

ВЕСТНИК

**МОСКОВСКОГО ГОРОДСКОГО
ПЕДАГОГИЧЕСКОГО
УНИВЕРСИТЕТА**

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

**СЕРИЯ
«ЭКОНОМИКА»**

№ 1 (25)

**Издается с 2010 года
Выходит 4 раза в год**

**Москва
2014**

VESTNIK

**MOSCOW CITY
TEACHER TRAINING
UNIVERSITY**

SCIENTIFIC JOURNAL

SERIES

ECONOMICS

№ 1 (25)

Published since 2010

Quarterly

**Moscow
2014**

Редакционный совет:

- Реморенко И.М.** ректор ГБОУ ВПО МГПУ, кандидат педагогических наук, доцент, председатель почетный работник общего образования Российской Федерации
- Рябов В.В.** президент ГБОУ ВПО МГПУ, доктор исторических наук, профессор, заместитель председателя член-корреспондент РАО
- Геворкян Е.Н.** первый проректор ГБОУ ВПО МГПУ, доктор экономических наук, заместитель председателя профессор, академик РАО
- Агранат Д.Л.** проректор по учебной работе ГБОУ ВПО МГПУ, доктор социологических наук, доцент

Редакционная коллегия:

- Абанина И.Н.** кандидат экономических наук, профессор, заместитель директора по научной работе главный редактор Института делового администрирования ГБОУ ВПО МГПУ
- Костина Т.И.** доктор философских наук, профессор, директор Института делового администрирования ГБОУ ВПО МГПУ
- Колпакова Г.М.** доктор экономических наук, профессор, заместитель директора по учебно-методической и воспитательной работе Института делового администрирования ГБОУ ВПО МГПУ
- Мамедов Н.М.** доктор философских наук, профессор, заведующий кафедрой философии, педагогики и общественно-правовых дисциплин Института делового администрирования ГБОУ ВПО МГПУ, эксперт ЮНЕСКО
- Магомедов М.Д.** доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономики, математики, учетных и финансовых дисциплин Института делового администрирования ГБОУ ВПО МГПУ
- Новикова В.Ф.** доктор экономических наук, профессор кафедры экономики, математики, учетных и финансовых дисциплин Института делового администрирования ГБОУ ВПО МГПУ
- Степанов А.А.** доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой менеджмента, информационных систем управления и торгового дела Института делового администрирования ГБОУ ВПО МГПУ
- Манакова Е.В.** кандидат экономических наук, профессор кафедры менеджмента, информационных систем управления и торгового дела Института делового администрирования ГБОУ ВПО МГПУ
- Кузнецов С.Г.** доктор экономических наук, профессор, заведующий сектором ФБНУ «Институт макроэкономических исследований» Минэкономразвития РФ
- Токмовецова М.В.** кандидат юридических наук, профессор, заведующая кафедрой права и правовых проблем управления Института делового администрирования ГБОУ ВПО МГПУ
- Ревякин А.М.** кандидат физико-математических наук, профессор кафедры экономики, математики, учетных и финансовых дисциплин Института делового администрирования ГБОУ ВПО МГПУ
- Карабанова О.В.** кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики, математики, учетных и финансовых дисциплин Института делового администрирования ГБОУ ВПО МГПУ
ответственный секретарь

Журнал входит в «Перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук» ВАК Министерства образования и науки Российской Федерации.

ISSN 2312-6647

© ГБОУ ВПО МГПУ, 2014

СОДЕРЖАНИЕ

Тема номера

<i>Костина Т.И., Ковылин Ю.А.</i> Условия успешной коммерциализации инноваций.....	8
--	---

Экономика и образование

<i>Манакова Е.В.</i> Требования работодателей к выпускникам вузов: компетентностный подход	15
<i>Манакова Е.В., Мищенко С.Н., Морозовская Л.Л.</i> Совершенствование деятельности вузов на основе внедрения принципов маркетинга.....	26

Инвестиции и инновационная экономика

<i>Маршова Т.Н.</i> Некоторые аспекты совершенствования методологии оценки величины инвестиционных затрат	40
<i>Запруднова Л.А.</i> Инновационно-инвестиционное сотрудничество в рамках Таможенного союза	53

Бизнес и деловое администрирование

<i>Степанов А.А., Ибраева О.В.</i> Сущность, закономерности и принципы управления эффективностью социально-экономического развития региона	66
<i>Шинкарёва О.В.</i> Аудит как фактор развития интересов муниципальных образований	73

Отраслевая экономика

- Карабанова О.В.* Особенности контроля и оценки эффективности использования государственных средств, выделенных на агропромышленный и природоохранный комплексы Российской Федерации 78
- Шарапова С.А.* Оценка эффективности управления сбытовыми каналами страховой компании на рынке промышленного страхования 84
- Котова Г.Ю., Платонова И.В.* Сравнительный анализ условий ипотечного кредитования для молодых семей России и Норвегии 95

Авторы «Вестника МГПУ», серия «Экономика», 2014, № 1 (25) 102

Требования к оформлению статей 106

CONTENTS

Issue Topic

<i>Kostina T.I., Kovylin Y.A.</i> Conditions and Methods of Commercialization of Scientific Elaborations.....	8
---	---

Economy and Education

<i>Manakova E.V.</i> Requirements of Employers to University Graduates: Competence-Based Approach.....	15
<i>Manakova E.V., Mischenko S.N., Morozovskaya L.L.</i> Higher Education Institutions Activity Improvement on the Basis of Introduction Principles of Marketing	26

Investments and Innovation-Based Economy

<i>Marshova T.N.</i> Some Aspects of the Investment Expenses Amount Assessment Methodology Improvement	40
<i>Zaprudnova L.A.</i> Innovative and Investment Cooperation within Customs Union	53

Business and Business Administration

<i>Stepanov A.A., Ibraeva O.V.</i> Essence, Regularities and Principles of Management of Region's Social and Economic Development Efficiency	66
<i>Shinkaryova O.V.</i> Audit as a Factor of Municipalities Interests Development.....	73

Branch Economy

Karabanova O.V. The Features of Budget Assets Effectiveness Estimation
in Russian Federation Agricultural and Environmental Sectors..... 78

Sharapova S.A. Evaluation of Efficiency of Management of Sales Channels
of Insurance Company in the Market of Industrial Insurance 84

Kotova G.Yu., Platonova I.V. Comparative Analysis of Mortgage
Lending Conditions for Young Families of Russia and Norway 95

«MCTTU Vestnik Series “Economics”» / Authors, 2014, № 1 (25)..... 102

Style Sheet 106

**Т.И. Костина,
Ю.А. Ковылин**

Условия успешной коммерциализации инноваций

Приведено обобщение необходимых условий успешной коммерциализации инноваций в современных условиях, дана характеристика двух типов инновационной политики — политики стимулирования предложения инноваций и политики стимулирования спроса на инновации; представлен зарубежный опыт стимулирования инновационной деятельности (на примере Финляндии).

Ключевые слова: инновации; коммерциализация инноваций; политика стимулирования спроса на инновации; политика стимулирования предложения инноваций.

Коммерциализация инновационных разработок является одной из основных проблем формирования инновационной экономики, которая включает в себя огромный пласт нерешенных вопросов. Большинство современных российских предприятий и научных организаций по-прежнему испытывают определенные трудности при коммерциализации научных разработок и изобретений. Чтобы лучше понять причины этих трудностей, рассмотрим условия, от которых зависят эффективность и прибыльность коммерциализации инноваций.

Ключевыми условиями успешной коммерциализации инноваций являются:

- наличие ценности произведенной инновации для потенциального потребителя;
- доля рынка, которую способен получить новатор;
- возможность присвоения новатором ценности инновации, которая, в свою очередь, зависит от способности новатора установить права собственности; сложности научной разработки (технологии); способности опережения конкурентов; взаимодополняемости результатов инноваций.

Степень благоприятности перечисленных выше условий во многом зависит от самого новатора и его способностей. Однако велика роль государства в формировании инновационной среды, в которой новаторы могли бы иметь возможности реализовать свой потенциал.

В России остаются нерешенными проблемы достижения успешной коммерциализации инноваций, такие как низкая платежеспособность субъектов рынка наукоемкой продукции; зависимость производителей инновационной продукции от импортного технологического оборудования; дефицит кадров у инновационных предприятий, способных успешно выводить инновации на рынок; таможенные барьеры и другие.

Многочисленные международные исследования и рейтинги в области развития инновационной деятельности свидетельствуют о недостаточно высоких показателях конкурентоспособности страны в данной сфере. «Позиция России в большинстве данных рейтингов является относительно невысокой, а по некоторым международным индексам ухудшается с течением времени. Так, в соответствии с Международным инновационным индексом (*GII*) Россия в 2011 г. находилась на 56-м месте среди 125 рассматриваемых стран.

По значению индекса Европейского инновационного обследования (*EIS*) Россия отстает от среднего уровня по ЕС-27 примерно в три раза. По Международному индексу конкурентоспособности (*GCI*) Россия в 2010–2011 гг. находилась на 63-м месте (рейтинг составлен из 139 стран), а по отдельному компоненту данного индекса — факторам инноваций — на 80-м месте, пропуская вперед страны БИК (Бразилию, Индию и Китай). При ранжировании стран по Международному индексу инновативности (*III*) Россия в 2009 г. находилась на 49-м месте из 110 анализируемых стран» [4: с. 49].

Такие позиции страны на мировом рынке инноваций и технологий косвенно подтверждают и данные Федеральной службы государственной статистики России (табл. 1). Из таблицы видно, что импорт технологий из-за рубежа значительно превышает экспорт как по числу заключенных соглашений, так в денежном выражении.

Таблица 1

Торговля технологиями с зарубежными странами по объектам сделок в 2012 г.

	Экспорт			Импорт		
	Число соглашений	Стоимость предмета соглашения, млн долл. США	Поступления средств за год, млн долл. США	Число соглашений	Стоимость предмета соглашения, млн долл. США	Выплаты средств за год, млн долл. США
Всего:	1810	4503,6	688,5	2330	5015,1	2043,2
В том числе по объектам сделок:						
Патент на изобретение	4	0,02	0,02	12	38,7	7,0
Патентная лицензия на изобретение	63	50,5	21,9	98	363,4	64,2

	Экспорт			Импорт		
	Число соглашений	Стоимость предмета соглашения, млн долл. США	Поступления средств за год, млн долл. США	Число соглашений	Стоимость предмета соглашения, млн долл. США	Выплаты средств за год, млн долл. США
Полезная модель	6	4,0	0,9	21	12,5	5,1
Ноу-хау	20	64,8	15,7	59	201,5	158,4
Товарный знак	20	2,0	1,0	148	557,2	465,4
Промышленный образец	1	53,3	2,3	5	1,0	1,0
Инжиниринговые услуги	726	3703,6	376,4	1202	2700,8	806,5
Научные исследования	607	469,9	170,8	224	419,3	66,3
Прочие	363	155,5	99,6	561	720,7	469,3

Таблица публикуется по изданию: Российский статистический ежегодник – 2013 г. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b13_13/IssWWW.exe/Stg/d3/21-35.htm

Кроме того, одной из ключевых проблем достижения эффективности коммерциализации инноваций в России является превалирование предложения инноваций над спросом на них.

Многие годы государственная политика была направлена именно на создание и поддержку предложения инноваций. В результате созданные в России новые разработки, и во многом уникальные, не находят потребителя. А параллельно с этими проблемами идет «охота» зарубежных западных и восточных компаний за идеями талантливых российских ученых и разработчиков, что приводит к утечке инноваций из России за бесценок и, разумеется, без какой-либо защиты интеллектуальной собственности.

Традиционный характер государственной инновационной политики, направленной на стимулирование предложения инноваций, сохраняется в России до сих пор. Хотя в Стратегии социально-экономического развития России до 2020 г. (далее — Стратегия 2020) сказано: «Отечественный бизнес в целом предъявляет невысокий спрос на инновации. Большинство компаний не встроены в глобальные рынки, финансово неустойчивы, функционируют в условиях отсутствия нормальной конкуренции внутри страны...» [1: с. 96]. Задачу повышения спроса на инновации «целесообразно решать поэтапно. Вначале роль локомотива развития должно сыграть государство... На втором этапе, в 2015–2020 гг., должна быть усилена роль государства как модератора сетевых взаимодействий» [1: с. 104–105].

Однако современная политика по-прежнему в большей степени сконцентрирована на стимулировании предложения инноваций и включает такие меры, как государственное финансирование НИОКР, организация конкурсов, грантовая поддержка, применение налоговых стимулов, создание особых экономических зон, центров коллективного пользования технологическим оборудованием и т. д. Безусловно, такие меры просто необходимы для развития инновационной экономики. Но при таком одностороннем подходе реализуется линейная инновационная модель: разработка идеи — проведение фундаментальных исследований — проведение прикладных исследований — создание инноваций — внедрение инноваций (новых технологий). Следовательно, чем больше проводится фундаментальных исследований, тем больше должно быть внедренных инноваций (новых технологий). Однако практика показывает, что данный тезис не срабатывает, поскольку в процессе создания и внедрения инноваций образуются нелинейные связи между участниками этого процесса (взаимодействие с посредниками, аутсорсинг, создание межотраслевых альянсов и т. д.).

В результате в ряде стран мира, например Европейского союза, в Китае и Бразилии, в последние годы происходит переход к другому типу государственной инновационной политики, направленной на активизацию спроса на инновации в сочетании с мерами поддержки предложения инноваций.

Такая политика включает в себя четыре главных направления [5]:

- 1) развитие компетенций субъектов инновационной деятельности в области коммерциализации инноваций;
- 2) стратегическое управление, основанное на технологических прогнозах развития общества (форсайтах);
- 3) развитие сферы государственного заказа;
- 4) внедрение программ стимулирования спроса на инновации.

Подобная модель инновационной политики была предложена, в частности, Министерством труда и экономических инноваций Финляндии в 2010 г. Содержание основных направлений инновационной политики Финляндии отражено в таблице 2.

Таблица 2

Направления политики стимулирования спроса на инновации в Финляндии

№	Направления политики	Характеристика
1	Развитие компетенций субъектов инновационной деятельности в области коммерциализации инноваций	<p>Определение трендов и возможностей новаторства.</p> <p>Представление (демонстрация) преимуществ инновации широкой аудитории.</p> <p>Определение социальной значимости; повышение осведомленности потенциальных потребителей о выгодах инноваций.</p> <p>Выявление возможностей для стимулирования спроса на инновации</p>

№	Направления политики	Характеристика
2	Стратегическое управление, основанное на технологических прогнозах	Создание ориентированной на перспективу системы управления инновационной деятельностью. Постановка целей для участников рынка, способствующих продвижению инноваций. Расширение методов поощрения инноваций. Развитие конкуренции как двигателя инноваций. Применение походов стандартизации для создания рынков и увеличения количества внедряемых инноваций
3	Развитие сферы государственного заказа	Повышение качества знаний в области государственных закупок. Развитие моделей государственного заказа. Предсказуемость вводимых мер и инструментов инновационной политики. Совершенствование деятельности государственного сектора для достижения общественных целей. Развитие государственно-частного партнерства
4	Внедрение программ стимулирования спроса на инновации	Применение налоговых стимулов. Финансирование проектов по стимулированию спроса на инновации. Создание платных площадок для реализации новых моделей сотрудничества. Предоставление возможностей коммерческого использования инноваций и разработок в коммерческом секторе

Таблица публикуется по изданию: Demand and User-driven Innovation Policy. Framework (Part I) and Action Plan (Part II) // Publication of the Ministry of Employment and the Economy Innovation. 48/2010. URL: <http://www.udi.fi/sites/default/files/Policy%20Framework%20and%20action%20plan.pdf>

Таким образом, главной целью политики стимулирования спроса на инновации становится создание крупного рынка для коммерциализации разработок инновационных предприятий. Кроме того, «современная научно-инновационная парадигма передовых промышленно развитых стран основана на том, что адаптация к внешним изменениям является совершенно неадекватным подходом к конкуренции в сегодняшней динамичной и непредсказуемой окружающей среде. Конкурентные преимущества получает только тот, кто возглавляет и инициирует эти изменения, опираясь на свои способности к эффективному использованию научных инноваций» [8: с. 5].

Литература

1. Итоговый доклад о результатах экспертной работы по актуальным проблемам социально-экономической стратегии России на период 2020 г. // «Стратегия 2020: Новая модель роста — новая социальная политика». URL: http://2020strategy.ru/data/2013/11/08/1214321116/Стратегия-2020_Книга%202.pdf (дата обращения: 05.03.2014).
2. *Костина Т.И., Ковылин Ю.А.* Научно-инновационная деятельность: предмет, структура, методология: монография. М.: Изд-во МГАДА, 2012. 182 с.
3. Российский статистический ежегодник – 2013 г. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b13_13/IssWWW.exe/Stg/d3/21-35.htm (дата обращения: 05.03.2014).
4. Система оценки и мониторинга инновационного развития регионов России / И.М. Бортник, Г.И. Сенченя, Н.Н. Михеева, А.А. Здунов, П.А. Кадочников, А.В. Сорокина // *Инновации*. 2012. № 9 (167). С. 48–61.
5. Demand and User-driven Innovation Policy. Framework (Part I) and Action Plan (Part II) // Publication of the Ministry of Employment and the Economy Innovation. 48/2010. P. 23. URL: <http://www.udi.fi/sites/default/files/Policy%20Framework%20and%20action%20plan.pdf> (дата обращения 05.03.2014).
6. *Grant R.M.* Contemporary strategy analysis. Oxford: Blackwell, 2005. P. 332.
7. *Hamel G.* Competition for Competence and Inter-partner Learning within International Strategic Alliances // *Strategic Management Journal*. 1991. № 12. P. 83–103.
8. *Hamel G.* Leading the Revolution. Boston, 2000.
9. *Schumpeter J.A.* The Theory of Economic Development. Cambridge, 1934.

Literatura

1. Itogovy'j doklad o rezul'tatax e'kspertnoj raboty' o aktual'ny'm problemam social'no-e'konomicheskoy strategii Rossii na period 2020 g. // «Strategiya 2020: Novaya model' rosta — novaya social'naya politika». URL: http://2020strategy.ru/data/2013/11/08/1214321116/Стратегия-2020_Книга%202.pdf (data obrashheniya: 05.03.2014).
2. *Kostina T.I., Kovy'lin Yu.A.* Nauchno-innovacionnaya deyatel'nost': predmet, struktura, metodologiya: monografiya. M.: Izd-vo MGADA, 2012. 182 s.
3. Rossijskij statisticheskij ezhegodnik – 2013 g. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b13_13/IssWWW.exe/Stg/d3/21-35.htm (data obrashheniya: 05.03.2014).
4. Sistema ocenki i monitoringa innovacionnogo razvitiya regionov Rossii / I.M. Bortnik, G.I. Sechenya, N.N. Mixeeva, A.A. Zdunov, P.A. Kadochnikov, A.V. Sorokina // *Innovacii*. 2012. № 9 (167). С. 48–61.
5. Demand and User-driven Innovation Policy. Framework (Part I) and Action Plan (Part II) // Publication of the Ministry of Employment and the Economy Innovation. 48/2010. P. 23. URL: <http://www.udi.fi/sites/default/files/Policy%20Framework%20and%20action%20plan.pdf> (data obrashheniya: 05.03.2014).
6. *Grant R.M.* Contemporary strategy analysis. Oxford: Blackwell, 2005. P. 332.
7. *Hamel G.* Competition for Competence and Inter-partner Learning within International Strategic Alliances // *Strategic Management Journal*. 1991. № 12. P. 83–103.
8. *Hamel G.* Leading the Revolution. Boston, 2000.
9. *Schumpeter J.A.* The Theory of Economic Development. Cambridge, 1934.

*T.I. Kostina,
Y.A. Kovylin*

Conditions and Methods of Commercialization of Scientific Elaborations

Generalization of necessary conditions of successful commercialization of scientific elaborations is given. Alternative methods of creation of models of leading out of innovations on the market are analyzed.

Key words: innovations; inventions; commercialization of scientific elaborations; patenting; licensing; advancing on time; mode of appropriation.

Е.В. Манакова

Требования работодателей к выпускникам вузов: компетентностный подход

Рассматриваются вопросы определения степени удовлетворенности работодателей уровнем подготовки выпускников направлений «Экономика» и «Менеджмент». На основе проведенных опросов представителей рынка труда Московского региона выявлены наиболее значимые для работодателей компетенции, которыми должны обладать выпускники вузов для успешного трудоустройства по полученной специальности.

Ключевые слова: компетенции выпускников; качество образования; рынок образовательных услуг; рынок труда; требования работодателей; трудоустройство выпускников; опросы работодателей; профессиограмма.

Рынок образовательных услуг является особым типом рынка, где структура предложения должна предопределяться, прежде всего, конъюнктурными требованиями рынка труда, а также тенденциями научно-технического прогресса и модернизации в целом. Однако сегодня рынок образовательных услуг фактически отделен от рынка труда. В подготовке специалистов вузы в большей степени ориентируются на текущие запросы абитуриентов, а не на требования работодателей. Это приводит к дисбалансу спроса и предложения на рынке труда как по количественным, так и по качественным (в профессионально-квалификационном разрезе) показателям. Несовпадение качественных характеристик рабочих мест и рабочей силы порождает структурную безработицу, которая характеризуется длительностью и относительно слабой связью с общей макроэкономической конъюнктурой.

Как отмечается в государственной программе «Развитие образования города Москвы» [1], несмотря на наличие государственных образовательных учреждений высшего и непрерывного профессионального образования с мировым именем, имеющих высокие показатели качества подготовки студентов, в Москве ощущается переизбыток специалистов, получивших высшее образование, но обладающих недостаточно высокой квалификацией для успешного трудоустройства по специальности (особенно по таким специальностям, как юрист, экономист, менеджер, а также по ряду технологических специальностей). Наряду с этим больше трети московских организаций заявляют о дефиците квалифицированных инженеров, а 15–20 % — о дефиците квалифицированных экономистов и юристов.

По данным Федеральной службы государственной статистики установлено, что прирост численности выпускников вузов по группе специальностей «Экономика и управление» составил в последнее десятилетие 3241 тыс. человек, что существенно превышает количество работников, ушедших на пенсию (1368 тыс. человек). Но, как показало исследование, проблема заключается не в количественных показателях выпуска специалистов данного профиля, а в необходимости совершенствования качества их подготовки.

Производитель образовательных услуг должен быть заинтересован в том, чтобы его образовательные программы соответствовали требованиям рынка труда, а выпускники как можно полнее усваивали образовательную программу [5].

Во-первых, рынок труда определяет основные стандарты качества образования в виде изменения спроса на тех или иных специалистов, уточнения компетенций, которыми должны обладать претенденты на определенные вакансии.

Во-вторых, перспектива трудоустройства является важным мотивом, обуславливающим выбор образовательных продуктов потребителями.

Опрос, проведенный исследовательской группой Института делового администрирования ГБОУ ВПО МГПУ в январе 2013 г. среди выпускников московских школ, позволил выявить основные критерии выбора ими высшего учебного заведения и будущей профессии. Среди наиболее значимых мотивов при принятии решения о выборе вуза абитуриенты называют возможность успешного трудоустройства после его окончания (рис. 1).

Выпускники вузов, получающие диплом о высшем образовании, практически сразу же становятся участниками рынка труда, успешность на котором зависит не только от качества профессионального образования, которое они получили, но и от степени сформированности у них универсальных компетенций, например таких, как способность руководить людьми, отстаивать свое мнение, умение находить и усваивать новую информацию и т. д. Все эти навыки и способности отражают общую готовность молодого специалиста к профессиональной деятельности [2]. По мнению многих специалистов, главными критериями оценки эффективности вузов должны быть успехи в трудоустройстве и карьерный рост выпускников на рынке труда, а не удельный вес иностранных студентов и объемы имеющихся площадей [4].

Вместе с тем в последние годы прослеживается явная тенденция к значительному снижению потребности в молодых специалистах на рынке труда. Подавляющее большинство компаний сегодня минимально заинтересовано в приеме на работу кандидатов, не имеющих практического опыта. Так, мониторинг вакансий, размещенных на сайте www.hh.ru, позволил выявить структуру спроса работодателей с учетом дифференциации по требуемому опыту работы соискателей (рис. 2).

Как следует из представленных данных, наиболее привлекательными для работодателей являются специалисты с опытом работы от одного до трех лет. Одной из причин, по которой работодатели не хотят принимать на работу выпускников вузов, является слабая практическая ориентация большинства образовательных программ, что вынуждает работодателей вкладывать существенные средства в дополнительное обучение молодых специалистов на рабочем месте с целью сформировать у них необходимый набор компетенций.



Рис. 1. Основные факторы, влияющие на выбор вуза абитуриентами¹

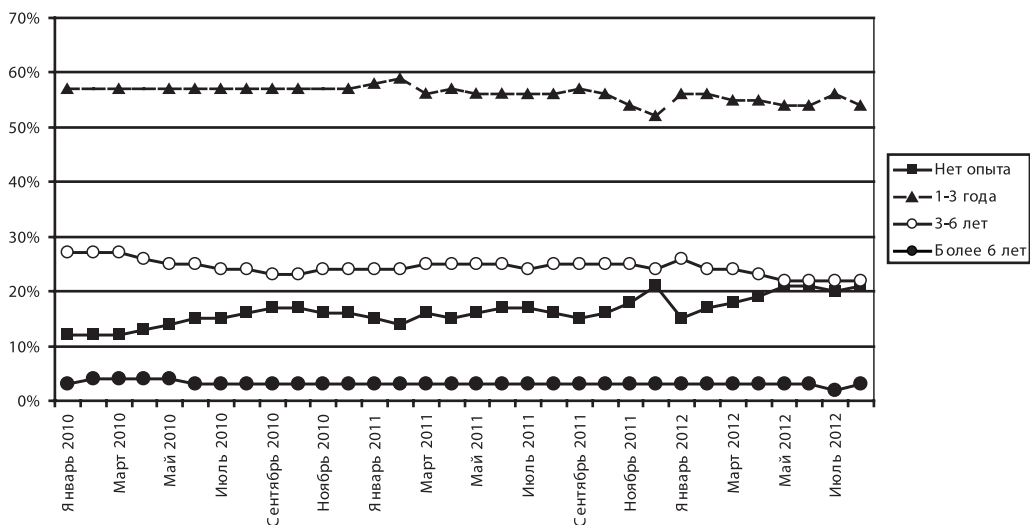


Рис. 2. Структура спроса по опыту работы соискателей²

¹ Здесь и далее все таблицы, рисунки, схемы разработаны и выполнены автором статьи на основании проведенных самостоятельно исследований, если не указана иная информация.

² График составлен автором статьи по данным сайта www.hh.ru, Москва, январь 2010 – август 2012 гг.

Исходя из сложившейся на рынке труда ситуации с набором кандидатов без опыта работы, значительная часть студентов пытается трудоустроиться еще во время учебы. Согласно результатам опроса 660 студентов 30 московских вузов, проведенного сотрудниками Института делового администрирования ГБОУ ВПО МГПУ в декабре 2012 г. в рамках научно-исследовательской работы «Исследование конъюнктуры и уровня удовлетворенности потребителей (CSM) рынков труда и образовательных услуг», выполненной по заказу Департамента образования города Москвы, было установлено, что удельный вес студентов дневной (очной) формы обучения, нашедших работу во время учебы, составляет 35,3 %, из них работают по профилю будущей специальности только 49,3 %. Число работающих студентов в негосударственных вузах превышает количество работающих студентов государственных ОУ в 1,7 раза.

Почему же выпускники и работодатели не могут найти друг друга на рынке труда и часто не удовлетворены друг другом? Специалисты рейтингового агентства «РейтОР» в 2012 г. провели исследование в 23 крупных городах России и определили, насколько совпадают мнения работодателей и выпускников относительно готовности последних к труду (рис. 3).

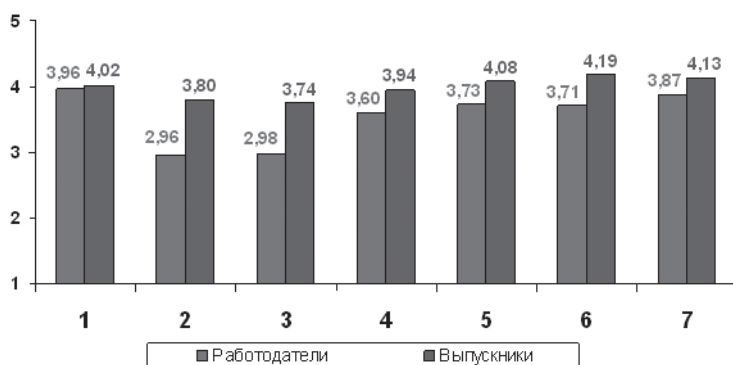


Рис. 3. Готовность выпускников вузов к профессиональной деятельности¹

Условные обозначения, принятые на рисунке:

- 1 — готовность проводить на рабочем месте по восемь и более часов в день, пять раз в неделю;
- 2 — способность руководить людьми;
- 3 — умение создавать рабочие группы под решение конкретных задач;
- 4 — умение находить и генерировать новую информацию;
- 5 — умение перестраиваться с одного режима работы на другой;
- 6 — умение защищать и отстаивать свое мнение;
- 7 — умение включаться в уже сложившиеся отношения в коллективе.

Полученные исследователями агентства «РейтОР» результаты позволяют сделать выводы о том, что работодатели считают основными недостатками молодых специалистов неспособность руководить людьми и неумение создавать рабочие

¹ Схема публикуется по изданию: Готовность выпускников вузов к работе // Карьерист. URL: http://www.career-st.ru/career_cruising/lib/18

группы под решение конкретных задач. Выпускники также понимают, что отсутствие навыков руководства людьми в повседневной, а также в проектной трудовой деятельности — это проблемная для них область, но вместе с тем оценивают свои способности довольно высоко (почти на четыре балла из пяти), как и по большинству составляющих профессионального труда. Единственный навык, по которому оценки выпускников вузов и работодателей очень близки, — готовность проводить на рабочем месте по восемь и более часов в день пять раз в неделю.

Опрос представителей рынка труда, проведенный компанией HeadHunter [3], также показал наличие значительного количества работодателей, неудовлетворенных подготовкой выпускников вуза — они отмечают у них низкий уровень самостоятельности и недостаточный объем профессиональных знаний. Кроме того, значительная часть работодателей заявляет о том, что уровень подготовки сегодняшних выпускников в целом ниже, чем выпускников трехлетней и десятилетней давности, а 84 % опрошенных считают, что выпускникам обязательно необходимо дополнительное обучение.

Отмечая недостатки в подготовке специалистов, представители рынка труда тем не менее не проявляют заинтересованности в развитии сотрудничества с вузами, например, в плане совместного формирования программ или построения карт компетенций. Исследователи часто сталкиваются с крайним нежеланием руководителей ряда компаний отвечать на вопросы: многие боятся утечки информации, другие искренне не понимают, зачем бизнесу принимать участие в формировании компетенций будущих выпускников, когда есть выбор на рынке труда. Но, беря во внимание расходы, которые организации неизбежно будут нести в связи с «переподготовкой» молодых специалистов, можно утверждать, что современному бизнесу выгоднее изначально выстраивать сотрудничество и становиться партнерами с вузами. Это касается и организации мест практики, заключения целевых договоров с вузами на обучение специалистов, участия в общественных наблюдательных советах и др. Сегодня большинство ученых сходится во мнении, что решить проблему взаимосвязанного существования и эффективного взаимодействия рынков образования и труда невозможно, если не включать в этот процесс непосредственного потребителя образовательных услуг в трудовой сфере.

С целью определить проблемные зоны в области подготовки современных экономистов и менеджеров исследовательская группа Института делового администрирования МГПУ в декабре 2012 г. провела опрос руководителей высшего и среднего звена 103 российских и зарубежных компаний различных сфер деятельности Московского региона. В выборку вошли: производственные предприятия (29 %), предприятия сферы торговли (30 %) и потребительских услуг (13 %); предприятия строительного сектора (9 %), консалтинговые фирмы (6 %) и другие; по форме собственности — 25 % государственных и 75 % частных компаний (см. рис. 4).

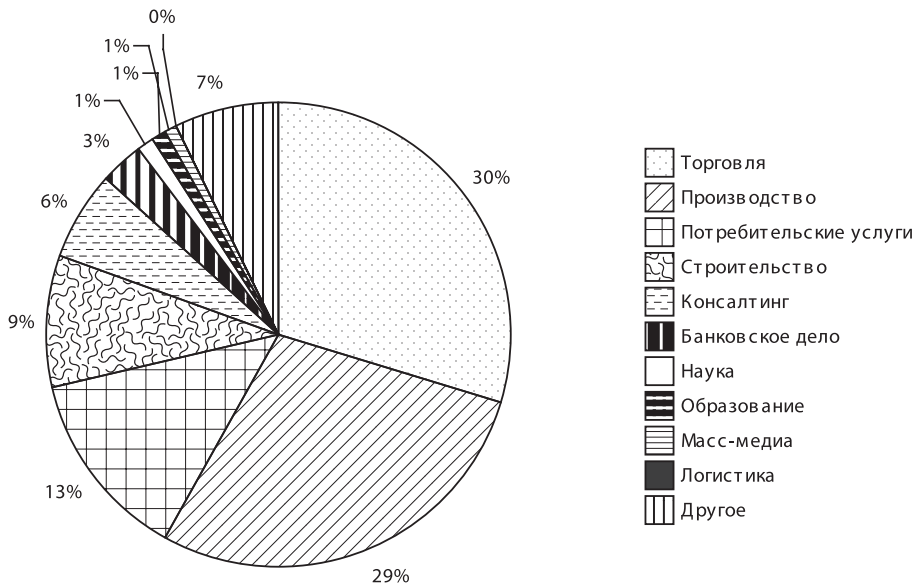


Рис. 4. Сферы деятельности предприятий, попавших в выборку

Распределение опрошенных предприятий-работодателей по численности персонала представлено на рисунке 5.

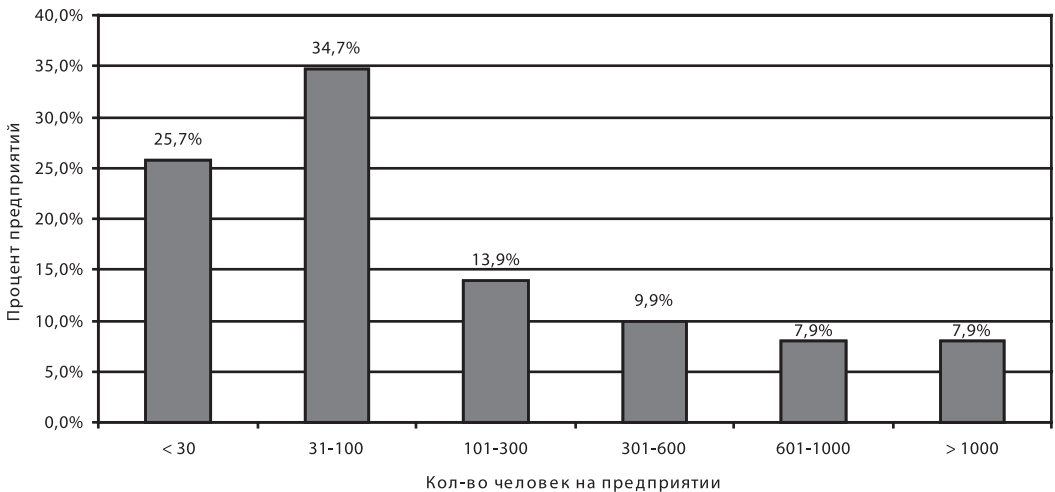


Рис. 5. Численность персонала в компаниях-респондентах

Более половины (55 %) опрошенных компаний существуют на рынке свыше 10 лет и имеют многолетний опыт набора молодых специалистов на позиции менеджеров по маркетингу, рекламе, логистике, продукту, персоналу, закупкам, ВЭД и пр.

Таким образом, выборка представляется достаточно репрезентативной и данные опроса могут быть рассмотрены как основание для выработки компетентного экспертного мнения относительно уровня профессиональной подготовки выпускников вузов города Москвы.

Установлено, что в течение года практически каждая из опрошенных компаний (102 из 103) имела опыт приема на работу специалистов исследуемых профилей. Время, затрачиваемое на закрытие одной вакансии, составляло в среднем от двух до трех месяцев. Треть опрошенных работодателей отметили, что испытывают постоянные трудности с набором персонала надлежащей квалификации. Интересен тот факт, что государственные предприятия в последнее время стали уделять больше внимания вопросам развития маркетинга, рекламной деятельности и набора специалистов соответствующей квалификации, что свидетельствует об актуализации их потребности в разработке стратегий развития, повышении конкурентоспособности и качества товаров и услуг.

В ходе опроса были выявлены требования работодателей к молодым специалистам по квалификационным параметрам, а также их отношение к таким характеристикам соискателей, как пол, возраст, семейное положение и др.

Так каким же параметрам соискателей на занятие вакантных должностей уделяется наибольшее внимание? Как показано на рисунке 6, прежде всего работодателей волнует наличие диплома о высшем образовании, причем полученного желательно в государственном вузе. В комментариях к анкете работодатели также отмечали нежелание принимать на работу выпускника с дипломом бакалавра, поскольку не до конца понимают специфику подготовки такого специалиста. А вот престиж учебного заведения, которое окончил выпускник, не интересует большинство работодателей, что особенно характерно для представителей иностранных компаний.

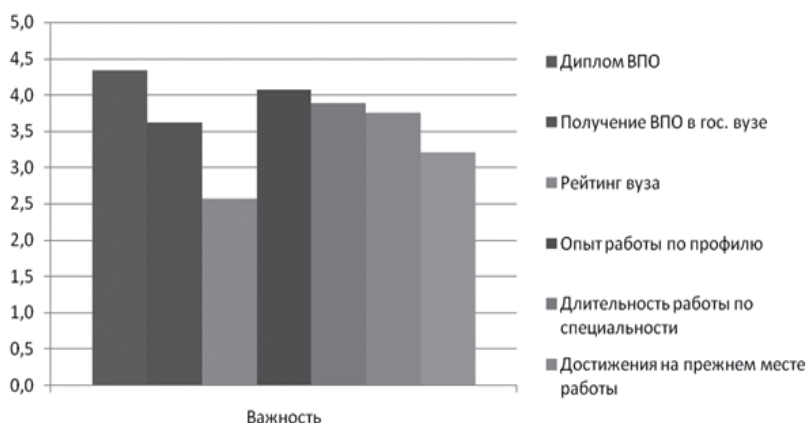


Рис. 6. Важность для работодателя характеристик кандидата на занятие вакантной должности

Несмотря на то, что Федеральный государственный образовательный стандарт ВПО по направлению подготовки 080200 «Менеджмент» (квалификация бакалавр) требует формирования у выпускников вузов 22 общекультурных и 50 профессиональных компетенций, работодатели выделяют в качестве значимых гораздо меньше их количество. Кроме того, были отмечены разногласия среди респондентов относительно классификации компетенций: какие из них относить к общекультурным, а какие к профессиональным. Например, представители зарубежных компаний выносят в разряд обязательных профессиональных компетенций менеджеров владение иностранным языком, потому что во главе многих подразделений их организаций стоят экспаты, не говорящие по-русски¹. В ходе опроса были выявлены наиболее важные профессиональные компетенции, которыми, по мнению работодателей, должны обладать молодые специалисты, и установлена степень их удовлетворенности качеством подготовки выпускников вузов (рис. 7).

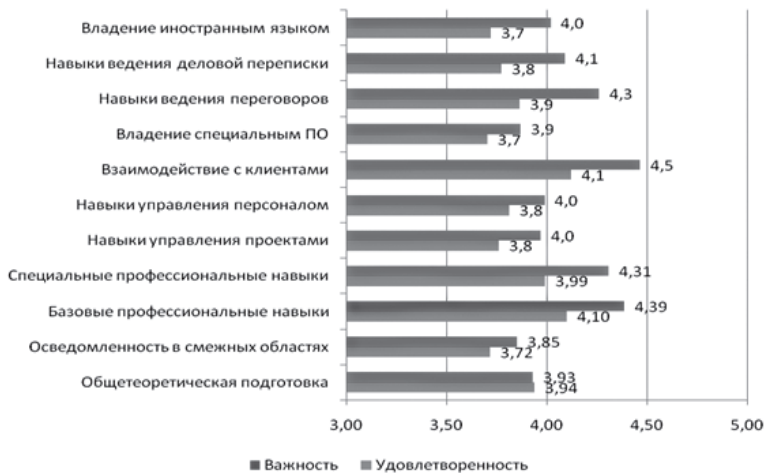


Рис. 7. Подготовка специалистов по профессиональным компетенциям (уровень востребованности у работодателей)

Наиболее значимые для работодателей общекультурные компетенции выпускников вузов и степень удовлетворенности их качеством приведены на рисунке 8.

Таким образом, по результатам исследования можно сделать ряд выводов.

1. Государственные предприятия предъявляют более высокие требования к выпускникам, причем почти по всему набору компетенций. Основной акцент они делают на хорошую базовую подготовку по профильным предметам и навыки взаимодействия с клиентами, что неудивительно в условиях ужесточения конкурентной борьбы на большинстве рынков.

¹ В статье приведены перечень и классификация компетенций с точки зрения опрошенных работодателей.

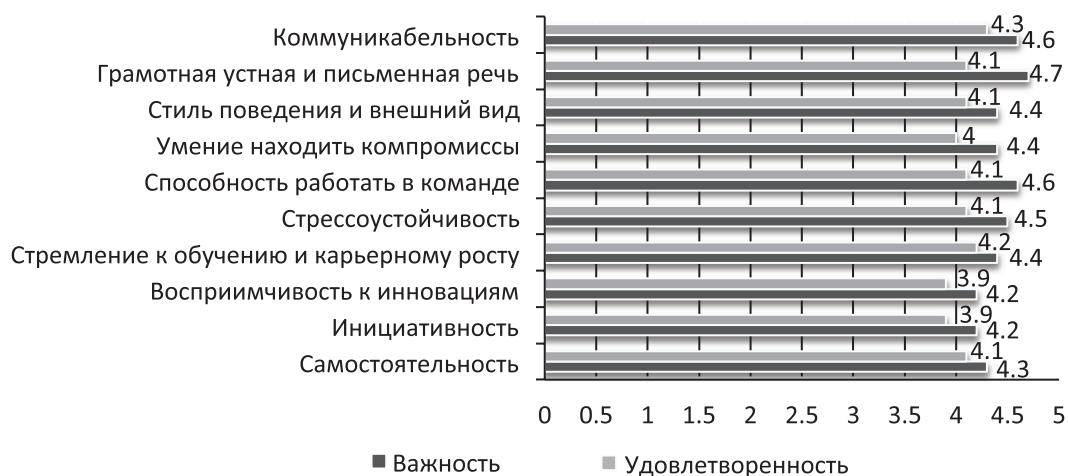


Рис. 8. Общекультурные компетенции и характеристики личности специалистов (уровень востребованности у работодателей)

2. Негосударственные компании больше всего обращают внимание на владение специальными профессиональными компетенциями, но в целом уровень их требований к кандидатам по профессиональному блоку компетенций несколько ниже, за исключением владения иностранными языками.

3. Относительно профессиональных компетенций наибольшая неудовлетворенность отмечалась у государственных компаний-работодателей по таким параметрам, как: специальные профессиональные навыки, навыки управления проектами, ведения переговоров и деловой переписки, навыки владения современным программным обеспечением, знание иностранных языков. В целом уровень удовлетворенности по группе компетенций составил 3,97 балла, а у предприятий частного бизнеса он еще ниже — 3,83 балла.

4. С точки зрения профессиональных требований негосударственные компании-работодатели меньше всего удовлетворены общетеоретической подготовкой соискателей, их навыками в области управления проектами и персоналом, навыками эффективного взаимодействия с клиентами и ведения переговоров, деловой переписки.

5. В процессе оценки значимости характеристик личности и общекультурных компетенций взгляды представителей государственных и частных компаний совпали по ряду показателей. Так, наибольшее значение они придают умению работать в команде, грамотной устной и письменной речи, коммуникабельности. При этом значимость характеристик личности для большинства работодателей оказалась выше, нежели значимость профессиональных компетенций. Высокая степень неудовлетворенности наблюдается в вопросах стрессоустойчивости, умения идти на компромиссы и восприимчивости соискателей к инновациям (рис. 8). В целом уровень неудовлетворенности

характеристиками личности кандидатов у частного бизнеса существенно выше, чем у государственных предприятий. В качестве нежелательных личностных качеств соискателей работодатели называют лень, пассивность, повышенную агрессивность и конфликтность, вредные привычки, чрезмерную амбициозность.

Сегодня наиболее часто звучащая претензия работодателей к выпускникам вузов — оторванность полученных знаний от практики. Это может проявляться по-разному: в неспособности использовать полученные знания в решении практических задач, в невосприимчивости к инновациям (степень удовлетворенности от 3,83 у государственных учреждений до 3,92 в негосударственных предприятиях), в безынициативности (от 3,87 до 4,00 баллов), в психологической неподготовленности к реалиям бизнеса, в отсутствии представлений о нормах поведения в коллективе.

В сложившейся ситуации основным направлением решения данных проблем можно назвать развитие социального партнерства вузов и работодателей, привлечение последних к формированию образовательных программ. Учитывая свои возможности в решении этих вопросов, бизнесу следует проявлять большую активность и заинтересованность в обсуждении, например, того, какие дисциплины должны быть обязательно включены в программу, так как они задействованы в формировании ключевых профессиональных компетенций, а какие дисциплины, наоборот, можно исключить; каким образом должна быть организована практика студентов; какие предметы должны читать представители рынка труда и др. Многие предприниматели уже понимают, что инвестиции в образование, в подготовку специалистов, обладающих знаниями и навыками, соответствующими специфике конкретного бизнеса, — это наиболее значимые и перспективные вложения, их объем и характер во многом будут определять будущее самого предприятия.

Плодотворное сотрудничество между учебными заведениями и работодателями позволит повысить качество подготовки выпускников, сформировать у них необходимый для эффективной работы набор общекультурных, профессиональных и специальных компетенций.

Литература

1. Государственная программа города Москвы на среднесрочный период (2012–2016 гг.) «Развитие образования города Москвы (“Столичное образование”»)» // Департамент образования города Москвы: официальный сайт. URL: http://geo.metodist.ru/images/Doc/Method/Stolichnoe_obrazovanie/6/prog_m_new.pdf (дата обращения: 19.02.2014).

2. Готовность выпускников вузов к работе // Карьерист. URL: http://www.careerist.ru/career_cruising/lib/18 (дата обращения: 15.03.2014).

3. Количество вакансий для выпускников российских вузов сократилось в 5 раз // Информационное агентство Amic. URL: <http://www.amic.ru/news/113681/&dd=2&mm=11&уу> (дата обращения 15.03.2014).

4. Королёва А. Лишние вузы // Expert Online. 2012. 2 ноября. URL: <http://expert.ru/2012/11/2/lishnie-vuzyi/?n=7743> (дата обращения: 15.03.2014).

5. Макаров А.Н. Парадоксы взаимодействия рынка образования и рынка труда // Педагогика. 2008. № 2. С. 33–40.

Literatura

1. Gosudarstvennaya programma goroda Moskvy' na srednesrochny'j period (2012–2016 gg.). «Razvitie obrazovaniya goroda Moskvy' ("Stolichnoe obrazovanie")» // Departament obrazovaniya goroda Moskvy': oficial'ny'j sajt. URL: http://geo.metodist.ru/images/Doc/Method/Stolichnoe_obrazovanie/6/prog_m_nev.pdf (data obrashheniya: 19.02.2014).

2. Gotovnost' vy'pusknikov vuzov k rabote // Kar'erist. URL: http://vvv.career-st.ru/career_cruising/lib/18 (data obrashheniya: 15.03.2014 g.).

3. Kolichestvo vakansij dlya vy'pusknikov rossijskix vuzov sokratilos' v 5 raz // Informacionnoe agentstvo Amic. URL: <http://vvv.amic.ru/neys/113681/&dd=2&mm=11&yy> (data obrashheniya: 15.03.2014 g.).

4. Korolyova A. Lishnie vuzy' // Expert Online – 2012. 2 noyabrya. URL: <http://expert.ru/2012/11/2/lishnie-vuzyi/?n=7743> (data obrashheniya: 15.03.2014).

5. Makarov A.N. Paradoksy' vzaimodejstviya ry'nka obrazovaniya i ry'nka truda // Pedagogika. 2008. № 2. S. 33–40.

E.V. Manakova

Requirements of Employers to University Graduates: Competence-Based Approach

The problems of identifying the level of satisfaction of employers by the level of training of graduates of directions of training “Management” and “Economics” are considered. Based on conducted surveys of representatives of labor market of Moscow region there were revealed the competences the most significant for the employers. The graduates of universities should possess these competences for successful placing in a job according to acquired profession.

Key words: graduates' competencies; quality of education; market of educational services; labor market; requirements of employers; employment of graduates; employers' surveys; professiogramme.

**Е.В. Манакова,
С.Н. Мищенко,
Л.Л. Морозовская**

Совершенствование деятельности вузов на основе внедрения принципов маркетинга

Рассматриваются вопросы совершенствования маркетинговой деятельности вузов на основе внедрения маркетингового подхода в управление образовательными учреждениями. Усиление конкуренции на рынке образовательных услуг и повышение требований работодателей к качеству подготовки молодых специалистов вынуждают образовательные учреждения искать новые пути повышения конкурентоспособности. Эффективное управление конкурентоспособностью предполагает, в первую очередь, совершенствование всего «комплекса маркетинга» вуза: продукта, цены, продвижения, распределения и персонала.

Ключевые слова: рынок образовательных услуг; маркетинговый подход; конкурентоспособность; комплекс маркетинга; продуктовая, ценовая, распределительная, коммуникативная политики вузов; профессиональные компетенции.

Вопросы повышения эффективности деятельности высших учебных заведений являются чрезвычайно актуальными в условиях глобализации рынка образовательных услуг и вхождения России в Болонский процесс, с одной стороны, и ужесточения конкуренции на внутреннем рынке образовательных услуг, с другой. Перед многими вузами стоит задача выживания в конкурентной борьбе, поскольку в ходе реформирования и модернизации российской образовательной системы, повышения требований к качеству работы высшей школы принимаются активные меры по сокращению количества вузов за счет закрытия неэффективных образовательных учреждений.

Одним из условий успешного функционирования организации на рынке образовательных услуг сегодня является активизация ее маркетинговой деятельности, что позволяет на основе выявления и учета конъюнктурных тенденций, формирования систем обратных связей с рынком разрабатывать эффективные стратегии развития вуза и повышения его конкурентного статуса.

Задача маркетинга состоит в том, чтобы предложение, сформированное вузом, в наибольшей степени соответствовало потребностям как абитуриента (по качественным параметрам образовательной услуги), так и будущего работодателя (с точки зрения подготовки для него специалиста с необходимым набором компетенций).

Следовательно, конкурентоспособность учебного заведения связана с достижением вузом на соответствующем рынке конкурентного преимущества перед другими вузами, предлагающими услуги, аналогичные по назначению,

объему и содержанию. Таким образом, конкурентоспособность интерпретируется как маркетинговая категория, а эффективное управление ею предполагает работу со всеми элементами «комплекса маркетинга»: продуктом, ценой, продвижением, распределением и персоналом.

Продуктовая политика вуза

Одновременное функционирование вуза на двух связанных и взаимозависимых рынках — рынке образовательных услуг и рынке труда — придает сложность определению того, что является продуктом вуза. Мнения исследователей относительно данного аспекта маркетинговой деятельности неоднозначны, и можно выделить два основных подхода. Согласно первому, продуктом вуза является его выпускник, а потребителем этого продукта — рынок труда. Согласно второму подходу, продуктом вуза являются образовательные программы.

«Кроме того, в результате деятельности высшего учебного заведения также выпускаются:

- **научная продукция** (новые идеи, технологии, составы материалов, методы анализа, расчетные программы и т. д.);
- **продукция хозяйственной деятельности**, в том числе совместно с другими организациями (приборы, приспособления и пр.);
- **книжная продукция** (учебно-методическая литература, в том числе электронная);
- **кадры высшей квалификации** (кандидаты и доктора наук)» [1].

При работе с продуктом в виде образовательной программы важно грамотное управление номенклатурой направлений, специальностей и специализаций, а именно своевременное введение новых и отказ от устаревших. Оптимизация ассортимента предлагаемых образовательных услуг должна производиться на основе научно обоснованных прогнозов развития конъюнктуры рынка труда. Причем период упреждения в таких прогнозах должен быть значителен — не менее четырех лет (именно столько занимает подготовка бакалавра), т. е. необходимо улавливать изменения в сложившихся тенденциях спроса на рынке труда буквально в зачаточном состоянии. Сегодня наблюдается традиционное отставание рынка образования от потребностей рынка труда.

Работа с продуктом является для образовательного учреждения главным инструментом маркетинга в конкурентной борьбе и должна вестись в постоянном режиме. Новые / улучшенные услуги на некоторое время обеспечивают образовательному учреждению преимущество перед конкурентами. Как показывают исследования, проведенные Институтом делового администрирования ГБОУ ВПО МГПУ в декабре 2012 г. в Московском регионе¹, уровень удовлетворенности выпускников полученным образованием и работодателей — набором сформированных у молодых специалистов компетенций в целом не очень высок (рис. 1)².

¹ Исследования проводились в рамках научно-исследовательской работы «Исследование конъюнктуры и уровня удовлетворенности потребителей (CSM) рынков труда и образовательных услуг» по заказу Департамента образования города Москвы. Были опрошены 660 студентов и выпускников 30 московских вузов и интервьюированы 103 представителя рынка труда.

² Здесь и далее все таблицы, рисунки, схемы разработаны и выполнены авторами статьи на основании проведенных самостоятельно исследований, если не указана иная информация.

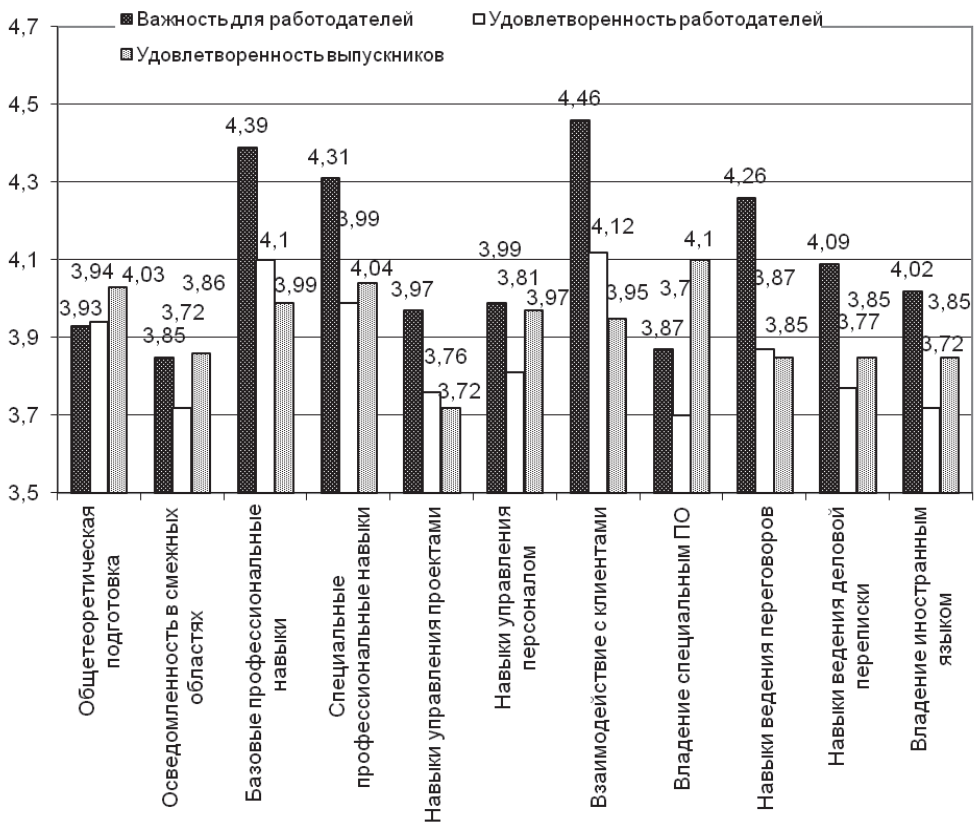


Рис. 1. Основные профессиональные компетенции глазами работодателя и выпускника

Основная часть претензий потребителей образовательных услуг предъявляется к структуре образовательных программ, а именно **к высокому удельному весу общеобразовательных предметов и малому количеству дисциплин специализаций**. Это подтверждается данными, полученными в ходе исследования и приведенными на рисунке 1: удовлетворенность общетеоретической подготовкой молодых специалистов практически соответствует степени значимости данной компетенции для работодателей. А вот по наиболее важным параметрам — базовым и специальным профессиональным навыкам, а также коммуникативным навыкам (таким как ведение переговоров, общение с клиентами, деловая переписка, владение иностранными языками) — наблюдается серьезный разрыв. Вместе с тем современный мир — это мир интегрированных коммуникаций и без свободного владения навыками их построения молодой специалист просто не сможет правильно позиционировать себя на рынке труда и адаптироваться на рабочем месте.

По сути, это проявление недостатков старой системы стандартизации в сфере ВПО. С принятием ФГОС ВПО третьего поколения, где регламентируются уже не конкретные дисциплины, а набор компетенций, ситуация должна измениться. Но для этого руководителям образовательных учреждений

и их службам маркетинга требуется провести серьезные исследования, направленные на выявление требований работодателей к специалистам того или иного профиля, и перевести эти требования в набор компетенций. На основе полученной карты компетенций комплектуются модули образовательной программы, объединенные по принципу направленного и последовательного их формирования.

Учебные планы, которые раньше разрабатывались на многие годы, отошли в далекое прошлое. Сегодня необходимо постоянно заниматься изучением потребностей рынка труда, динамики значимости для работодателей тех или иных компетенций и затем совершенствовать на этой основе образовательные программы. Вариативная часть учебных планов как раз и предполагает оперативное реагирование на динамику запросов работодателей. Рабочие программы дисциплин, формирующих профессиональные компетенции, должны обновляться ежегодно, отражая изменения, происходящие в экономике страны и конкретных сферах деятельности компаний, для которых осуществляется выпуск специалистов.

Переход на многоуровневую систему подготовки специалистов поставил под вопрос необходимость профилизации бакалавриата, который воспринимается как некое общее образование по выбранному направлению. Такой подход на практике приведет к еще большему несоответствию степени подготовленности выпускников требованиям работодателей, потому что на рабочем месте молодой специалист занимается не решением общих вопросов, а выполнением конкретных и, как правило, узкопрофессиональных функций.

В некоторых вузах реализуется довольно интересный подход, который, наоборот, предполагает учет профиля подготовки начиная с самых младших курсов обучения. В этом случае даже общие предметы преподаются с учетом будущего профиля обучающихся. Например, в Государственном университете управления (ГУУ) на направлении подготовки «Менеджмент» (профиль «Маркетинг») дисциплина «Культурология» читается в контексте культуры потребления и т. п. Поэтому сокращение сроков обучения в бакалавриате по сравнению со специалитетом не оказывает негативного влияния на качество подготовки выпускников.

Еще одна распространенная причина неудовлетворенности полученным высшим образованием, являющаяся отчасти следствием предыдущей, — это отсутствие «практико-ориентированности» образовательных программ, неприменимость полученных знаний на практике, несформированность важных для определенных видов деятельности компетенций, особенно в части умения работать в команде, инициативности, самостоятельности и др. В этом направлении отмечается поразительное единство мнений и выпускников вузов, и работодателей. Как показывают исследования степени удовлетворенности работодателей подготовкой молодых специалистов, сегодня она находится на довольно низком уровне, в основном по той же самой причине. При этом, как свидетельствуют результаты опроса, они не видят на данном этапе возможности своего активного участия в процессе подготовки молодых специалистов.

«Для решения этих проблем вузам необходимо организовать сотрудничество с представителями рынка труда:

- привлекать работодателей к участию в учебно-воспитательном процессе и оценке качества подготовки специалистов, в том числе определять необходимый набор компетенций выпускников;
- обучать будущих специалистов непосредственно на рабочих местах, где и проверять результат формирования конкретных профессиональных компетенций;
- организовывать производственную практику на предприятиях, при этом руководить дипломными и курсовыми проектами, темы которых должны отражать круг интересов компании;
- вести совместную внеучебную деятельность: участвовать в студенческих конференциях, конкурсах профессионального мастерства и исследовательских работах;
- содействовать трудоустройству выпускников образовательных учреждений» [3].

«Социальное партнерство открывает для учреждений сферы образования дополнительные возможности оперативного исследования конъюнктуры рынка и разработки планов опережающего развития:

- упрощается доступ к информации о рынке труда (кого и сколько надо готовить);
- обеспечивается учет требований работодателей к содержанию подготовки специалистов;
- упрощается процедура корректировки старых и разработки новых учебных материалов и программ, отвечающих требованиям работодателей;
- открываются более широкие возможности для организации практики студентов;
- расширяются возможности трудоустройства выпускников» [1].

Несмотря на то, что формирование системы социального партнерства — весьма длительный и сложный процесс, зависящий от состояния экономики, готовности включиться в него органов власти и бизнеса, а также воли, желания и возможностей руководителей профессиональных учебных заведений, социальное партнерство должно стать закономерным результатом развития рыночной экономики и показателем экономической и социальной зрелости общества.

Особый интерес представляет тот факт, что для современных работодателей очень часто характеристики личности соискателя оказываются более важными, чем его профессиональные компетенции. Это было подтверждено результатами исследования, проведенного авторами. На рисунке 2 наглядно представлен существующий разрыв между требованиями работодателей и оценкой выраженности данных характеристик у соискателей рабочего места. Причем сами выпускники проявляют еще большую неудовлетворенность вкладом вуза в процесс формирования подобных качеств.

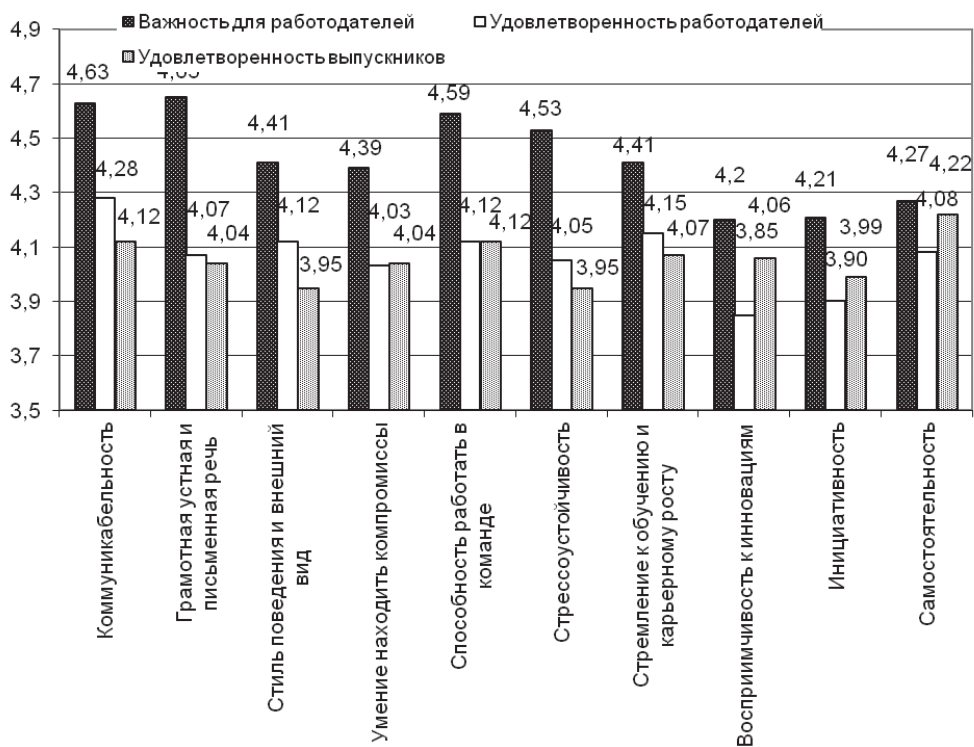


Рис. 2. Значимость личностных характеристик молодых специалистов, по мнению работодателей и выпускников вузов

Надо отметить, что такие характеристики личности, как лидерство, коммуникабельность, инициативность и самостоятельность, тяжело поддаются формированию в процессе обучения человека в вузе. Тем не менее вузам следует усиливать работу со студентами в этом направлении, внедряя современные прогрессивные формы и методы проведения занятий, позволяющие моделировать конкретные рыночные ситуации и проявлять студентам самостоятельность, инициативность; проводить тренинги и деловые игры, вырабатывающие соответствующие компетенции и формирующие необходимые личностные качества. Кроме того, следует активнее привлекать студентов, начиная с младших курсов, к общественной жизни вузов, участию в работе студенческих советов, которые являются хорошей школой менеджеров. Все это способствует выработке необходимых навыков управления людьми, способности брать на себя ответственность за принятые решения, формированию стиля поведения в коллективе.

Кроме того, в задачи вузов должна входить и психологическая подготовка выпускников к реалиям современного рынка труда, поведению на собеседованиях, адаптации на новом рабочем месте и т. п. В этом случае, вероятно, повысится не только процент трудоустроенных в первый год окончания вуза студентов, но и степень удовлетворенности работодателей качеством высшего профессионального образования.

Особое место в формировании продуктовой политики вуза занимает вопрос разработки и позиционирования бренда образовательного учреждения, а также формирование и поддержание его имиджа. В рамках данных процессов каждое образовательное учреждение получает возможность позиционировать себя, выразить свою индивидуальность, которая транслируется через определенный стиль и уникальный набор признаков, по которым учебное заведение быстро и безошибочно распознается потребителями образовательных услуг. Именно позиционирование как маркетинговая стратегия позволяет учреждениям образования занять выгодное положение в сознании и психологии профессионального сообщества и потребителей, помогает произвести внешнюю оценку качества образования.

Несколько лет подряд Высшая школа экономики и РИА Новости по заказу Общественной палаты РФ ведут исследования, касающиеся качества приема в российские государственные вузы. Например, по итогам 2010 г. «Экономика» в рейтинге по направлениям занимает десятое место со средним баллом ЕГЭ поступивших на это направление абитуриентов, равным 70,8. У направления «Менеджмент» — 19-е место со средним баллом 68,52, у «Педагогических (гуманитарных)» направлений — 36-е место и балл 63,7 [5].

Если исследовать рейтинг внутри каждого направления, то лидерами были признаны восемь вузов (табл. 1).

Таблица 1

**Лидеры рейтинга государственных вузов
по наиболее востребованным направлениям подготовки¹**

Направление (ср. балл ЕГЭ)	Первое место (ср. балл ЕГЭ)	Второе место (ср. балл ЕГЭ)	Третье место (ср. балл ЕГЭ)
Экономика (70,8)	Государственный университет — Высшая школа экономики, г. Москва (86,7)	Уральский государственный университет им. А.М. Горького, г. Екатеринбург (85,1)	Московский государственный институт международных отношений, г. Москва (84,5)
Менеджмент (68,52)	Государственный университет — Высшая школа экономики, г. Москва (84,4)	Российский государственный университет нефти и газа им. И.М. Губкина, г. Москва (82,8)	Уфимский государственный авиационный технический университет, г. Уфа (81,5)
Педагогические/ гуманитарные (63,7)	Белгородский государственный университет, г. Белгород (72,2)	Тульский государственный педагогический университет им. Л.Н. Толстого, г. Тула (71,8)	Марийский государственный университет, г. Йошкар-Ола (71,5)

¹ Таблица составлена авторами на основании данных из [5].

Вряд ли абитуриенты и (или) их родители внимательно изучали образовательные программы этих вузов и сравнивали их между собой. Они ориентировались на известность и рейтинг брендов, что еще раз подтверждает необходимость вести планомерную, постоянную работу по продвижению вуза.

В качестве рекомендаций по организации процессов образовательного брендинга, формированию репутации и продвижению учреждения можно предложить следующее:

- 1) признать имидж, бренд и репутацию учреждения его нематериальными активами;
- 2) базировать стратегию продвижения на традициях учреждения, не забывая о нововведениях, но самое главное — иметь общую идею в рамках учреждения в целом;
- 3) не скупиться на привлечение профессионалов;
- 4) использовать идеи и творческий потенциал студентов, в том числе обучающихся по направлениям «Маркетинг» и «Дизайн» в вузах своего региона, формируя совместные проекты, темы курсовых, дипломных работ и т. д.;
- 5) подключать СМИ как союзников в PR-мероприятиях, в том числе при реализации совместных проектов;
- 6) максимально полно использовать такую форму подачи информации, как «молва» — на региональном уровне она имеет большое значение и высокую скорость распространения.

Ценовая политика вуза

Цена — один из важных факторов при принятии потребителем решения о покупке, в том числе на рынке образовательных услуг, поэтому она как элемент комплекса маркетинга требует особого внимания руководства вуза при разработке маркетинговой стратегии. Цена образовательной услуги важна как для частных, так и для государственных вузов. Для одних — это единственный источник существования, для других — дополнительные возможности финансирования разнообразных проектов, в том числе продвижения образовательного учреждения.

Сегодня вузы применяют разные методы ценообразования на образовательные услуги, в том числе затратный; ощущаемой ценности; ориентированный на конкурентов и т. д., а также их сочетания.

В зависимости от того, кто оплачивает предоставление образовательных услуг, можно выделить три категории обучения:

- **бюджетное** (обучение оплачивает государство, при этом выпускник будет свободен в своем выборе будущего места работы);
- **коммерческое** (обучение оплачивает сам студент, так же самостоятельно решая в дальнейшем вопрос своего трудоустройства);
- **целевое** (обучение оплачивает предприятие, при этом студент будет обязан отработать на данном предприятии несколько лет).

Возможности последнего используются сегодня не в полной мере. Именно целевая подготовка позволила бы снять большую часть претензий работодателей к уровню сформированности тех или иных компетенций. При таком виде обучения студент все виды практик проходит на «своем» предприятии и пишет на его примере все квалификационные работы, поэтому к окончанию обучения он фактически уже имеет существенный опыт в конкретной сфере деятельности, и ему практически не требуется дополнительного времени для адаптации на рабочем месте.

Опрос московских студентов, проведенный авторами настоящей статьи, показал, что большинство респондентов, обучающихся на контрактной основе, крайне не удовлетворены ценами на образовательные услуги вузов (рис. 3).

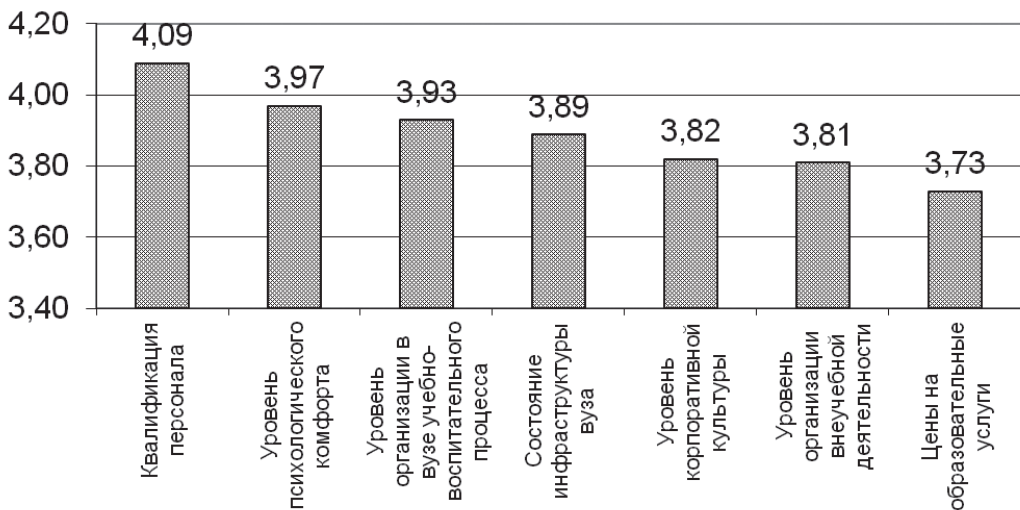


Рис. 3. Удовлетворенность выпускников московских вузов отдельными параметрами качества образовательной услуги, оказанной вузом

При этом самые низкие оценки студенты присвоили таким показателям, как цена на образовательные услуги (3,73), организация внеучебной деятельности (3,81) и уровень корпоративной культуры (3,82). Эти показатели формирует вуз и может ими управлять.

Распределительная политика вуза

Каналы распределения характеризуют собой движение услуги от производителя к потребителю. Образовательные услуги — это пример многоканального распределения. Однако специфика образовательной услуги (невозможность накопления товарных запасов, неотделимость от ее носителя, непостоянство качества) создает значительные ограничения в выборе канала. Основным каналом распределения являются прямые продажи. Большое значение в данном случае приобретает место этих продаж (расположение вуза

по отношению к целевым аудиториям). Его нельзя изменить, но восприятие этого места целевой аудиторией можно скорректировать путем деятельности по продвижению: найти достоинства именно такого расположения и передать эту информацию. Местоположение вуза в городе, состояние его зданий и сооружений, степень оснащённости классов и лабораторий, несомненно, сказываются на успешности продаж [2]. Авторами было выявлено, что состояние инфраструктуры большинства вузов оценивается не очень высоко: средняя удовлетворенность студентов составила 3,8 балла.

Политика продвижения вуза и его услуг

Существует множество разнообразных форм и методов продвижения образовательных программ вуза, способов информирования о представляемых им услугах, их качестве, квалификации преподавателей и т. д. С помощью маркетинговых коммуникаций осуществляется процесс передачи информации об образовательном учреждении и оказываемых им услугах, их качественных показателях различным целевым аудиториям: родителям, представителям органов управления образованием, исполнительной власти, средствам массовой информации.

К основным инструментам маркетинговых коммуникаций относятся различные средства представления учреждения и результатов его деятельности: рекламная печатная продукция, пресс-релизы, статьи и реклама в СМИ, паблик рилейшнз (public relation), акции, проведение выставок и участие в них и др. Вуз может использовать газетные и журнальные публикации, другие средства массовой информации, издавать свои брошюры, проводить традиционные дни открытых дверей и презентации в школах. Кроме того, для продвижения продуктов вуза могут быть использованы (в качестве информационного повода) различные юбилейные даты вуза, встречи выпускников, конференции и симпозиумы, проводимые вузом, и другие мероприятия. Важно, чтобы работа по продвижению образовательных продуктов вуза носила целенаправленный и регулярный характер.

Также необходимо принять решение о том, *кто именно* будет заниматься продвижением вуза: планировать рекламные, PR и иные кампании, превращать маркетинговые идеи в визуальные и вербальные конструкции, воплощать планы в жизнь, управляя процессом. В вузах, как правило, отсутствуют отделы маркетинга и здесь возникают две проблемы. С одной стороны, существует потребность в осуществлении деятельности по продвижению образовательных услуг, с другой — элементарная нехватка средств и (или) специалистов необходимой квалификации. Решением проблемы может стать передача функции продвижения образовательных услуг вуза на аутсорсинг (при достаточном финансировании маркетинговой деятельности) или приглашение на работу специалиста. Независимо от выбора того или иного варианта следует понимать: в случае выполнения работы по продвижению образовательных услуг на рынок лучше вообще ничего не делать, чем делать плохо. При неверно выстроенных маркетинговых коммуникациях не только будут напрасно потрачены ресурсы, но и пострадает бренд вуза, ради которого всё, собственно, и делается.

Выбирая маркетинговые коммуникации, следует учесть те источники информации, к которым обычно прибегает потребитель при поиске сведений о вузе, его услугах и программах. Абитуриенты и их родители руководствуются различными критериями, полагаясь при этом на средства массовой информации, рейтинги и оценки вузов, мнение знакомых, родственников, а также на информацию, распространяемую вузом в ходе вступительной кампании.

В Институте делового администрирования ГБОУ ВПО МГПУ регулярно проводятся исследования, направленные на выявление мотивации абитуриентов при выборе вуза и установление источников информации, которыми они пользуются. Результаты данных опросов представлены в таблице 2.

Таблица 2

Источники информации о вузах¹

Источники, %	Год проведения исследования						
	2005	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Мнение родственников, друзей	16,0	61,5	59,0	68,7	54,7	60,3	62,5
Интернет	21,0	41,2	67,0	71,3	81,3	80,7	82,6
День открытых дверей	45,0	43,6	34,0	11,7	9,8	13,2	12,1
СМИ	7,0	29,3	18,0	20,6	8,0	2,7	3,1
Справочники	20,0	33,9	28,0	37,0	10,2	13,9	10,3
Презентации в школе	–	10,3	13,0	17,2	9,3	17,1	8,1
Выставки	29,0	5,5	2,0	2,4	1,6	3,6	2,9
От студентов вуза	–	51,4	44,0	12,2	10,3	22,5	25,4

В таблице 2 отражены только те источники информации, популярность которых у целевой аудитории вузов изменилась за анализируемый период. Такой источник, как Интернет, с годами лишь набирает обороты по частоте использования, и это совершенно естественно в наше время, когда наблюдается тотальная информатизация. Поэтому вузам необходимо уделять большое внимание своим сайтам: абитуриенты, делая выбор в пользу того или иного вуза, обязательно учитывают, как размещенную на них информацию, так и состояние самих сайтов (дизайн, оперативность обновления информации и т. д.). Традиционные СМИ, справочники вузов, выставки, посвященные образованию, сдают свои позиции по популярности среди абитуриентов. Для сравнения, сегодня Интернетом как средством получения информации о вузе пользуется более 80 % респондентов, а газеты и журналы читают и просматривают лишь 2,7 %.

Продвигая вузы через Интернет, полностью избежать расходов, к сожалению, не удастся. Как правило, возникает необходимость коррекции структуры сайта, его дизайна и наполнения. Специалист в области интернет-маркетинга

¹ Сумма процентов по каждому столбцу превышает 100, так как респонденты, как правило, использовали несколько источников информации.

обязательно займется исследованиями, которые позволят ему с помощью новейших технологий, применяемых в нейромаркетинге, сделать вывод о восприятии бренда вуза и дизайна страниц его сайта.

Минимальны финансовые затраты вуза на продвижение в социальных сетях. Здесь, присутствуя в соответствующих группах, можно формировать положительное мнение о вузе с помощью не только прямой рекламы, ответов на вопросы и т. д., но и лояльных выпускников прошлых лет. Однако результат будет достигнут только в случае систематической работы. Такая коммуникация, как PR, требует особой осторожности и квалификации.

Весьма популярным источником информации остается мнение родителей, родственников, друзей, знакомых (нередко кто-то из них является студентом соответствующего вуза): до 60 % респондентов опираются на данный источник как абсолютно достоверный. Именно поэтому особое значение имеет планомерная работа по формированию устойчивого положительного имиджа вуза в системе восприятия взрослого населения.

В процессе позиционирования образовательного учреждения большая роль отводится различным рекламным и презентационным материалам. Одним из видов рекламных продуктов, оказывающим влияние на формирование имиджа учреждения, является *буклет*. Буклеты можно разделить по целевой аудитории на три группы:

- информационный буклет *для абитуриентов и их родителей*;
- буклет *для представителей педагогического сообщества*;
- презентационный буклет проекта *для спонсоров, получения гранта* и т. д.

В практике деятельности большинства вузов используется первый вариант презентационных материалов.

Еще одним важным инструментом связей с общественностью являются выставки, используемые для укрепления имиджа учреждения, создания высокой репутации и побуждения целевых групп к желательным для него действиям.

Кроме того, для вузов также важны профессиональные конкурсы. Участие в конкурсах позволяет еще раз напомнить о себе, о преподавателях, студентах и их возможностях. Вместе с тем победа в конкурсе — это признание профессиональным сообществом результатов труда коллектива образовательного учреждения. Такие события, как правило, привлекают внимание СМИ, что немаловажно для имиджа вуза. Во время конкурсов устанавливаются новые и поддерживаются старые контакты и дружеские отношения.

Кадровая политика вуза

Важным элементом комплекса маркетинга образовательных услуг является персонал, осуществляющий производство и продажу услуг. Значение данного элемента комплекса маркетинга не ограничивается профессионализмом и квалификацией преподавателей в аудиториях. С точки зрения маркетинга, не менее важно их поведение во внеаудиторное время, стиль общения со студентами, их родителями и другими группами клиентов.

Важным аспектом является специальная подготовка технического персонала (секретарей, отвечающих на телефонные звонки, сотрудников, оформляющих документы и отвечающих на вопросы абитуриентов во время дня открытых дверей и т. п.). В образовании, как и в других областях сферы услуг, невозможно изолировать клиентов при продаже услуги. Более того, наличие многих клиентов свидетельствует о популярности услуги и, следовательно, положительно влияет на решение о ее приобретении.

В стенах вуза должен реализовываться внутренний маркетинг, направленный на преподавателей, сотрудников и студентов. Кроме имиджа формируются нормы, ценности, характер отношений в вузе. Благодаря эффективному внутреннему имиджу складывается корпоративная культура и «сплоченная команда единомышленников».

Таким образом, специфика маркетинга в сфере образования частично включает специфику услуг как таковых, а также научных, интеллектуальных услуг. Маркетинговая деятельность учебного заведения состоит в создании более высокой по сравнению с конкурентами ценности образовательных услуг для потребителя, способной максимально удовлетворить его потребности. Применение указанных элементов комплекса маркетинга является необходимым условием эффективной маркетинговой деятельности в учебных заведениях.

Литература

1. Глушанок Т.М. Социальное партнерство как средство повышения качества профессионального образования // Современные проблемы науки и образования. 2008. № 6. С. 80–83.
2. Данилова Т.В. Методика оценки конкурентоспособности вузов // Качество и конкурентоспособность в XXI веке: мат-лы V Всерос. науч.-практ. конф. Чебоксары: Изд-во Чуваш. ун-та, 2006. С. 55–61.
3. Олейникова О.Н., Муравьёва А.А. Социальное партнерство в сфере профессионального образования в странах Европейского Союза // Высшее образование в России. 2006. № 6. С. 111–120.
4. Разумовская А., Янченко В. Маркетинг услуг. Настольная книга российского маркетолога-практика. М.: Вершина, 2006.
5. Рейтинг качества приема в российские государственные вузы – 2010 // РИА Новости: сетевое издание. URL: http://ria.ru/ratings_multimedia/20100902/271380235.html (дата обращения: 20.02.2014).

Literatura

1. Glushanok T.M. Social'noe partnerstvo kak sredstvo povы'sheniya kachestva professional'nogo obrazovaniya // Sovremenny'e problemy' nauki i obrazovaniya. 2008. № 6. С. 80–83.
2. Danilova T.V. Metodika ocenki konkurentosposobnosti vuzov. Kachestvo i konkurentosposobnost v XXI veke: mat-ly' V Vseros. nach.-prakt. konf. Cheboksary': Izd-vo Chuvash. un-ta, 2006. S. 55–61.
3. Olejnikova O.N., Murav'yova A.A. Social'noe partnerstvo v sfere professional'nogo obrazovaniya v stranax Evropejskogo Soyuzа // Vy'sshee obrazovanie v Rossii. 2006. № 6. С. 111–120.

4. *Razumovskaya A., Yanchenko V.* Marketing uslug. Nastol'naya kniga rossijskogo marketologa-praktika. M.: Vershina, 2006.

5. Rejting kachestva priema v rossiiskie gosudarstvenny'e vuzy' – 2010 // RIA «Novosti»: setevoe izdanie. URL: http://ria.ru/ratings_multimedia/20100902/271380235.html. (data obrashheniya: 20.02.2014).

*E.V. Manakova,
S.N. Mischenko,
L.L. Morozovskaya*

Higher Education Institutions Activity Improvement on the Basis of Introduction Principles of Marketing

The problems of the perfection of marketing activity of institutions of higher education on the basis of introduction marketing approach to management of educational institutions are considered. The intensification of competition on the market of educational services as well as increasing of requirements of employers to the quality of training of young specialists force educational institutions to seek for new ways of increasing their competitiveness. Effective management of competitiveness proposes in the first place perfecting of all marketing mix of an institution of higher education: product, price, promotion, distribution, and personnel.

Key words: market of educational services; marketing approach; competitiveness; marketing mix; product, price, distribution, communicative politics of institutions of higher education; professional competencies.

ИНВЕСТИЦИИ И ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА

Т.Н. Маршова

Некоторые аспекты совершенствования методологии оценки величины инвестиционных затрат

Рассмотрены проблемы адекватного определения величины инвестиционных затрат на макроуровне. Показано, что современные изменения в характере, направлениях, структуре инвестиционного процесса требуют совершенствования методологии оценки инвестиций. С учетом международного опыта и особенностей отечественной статистической практики предложены основные направления совершенствования инвестиционной статистики.

Ключевые слова: инвестиции в основной капитал; инвестиционная деятельность; эффективность инвестиций; система макроэкономических показателей.

При характеристике макроэкономической динамики, исследовании факторов роста, изучении направлений и интенсивности структурных изменений в экономике важную роль играет анализ инвестиционного процесса. Перспективный рост российской экономики во многом зависит от объемов и структуры инвестиционных ресурсов, эффективности их использования. Масштабные задачи технологической модернизации, внедрения инноваций, расширения и обновления основного капитала предприятий, развития инфраструктурных отраслей требуют значительных объемов инвестиций. Для оценки макроэкономических параметров развития, разработки инвестиционной политики государства, управления инвестиционной деятельностью предприятий требуется адекватная статистическая оценка инвестиционных затрат.

Вообще говоря, под инвестициями понимается вложение капитала в целях получения прибыли. В соответствии с законами РФ об инвестиционной деятельности¹, инвестиции определяются «как денежные средства, ценные бумаги, иное

¹ Основные законы, определяющие понятия инвестиций и инвестиционной деятельности: Закон РСФСР от 26.06.1991 № 1488-1 (ред. от 10.01.2003) «Об инвестиционной деятельности в РСФСР» и Федеральный закон «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений», принятый 15 июля 1998 г. (в ред. Федеральных законов от 02.01.2000 № 22-ФЗ, от 22.08.2004 № 122-ФЗ, от 02.02.2006 № 19-ФЗ, от 18.12.2006 № 232-ФЗ, от 24.07.2007 № 215-ФЗ).

имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта» [1: с. 3].

Ключевая роль в воспроизводственном процессе принадлежит так называемым капиталообразующим инвестициям — инвестициям в основной капитал. В современной российской практике статистического учета «инвестиции в основной капитал представляют собой совокупность затрат, направленных на приобретение, создание и воспроизводство основных фондов, т. е. затрат на новое строительство, расширение, а также реконструкцию и модернизацию объектов, которые приводят к увеличению первоначальной стоимости объекта, на приобретение машин, оборудования, транспортных средств, на формирование основного стада, многолетние насаждения и т. д.» [1: с. 5]. Основными статистическими формами, содержащими сведения об инвестиционной деятельности, являются № П-2 «Сведения об инвестициях»; № П-2 (краткая) «Сведения об инвестициях в основной капитал»; приложение к форме № П-2 «Сведения об инвестиционной деятельности».

В соответствии с Общероссийским классификатором основных фондов, инвестиции в основной капитал подразделяются на инвестиции *в жилища*, т. е. расходы на строительство жилых зданий; *в здания и сооружения*, включающие строительно-монтажные работы и прочие капитальные затраты, осуществляемые при строительстве и включаемые в инвентарную стоимость при вводе объекта в эксплуатацию; *в машины и оборудование*, т. е. затраты на приобретение машин, транспортных средств, оборудования, инвентаря; *прочие* инвестиции, к которым относятся затраты по эксплуатационному и глубокому разведочному бурению на нефть, газ, термальные воды, расходы по насаждению и выращиванию многолетних культур, на формирование рабочего, продуктивного и племенного скота, затраты на приобретение фондов библиотек и др.

Современная российская практика статистического учета инвестиционных затрат гармонизирована с международной статистикой, в частности, со стандартами Системы национальных счетов (СНС). В СНС категорией, наиболее соответствующей «инвестициям в основной капитал», является «валовое накопление» основного капитала. Наиболее существенным элементом валового накопления основного капитала является «приобретение за вычетом выбытия новых или существующих произведенных активов, таких как жилые помещения, другие здания и сооружения, машины и оборудование, культивируемые активы, разведка полезных ископаемых, программное обеспечение, развлекательные программы, оригиналы литературно-художественных произведений и прочие нематериальные активы, относимые к основным фондам»¹ [2: с. 33–34].

¹ Помимо этого в состав валового накопления основного капитала включаются: затраты на крупные улучшения произведенных материальных активов; затраты на улучшение непроектированных материальных активов; расходы в связи с передачей права собственности на непроектированные активы.

Таким образом, как в международной, так и в российской статистике сегодня сформировалась система учета инвестиционных затрат, успешно реализуемая на практике. Однако существенные изменения в экономике, произошедшие в последние десятилетия, стремительное развитие НТП, повышение роли человеческого и социального капитала требуют совершенствования методологии учета инвестиционных затрат, ее актуализации в соответствии с сегодняшними реалиями.

Одной из основных характеристик инвестиций, отличающих их от текущих затрат, является ориентация на будущее — вложение средств сегодня в целях получения будущего дохода. Любые расходы фирма может рассматривать либо как промежуточные, либо как инвестиционные (расходы, которые направлены на создание стоимости в будущем). Корректное деление расходов на текущие и капитальные позволяет адекватно оценить величину не только капитальных вложений (затрат), но и результата, т. е. добавленную стоимость по секторам экономики, что крайне важно для оценки эффективности инвестиций. При расчете добавленной стоимости из доходов вычитаются только текущие (промежуточные) расходы. Поэтому размер добавленной стоимости будет определяться тем, каким образом расходы классифицируются как промежуточные и капитальные. Соответственно неправильная классификация и недоучет инвестиционных операций ведут к некорректной оценке эффективности инвестиций.

При оценке величины инвестиционных затрат учитываются, как правило, расходы на создание материальных активов (основных фондов), таких как машины и оборудование, здания и сооружения и т. п. Однако большинство фирм осуществляет расходы в целом ряде других областей, которые по ряду признаков — длительности осуществления, направленности на получение дохода в будущем — могут быть классифицированы как инвестиционные расходы: расходы на генерирование знаний, повышение квалификации персонала, поддержку инновационного процесса и проч. Таким образом, инвестиционные расходы на создание материальных активов можно дополнить инвестиционными расходами на создание нематериальных активов, определяемых в широком смысле как активы знаний, репутации фирмы, организационные активы.

В современной экономической литературе нет единства взглядов по поводу того, что относить к капитальным затратам и учитывать, например, при расчете эффекта инвестиционной деятельности, а какие затраты классифицировать, соответственно, как промежуточное потребление из-за неоднозначности подобных затрат.

Сегодня все большее распространение получает следующая точка зрения: помимо общепризнанного увеличения материального капитала инвестиции ведут к улучшению здоровья и образования населения, повышению дисциплины, совершенствованию навыков, перемещению рабочей силы в более производительные и эффективные отрасли и территории, применению знаний или открытий и т. д. В последние годы внимание было сосредоточено на более широкой

трактовке капитальных вложений, особенно на расходах в создание нематериальных активов. Как отмечалось выше, используемый сегодня стандарт СНС в части таких расходов капитализирует лишь затраты на разведку нефти, газа и минералов, а также программное обеспечение. Классификация подобных издержек как капитальных вложений основывается на способности созданных активов использоваться повторно в производственных процессах (более одного производственного цикла), например, разведка полезных ископаемых дает новую информацию, полезную для производства в течение многих лет. Ориентируясь на этот критерий, предлагается капитализировать также расходы на «производство» научных знаний: собственные вложения фирм в исследования и разработки (R&D), а также затраты на приобретение R&D, патентов, лицензий и технологических ноу-хау у других компаний; на создание бренда фирмы и укрепление ее репутации, в частности, расходы на рекламу и т. д. Эти виды вложений имеют длительный характер и направлены на создание активов, способных увеличить доходы в будущем, поэтому их следует рассматривать как инвестиции в нематериальные активы.

Вложения в R&D ведут к созданию новых знаний и в основном включают в себя заработную плату ученых, исследователей и разработчиков. Однако у фирмы могут быть расходы, которые, как правило, не относятся к R&D, но обладают рядом свойств подобных расходов — носят длительный характер и создают долгосрочные активы, связанные со знаниями. В их числе — затраты на патенты, лицензии, технологические ноу-хау от других компаний, труд R&D-производственно-ориентированных инженеров и проч. Расходы на рекламу и создание репутации фирмы также можно рассматривать в качестве инвестиций в нефинансовые активы, поскольку они могут влиять на стоимость фирмы.

Практические расчеты инвестиционных затрат для канадской экономики, приводимые в исследовании «Integrated Productivity Accounts: Contributions to the Measurement of Capital», учитывали в виде инвестиций в нематериальные активы расходы на рекламу, на разведку полезных ископаемых и на исследования и разработки (как за счет средств компаний, так и приобретенные на стороне). Наибольшая доля — 77–78 % — расходов на создание нематериальных активов приходилась на науку и генерацию знаний; около 18 % — расходы на рекламу; затраты на разведку полезных ископаемых составляли порядка 4 %. При этом более быстрый рост вложений в нематериальные активы — в среднем на 8,2 % в год при увеличении затрат на здания и сооружения на 2,9 %, а на машины и оборудование на 5,2 % в год — существенно изменил структуру инвестиций. Если в начале 80-х гг. XX в. эти три вида расходов в Канаде были примерно равны, то к началу XXI в. инвестиции в нематериальные активы примерно вдвое превышали инвестиции в машины и оборудование и в четыре раза — инвестиции в здания и сооружения [3]. В Нидерландах включение в состав валового накопления основного капитала расходов на программное обеспечение увеличило объем инвестиций на 5 % [4].

Увеличение затрат на нематериальные активы, прежде всего на развитие науки и создание знаний, характерно практически для всех промышленно развитых стран. Изменение структуры экономики в сторону высокотехнологичных производств связано с постоянным увеличением как абсолютных, так и относительных показателей расходов на научные исследования и разработки (табл. 1). Поэтому капитализация этих видов расходов может существенно изменить объемы учитываемых инвестиций.

Таблица 1

Валовые внутренние расходы на научные исследования и разработки

Страны и группы стран	В млрд долл. по ППС			В % от мировых расходов на НИР		
	2002 г.	2007 г.	2009 г.	2002 г.	2007 г.	2009 г.
США	277,1	373,2	398,2	35,2	32,3	30,6
Китай	39,2	102,4	154,1	5,0	8,9	12,1
Япония	108,2	147,8	137,1	13,7	12,8	10,7
Германия	56,7	74,1	84,0	7,2	6,4	6,6
Новые индустриальные страны Азии	39,7	71,3	78,7	5,0	6,2	6,2
в том числе Корея	22,5	40,7	43,9	2,9	3,5	3,5
Франция	38,2	44,0	47,9	4,8	3,8	3,8
Великобритания	30,6	38,8	40,6	3,9	3,4	3,2
Россия	14,6	26,6	33,5	1,8	2,3	2,6
Индия	13,3	24,3	...	1,7	2,1	...
Бразилия	13,0	20,3	23,7	1,7	1,8	1,9

Источник: Данные Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) (<http://www.oecd.org>), Статистического отдела ООН (<http://unstats.un.org>), Всемирного банка (<http://data.worldbank.org>).

Важнейшим объектом инвестирования в современной экономике становится человек. Его знания, навыки, умения могут приносить дополнительный доход, следовательно, необходим учет инвестиций в так называемый человеческий капитал.

Одним из первых решающую роль человеческого капитала в процессе экономического развития отметил американский ученый русского происхождения, нобелевский лауреат Саймон Кузнец (Kuznets), выделяя его стартовый потенциал наряду с потенциалом физического капитала и считая, что человеческий капитал является главной доминантой возможного стабильного роста экономики. Роль человеческого капитала особенно возрастает в условиях ограниченности и истощаемости природных ресурсов и на этапе перехода к экономике знаний. Следует отметить, что в развивающихся и переходных экономиках (к которым принадлежит Россия) роль человеческого капитала особенно велика, поскольку высокий уровень и качество накопленных знаний, навыков и умений необходимы для ускоренного осуществления институциональных реформ, технологического обновления производств, рыночных преобразований экономики и т. д.

На стыке веков в промышленно развитых странах изменились пропорции физического и человеческого капитала. Если в 50-е гг. XX в. соотношение физического и человеческого капитала составляло примерно 50 : 50, то в начале XXI в. соответственно 20 : 80 (табл. 2).

Таблица 2

Изменение структуры совокупного капитала в странах Запада и Японии

	1950 г.	1973 г.	1997–1998 гг.	Начало XXI в.
Физический капитал	52–53	43–44	31–33	20
Человеческий капитал	47–48	56–57	67–69	80

Источник: Нестеров Л., Аширова Г. Национальное богатство и человеческий капитал // Вопросы экономики. 2003. № 2; Мельяцев В. Счастье от ума // Известия. 2000. 17 мая.

Для развития человеческого капитала приоритетными являются инвестиции в образование и здравоохранение, позволяющие обеспечить ускоренное развитие постиндустриальных секторов экономики и улучшить «качество» трудовых ресурсов. Исходя из определения инвестиций как источника накопления капитала, способствующего росту дохода, они должны включать не только виды деятельности, ведущие к увеличению материального капитала, но и разнообразные виды деятельности, способствующие формированию так называемого человеческого капитала, результатом инвестирования в который является повышение «качества» трудовых ресурсов, вследствие чего увеличиваются производительность труда и общий поток трудовых услуг.

Статистические данные, приводимые в таблице 3, показывают, что, аналогично расходам на научные исследования и разработки, расходы на образование и квалификационный рост рабочей силы, а также на здравоохранение сегодня могут быть весьма значительны. Фирмы и корпорации ведущих экономик мира рассматривают сегодня затраты на подготовку кадров и повышение квалификации персонала как важнейший фактор роста и повышения конкурентоспособности.

Таблица 3

Расходы на образование и здравоохранение, в процентах от ВВП

Страны	Государственные расходы на образование				Расходы на здравоохранение			
	1995 г.	2000 г.	2005 г.	2006–2010 гг.	1995 г.	1996–2000 гг.	2001–2005 гг.	2006–2010 гг.
США	5,2	–	5,3	5,5	13,6	13,4	14,6	16,8
Германия	4,5	–	–	4,5	10,1	10,3	10,6	11,0
Великобритания	5,2	4,5	5,4	5,5	6,8	6,8	7,8	9,0
Франция	5,9	5,7	5,7	5,7	10,4	10,2	10,7	11,4
Италия	4,5	4,4	4,4	4,6	7,3	7,7	8,4	9,1
Япония	3,6	3,7	3,5	3,6	6,9	7,3	8,0	8,8
Китай	1,9	–	–	–	3,5	4,3	4,7	4,8
Индия	–	4,4	3,1	3,1	4,3	4,4	4,5	4,1

Страны	Государственные расходы на образование				Расходы на здравоохранение			
	1995 г.	2000 г.	2005 г.	2006–2010 гг.	1995 г.	1996–2000 гг.	2001–2005 гг.	2006–2010 гг.
Бразилия	4,6	4,0	4,5	5,3	6,7	6,9	7,4	8,6
Сингапур	–	3,4	–	3,0	3,0	3,0	3,3	3,6
Гонконг	–	–	4,2	3,8	–	–	–	–
Корея	3,2	–	4,1	4,6	3,9	4,3	5,4	6,5
Таиланд	3,2	5,4	4,2	4,0	3,5	3,7	3,5	3,8
Малайзия	4,3	6,0		4,8	3,0	3,2	4,0	4,1
Индонезия	1,0	–	2,9	3,3	1,8	1,9	2,3	2,6
Филиппины	3,0	3,3	2,4	2,6	3,4	3,5	3,4	3,5
Россия	–	2,9	3,8	4,6	5,3	6,1	5,5	5,2

Источник: Данные Статистического отдела ООН (<http://unstats.un.org>), Всемирного банка (<http://data.worldbank.org>).

Практические расчеты свидетельствуют, что при расширенном учете инвестиционных расходов корректировка объемов инвестиций может быть существенной. При этом размеры «нематериальных инвестиций» могут быть весьма значительны по сравнению с материальными инвестициями [3; 4].

Вопрос капитализации подобных видов расходов является на сегодня дискуссионным, поскольку целый ряд вложений находится на границе между промежуточным потреблением и накоплением капитала, например, расходы предприятий на обучение персонала или исследования и разработки. Так, по мнению некоторых ученых, несмотря на то, что эти виды расходов увеличивают производственные возможности и могут приносить доход в будущем во многом так же, как расходы на машины, оборудование, здания и сооружения, их следует классифицировать как промежуточное потребление, поскольку они не приводят к приобретению активов, которые могут быть легко определены количественно [4].

Очевидно, что вопрос расширенного учета инвестиционных затрат требует серьезной методологической проработки, поскольку учет, например, вышеперечисленных категорий нематериальных инвестиций не только изменяет объем инвестиционных вложений, но и резко меняет картину эффективности инвестиций, экономического роста и его источников. В частности, в значительной степени при этом возрастают отношение инвестиций к ВВП и доля сбережений в ВВП. Однако серьезные изменения последних десятилетий, характеризующихся бурным ростом НТП, повышением роли инвестиций в человека, вносят в процесс инвестирования свои коррективы и, очевидно, требуют дальнейшего исследования и совершенствования практики статистического учета инвестиций.

Определенная работа в этом направлении ведется. Например, Росстат с 2005 г. учитывает в составе инвестиций в нефинансовые активы затраты на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы. Сегодня доля таких инвестиций в общем объеме инвестиций в нефинансовые активы невелика и составляет всего 0,6 % (табл. 4).

Таблица 4

Структура инвестиций в нефинансовые активы

Инвестиции в нефинансовые активы	В фактически действовавших ценах, млрд руб.				В процентах к итогу			
	2000 г.	2005 г.	2010 г.	2012 г.	2000 г.	2005 г.	2010 г.	2012 г.
Всего:	1071,2	2945,7	6712,1	9740,6	100	100	100	100
Из них:								
Инвестиции в основной капитал	1053,7	2893,2	6625,0	9567,9	98,4	98,2	98,7	98,2
Инвестиции в нематериальные активы	15,9	24,4	23,6	48,0	1,5	0,8	0,4	0,5
Инвестиции в другие нефинансовые активы	1,6	19,4	36,7	71,4	0,1	0,7	0,5	0,7
Затраты на НИОКР		8,7	26,8	53,3	–	0,3	0,4	0,6

Источник: данные Росстата.

На рисунке 1 приведены рассчитанные с использованием статистических баз данных ООН и ОЭСР характеристики по странам доли расходов на научные исследования и разработки в ВВП. Несмотря на позитивную тенденцию увеличения затрат на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы как в абсолютном, так и в относительном выражении, сравнение РФ и с промышленно развитыми, и развивающимися странами показывает, что в России доля расходов на научные исследования и разработки невелика. Однако эти виды расходов являются фактором, который может существенно влиять на эффективность инвестиционной деятельности.

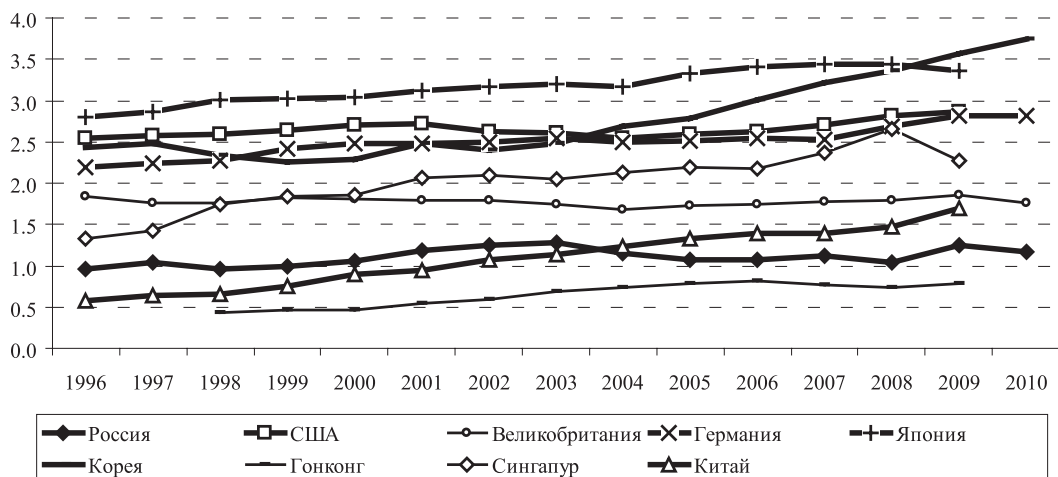


Рис. 1. Доля расходов на научные исследования и разработки в ВВП

Учитывая серьезные изменения, произошедшие в структуре расходов в последние десятилетия, существенную роль, которую играют сегодня нематериальные активы в создании дохода, необходима серьезная и глубокая методологическая и практическая проработка вопроса о более адекватном учете инвестиционных затрат и совершенствовании инвестиционной статистики.

Необходимо отметить и такой аспект совершенствования методологии статистического учета инвестиций, как расширение возможностей международных сопоставлений. Интеграция отечественной статистики с международной методологией делает возможным сравнение не только отдельных элементов инвестиционных затрат, но и общих параметров инвестиционной деятельности, позволяющих сопоставить объемы и эффективность инвестирования в России с мировыми тенденциями и наметить направления совершенствования этого процесса.

В таблицах 5–6 представлены сгруппированные по странам и группам стран результаты выполненных в Центре инвестиционного развития и инноваций ФБНУ «ИМЭИ» расчетов по доле валового накопления основного капитала в ВВП и эффективности валового накопления. Источником статистической информации являлись базы данных ООН (<http://unstats.un.org>), Всемирного банка (<http://databank.worldbank.org>), Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) (<http://www.oecd.org>).

Таблица 5

Доля валового накопления основного капитала в ВВП, в процентах

Страны и группы стран	1991–2010 гг.	В том числе				2001–2007 гг. (справочно)
		1991–1995 гг.	1996–2000 гг.	2001–2005 гг.	2006–2010 гг.	
Россия	19,66	21,97	17,18	18,31	21,15	18,50
США	18,00	16,79	19,09	18,82	17,29	19,10
Китай	36,41	32,26	33,00	38,03	42,34	37,89
Среднее по группе стран с развитой экономикой, в том числе:	21,71	21,36	22,17	21,71	21,60	22,15
Канада	20,05	18,56	19,31	20,08	22,27	20,58
Великобритания	16,71	16,65	17,15	16,68	16,36	16,93
Германия	20,08	22,78	21,30	18,21	18,03	18,64
Италия	20,18	19,95	19,60	20,71	20,48	20,85
Франция	18,88	18,67	17,80	18,74	20,31	19,22
Япония	25,42	29,59	26,50	23,35	22,21	23,53
Среднее по группе стран с развивающейся экономикой, в том числе:	23,81	26,12	24,54	21,33	23,25	21,79
Гонконг	25,00	27,85	29,20	22,28	20,66	22,47

Страны и группы стран	1991–2010 гг.	В том числе				2001–2007 гг. (справочно)
		1991–1995 гг.	1996–2000 гг.	2001–2005 гг.	2006–2010 гг.	
Южная Корея	31,49	36,27	31,84	28,98	28,85	29,03
Сингапур	29,58	33,22	34,93	24,69	25,49	24,91
Индонезия	24,10	24,58	22,88	20,94	28,01	21,70
Малайзия	28,34	38,73	31,64	22,50	20,49	22,51
Таиланд	29,85	40,30	28,00	24,94	26,16	25,14
Аргентина	18,78	17,65	18,32	16,38	22,75	18,21
Бразилия	16,97	17,32	16,73	16,15	17,68	16,43
Индия	26,93	24,08	23,69	27,19	32,75	28,23

	Тенденция понижения доли валового накопления основного капитала в ВВП
	Тенденция повышения доли валового накопления основного капитала в ВВП

Таблица 6

**Прирост ВВП на 1 долл. валового накопления основного капитала,
в сопоставимых ценах 2005 г., долл.**

Страны и группы стран	1991–2010 гг.	В том числе				2001–2007 гг. (справочно)
		1991–1995 гг.	1996–2000 гг.	2001–2005 гг.	2006–2010 гг.	
Россия	0,12	–0,23	0,15	0,39	0,20	0,44
США	0,15	0,17	0,25	0,13	0,04	0,14
Китай	0,30	0,42	0,25	0,26	0,28	0,28
Среднее по группе стран с развитой экономикой, в том числе:	0,12	0,12	0,18	0,14	0,03	0,13
Канада	0,13	0,11	0,23	0,13	0,06	0,15
Великобритания	0,14	0,11	0,23	0,17	0,03	0,19
Германия	0,08	0,10	0,10	0,03	0,08	0,09
Италия	0,05	0,07	0,10	0,04	–0,02	0,07
Франция	0,09	0,07	0,15	0,09	0,04	0,11
Япония	0,04	0,05	0,04	0,06	0,01	0,07
Среднее по группе стран с развивающейся экономикой, в том числе:	0,20	0,25	0,13	0,26	0,18	0,24
Гонконг	0,18	0,22	0,11	0,18	0,19	0,24
Южная Корея	0,17	0,22	0,16	0,15	0,14	0,18
Сингапур	0,25	0,32	0,20	0,21	0,28	0,27

Страны и группы стран	1991–2010 гг.	В том числе				2001–2007 гг. (справочно)
		1991–1995 гг.	1996–2000 гг.	2001–2005 гг.	2006–2010 гг.	
Индонезия	0,21	0,31	0,06	0,22	0,24	0,24
Малайзия	0,24	0,32	0,19	0,22	0,22	0,27
Таиланд	0,14	0,17	0,04	0,20	0,13	0,20
Аргентина	0,25	0,39	0,13	0,18	0,30	0,21
Бразилия	0,18	0,18	0,11	0,17	0,26	0,21
Индия	0,25	0,23	0,24	0,26	0,25	0,26
Среднее по группе стран с переходной экономикой	0,08	–0,29	0,28	0,24	0,09	0,25

	Тенденция понижения эффективности валового накопления основного капитала
	Тенденция повышения эффективности валового накопления основного капитала

Различия в доле валового накопления основного капитала между странами, как правило, являются отражением различных уровней экономического развития. Например, для большинства стран с развитой экономикой характерна более низкая по сравнению с развивающимися странами норма валового накопления основного капитала; более того, она имеет тенденцию к дальнейшему понижению. Данные особенности можно оценивать как проявление более высокой эффективности накопления: по достижении определенного уровня развития экономике для обеспечения заданного темпа роста требуется уже меньший объем капиталовложений вследствие их возросшей эффективности.

Для развивающихся же стран характерна более тесная взаимосвязь между нормой валового накопления и динамикой ВВП. Высокая норма валового накопления (более 30 %) была характерна для интенсивно развивающихся стран — Японии, Южной Кореи, Сингапура, Гонконга. Очень высокая доля валового накопления (более 40 %) наблюдается в последние годы в Китае, наиболее динамичной экономике мира. При этом она продолжает расти. Велика норма валового накопления в Индии и Индонезии.

Россия в первом десятилетии XXI в. по норме валового накопления отставала не только от новых индустриальных стран Азии, но и от стран Центральной и Восточной Европы. Анализ показывает, что доля валового накопления в ВВП РФ оставалась довольно стабильной: в период 1996–2005 гг. — на уровне 18 %, увеличившись в 2006–2011 гг. до 21 %. Таким образом, в России доля валового накопления основного капитала в ВВП находится на уровне промышленно развитых стран, тогда как доля валового накопления в странах с переходной экономикой и развивающихся странах выше.

Следует отметить, что одна и та же норма инвестиций для одних стран может являться низкой, а для других высокой. Например, 20-процентная норма инвестиций для России считается недостаточной, хотя норма инвестиций

во Франции, Великобритании и США даже немного меньше. Это объясняется, во-первых, тем, что в этих странах годовой экономический рост составляет 2–3 % и при высокой эффективности использования инвестиций нормы в 16–18 % для них достаточно. Во-вторых, эти страны имеют относительно молодые основные производственные фонды, средний возраст которых составляет 5–8 лет. В России средний срок службы машин и оборудования до последнего времени превышал 20 лет и только в последние годы немного сократился, оставаясь крайне высоким в большинстве отраслей, что определяет потребность в существенных инвестициях для их скорейшего и массового обновления. В-третьих, США и промышленно развитые страны Европы в отличие от России имеют хорошо развитую инфраструктуру, прежде всего транспортную, не требующую значительных капитальных вложений.

Таким образом, наблюдаемые значения нормы валового накопления в российской экономике не соответствуют потребностям успешного развития нашей страны. Улучшение параметров конкурентоспособности отечественного производства, компенсация ожидаемых высоких масштабов выбытия устаревшего основного капитала, значительная потребность в развитии производственной и транспортной инфраструктуры требуют существенного повышения нормы валового накопления в ВВП — до порядка 30 % ВВП. Повышение роли инвестиционного фактора экономического роста связано с наличием огромной потребности в модернизации основного капитала и исчерпанием резервов незагруженных мощностей. Рост нормы валового накопления представляется необходимым условием успешной модернизации российской экономики. При этом ключевое значение имеет не только объем, но и эффективность инвестиционных ресурсов.

Одним из наиболее простых показателей, характеризующих эффективность инвестиций, является показатель приростной капиталоотдачи, рассчитываемый как отношение прироста выпуска продукции или прибыли к капиталовложениям, обусловившим этот прирост. Его использование для международных сопоставлений связано с простотой расчета и доступностью требуемой статистической информации по широкому кругу стран. В таблице 6 приведены данные по ряду стран. В расчетах временной лаг между инвестициями и приростом ВВП принимался равным одному году.

Оценивая динамику показателя приростной капиталоотдачи по группам стран со схожим уровнем экономического развития, можно отметить тенденцию некоторого его понижения в развитых странах. Высокие значения российского показателя приростной капиталоотдачи в 1999–2007 гг. (превышающие уровень Китая) могут быть объяснены, с одной стороны, эффектом низкой базы кризисного 1998 г., а с другой — невысоким уровнем валового накопления основного капитала и действием ряда неинвестиционных факторов, способствующих росту ВВП, например, повышением уровня использования наличных трудовых ресурсов и производственных мощностей. Последующее исчерпание действия этих факторов способствовало снижению приростной капиталоотдачи в российской экономике.

Таким образом, международные сопоставления инвестиционного процесса и его эффективности позволяют сделать вывод, что как относительные, так и абсолютные объемы инвестиций в российскую экономику недостаточны для эффективного решения масштабных задач, стоящих перед страной: модернизации и обновления основного капитала, развития инфраструктурных отраслей, инновационной переориентации производства. В свою очередь, прогрессивная структурная перестройка экономики, увеличение доли передовых, технологичных и менее капиталоемких отраслей, а также влияние научно-технического прогресса могут способствовать повышению эффективности инвестиций в основной капитал.

Литература

1. Методологические положения по системе статистических показателей, разрабатываемых в статистике строительства и инвестиций в основной капитал: Утверждены Приказом Росстата от 11.03.2009 № 37. Москва, 2009.
2. Национальные счета: практический вводный курс // Организация Объединенных Наций. Департамент по экономическим и социальным вопросам. Нью-Йорк, 2006. 176 с.
3. *Baldwin John, Gu Wulong, Macdonald Ryan*. Integrated Productivity Accounts: Contributions to the Measurement of Capital // *The Canadian Productivity Review*. 2010. June. 40 p.
4. Measurement of Aggregate and Industry-Level Productivity Growth // *Measuring Productivity OECD Manual*, 2001. URL: <http://www.oecd.org/std/productivity-stats/2352458.pdf> (accessed: 29.04.2014)

Literatura

1. Metodologicheskie polozheniya po sisteme statisticheskix pokazatelej, razrabatyvaemy'x v statistike stroitel'stva i investicij v osnovnoj kapital. Utverzhdeny' Prikazom Rosstata ot 11.03.2009 g. № 37. Moskva, 2009.
2. Nacional'ny'e scheta: prakticheskij vvodny'j kurs // Organizaciya ob"edinenny'x nacij. Departament po e'konomicheskim i social'ny'm voprosam. N'yu-Jork, 2006. 176 s.
3. *Baldwin J., Gu Wulong, Macdonald R*. Integrated Productivity Accounts: Contributions to the Measurement of Capital // *The Canadian Productivity Review*. 2010. June. P. 40.
4. Measurement of Aggregate and Industry-Level Productivity Growth // *Measuring Productivity OECD Manual*, 2001. URL: <http://www.oecd.org/std/productivity-stats/2352458.pdf> (accessed: 29.04.2014)

T.N. Marshova

Some Aspects of the Investment Expenses Amount Assessment Methodology Improvement

The problems of adequate definition of amount of investment expenses are considered at macrolevel. The author shows that modern changes in the character, directions and structure of investment process demand the perfection of methodology of estimation of the investment. Taking into account the international experience and peculiarities of domestic statistical practice the main directions of the perfection of investment statistics are offered.

Key words: investments into fixed capital; investment activity; efficiency of investments; system of macroeconomic indicators.

Л.А. Запруднова

Инновационно-инвестиционное сотрудничество в рамках Таможенного союза

Статья посвящена оценке инновационно-инвестиционного сотрудничества стран в рамках Таможенного союза России, Белоруссии и Казахстана, перспективам и направлениям развития данного взаимодействия.

Ключевые слова: Таможенный союз; инновационное и инвестиционное сотрудничество; инновационная политика.

Таможенный союз Белоруссии, России и Казахстана функционирует с 1 июля 2010 г. и является на сегодняшний день наиболее углубленной формой экономической интеграции на пространстве СНГ. По прошествии лет с момента возникновения СНГ четко обозначилась необходимость создания эффективного субрегионального интеграционного образования, в рамках которого будут решаться различные вопросы в плоскости взаимных интересов и взаимовыгодного сотрудничества. Очевидно, что необходимым условием успешного экономического сотрудничества стран является реализация достигнутых в ходе переговорного процесса решений и контроль за их исполнением, для чего необходимо создание наднациональных органов. Как известно, вопрос создания наднациональных органов в рамках СНГ тормозился из-за позиций ряда стран, выступающих против создания таких органов (Азербайджан, Украина, Узбекистан и Туркмения).

Формированию Таможенного союза способствовали такие факторы, как выгодное геополитическое положение государств региона, общие границы, наличие транспортных и других коммуникаций, связывающих регион, богатейшие природно-сырьевые ресурсы, мощный совокупный производственный и экспортный потенциал, общность проблем социально-экономического развития.

В целях противодействия кризису по инициативе стран ЕврАзЭС был создан Антикризисный фонд (далее — АКФ), в котором Белоруссия может рассчитывать на 21 % общего объема средств фонда, Россия — 37 %, Казахстан — 24 %, Армения — 13 %, Кыргызстан — 3 % и Таджикистан — 2 %. Размер Антикризисного фонда ЕврАзЭС в 2010 г. составил 10 млрд долл. Основными целями АКФ являются предоставление суверенных займов государствам — участникам фонда в целях преодоления негативных последствий

мирового кризиса; предоставление стабилизационных кредитов участникам фонда с низким уровнем доходов; финансирование межгосударственных инвестиционных проектов [2].

Помимо формирования общей внешней таможенной границы входящих в Таможенный союз стран решаются и такие вопросы, как выработка единой внешнеэкономической политики, тарифов, цен и других составляющих функционирования общего рынка стран-участниц. Участники Таможенного союза являются друг для друга важными торговыми партнерами, и их взаимные внешнеэкономические связи характеризуются высокими темпами роста. Согласно данным Евразийской экономической комиссии, в 2012 г. объемы взаимной торговли государств — членов Таможенного союза выросли по сравнению с 2011 г. на 8,7 %, до 68,6 млрд долл. [11]. «Если говорить о динамике объемов взаимной торговли, то на первом месте находится Российская Федерация, за 2012 г. объемы ее взаимной торговли составляют 44 654,4 млн долл. На втором месте находится Беларусь, которая за 12 месяцев 2012 г. наторговала на 17 090 млн долл., а на третьем — Казахстан — 6837,8 млн долл.» [4].

Приоритетными сферами сотрудничества стран в рамках Таможенного союза являются транспорт, энергетика, трудовая миграция и аграрно-промышленный комплекс, а также военное и военно-техническое, научно-техническое, инновационное и инвестиционное сотрудничество, совместные действия в сфере освоения космоса, активно ведется сотрудничество и в сфере образования.

Необходимо отметить, что инициативы стран Таможенного союза выходят, как правило, за его рамки, привлекая к сотрудничеству и реализации различных экономических проектов государства, как входящие, так и не входящие в ЕврАзЭС. Так, например, к ряду инициатив стран — членов Таможенного союза активно присоединяется Армения. На сегодняшний день в рамках Таможенного союза созданы четыре организации.

1. *Центр высоких технологий ЕврАзЭС*. Решение о его создании принял Межгосударственный совет Евразийского экономического сообщества (на уровне глав государств) 4 февраля 2009 г.

«Основные цели Центра высоких технологий:

- содействие разработке и реализации согласованной инновационной политики государств — участников Центра;
- координация работ по созданию Евразийской инновационной системы и развитию инфраструктуры научно-технической и инновационной деятельности в государствах, участвующих в создании и деятельности Центра;
- содействие созданию механизмов финансирования инновационных программ и проектов и создание условий для привлечения инвестиций в инновационную сферу» [12].

«Руководящими органами Центра являются наблюдательный совет и совет директоров центра. В состав наблюдательного совета Центра входят руководители министерств и ведомств государств — членов ЕврАзЭС и Республики

Армения, ответственные за реализацию национальной инновационной политики и международного сотрудничества в указанной сфере, а также представители секретариата Интеграционного комитета ЕврАзЭС» [12].

Деятельность Центра направлена на разработку научно-технических программ и инновационных проектов, анализ состояния нормативной правовой базы, регулирующей отношения в сфере научно-технической и инновационной деятельности и развития национальных инновационных систем, научно-технического и образовательного потенциала государств — членов ЕврАзЭС и Республики Армения в сфере разработки и применения высоких технологий. В связи с этим особое значение имеет сотрудничество Центра с Евразийским банком развития и Антикризисным фондом ЕврАзЭС, в число задач которого также входит финансирование инвестиционных проектов.

Таблица 1

Инновационные проекты Центра высоких технологий ЕврАзЭС

№	Название проекта	Планируемые сроки реализации	Необходимый объем инвестиций
1	Биоактивные медицинские материалы нового поколения. Разработка промышленной технологии и организация производства новых медицинских материалов с заранее заданными свойствами в странах Содружества	36 месяцев	370,0 млн руб.
2	Малые формы комплексной добычи твердых горючих ископаемых и безотходная их переработка	18 месяцев	247,47 млн руб.
3	Разработка высокоэффективных систем аэрации для биологической очистки сточных вод	24 месяца	67 млн руб.
4	Создание энергетических комплексов для получения тепловой энергии с использованием местных альтернативных биотоплив	36 месяцев	400 млн руб.
5	Технология и система распознавания и понимания речи на любом национальном языке	2 года	250 млн руб.
6	Обеспечение безопасного питьевого водоснабжения автономных объектов	12 месяцев	50 млн руб. (инвестор — ОАО «Газпром»)
7	Разработка, регистрация и последующий вывод на рынок инновационного препарата для лечения неврологических заболеваний	III квартал 2015 г.	31 млн руб.

Источник: составлено автором по данным официального сайта ЕврАзЭС (<http://www.evrazes.com/docs/view/405>).

2. *Международный инновационный центр нанотехнологий стран СНГ (МИЦНТ СНГ)* — «создан в 2009 г. в Дубне на форуме “Международный инновационный центр нанотехнологий СНГ — статус и перспективы”. Его

учредителями являются 10 организаций из шести стран СНГ¹, в том числе академии наук, научные центры, университеты и бизнес-структуры.

Целями МИЦНТ СНГ являются: повышение конкурентоспособности, роста и занятости в государствах-участниках; интеграция научных исследований, инноваций и высшего образования; содействие новым инструментам научно-инновационного сотрудничества, совместный выход на конкурентные рынки Европы и мира в сфере нанотехнологий и достижение превосходства в инновационном развитии стран-участниц; ориентация на решение стратегических проблем стран-участниц в сфере инноваций» [5].

Таблица 2

Нанотехнологические проекты Международного инновационного центра нанотехнологий СНГ

Название проектов	Материалы	Область применения
Материалы для гибких печатных плат	Наноматериалы	Электроника
Разработка асимметричных калиброванных нанопор для использования в качестве сенсоров в резистивно-импульсной технике	Наноматериалы	Медицина и фармакология
Разработка технологии новых наноструктурированных мембран	Наноматериалы	Прочие отрасли промышленности и хозяйств
Создание ускорительного комплекса для тестирования электронных компонентов космической техники	Наноматериалы	Космическая техника
Создание пиксельного детектора	Наноматериалы	Медицина и фармакология
Нанопористые эластомерные материалы	Наноматериалы	Прочие отрасли промышленности и хозяйства
Создание электрохромных материалов	Наноматериалы	Электроника
Разработка люминесцентных фильтров и люминесцентных конвертеров-концентраторов солнечного излучения	Наноматериалы	Прочие отрасли промышленности и хозяйства
Создание самоочищающихся супергидрофобных нанопокровов для бытовых и промышленных применений	Наноматериалы	Электроника
Тепловые трубки для мощных устройств радиотехники	Наноматериалы	Электроника

¹ Участники МИЦНТ СНГ: Объединенный институт ядерных исследований (РФ), НАН Украины, НАН Республики Армения, НАН Кыргызской Республики, Бакинский государственный университет, Российско-армянский (славянский) университет, «Наноаморф Технологии», Институт ядерной физики Национального ядерного центра Республики Казахстан, ООО «Амкрис» и Республиканский НИИ интеллектуальной собственности (РФ).

Название проектов	Материалы	Область применения
Полиамидные пленки с пористой нано- и микроструктурой	Наноматериалы	Электроника
Трековая мембрана с особо гладкой поверхностью для автоматизированного метода раковой диагностики	Наноматериалы	Медицина и фармакология
ПЭТФ трековая мембрана повышенной производительности	Наноматериалы	Прочие отрасли промышленности и хозяйства
ПЭТФ трековая мембрана в виде полотна шириной 600 мм	Наноматериалы	Прочие отрасли промышленности и хозяйства
Разработка процесса получения изделий сложной формы	Наноматериалы	Прочие отрасли промышленности и хозяйства
Лазерное модифицирование поверхности наноструктурной керамики	–	Прочие отрасли промышленности и хозяйства
Влияние электровздуковых колебаний на свойства сплавов	Наноматериалы	Химическое производство
Разработка процессов высокоомощного воздействия концентрированных потоков энергии	Наноэнергетика	Прочие отрасли промышленности и хозяйства
Разработка технологий модификации лакокрасочных покрытий, бетонов, полимерных волокон	Наноматериалы	Прочие отрасли промышленности и хозяйства
Создание методов получения углеродных наноматериалов	Наноматериалы	Прочие отрасли промышленности и хозяйства
Разработка и освоение в производстве диагностического оборудования	Наноматериалы	Нанометрология и нанодиагностика
Композитные сердечники высоковольтных кабелей ЛЭП	Наноматериалы	Энергетика

Источник: составлено автором по данным официального сайта Международного инновационного центра нанотехнологий СНГ (URL: <http://ininc.jinr.ru>).

3. *Евразийский Банк развития (ЕАБР)*, «странами-участницами которого являются Россия, Казахстан, Беларусь, Таджикистан, Киргизия и Армения. Уставный капитал Банка превышает 1,5 млрд долл. США. При этом доля России составляет 1 млрд долл., доля Казахстана — 500 млн долл., доля Белоруссии — 15 млн долл. США соответственно. ЕАБР управляет средствами Антикризисного фонда ЕврАзЭС. Миссия Банка заключается в содействии развитию рыночной экономики государств — участников Банка, их экономическому росту и расширению торгово-экономических связей между ними путем осуществления инвестиционной деятельности. Банк призван стать консолидирующим элементом финансовой инфраструктуры и катализатором углубления интеграционных процессов на территории государств-участников» [6].

В годовом отчете ЕАБР за 2012 г. приводятся данные, согласно которым инвестиционный портфель банка пополнился 22 новыми проектами, доведя общее число проектов до 80. При этом 12 проектов стартовали в реальном секторе

экономики и 10 — в финансовом секторе государств — участников ЕАБР. Банк концентрировался на инвестициях в ключевые отрасли экономики государств — участников ЕАБР и поддержке инфраструктурных проектов, играющих важнейшую роль в обеспечении экономического роста и устойчивого развития.

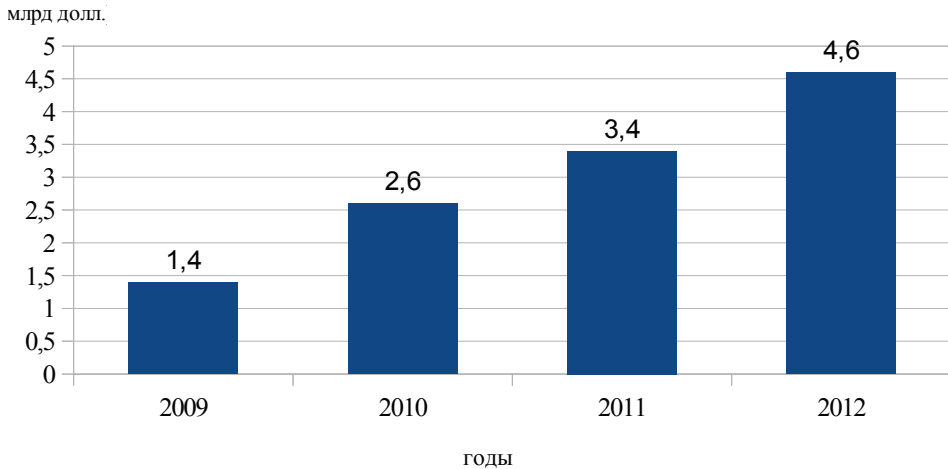


Рис. 1. Динамика инвестиционного портфеля ЕАБР

Источник: Финансовые итоги ЕАБР за 2012 г. (<http://www.eabr.org>)



Рис. 2. Структура портфеля ФТС ЕАБР

Источник: Финансовые итоги ЕАБР за 2012 г. (URL: <http://www.eabr.org>)

Основная доля проектов, финансируемых Банком, приходилась на энергетическую и транспортную отрасли: за прошедший год их суммарная доля в текущем инвестиционном портфеле существенно увеличилась — до 58 % [3].

Объем инвестиционного портфеля ЕАБР по итогам 2012 г. вырос на 34 % по сравнению с 2011 г. и составил 4,6 млрд долл.

В рамках ЕАБР в 2008 г. создан также Фонд технического содействия, оказывающий финансовую поддержку в проведении прединвестиционных и инновационных исследований на межгосударственном, государственном и отраслевом уровнях. В 2012 г. ФТС профинансировал 40 проектов на общую сумму более 5,5 млн долл.

4. Регулярно проходят заседания *Совета руководителей центральных банков государств — участников ЕврАзЭС*. Так, например, в ходе недавнего, 29-го, заседания, состоявшегося 18–19 октября 2013 г. в г. Гродно Республики Беларусь, обсуждались такие вопросы, как:

- опыт реформирования пенсионной системы в государствах — участниках ЕврАзЭС;
- социальная защита труда;
- регулирование деятельности микрокредитных организаций и небанковских учреждений;
- меры по повышению финансовой грамотности населения;
- опыт использования электронных денег;
- основные направления денежно-кредитной политики государств — участников ЕврАзЭС;
- состояние платежных балансов и динамика международных резервов этих стран;
- классификация макроэкономических показателей;
- обмен информацией о создании и деятельности единых процессинговых центров государств — участников ЕврАзЭС;
- промежуточные итоги работы Группы 20 и Совета финансовой стабильности;
- обмен информацией и опытом по системам регулярных розничных платежей и крупных платежей в государствах — участниках ЕврАзЭС;
- соглашения Евразийского экономического сообщества в валютно-финансовой и банковской сферах [1].

Сферы сотрудничества России и Республики Беларусь

Сегодня Белоруссия и Россия совместно реализуют ряд крупных экономических проектов, среди которых «Автодизель», «Лён», «Лазерные технологии — XXI век», производство сверхбольших интегральных схем, а также обустройство таможенных границ Союза двух государств. Россия является основным торговым партнером Белоруссии, о чем свидетельствуют данные таблицы 3. На третьем месте по значимости среди стран СНГ находится Казахстан, уступая Украине.

Таблица 3

Основные показатели внешней торговли (млн долл. США)

Объем внешней торговли товарами Республики Беларусь	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Всего:	60 168	87 178	92 464	80 231
экспорт	25 284	41 419	46 060	37 232
импорт	34 884	45 759	46 404	42 999
сальдо	-9600	-4340	-344	-5767
Из них с Россией:	28 035	39 439	43 860	39 717
экспорт	9954	14 509	16 309	16 829
импорт	18 081	24 930	27 551	22 888
сальдо	-8127	-10421	-11 242	-6059

Источник: официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь (URL: <http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/fttrade1.php>).

Основная доля белорусского экспорта в страны СНГ приходится на Россию, на втором месте также Украина, Казахстан — на третьем (табл. 4).

Таблица 4

Экспорт товаров Республики Беларусь по странам СНГ (млн долл. США)

Страны	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Всего:	13 636	20 375	23 693	23 004
Азербайджан	140	200	211	278
Армения	42	27	39	32
Казахстан	465	674	807	868
Кыргызстан	86	218	142	98
Молдова	165	242	253	266
Россия	9954	14 509	16 309	16 829
Таджикистан	42	51	48	30
Туркменистан	87	230	232	316
Узбекистан	95	64	96	92
Украина	2560	4159	5557	4195

Источник: официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь (URL: <http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/fttrade1.php>).

В таблице 5 приведены показатели импорта товаров Республики Беларусь по странам СНГ. Основная доля импорта Белоруссии из стран СНГ (91 %) приходится на Россию. Импорт казахских товаров стремительно снижается, что, возможно, связано с растущей конкуренцией на белорусском рынке со стороны российских производителей. Таким образом, принимая во внимание динамику роста инвестиций и товарооборота России с Белоруссией, можно сделать вывод об имеющемся большом потенциале развития и производственных кооперационных связях двух стран.

Таблица 5

**Импорт товаров в Республику Беларусь
по странам СНГ (млн долл. США)**

Страны	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Всего:	20 537	28 095	30 141	25 195
Азербайджан	6	826	12	13
Армения	5	5,6	7,4	9
Казахстан	406	137	119	82
Кыргызстан	8	9	13	13
Молдова	84	78	85	92
Россия	18 081	24 930	27 551	22 888
Таджикистан	5,5	22	9	5
Туркменистан	3,6	8	6	4
Узбекистан	59	44	29	34
Украина	1879	2035	2310	2057

Источник: официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь (URL: <http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/fttrade1.php>).

Инвестиционное сотрудничество. По данным Национального статистического комитета Республики Беларусь (Белстат), объем поступивших в страну в 2009 г. иностранных инвестиций составил более 9,3 млрд долл. США, из них 6,1 млрд долл. США составили инвестиции из России, что в 2,5 раза больше, чем в 2008 г. В 2013 г. иностранные инвестиции в реальный сектор экономики Республики Беларусь (кроме банков) составили 15 млрд долл. США. Основными инвесторами организаций республики опять же стали российские субъекты хозяйствования — 48,6 % от всех поступивших инвестиций. Наибольшие суммы иностранных инвестиций поступили в организации торговли — 34,8 % от всех поступивших инвестиций, транспорта — 28,6 %, промышленности — 23,4 %. Инвестиции из Республики Беларусь за рубеж в 2013 г. организациями республики (кроме банков) составили 6,3 млрд долл. США, значительные объемы которых были направлены хозяйствующим субъектам России — 41,4 % от всех направленных инвестиций; в Украине доля этих инвестиций составила 13,5 % и в Казахстане — 2,6 %. Наибольшие суммы инвестиций за рубеж направили организации торговли — 47,5 % от всех направленных инвестиций, промышленности — 39,9 %, транспорта — 10,1 % [9].

По данным Росстата, Белоруссия является крупнейшим получателем прямых российских инвестиций в СНГ. Российские инвестиции представлены в нефтегазовом секторе белорусской экономики, коммуникационной сфере, торговле, маркетинге, на медийном и рекламном рынках.

Активно развиваются и кооперационные связи двух стран: с участием российских и белорусских предприятий зарегистрированы и активно действуют шесть крупных финансово-промышленных групп — «БелРусАвто»,

«Межгосметиз», «Формаш», «Электронные технологии», «Оборонительные системы» и «Аэрокосмическое оборудование».

В сфере научно-технического сотрудничества была разработана программа «СКИФ-ГРИД», ориентированная на развитие отечественных суперкомпьютерных и грид-технологий в целях их применения в сфере науки, образования и высокотехнологичных отраслей экономики [8]. В рамках инновационной стратегии предполагается развитие взаимоотношений в сфере авто- и тракторостроения, производства синтетических материалов, производства и переработки нефти. Как перспективное оценивается и сотрудничество в сфере электронной промышленности, вычислительной техники, программного обеспечения, телекоммуникаций, роботостроения и информационных услуг.

Российско-казахские отношения

Анализ взаимного товарооборота Казахстана и России позволяет отметить высокий объем поставок сырья и материалов, а не готовой продукции с высокой добавленной стоимостью. Такая ситуация — результат сложившейся системы производственных связей и в какой-то степени следствие недостаточной реформированности хозяйственных комплексов двух стран. Безусловно, подобная сырьевая ориентация представляет собой одну из серьезных проблем двусторонних отношений России и Казахстана. Тем не менее на сегодняшний день двусторонние отношения России и Казахстана развиваются весьма динамично в рамках СНГ. У России и Казахстана множество совместных проектов в самых различных сферах двустороннего сотрудничества.

Инновационное сотрудничество России и Казахстана. В 2008 г. была создана рабочая группа по активизации казахстанско-российского сотрудничества в сфере инновационного развития. РОСНАНО предложила к реализации 9 проектов по нанотехнологиям. В пяти из этих проектов уже найдены инвесторы с казахской стороны, по двум — обсуждены конкретные аспекты бизнеса. По проекту «Аквалалис» в 2009 г. начался монтаж установок, позволяющих осуществлять 100 %-ную бактериологическую очистку воды в школах, детских садах, больницах, жилых домах в городах Астане и Алматы. В г. Балхаше (Казахстан) совместно с Казахстанским национальным инновационным фондом реализован проект по производству чугуна без использования дорогостоящего кокса, что позволило перерабатывать любой неподготовленный железосодержащий материал и тем самым снизить себестоимость готовой продукции. Инжиниринговой компанией в этом проекте выступил московский институт «Стальпроект».

Инвестиционное сотрудничество. «Россия – Казахстан» — вторая по значению инвестиционная пара на постсоветском пространстве (после диады «Россия – Украина»). Российско-казахстанские инвестиционные связи характеризуются довольно высокой диверсификацией структуры. При этом отраслевая диверсификация российских ПИИ предопределяет и их географическую диверсификацию в Казахстане, поскольку два основных реципиента — топливный комплекс и цветная металлургия — базируются преимущественно

в различных регионах страны. Существуют также большие резервы для углубления корпоративной интеграции России и Казахстана. Если рассматривать структуру казахстанских ПИИ в Россию, можно увидеть, что значительная их часть связана с операциями с недвижимостью. Но нельзя не отметить и то, что, к сожалению, крупные инвестиционные сделки в 2012–2013 гг. не были связаны с обрабатывающей промышленностью [7].

В целом же на российском инвестиционном поле среди стран Таможенного союза преобладают предприятия Казахстана, активно интегрирующиеся с российскими товаропроизводителями. Росту казахстанских инвестиций в Россию благоприятствуют не только высокие нефтяные доходы, но и поддержка со стороны государства. В свою очередь, принимаемые в Казахстане меры по улучшению инвестиционного климата способствовали притоку российского капитала. По данным ЦБ РФ, накопленные к концу 2012 г. в Казахстане российские ПИИ составляют 2,5 млрд долл. (в 2009 г. этот показатель составлял 1,3 млрд долл.), а казахстанские в России — 0,9 млрд долл. В Казахстане сегодня работают более 1000 компаний с российским участием. Большая часть российских инвестиций направляется в нефтегазодобывающий сектор — 42,7 %, цветную металлургию — 34,5 %, а также связь и информационные технологии — 8,2 % [7]. Основными инвесторами в нефтегазодобывающий сектор являются крупнейшие российские нефте- и газодобывающие компании — ОАО «Лукойл», ОАО «НК «Роснефть»» и ОАО «Газпром». Эти три компании осуществляют наиболее значительные инвестиционные проекты в Казахстане. ОАО «Газпром» и казахстанская компания «КазМунайГаз» подписали ряд важных документов, которые легли в основу долгосрочного сотрудничества в ряде крупных инвестиционных проектов. К сожалению, пока незначительную роль играют машиностроительный комплекс (0,8 % от общего объема российских инвестиций в Казахстан в 2012 г.) и другие секторы казахстанской экономики, где могла бы развиваться корпоративная интеграция в технологических сферах.

Одним из важнейших направлений инвестиционного сотрудничества между Россией и Казахстаном является атомная энергетика. В октябре 2006 г. российское ЗАО «Атомстройэкспорт» и АО «НК «Казатомпром»» создали на паритетных началах акционерное общество «Казахстанско-российская компания “Атомные станции”» (АО «КРКАС»), разрабатывающее энергоблоки с реакторами малой и средней мощности. Промышленного варианта атомных станций на 300 мегаватт в мире нет. Инвестором по доведению проекта выступает казахстанская сторона.

Совместным проектом по добыче урана на территории Казахстана стало СП «Заречное», в котором доля российской компании ОАО «Техснабэкспорт» составляет порядка 49 %. Программой сотрудничества предусмотрено, что в будущем ежегодный объем добычи урана в Казахстане с участием российских компаний вырастет до 6 тыс. тонн. Евразийский банк развития (также совместный проект России и Казахстана) в полном объеме профинансировал проект промышленного освоения месторождения «Заречное» на сумму 63 млн долл. на срок до 5 лет.

Структура казахстанских ПИИ в российскую экономику за 2012 г. выглядит следующим образом: агропродовольственный комплекс — 22,2 %; строительный комплекс — 23,1 %; транспортный комплекс — 29,8 %; туристический комплекс — 15,9 %; финансовый сектор — 2,7 %; прочие секторы — 6,4 % [7].

Эксперты Центра интеграционных исследований отмечают, что российско-казахстанские инвестиционные связи характеризуются довольно высокой интенсивностью и диверсификацией структуры. Однако еще остается большое поле для углубления корпоративной интеграции двух стран, которая пока находится в тени политического взаимодействия России и Казахстана, а также усилий двух государств по развитию взаимной торговли товарами [7].

Литература

1. 29-е заседание Совета руководителей центральных (национальных) банков государств — участников ЕврАзЭС // Евразийское экономическое сотрудничество: официальный сайт. URL: <http://www.evrazes.com/mezhgossovet/measure/132> (дата обращения: 09.04.2014).
2. Антикризисный фонд ЕврАзЭС // Евразийское экономическое сотрудничество: официальный сайт. URL: http://www.evrazes.com/about/sp_af (дата обращения: 08.04.2014).
3. Годовой отчет ЕАБР за 2012 г. // Евразийский банк развития (ЕАБР): официальный сайт. URL: <http://www.eabr.org/general/upload/reports/EBD%20Annual%20report%202012%20ru-eng.pdf> (дата обращения: 09.04.2014).
4. Итоги взаимной торговли государств — членов Таможенного союза в 2012 г. // Информационно-аналитическое издание ПробВЭД. URL: <http://xn--b1ae2adf4f.xn--p1ai/analysis/4439-itogi-ts-torg.html> (дата обращения: 09.04.2014 г.).
5. Международный инновационный центр нанотехнологий СНГ: официальный сайт. URL: <http://ininc.jinr.ru/page.php?id=83> (дата обращения: 09.04.2014 г.).
6. Миссия и стратегические цели // Евразийский банк развития (ЕАБР): официальный сайт. URL: <http://www.eabr.org/rus/about/mission> (дата обращения: 05.04.2014).
7. Мониторинг взаимных инвестиций в странах СНГ — 2013 г. ЦИИ ЕАБР // ИМЭМО РАН: официальный сайт. 2013. С. 9, 22. URL: <http://www.imemo.ru/files/File/ru/publ/2013/13040.pdf> (дата обращения: 09.04.2014).
8. Научно-техническая программа Союзного государства «СКИФ-ГРИД»: официальный сайт. URL: <http://skif-grid.botik.ru> (дата обращения: 06.04.2014).
9. Национальный статистический комитет Республики Беларусь (Белстат): официальный сайт. URL: <http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/pressrel/finvestment.php> (дата обращения: 08.04.2014.).
10. О 29-м заседании Совета руководителей центральных (национальных) банков государств — участников ЕврАзЭС // Евразийское экономическое сотрудничество: официальный сайт. URL: <http://www.evrazes.com/news/view/935> (дата обращения: 08.04.2014).
11. Сулейменов Т.М. Интеграционное сотрудничество стран Таможенного союза и Единого экономического пространства в экономической и финансовой сферах. Использование опыта союзного государства // Проблемы современной экономики: Евразийский международный научно-аналитический журнал. 2013. № 4 (48). С. 17–22. URL: <http://www.m-economy.ru/forum2013/index.php?id=4739> (дата обращения: 09.04.2014).
12. Центр высоких технологий ЕврАзЭС // Евразийское экономическое сотрудничество: официальный сайт. URL: http://www.evrazes.com/about/sp_cvt (дата обращения: 08.04.2014).

Literatura

1. 29-e zasedanie Soveta rukovoditelej central'ny'x (nacional'ny'x) bankov gosudarstv — uchastnikov EvrAzE'S // Evrazijskoe e'konomicheskoe sotrudnichestvo: oficial'ny'j sajt. URL: <http://www.evrazes.com/mezhgossovet/measure/132> (data obrashheniya: 09.04.2014).
2. Antikrizisny'j fond EvrAzE'S // Evrazijskoe e'konomicheskoe sotrudnichestvo: oficial'ny'j sajt. URL: http://www.evrazes.com/about/sp_af (data obrashheniya: 08.04.2014).
3. Godovoj otchet EABR za 2012 g. // Evrazijskij bank razvitiya (EABR): oficial'ny'j sajt. URL: <http://www.eabr.org/general/upload/reports/EBD%20Annual%20report%202012%20ru-eng.pdf> (data obrashheniya: 09.04.2014).
4. Itogi vzaimnoj trgovli gosudarstv — chlenov Tamozhennogo soyuza v 2012 g. // Informacionno-analiticheskoe izdanie ProVE'D. URL: <http://xn--b1ae2adf4f.xn--p1ai/analysis/4439-itogi-ts-torg.html> (data obrashheniya: 09.04.2014).
5. Mezhdunarodny'j innovacionny'j centr nanotexnologij SNG: oficial'ny'j sajt. URL: <http://ininc.jinr.ru/page.php?id=83> (data obrashheniya: 09.04.2014).
6. Missiya i strategicheskie celi // Evrazijskij bank razvitiya (EABR): oficial'ny'j sajt. URL: <http://www.eabr.org/rus/about/mission> (data obrashheniya: 05.04.2014).
7. Monitoring vzaimny'x investicij v stranax SNG — 2013 g. CII EABR // IMEMO RAN: oficial'ny'j sajt. 2013. S. 9, 22. URL: <http://www.imemo.ru/files/File/ru/publ/2013/13040.pdf> (data obrashheniya: 09.04.2014).
8. Nauchno-texnicheskaya programma Soyuznogo gosudarstva «SKIF-GRID»: oficial'ny'j sajt. URL: <http://skif-grid.botik.ru> (data obrashheniya: 06.04.2014).
9. Nacional'ny'j statisticheskij komitet Respubliki Belarus' (Belstat): oficial'ny'j sajt. URL: <http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/pressrel/finvestment.php> (data obrashheniya: 08.04.2014).
10. O 29-m zasedanii Soveta rukovoditelej central'ny'x (nacional'ny'x) bankov gosudarstv — uchastnikov EvrAzE'S // Evrazijskoe e'konomicheskoe sotrudnichestvo: oficial'ny'j sajt. URL: <http://www.evrazes.com/news/view/935> (data obrashheniya: 08.04.2014).
11. *Sulejmenov T.M.* Integracionnoe sotrudnichestvo stran Tamozhennogo soyuza i Edinogo e'konomicheskogo prostranstva v e'konomicheskoy i finansovoj sferax. Ispol'zovanie opy'ta soyuznogo gosudarstva // Problemy' sovremennoj e'konomiki: Evrazijskij mezhdunarodny'j nauchno-analiticheskij zhurnal. 2013. № 4 (48). S. 17–22. URL: <http://www.m-economy.ru/forum2013/index.php?id=4739> (data obrashheniya: 09.04.2014).
12. Centr vy'sokix texnologij EvrAzE'S // Evrazijskoe e'konomicheskoe sotrudnichestvo: oficial'ny'j sajt. URL: http://www.evrazes.com/about/sp_cvt (data obrashheniya: 08.04.2014).

*L.A. Zaprudnova***Innovative and Investment Cooperation within Customs Union**

This article focuses on the evaluation of the innovation and investment cooperation in the framework of the Customs Union, prospects and development directions of this interaction.

Key words: Customs Union of Russia, Belarus and Kazakhstan; innovation and investment cooperation; common innovating policy.

А.А. Степанов,
О.В. Ибраева

Сущность, закономерности и принципы управления эффективностью социально-экономического развития региона

Статья посвящена управлению эффективностью социально-экономического развития регионов в условиях углубления процессов территориального разделения труда. Раскрыты особенности авторских точек зрения на сущность понятия «управление эффективностью развития регионов», сформулированы и обоснованы закономерности и принципы управления эффективностью регионального социально-экономического развития в условиях инновационной экономики.

Ключевые слова: эффективность; региональная экономика; управление; принципы; закономерности; социально-экономическое развитие; инновационная экономика; территориальное разделение труда.

Социально-экономическое развитие региона рассматривается как любое прогрессивное изменение на его территории, связанное, прежде всего, с экономической сферой деятельности.

Такие изменения могут определяться как качественными характеристиками (например, формированием принципиально новых условий в развитии региональной экономики; преобразованиями в социально-экономической структуре; изменениями содержания и качества жизни и развитием отраслей народного хозяйства и др.), так и количественными (например, показателями экономического роста и др.). При этом наряду с экономическими параметрами в понятие социально-экономического развития включаются также характеристики социальных показателей и сфер жизни региона.

Социально-экономическое развитие регионов характеризуется определенной направленностью развития и, как правило, предполагает определенную цель. Само понятие регионального развития подразумевает весьма многоаспектный и многомерный процесс, рассматриваемый с двуединой позиции социальных и экономических типов развития. К основным составляющим

и характеристикам процесса социально-экономического развития, как правило, относятся рост объема производства и доходов населения; перемены в административной, социальной и институциональной подсистемах регионов.

Социально-экономическое развитие региона представляет собой сложный и многоцелевой процесс.

Предшествующий опыт разработки концепций социально-экономического развития регионов свидетельствует о том, что их основными целями являются рост доходов, повышение уровня жизни и, в частности, образования и здравоохранения, снижение масштабов бедности, развитие культуры и личности в целом, охрана и воспроизводство окружающей природной среды и т. п.

Вместе с тем очевидно, что при ограниченных ресурсах общества развитие тех или иных направлений совершенствования экономических аспектов деятельности регионов приводит к конфликту целей и интересов, конфликту потребностей различных слоев общества и отдельных индивидов. Рациональное использование ресурсов в целях решения всего комплекса проблем требует выработки специфических эффективных способов достижения стратегических целей регионального социально-экономического развития и механизмов управления этими процессами.

Очевидно, что управление эффективностью социально-экономического развития региона должно представлять собой процесс управленческого воздействия на развитие региональной социально-экономической системы, направленный на достижение целей развития региона и выражающийся в конкретных действиях, мероприятиях, измеряемых результатах.

Система управления эффективностью социально-экономического развития регионов должна реагировать на динамично изменяющиеся характеристики внешней и внутренней среды региона и вместе с тем создавать необходимые предпосылки повышения эффективности регионального субъекта управления в достижении поставленных целей и задач.

Теоретический анализ основных элементов понятия управления результативностью (эффективностью) социально-экономического развития региона, основанный на применении родового генетического подхода, позволил сформулировать авторскую точку зрения на сущность данного термина.

Управление эффективностью развития региональной экономики — это процесс, направленный на достижение позитивных тенденций и результатов социально-экономического развития регионов страны, обеспечение и поддержание режимов их устойчивого и динамичного развития.

По своему содержанию управление эффективностью социально-экономического развития региона представляет собой управленческую деятельность субъектов управления, направленную на достижение целей регионального развития на основе использования соответствующих инструментов и методов. Такая деятельность включает в себя совокупность управленческих процессов (планирование, организация, мотивация, контроль, анализ и т. п.), которые

позволяют региональным органам управления определять цели регионального развития, пути и механизмы их достижения, оценивать управленческую деятельность.

Управление эффективностью социально-экономического развития региона должно основываться на учете объективных факторов. Игнорирование учета объективных закономерностей приводит на практике к возникновению диспропорций, конфликтов и серьезных противоречий в поступательном, сбалансированном развитии региональных экономических систем.

Учет объективных закономерностей в управлении эффективностью регионального социально-экономического развития позволяет обеспечивать устойчивые причинно-следственные связи в системе управленческих отношений. В соответствии с объективными закономерностями социально-экономического развития региона должны обосновываться и принципы, методы, механизмы и формы организации управления.

Формирование и реализация системы эффективного управления социально-экономическим развитием позволят добиться желаемых результатов в регионе.

К основным закономерностям управления социально-экономическим развитием относят:

- сбалансированность интересов субъектов и объектов регионального управления в соответствии с социально-экономическими закономерностями развития региона;
- целостность воздействия субъекта управления эффективностью на объект управления;
- учет и реализацию интересов всех участников процесса регионального социально-экономического развития на основе взаимодействия субъектов и объектов управления на различных иерархических уровнях социально-экономической системы региона.

Управление результативностью социально-экономического развития региона должно основываться на объективном учете закономерностей, отражающих устойчивые существенные социально-экономические связи между социально-экономическими и иными процессами и явлениями.

К специфическим закономерностям управления эффективностью регионального социально-экономического развития можно отнести две группы закономерностей: общие и локальные.

К общим закономерностям управления эффективностью регионального социально-экономического развития относят:

- закономерность единства принципов и системы управления эффективностью на всех иерархических уровнях региональной социально-экономической системы, которая на практике проявляется в обеспечении сбалансированности, взаимосвязанности и соподчиненности интересов, отношений и действий всех субъектов, объектов и звеньев региональной системы управления (через обеспечение единого

подхода, унификации правил решения функциональных, производственных, социально-экономических экологических и иных задач развития экономики региона);

- закономерность единства целей управления на всех иерархических уровнях региональной социально-экономической системы, позволяющая обеспечить целенаправленность действий и мероприятий по реализации стратегии развития региона;
- закономерность достижения пропорциональности всех элементов управляющих и управляемых подсистем региональной социально-экономической системы (проявляется в обеспечении пропорциональности между отраслями и сферами регионального хозяйства);
- закономерность сочетания централизованности и децентрализованности процесса управления.

К локальным закономерностям управления эффективностью социально-экономического развития региона относят:

- закономерность специфического вида деятельности субъектов управления;
- необходимость учета интересов и потребностей всех слоев населения региональной экономики, требований конкретной ситуации и обстановки, в которой происходит процесс регионального социально-экономического развития и др.;
- закономерности совместной деятельности отдельных структур и организаций в процессе выработки, принятия и реализации управленческих решений;
- закономерность взаимосвязи характера и содержания управленческих процессов и управленческой деятельности, соответствия их генеральным целям развития региональной социально-экономической системы и др.

Именно на основе учета и использования этих закономерностей должна формироваться как функциональная, так и организационная структура субъекта управления эффективностью регионального развития; на основе этого принципа должно осуществляться распределение функций управления, ответственности, обязанностей, прав между различными управленческими субъектами на всех иерархических уровнях.

В научной литературе не сложилось единой концепции базовых принципов и функций управления эффективностью развития региона.

К одной из целостных концепций, принятых сегодня, следует отнести управленческую концепцию, предложенную В.П. Герасенко. Она основана на целевых подходах к формированию системы управления:

- повышение уровня регионального социально-экономического развития, отражающего, прежде всего, тенденции снижения депрессивного состояния региона;
- максимизация эффективности развития региональной экономики;

- оптимизация процессов специализации и кооперирования в регионах;
- непрерывность развития региональной социально-экономической системы;
- децентрализация системы управления социально-экономическим развитием региона;
- партнерство, предполагающее трансформацию жесткой вертикальной соподчиненности в систему партнерских отношений;
- субсидиарность — выделение финансовых средств и ресурсов под конкретные принятые цели; формирование механизма перераспределения финансовых ресурсов в целях обеспечения социальных стандартов;
- адаптивность и мобильность, т. е. способность системы управления регионом синхронно и адекватно адаптироваться к изменениям окружающей среды;
- дифференциация функций внутри системы регионального управления;
- обеспечение корпоративности в управлении региональным социально-экономическим развитием;
- максимизация самообеспечения функционирования региональной экономики;
- обеспечение охраны окружающей природной среды и др.

В основе управления эффективностью регионального социально-экономического развития лежат такие принципы, как:

- самостоятельность в принятии и реализации управленческих решений, связанных с вопросами жизнеобеспечения и жизнедеятельности населения региона;
- обеспечение соотношения и баланса между ресурсами и полномочиями в региональной системе управления;
- ответственность руководителей всех иерархических уровней региональной экономической системы за результаты своей деятельности;
- многообразие моделей и форм реализации концепций, стратегий, программ и планов социально-экономического развития с учетом региональных особенностей;
- соблюдение свобод и прав всех субъектов социально-экономических отношений в региональной экономической системе;
- обеспечение законности, гласности и государственных гарантий в процессе управления эффективностью развития всех субъектов региональной экономики;
- соблюдение коллегиальности и единоначалия в процессе принятия и реализации решений, направленных на управление эффективностью регионального социально-экономического развития.

В целом, безусловно, следует согласиться с перечисленными принципами, вместе с тем они не в полной мере раскрывают особенности системы управления эффективностью социально-экономического развития региона.

В связи с этим необходимо более детально раскрыть содержание предлагаемого принципа максимизации эффективности развития региональной экономики. Суть этого принципа состоит в необходимости осуществлять всестороннюю социально-экономическую оценку эффективности развития (функционационирования) региональной социально-экономической системы.

Важным методологическим вопросом управления эффективностью регионального социально-экономического развития, в основе которого — методология и модели управления по целям и результатам, является выбор самих целей и критериев результативности управления.

Так, по мнению значительной группы российских ученых, основные приоритетные цели регионального социально-экономического развития — достижение показателей, характеризующих процессы увеличения доходов, улучшения системы культуры, здравоохранения, образования, питания, отдыха, ликвидации нищеты, воспроизводства окружающей природной среды, а также обеспечения возможностей расширения свободы и самореализации личности.

Соответственно перечисленным целям авторы предлагают различные системы критериев, характеристик и показателей регионального социально-экономического развития. Сегодня в связи с активизацией процессов гуманизации, развития человеческого и социального капитала все большее значение приобретают критерии оценки индекса человеческого развития. Как правило, при этом предлагается широко использовать такие новые показатели, характеризующие развитие личности человека в условиях постиндустриального общества, как величина душевого дохода, величина интеллектуального потенциала, продолжительность жизни и т. п.

Главные задачи управления эффективностью регионального социально-экономического развития:

- обеспечение расширенного воспроизводства системы жизнеобеспечения населения регионов; экономическая и социальная трансформация региональных хозяйств; обеспечение регулярного анализа, прогнозирования и программирования регионального развития;
- оптимизация финансовых ресурсов, формирование условий и механизмов совершенствования материально-технической и экономической базы регионов;
- обеспечение экологической безопасности региона;
- разработка обоснованной научно-технической, структурной и инвестиционной политики в регионах.

В научной литературе помимо закономерностей и принципов управления эффективным (устойчивым, сбалансированным) социально-экономическим развитием приводятся функции предлагаемых концепций управления.

В заключение следует подчеркнуть, что в условиях либеральной рыночной экономики степень ответственности регионального управления за результаты развития социально-экономических процессов, безусловно, повышается.

Литература

1. *Васильев А.А.* Законы, закономерности и принципы муниципального управления. URL: http://vasilievaa.narod.ru/mu/stat_rab/books/MU_konsp_lekts_Vasiliev/L1.4.Teor_MU.htm.
2. *Герасенко В.П.* Базовые принципы и функции новой парадигмы стратегического управления регионом // Вестник Полоцкого государственного университета: научно-теоретический ежемесячный журнал. Серия D «Экономические и юридические науки». 2004. № 9. С. 28–33.
3. *Герасенко В.П.* Модернизация управления промышленными предприятиями в условиях региональной интеграции хозяйствующих субъектов: монография. Пинск: ПолесГУ, 2010. 288 с.
4. *Ибраева О.В., Бялоблочкина С.М.* Методические вопросы формирования системы управления эффективностью регионального социально-экономического развития // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2013. № 4 (52). URL: <http://uecs.ru/uecs52-522013> (дата обращения: 01.02.2014).

Literatura

1. *Vasil'ev A.A.* Zakony, zakonmernosti i principy' municipal'nogo upravleniya. URL: http://vasilievaa.narod.ru/mu/stat_rab/books/MU_konsp_lekts_Vasiliev/L1.4.Teor_MU.htm.
2. *Gerasenko V.P.* Bazovy'e principy' i funkcii novej paradigmy' strategicheskogo upravleniya regionom // Vestnik Poloczkiego gosudarstvennogo universiteta: nauchno-teoreticheskij ezhemesyachny'j zhurnal. Seriya D «E'konomicheskie i yuridicheskie nauki». 2004. № 9. S. 28–33.
3. *Gerasenko V.P.* Modernizaciya upravleniya promy'shlenny'mi predpriyatiyami v usloviyax regional'noj integracii hozyajstvuyushhix sub'ektov: monografiya. Pinsk: PolesGU, 2010. 288 s.
4. *Ibraeva O.V., Byalobloczkaya S.M.* Metodicheskie voprosy' formirovaniya sistemy' upravleniya e'ffektivnost'yu regional'nogo social'no-e'konomicheskogo razvitiya // Upravlenie e'konomicheskimi sistemami: e'lektronny'j nauchny'j zhurnal. 2013. № 4 (52). URL: <http://uecs.ru/uecs52-522013> (data obrashheniya: 01.02.2014).

***A.A. Stepanov,
O.V. Ibraeva***

Essence, Regularities and Principles of Management of Region's Social and Economic Development Efficiency

Article is devoted to the problem of modernity: performance management of socio-economic development of the regions in the deepening processes of territorial division of labor. The features of a copyright point of view on the essence of the concept of «regions development performance management» stated and substantiated laws and principles of performance management of regional socio-economic development in the innovation economy.

Key words: efficiency; regional economics; management; principles; laws; social and economic development; innovation economy; territorial division of labor.

О.В. Шинкарёва

Аудит как фактор развития интересов муниципальных образований

Раскрываются направления реализации муниципальных интересов в зависимости от вида аудита — финансового или аудита эффективности. Рассматривается подвид аудита эффективности — аудит качества, анализируется его роль в развитии интересов муниципальных образований.

Ключевые слова: муниципальное образование; аудит; финансовый аудит; аудит эффективности; аудит качества; муниципальные интересы; финансовые ресурсы.

Роль и значение аудита при реализации муниципальных интересов постоянно возрастают во всем мире. Можно отметить следующие направления, позволяющие развивать муниципальные интересы в аудите как составной части финансового контроля:

- повышение качества информации;
- оценка степени реализации запланированных целей.

Первое направление относится к сфере финансового аудита. Его цель — получение доказательств, подтверждающих или опровергающих достоверность во всех существенных аспектах предоставленной муниципалитетом финансовой отчетности. В частности, при проведении финансового аудита выявляются следующие аспекты:

- проверка правильности ведения учета в соответствии с национальным законодательством;
- соответствие законности совершенных операций;
- проверка фактического наличия активов и обязательств.

Финансовый аудит позволяет повысить качество информации, предоставляемой потребителям. Тем самым он дает возможность пользователям финансовой отчетности принимать решения, основываясь на информации, достоверной во всех финансовых аспектах. Соответственно, это создает предпосылки для повышения качества самого управления финансами муниципальных учреждений, предприятий и всего муниципального образования в целом, тем самым способствуя достижению муниципальных интересов.

Второе направление — аудит эффективности. Данный вид аудита значительно моложе финансового аудита: начал развиваться в середине двадцатого столетия, когда органы финансового контроля ряда стран (к примеру, Швеции и Канады) впервые начали не только проверять соблюдение законности государственных и муниципальных расходов, но и определять эффект от осуществленных расходов.

По состоянию на сегодняшний день аудит эффективности в сфере муниципального самоуправления внедрен во множестве развитых стран — США, Канаде, государствах Европейского союза (за исключением Греции) [6].

Он носит различные наименования:

- аудит выгоды — в Великобритании и Канаде;
- операционный аудит — в Соединенных Штатах Америки;
- аудит представления — в Швеции.

Несмотря на различные наименования, задачи аудита эффективности одинаковы. К ним относятся:

- анализ качества использования финансовых ресурсов и управления ими;
- разработка комплекса мер по повышению эффективности использования финансовых ресурсов.

Особенностью аудита эффективности следует признать то, что при его осуществлении органы муниципального финансового контроля за рубежом не дают оценку качества самих принятых решений и направлений развития муниципалитета. Они определяют эффективность выполнения решений органов представительной и исполнительной власти, а также степень достижения целей избранной политики. На основании вынесенных по этим вопросам суждений и определяется эффективность использования средств местных бюджетов.

В ходе проведения контрольных мероприятий аудитор обязан оценить следующие характеристики использования ресурсов:

- экономичность;
- эффективность;
- результативность.

Экономичность заключается в минимизации расходов на производство продукции, выполнение работ, оказание услуг в сочетании с сохранением соответствующего уровня качества.

Под эффективностью понимается достижение максимального результата при заранее определенных ресурсах.

Результативность же — это соответствие полученных результатов заранее запланированным.

Таким образом, аудит эффективности позволяет улучшить качество управления муниципальным образованием, а следовательно, и повысить эффективность управления финансовыми ресурсами сразу по нескольким направлениям. К ним относятся:

- содействие разумной экономии финансовых ресурсов;
- помощь в повышении эффективности использования ресурсов;
- нацеленность на достижение запланированных результатов.

Все это позволяет оптимизировать потоки денежных средств, тем самым выявляя и освобождая ресурсы, которые можно дополнительно направить на решение вопросов местного значения. Это позволяет расширить поле

деятельности местных властей, увеличить их финансовые возможности при решении вопросов местного значения и, следовательно, повысить уровень реализации муниципальных интересов.

При этом наибольшими возможностями по повышению качества управления территориями, а следовательно, и реализации интересов муниципальных образований обладает такой подвид аудита эффективности, как аудит качества.

Впервые он появился в США, где стал довольно распространенным как в частном, так и в общественном секторах. Американское общество качества определяет аудит качества как «систематическое и независимое испытание и оценивание соответствия деятельности по обеспечению качества и ее результатов плановым мероприятиям, эффективности их внедрения и достижения ими целей» [3: с. 16].

Основопологающий принцип данной формы контроля заключается в том, что выполнение стандартов качества при организации процедур внутреннего контроля и базирующаяся на них оперативная корректировка управленческих решений, а также создание механизма личной ответственности руководства ведут к эффективной работе всей системы управления в целом.

В общественном секторе аудит качества начал впервые применяться на федеральном уровне Счетной палатой США еще в 60-х г. XX в., постепенно заняв лидирующие позиции аудита американского федерального правительства. Позднее он внедрился в практику большинства штатов и муниципалитетов США. Согласно стандартам муниципального аудита качества, основными пунктами проверки являются:

- соответствие муниципальных актов вышестоящему законодательству;
- результативное, экономное и эффективное расходование средств;
- организация системы внутреннего контроля;
- регулярное составление отчетов о деятельности.

Счетная палата США определяет аудит качества, осуществляемый в общественном секторе, как «беспристрастный, систематический анализ свидетельств аудита с целью независимой оценки производительности и управления программой в сравнении с объективным критерием, а также исследованиями, показывающими ожидаемый/предполагаемый/грядущий фокус или показывающими информацию о наилучшей практике/технике или комплексных вопросах. Аудит качества поставяет информацию для улучшения программной работы и облегчения принятия решений сторонами, ответственными за надзор и инициацию корректив, а также для улучшения отчетности перед народом» [1].

Данный вид аудита направлен в первую очередь не на выявление отдельных недостатков в работе муниципальных органов власти или вскрытие фактов растрат, а на оценку состояния самой системы управления в муниципалитете, его отдельных структурных подразделениях и выполняемых программах с точки зрения их соответствия принятым стандартам качества (например, ИСО).

Можно выделить несколько этапов аудита качества. Первый этап заключается в определении критерия, берущегося за основу аудита. В качестве критерия могут использоваться правила и управленческие процедуры, законы,

цели, общепринятые эталоны (например, организация дел в подобных учреждениях), спрос. Далее определяется его «идеальное» состояние, необходимое для эффективного управления. На втором этапе выявляется реальная ситуация по выбранному критерию, которая и сравнивается с эталоном. Третий этап необходим для анализа масштаба отклонений и их причин. В итоге на основании результатов предыдущих этапов даются рекомендации по корректировке действий, позволяющие приблизить процедуры управления к эталонным.

Преимущество данного вида аудита заключается в том, что он позволяет сравнивать не результаты, а сам процесс управления с лучшими на данный момент образцами. Это особенно важно для муниципалитетов, которым весьма сложно в процессе рутинных дел выделять время и ресурсы на анализ, выбор и внедрение новых методов и форм управления достижением муниципальных интересов. Также к положительным моментам можно отнести то, что данный вид аудита позволяет организовать проверку не постфактум, по истечении отчетного периода, а в любое время; это дает возможность оперативного выявления проблем и недостатков. Внешний аудит качества дает независимое мнение о состоянии процедур управления, позволяя всем заинтересованным пользователям узнать о качестве управления их территорией и сравнить ее с другими, а также принять необходимые меры по исправлению ситуации в случае необходимости.

Говоря же о муниципальном аудите в современной России, следует отметить, что он развивается, в основном, в сфере проверок муниципальных организаций со стороны коммерческих аудиторских фирм и индивидуальных аудиторов.

Это стало возможным благодаря наличию нормативной базы, определяющей принципы и методологию аудита и процедуры его проведения, а также возможности проверки отчетности предприятий со стороны субъектов коммерческого аудита. При этом в данной сфере активно развивается аудит муниципальных унитарных предприятий, практика проведения которого насчитывает уже более 20 лет, тогда как аудит бюджетных учреждений практически не развит.

Аудит муниципальных учреждений и органов власти со стороны органов местного самоуправления и специально созданных ими институтов находится в зачаточном состоянии. Происходит это во многом вследствие отсутствия нормативной базы, определяющей методологию применения аудита данных объектов, а также достаточного числа квалифицированных специалистов в органах местной власти. Усложняет ситуацию и «молодость» местного самоуправления: муниципальная реформа, кардинально изменившая всю его систему, началась в конце 2003 г. и идет до сих пор.

Если говорить об аудите эффективности, то только начинают появляться его отдельные элементы, а относительно применения аудита качества в сфере местного самоуправления России можно отметить, что пока нет ни опыта его

применения, ни методологических разработок его проведения, поэтому развитие аудита эффективности и особенно такого его подвида, как аудита качества, — это резерв для органов местной власти в области совершенствования управления муниципальными образованиями и реализации муниципальных интересов.

Литература

1. *Овчаренко О.* Муниципальный аудит качества // GAAP.RU [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gaap.ru/biblio/avtor/ovcharenko/articles/003.asp> (дата обращения: 01.02.2014).
2. *Подольский В.И.* и др. Аудит: учебник для студ. сред. проф. учеб. заведений / Под ред. В.И. Подольского. 5-е изд., перераб. и доп. М.: Академия, 2009. 352 с.
3. *Робертсон Б.* Лекции об аудите качества. М.: Стандарты и качество, 2000. 264 с.
4. *Рябухин С.Н.* Аудит эффективности использования государственных ресурсов. М.: Наука, 2004. 284 с.
5. Modernizing Accounting and Auditing Standards for the 21st Century. Florida Institute of CPAs, University of Florida: United States Government, 2006. 33 p.
6. State Audit in the European Union. Great Britain: NAO Information Center, 2005. 280 p.

Literatura

1. *Ovcharenko O.* Municipal'ny'j audit kachestva // GAAP.RU [E'lektronny'j resurs]. URL: <http://www.gaap.ru/biblio/avtor/ovcharenko/articles/003.asp> (data obrashheniya: 01.02.2014).
2. *Podol'skij V.I.* i dr. Audit: uchebnik dlya stud. sred. prof. ucheb. zavedenij / Pod red. V.I. Podol'skogo. 5-e izd., pererab. i dop. M.: Akademiya, 2009. 352 s.
3. *Robertson B.* Lekcii ob audite kachestva. M.: Standarty' i kachestvo, 2000. 264 s.
4. *Ryabuxin S.N.* Audit effektivnosti ispol'zovaniya gosudarstvenny'x resursov. M.: Nauka, 2004. 284 s.
5. Modernizing Accounting and Auditing Standards for the 21st Century. Florida Institute of CPAs, University of Florida: United States Government, 2006. 33 p.
6. State Audit in the European Union. Great Britain: NAO Information Center, 2005. 280 p.

O.V. Shinkaryova

Audit as a Factor of Municipalities Interests Development

The aspects of municipal interests in audit realization. The directions of realization of municipal interests depending on a type of audit — financial or efficiency audit — are revealed. The subspecies of audit of efficiency — quality audit — are considered, and its role in development of interests of municipalities is analyzed.

Key words: municipality; audit; financial audit; efficiency audit; quality audit; municipal interests; financial resources.

О.В. Карбанова

Особенности контроля и оценки эффективности использования государственных средств, выделенных на агропромышленный и природоохранный комплексы Российской Федерации

Рассматриваются проблемы контроля и оценки эффективности государственных закупок в сфере агропромышленного и природоохранного комплексов. Представлены результаты анализа особенностей осуществления государственных закупок товаров, работ и услуг. Отражена специфика осуществления контрольной функции при реализации государственных закупок в агропромышленном и природоохранном комплексах с введением федеральной контрактной системы. Предложены рекомендации по совершенствованию финансового контроля в указанных сферах.

Ключевые слова: государственные расходы; бюджетные средства; государственные закупки; сельское хозяйство; охрана окружающей среды.

Сектор государственных закупок имеет сегодня стабильную тенденцию к росту, которая прерывалась лишь в кризисные 2008–2009 гг. В целом, по итогам 2012 г. объем закупок по госсектору достиг 4650 млрд руб., что составило 31,7 % от национального рынка закупок [5].

Однако рынок государственных закупок представляет собой недостаточно прозрачную среду, в которой ежегодно миллиарды рублей расходуются с низкой степенью эффективности: в 2011 г. потери от закупок по завышенным ценам составили 275 млрд руб., а доля потерь в объеме размещенного заказа — 5,9 %.

Заметим, что Послание Президента Федеральному собранию на 2013 год содержит особое требование к повышению эффективности бюджетных расходов: «Важнейшее значение имеет аудит эффективности и целесообразности бюджетных расходов, закупок государства и госкомпаний, а также публичная отчетность о ходе и результатах исполнения госконтрактов» [4].

Объем государственных закупок в агропромышленном и природоохранном комплексах в целом невелик: объем закупок рассмотренных ведомств

не превышает 0,5 % от общего объема закупок. Предположительно, это является одной из причин низкой активности при разработке внутриведомственной документации по размещению заказа и заключению контрактов.

Главными распорядителями средств федерального бюджета в рамках агропромышленного комплекса являются Министерство сельского хозяйства Российской Федерации (Минсельхоз России), Федеральное агентство по рыболовству (Росрыболовство) и Федеральная служба по ветеринарному и фитосанитарному надзору (Россельхознадзор), в рамках природоохранного комплекса — Министерство природных ресурсов и экологии Российской Федерации (Минприроды России), Федеральная служба по гидрометеорологии и мониторингу окружающей среды (Росгидромет), Федеральная служба по надзору в сфере природопользования (Росприроднадзор), Федеральное агентство водных ресурсов (Росводресурсы), Федеральное агентство по недропользованию (Роснедра); также к числу распорядителей средств в указанной сфере относят Министерство Российской Федерации по развитию Дальнего Востока (Минвостокразвития России).

Указанные федеральные министерства и подведомственные им федеральные службы и федеральные агентства находятся под руководством Правительства Российской Федерации.

Федеральная служба по экологическому, технологическому и атомному надзору (Ростехнадзор) непосредственно относится к Правительству Российской Федерации и также распоряжается выделяемыми бюджетными средствами.

Статистика государственных закупок в агропромышленном и природоохранном комплексах за 1 полугодие 2013 г. приведена в таблице 1.

Таблица 1

**Количество заключенных государственных контрактов
в агропромышленном и природоохранном комплексе за I полугодие 2013 г.¹**

Министерство (ведомство)	Всего контрактов, ед.	Сумма, тыс. руб.	В том числе в форме открытого аукциона в электрон- ной форме, ед.	Сумма, руб.
Минсельхоз России	135	546 353,953	28	416 705,274
Росрыболовство	38	790 035,492	25	160 617,866
Россельхознадзор	11	28 428,660	1	2 298 291,84
Минприроды Рос- сии	12	326 105,574	2	4 422,110
Росгидромет	29	199 443,100	1	900,000
Росприроднадзор	4	18 697,660	0	0
Росводресурсы	14	26 457,211	5	12 872,233
Роснедра	33	3 263 542,837	2	3 538,187
Минвостокразвития России	13	79 330,968	6	33 837,425
Ростехнадзор	72	155 141,254	19	34 626,804

¹ Здесь и далее все таблицы, рисунки, схемы разработаны и выполнены автором статьи на основе данных, содержащихся в Реестре контрактов [3], если не указана иная информация.

Как видно из приведенной таблицы, доля открытых аукционов в электронной форме в общем количестве заключенных рассматриваемыми ведомствами контрактов крайне мала, хотя эта форма заключения контрактов считается одной из самых прозрачных и эффективных. В целом по закупкам всеми ведомствами всех отраслей доля заказов, размещенных в форме открытого аукциона в электронной форме, значительно преобладает над остальными формами (в первом полугодии 2013 г. составила 59 %, за 2012 г. — 55 %).

Один из важных показателей нарушений действующего порядка закупок для государственных нужд — количество обоснованных жалоб на действия заказчика и конкурсных комиссий. Как правило, в результате поступления жалобы проводится внеплановая проверка контролирующим органом (Федеральная антимонопольная служба и ее управления в субъектах Российской Федерации).

Официальный сайт Российской Федерации о размещении заказов предоставляет некоторую возможность проводить сводный анализ последних периодов, т. е. получать оперативную информацию о нарушениях при выполнении госзаказа. Однако многие операции приходится выполнять вручную, система не выдает консолидированных данных, предоставляя информацию только по конкретному заказчику либо распорядителю средств.

В первом полугодии 2013 г. был выявлен ряд жалоб, в том числе: поступили жалобы на Минсельхоз России, который неправомерно отклонил котировочную заявку, оставил заявку без рассмотрения; жалоба на Росгидромет содержала информацию, что документация об аукционе в электронной форме подготовлена под конкретного производителя; Роснедрами были установлены излишние требования к составу заявки на участие в конкурсе, а именно к предоставлению в составе заявки на участие в конкурсе анкеты участника размещения заказа, банковских реквизитов участника размещения заказа и расчета цены контракта по объемам и видам услуг; Ростехнадзор отказал в допуске к участию в открытом аукционе в электронной форме.

Жалобы предъявлены преимущественно в исполнительных органах в субъектах Российской Федерации. В результате были инициированы проверки субъектов жалоб, информация по которым сведена в реестр результатов контроля (решения, предписания, акты). Данные о результатах рассмотрения жалоб представлены в таблице 2.

Таблица 2

Анализ реестра результатов контроля в первом полугодии 2013 г.

Ведомство	Тип проверки		Обжалуемое решение		
	плановая	внеплановая	всего жалоб	признано обоснованными	признано необоснованными
Минсельхоз России	2	10	12	5	7
Минприроды России	1	5	6	1	5
Роснедра	—	1	1	1	—

Кроме того, примечательно, что заключение контрактов главными распорядителями бюджетных средств в агропромышленном и природоохранном комплексах в течение года происходит неравномерно.

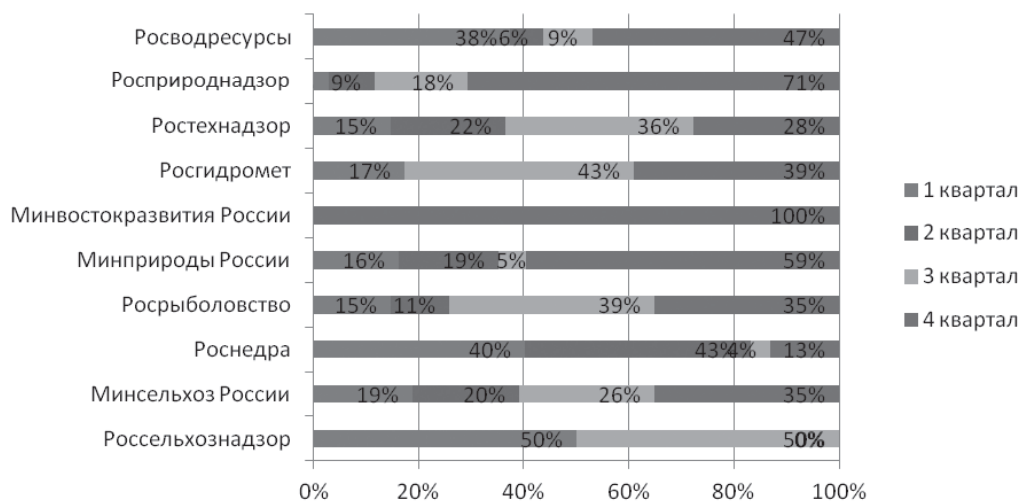


Рис. 1. Распределение количества государственных контрактов, заключенных главными распорядителями бюджетных средств в агропромышленном и природоохранном комплексах в течение 2012 г., %

Рисунок 1 наглядно демонстрирует превышение доли государственных контрактов, заключаемых главными распорядителями бюджетных средств, в IV квартале по сравнению с остальными временными периодами. Такое превышение наблюдается в следующих ведомствах: Минприроды России, Минсельхоз России, Росводресурсы, Росприроднадзор.

Таким образом, причины неравномерного исполнения расходов — несвоевременное проведение торгов, утверждение проектно-сметной документации, необеспечение контроля за своевременным и качественным исполнением подрядчиками работ, определенных условиями государственных контрактов. Вместе с тем неравномерное использование бюджетных ассигнований приводит к образованию неисполненных назначений на конец года и, как следствие, неэффективному расходованию бюджетных средств.

Федеральная контрактная система должна препятствовать проиллюстрированным выше так называемым закупкам четвертого квартала. Система планирования не даст заказчикам возможности откладывать на конец года запланированные закупки, как правило, проводимые по упрощенной процедуре.

На сегодняшний день размещенные в сети Интернет планы-графики размещения заказов и планов закупок демонстрируют иной подход. Так, план-график размещения заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для нужд Минсельхоза России (в части Департамента ветеринарии и Департамента экономики и анализа) на 2012 г. отражает закупки на два квартала: 31 контракт в I квартале, 62 — во II квартале.

На III и IV кварталы информации не представлено. Такой подход говорит о несовершенстве внутриведомственных процессов планирования. При этом своевременное и достоверное планирование — одно из требований Федерального закона от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».

Вместе с тем эффективное использование средств, направляемых на осуществление закупок, может привести к значительной экономии средств федерального бюджета.

Рассматриваемым субъектам удалось достичь определенной экономии бюджетных средств за первое полугодие 2013 г.: максимального показателя добились Росводресурсы — 12,6 % (лидирующая позиция по экономии средств за указанный период среди всех ведомств федерального уровня у Федеральной службы по тарифам — 24,22 %), Минприроды России — 9,1, Росприроднадзор — 8,34, Росрыболовство — 8,17, Россельхозакадемия — 7,95, Россельхознадзор — 7,83, Минсельхоз России — 5,31, Росгидромет — 5,97 %. Самый низкий показатель — Роснедра (3,66 %) [2]. Сравнение с прочими ведомствами демонстрирует возможность повышения эффективности работы ведомств агропромышленного и природоохранного комплексов в области государственных закупок.

Повысить уровень прозрачности закупочного процесса, играющего все большую роль в экономике, можно только с помощью усиления контрольной функции, ужесточения правил и регламентов, поэтому большие надежды возлагаются на закон о федеральной контрактной системе, который должен обеспечить прозрачность государственных закупок.

С вступлением в силу Закона № 44-ФЗ полномочия по осуществлению контроля будут разделены между тремя разновидностями органов государственной власти и местного самоуправления; будет подробно определено, как должны разрешаться противоречия между результатами проверок муниципальных, региональных и федеральных органов.

Действующие нормы законодательства Российской Федерации в области государственных закупок не позволяют исключить случаи необоснованного завышения цен и заключения контрактов с заведомо некомпетентными и недобросовестными исполнителями, что является благоприятной почвой для коррупции. В связи с этим государственные закупки не могут в полной мере влиять на структурные преобразования в российской экономике и являться способом стимулирования технологической модернизации и повышения конкурентоспособности эффективных производителей.

Результаты контрольных мероприятий подтверждают необходимость реформы законодательства в области регулирования государственных закупок и перехода на федеральную контрактную систему, позволяющую эффективно использовать ресурсы и получать надлежащее качество поставляемых товаров, работ и услуг.

Литература

1. Заключение Счетной палаты Российской Федерации на отчет об исполнении федерального бюджета за 2011 год // Счетная палата Российской Федерации: Сайт. 2012. URL: http://www.ach.gov.ru/userfiles/tree/zakl-2011-tree_files-fl-619.pdf (дата обращения: 14.08.2013 г.).
2. Общественный контроль: раздел сайта «Закупки». URL: <http://zakupki.gov.ru> (дата обращения: 14.08.2013 г.).
3. Официальный сайт Российской Федерации в сети Интернет для размещения информации о размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг. URL: <http://zakupki.gov.ru/> (дата обращения: 14.08.2013 г.).
4. Послание Президента РФ Федеральному собранию от 12.12.2012 г. // Российская газета. 2012. 13 декабря. № 287.
5. Проект «Национальный рейтинг прозрачности закупок» [Сайт]. 2012. URL: <http://nrpz.ru/ezhednevnik/2012.html#content> (дата обращения: 14.08.2013 г.).

Literatura

1. Zaklyuchenie Schetnoj palaty' Rossijskoj Federacii na otchet ob ispolnenii federal'nogo byudzheta za 2011 god // Schetnaya palata Rossijskoj Federacii: Sajt. 2012. URL: http://www.ach.gov.ru/userfiles/tree/zakl-2011-tree_files-fl-619.pdf (data obrashheniya: 14.08.2013 g.).
2. «Obshhestvenny'j kontrol'»: razdel sajta «Zakupki». URL: <http://zakupki.gov.ru> (data obrashheniya: 14.08.2013 g.).
3. Oficial'ny'j sayt Rossijskoj Federacii v seti Internet dlya razmeshheniya informacii o razmeshhenii zakazov na postavki tovarov, vy'polnenie rabot, okazanie uslug. URL: <http://zakupki.gov.ru/> (data obrashheniya: 14.08.2013 g.).
4. Poslanie Prezidenta RF Federal'nomu sobraniyu ot 12.12.2012 g. // Rossijskaya gazeta. 2012. 13 dekabrya. № 287.
5. Proekt «Nacional'ny'j rejting prozrachnosti zakupok» [Sajt]. 2012. URL: <http://nrpz.ru/ezhednevnik/2012.html#content> (data obrashheniya: 14.08.2013 g.).

O.V. Karabanova

The Features of Budget Assets Effectiveness Estimation in Russian Federation Agricultural and Environmental Sectors

The problems of control and efficiency assessment of government procurements in the sphere of agro-industrial and nature protection complexes are considered. There are the analysis results of the main problems of government procurements of goods, works and services presented. The specificity of control function implementation at realization of government procurements in agro-industrial and nature protection complexes with introduction of federal contract system is reflected. The recommendations on financial control improvement in the specified spheres are offered.

Key words: public expenditures; budgetary funds; government procurements; agriculture; environmental protection.

С.А. Шарапова

Оценка эффективности управления сбытовыми каналами страховой компании на рынке промышленного страхования

Разработаны некоторые вопросы методологического подхода к оценке эффективности функционирования сбытовых каналов страховой компании. Исследованы методы и способы определения эффективности бизнес-процессов, оценены возможность и границы применимости их в сфере страховых отношений на рынке промышленного страхования. Предложено использование эталонного и экспертного подходов для построения структур и схем бизнес-моделей страховых процессов на основе имитационного моделирования.

Ключевые слова: вертикально интегрированные системы; рынок промышленного страхования; эффективность функционирования сбытовых каналов.

Современные рыночные отношения страхового рынка диктуют новые требования к методологической базе организации сбытовых процессов страховщика, заставляя его искать способы оптимизации данных процессов. Эффективность организации и управления потоковыми процессами в страховой компании напрямую влияет на конкурентоспособность страховой организации и страховых продуктов.

Эффективность функционирования сбытовых каналов — это относительная характеристика результативности деятельности страховой компании как управляющей системы, отражающейся в различных показателях как посреднической структуры (объекта управления сбытового канала), так и собственно сбытовой деятельности (субъекта управления). Так как организация сбытовой системы (типы, виды и уровни каналов продаж, применяемые технологии) значительно различается у страховых компаний, особенно в зависимости от их размера и сегмента промышленного рынка, можно предполагать, что эффективность сбытовой системы у страховщиков будет колебаться в значительных пределах [12: с. 30].

Является бесспорным тот факт, что функционирование сбытовой системы страховщика направлено на достижение главной стратегической цели — постоянное и возрастающее повышение прибыльности на основе оказания страхователям качественных страховых услуг и рациональности использования финансовых, материальных и информационных ресурсов. Поэтому применительно к поставленной задаче формирования модели определения эффективности системы сбыта страховых продуктов необходимо определить и обосновать параметры, критерии и важнейшие показатели эффективности основной деятельности страховщика.

Из предложенного выше определения эффективности сбытовой деятельности страховых компаний следует, что для представления параметров и критериев эффективности в математическом выражении необходимо определить соотношение в соизмеримом виде полученной за определенный период прибыли и затрат на ресурсы, вовлеченные в процессы деятельности по организации и управлению сбытом страховых продуктов.

Одним из способов расчета данного отношения с учетом соизмеримости текущих поступлений прибыли и понесенных страховой компанией затрат может быть использование методологии чистой приведенной стоимости денежных средств страховщика, участвующих в данных операциях за рассматриваемый и предшествующий периоды.

Соответственно, представляется возможным привести стоимость вложенного в построение и управление сбытовой системой капитала к уровню текущих затрат страховщика путем умножения этой стоимости на внутреннюю норму доходности страховой организации [6: с. 33]. Внутренняя норма доходности при этом может рассчитываться страховщиком на основе показателя общей прибыли и средней стоимости основного и оборотного капитала за предшествующий период (или, для обеспечения меньшей погрешности, за несколько предшествующих периодов). В качестве внутренней нормы доходности при отсутствии накопленных статистических данных для расчета страховой компании может быть рекомендовано использование в течение некоторого времени таких данных, как ставка рефинансирования ЦБ РФ или ставка по банковским кредитам.

Данный способ определения эффективности является одним из хорошо исследованных и широко применяемых в финансовом менеджменте и управлении проектами, где большинство процессов изначально носит целостный, заверченный характер и подобный системный подход может быть реализован довольно просто.

Однако при переходе к процессному управлению, при определении эффективности сбыта многие страховщики сталкиваются с целым рядом затруднений методологического и статистического характера. Часто отдельные страховые процессы и операции не могут быть четко соотнесены с долями прибыли и затрат, а процесс усреднения сильно снижает точность определения параметров эффективности и, самое главное, смещает акценты. Многие затратные вспомогательные процессы становятся необоснованно важными, и управленческие мероприятия ставят целью дальнейшее сокращение затрат на основные процессы, что зачастую приводит к серьезным сбытовым проблемам страховщика.

В условиях процессного подхода для оценки эффективности сбытовой деятельности страховщика возможно применение моделирования. Практика страхового менеджмента показывает, что использование экономических и организационных моделей позволяет описать деятельность страховой компании на всех этапах ее логистического цикла (в том числе сбыта), а также отдельные

функциональные сферы. Принимая во внимание возможности постоянного изменения в процессах организации сбытовых каналов и предпочтениях страхователей, требуется интегрированный подход к построению моделей всех элементов управления страховой компанией и процессов, протекающих в ней [7].

В рамках сбытовой бизнес-модели отображаются все объекты, процессы, правила выполнения сбытовых операций, приоритетная сбытовая стратегия страховщика, а также критерии оценки эффективности функционирования сбытовой системы. Одной из важных составляющих бизнес-модели является информационная модель, описывающая все существующие и проектируемые информационные потоки по взаимодействию страховщика, посреднической сети и страхователей, правила обработки информации и алгоритмы маршрутизации всех элементов внешнего и внутреннего информационного поля страховой компании.

Эффективность бизнес-модели обеспечивается за счет ее соответствия внешним возможностям и внутренним ресурсам страховой компании, ее стратегическим сбытовым целям и согласованности взаимодействия основных ее участников и компонентов.

Бизнес-модель страховщика включает в себя следующие элементы:

- стратегические цели и корпоративные сбытовые и инвестиционные стратегии, определяющие на входе модели ресурсы страховщика и функции, преобразующие на выходе ресурсную базу в страховые продукты, дополнительные услуги и информацию [1: с. 38];
- финансовые, информационные и материальные ресурсы, необходимые страховой компании для достижения сбытовых целей;
- организационная структура управления страховой компанией (ее сбытовыми и сопряженными с реализацией сбыта подразделениями);
- система посреднических структур, экономически заинтересованных в интенсификации процессов сбыта страховых продуктов;
- собственно сбытовые бизнес-процессы и функции страховщика;
- пакеты страховых продуктов и отдельные страховые услуги, имеющие ценность для производственных предприятий-страхователей и некоторых других элементов внешней среды (государственных органов регулирования страхового рынка, местных сообществ, деловых партнеров производственных предприятий и других).

Всю систему сбыта страховых продуктов можно представить состоящей из отдельных деловых организационных мероприятий и технологических операций, т. е. бизнес-процессов: построение логистической цепи сбыта страхового продукта, оценка страховых рисков конкретного предприятия-страхователя и андеррайтинг, формирование пакета страховых продуктов для предприятия и дополнительных услуг сопровождения договора, организация продажи, расчет и выплата посреднических вознаграждений цепи посредников, урегулирование убытков в случае их возникновения, организация прерывания / продления договора страхования. На практике данные процессы

пересекаются, накладываются друг на друга по времени и участникам, повторяются, поэтому не всегда удается четко их разграничить. Однако видится возможным выделить основную их последовательность и условно разделить на составляющие, которые затем можно будет четко оценить с помощью эталонного или экспертного подходов.

Суть эталонного подхода сводится к сравнению с параметрами и показателями, характеризующими эффективность организационной структуры вертикально интегрированного сбыта страховых продуктов как эталонного варианта системы управления страховыми процессами. Требуемые характеристики работы сбытовых подразделений принимаются в качестве нормативных. В качестве эталонного варианта может приниматься как проектируемая система сбыта, так и реально функционирующие подразделения страховщика. Тогда в первом случае сравнительная эффективность исследуемой системы определяется на основе сопоставления нормативных и устанавливаемых параметров сбытовой системы (с преимущественным акцентом на количественные методы сравнения). Во втором случае сравнивают с показателями эффективности и характеристиками функционирующей сбытовой вертикально интегрированной системы.

Экспертный подход позволяет оценивать эффективность как комплексно, для всей вертикально интегрированной системы сбыта, так и для отдельных ее процессов и их функциональных совокупностей.

Экспертная оценка эффективности сбытовых процессов основана на использовании как количественного, так и качественного подходов, позволяющих оценивать эффективность управления по целому ряду групп параметров и показателей [8].

Вертикально интегрированная система сбыта страховых продуктов должна создавать и поддерживать возможность активного контакта страхователя со страховщиком, как это происходит в традиционной системе сбыта страховых услуг. Кроме того, может потребоваться организация прямого взаимодействия предприятия-клиента с андеррайтерами, специалистами по рассмотрению и урегулированию страховых убытков, экспертами, бухгалтерами, сюрвейерами, аудиторами и юристами. Все перечисленные специалисты, сопровождая договор страхования, непосредственно воздействуют на качество и, в конечном итоге, на эффективность процессов страхования. Именно они формируют конкретные потребительские свойства страховой услуги, которые субъективно оценивает страхователь. Посреднические структуры, выполняя функции определения условий заключаемого договора страхования и урегулирования размеров страхового возмещения или выплаты, также участвуют в дополнительном обеспечении потребительских качеств страхового продукта.

Результат разграничения отдельных бизнес-процессов сбыта страховых продуктов существенно влияет на построение цели и взаимосвязи данных и сопутствующих бизнес-процессов и на их финансовый результат.

Хотя сбыт страховых продуктов направлен на увеличение поступления к страховщику объемов страховой премии (входящий финансовый поток), некачественно осуществляемый андеррайтинг страховых рисков может привести к непрогнозируемому росту страховых выплат и тем самым существенно снизить ожидаемый финансовый результат и даже поставить под угрозу финансовую устойчивость отдельных видов страхования (инвестиционная функция страховой компании частично нивелирует подобные ошибки андеррайтинга). Особенно это актуально для сектора крупного промышленного страхования.

Данный аспект представляется важным в современных условиях организации интернет-канала по продаже страховых продуктов, в котором страховщики и страхователи проявляют серьезную заинтересованность. Привлекательность данного канала для страховых компаний обусловлена возможностью экономии на аквизиционных расходах, а также привлечения страхователей из среды пользователей Интернета, а руководителям производственных предприятий, являющихся потенциальными страхователями, интернет-продажи позволяют существенно сократить время на приобретение страхового полиса.

Однако при процессном подходе к сбыту страховых продуктов разработка соответствующих сервисов интернет-ресурсов по онлайн-калькуляции страховых тарифов и организация консультирования страхователей представляют собой серьезную задачу для страховщика [5: с. 42].

Для получения положительного финансового результата системы сбыта страховых услуг необходимы как правильный расчет стоимости страховой услуги (тарифной ставки), осуществляемый исходя из статистической оценки предлагаемого на страхование промышленного риска, так и отбор на страхование таких промышленных объектов (и выбор страховых рисков), для которых убыток по страховому портфелю в целом будет ниже суммарного тарифного убытка. Например, прием на страхование производственного оборудования не старше определенного возраста. Отобранные с соблюдением данного условия объекты страхования и страховые риски можно определить как качественные (рентабельные), а соответствующая им сумма выплаченного страхового возмещения по страховым случаям является рентабельным убытком. Положительное значение разницы между тарифным и рентабельным убытками свидетельствует о положительном финансовом результате работы сбытовой системы по определенному виду страхования.

Среди задач, позволяющих повысить эффективность работы сбытовых подразделений страховщика, должны быть не только маркетинговые и рекламные мероприятия, стимулирующие сбыт, но и целый ряд мероприятий, направленных на снижение вероятности наступления страховых случаев по принимаемым на страхование рискам промышленных организаций. К ним традиционно относят:

- формирование портфеля принимаемых на страховую защиту рисков конкретных страховых объектов;

- разработку, организацию, оценку и корректировку спектра предупредительных мероприятий по снижению вероятности наступления типовых для данных объектов рисков;
- уменьшение кумуляции убытков;
- соблюдение законодательно установленного ограничения лимитов ответственности страховщика по отдельному риску;
- организацию и реализацию системы перестрахования.

Выполнение перечисленных мероприятий требует от сети страховых посредников специальных знаний, интуиции и умения прогнозировать результат договора страхования. Можно с уверенностью утверждать, что их проведение в практике сбыта страховых продуктов, на первый взгляд, неизбежно ограничивает продажи страховых полисов, и цели страховщика вступают в противоречие с целями страховых посредников.

Разрешение данного противоречия может быть реализовано путем разделения страховщиком страховых продуктов на массовые виды страхования (объектами которых являются однородные и относительно простые объекты и риски, не требующие тщательной индивидуальной оценки и сопровождения) и страхование сложных объектов и опасных рисков (где необходимы индивидуальный андеррайтинг и детальное обсуждение условий договора страхования). При сбыте массовых видов страховых продуктов условия страхования необходимо стандартизировать, что существенно упрощает вертикальную интеграцию сбыта и организацию финансового и информационного взаимодействия участников сбытовых каналов.

Эффективная организация вертикально интегрированного сбыта представляется возможной и в случае заключения договоров страхования сложных производственных объектов и опасных рисков. Однако в данных условиях от страховщика потребуются четко составленное моделирование не только сбытовых процессов, но и процессов сопровождения и обслуживания индивидуальных страховых предложений.

Вертикально интегрированная сбытовая система страховых продуктов на рынке промышленного страхования может быть построена по схеме, представленной на рисунке 1.

Практика формирования сбытовой системы в российских страховых компаниях требует совершенствования с учетом интересов страхователей и посредников. Среди основных современных тенденций данного процесса исследователи выделяют: расширение ассортимента страховых продуктов (особенно пакетируемых), повышение интереса страховых посредников к упрощенным и стандартизированным продуктам, рост сходства продуктовых предложений разных страховых компаний, повышение актуальности для корпоративных страхователей индивидуализированных форм и рост степени влияния посреднических структур на процессы проектирования и изменения ассортимента страховых продуктов [4: с. 79].



Рис. 1. Схема системы сбыта страховых продуктов с участием вертикально интегрированных посреднических структур

Основной бизнес-процесс оказания страховой услуги, на который существенно влияет сбытовая система страховщика, — продажа страхового полиса (подписание договора и организация перечисления страховой премии). Данный процесс продолжается весь срок действия договора и может быть разбит на следующие операции:

- формирование договора страхования по конкретным его условиям;
- организация подписания и передачи страхового полиса;
- ввод и хранение договора в базе данных страховщика;
- отражение операций и отчислений по ним в системе бухгалтерского учета;
- контроль за своевременностью и полнотой поступления страховой премии (или страховых взносов при уплате их в рассрочку);
- расчет страховых резервов и организация их инвестирования в соответствии с действующими правилами, прописанными в приказе Министерства Финансов РФ от 02.07.2012 № 100н (данная операция находится за пределами работы системы вертикально интегрированного сбыта страховых продуктов) [9];
- контроль за состоянием застрахованного объекта (для промышленных объектов внимание должно быть сконцентрировано на условиях эксплуатации, хранения, наличии или отсутствии модернизаций, ремонтных работ и т. п., для человеческих ресурсов — на производственных условиях) в целях своевременного отслеживания изменений в динамике страховых рисков и внесения соответствующих корректировок в размеры страховых сумм и премий;

- внесение требуемых страхователем изменений в договор страхования;
- отслеживание сроков окончания страхового договора для своевременного предложения страхователю его пролонгации или перезаключения;
- предоставление страхователям дополнительных экономических и юридических услуг, возможных по данному типу договора страхования.

Важнейшим завершающим процессом сопровождения договора страхования является расчет и осуществление страховой выплаты при наступлении страхового случая. Традиционно данные бизнес-процессы находятся преимущественно в ведении страховщика. Однако брокерские посреднические структуры также участвуют в урегулировании страховых случаев. Важность данного бизнес-процесса обусловлена его непосредственным влиянием на формирование показателя качества обслуживания страхователя и во многом определяет эффективность будущего развития как сбытовой системы, так и всей страховой деятельности компании.

Важно отметить, что для руководителя промышленного предприятия-страхователя страховой продукт становится реальным только при наступлении страхового случая и проявляется в виде выплаты страхового возмещения.

Из всех бизнес-процессов именно андеррайтинг и урегулирование убытков являются исключительно страховыми, при этом последний имеет наиболее выраженный имиджевый и маркетинговый характер.

Полная или частичная компенсация материальных и финансовых потерь является существенным критерием качества страхования и отражается как на мнении страхователя о страховой организации, так и на решении взаимодействовать с посреднической системой и даже принимать дальнейшее участие в добровольном страховании.

В среднем страховые компании теряют до 6 % (по автострахованию — до 20 %) клиентов из-за недовольства страхователей сроками и размерами страховых выплат [2].

С учетом серьезности последствий проявления присущих бизнес-процессам рисков страховщику необходимо предусматривать возможность их бизнес-моделирования в целях минимизации финансовых и организационных последствий.

Еще одной целью разработки бизнес-модели сбытовой системы страховой компании может быть выявление и согласование противоречивых целей и требований к построению и организации сбытовой функции страховщика. Проектирование бизнес-модели позволяет провести анализ и определить причины, препятствующие достижению страховщиком своих целей, осуществить координацию и выработать рекомендации по устранению несоответствий.

В связи с этим представляется целесообразным рассмотреть метод имитационного моделирования, который, согласно ряду исследований, может быть успешно применен в рамках процессного подхода [11].

На основе типовых понятий имитационной модели: потоков, уровней и темпов — возможно построение и оценка показателей эффективности

бизнес-процессов. При построении имитационной модели в сфере управления традиционно используют три потока: информационный, финансовый и кадровый.

Процедуры построения существенно зависят от типа и размера страховщика, специфики проведения им информационной, финансовой и кадровой деятельности. Тем не менее обобщенно их можно представить в виде системы дифференциальных уравнений, связывающих уровни и темп (скорость изменения уровней сбытовой системы) [3]:

$$\begin{cases} \frac{dX}{dt} = A(t) \cdot X + F(t) + \xi(t), \\ X(1) = X_0 + \Delta t \cdot [A^+(t, X_0) - A^-(t, X_0)] + F(0) + \Delta \xi, \end{cases}$$

где $X(t)$ — вектор уровней сбытовой системы страховщика, $A(t)$ — матрица темпов (индексы «+» и «-» обозначают рост и сокращение темпов соответственно), $F(t)$ — заданная вектор-функция внешних воздействий (статистика производственных аварий, природных катастроф, пожаров, аварий; изменение ставки рефинансирования ЦБ РФ, требуемых объектов страховых резервов, политики перестрахования и т. п.), Δt — шаг моделирования, $\xi(t)$, $\Delta \xi$ — параметры оценки случайных воздействий на сбытовую систему (в большинстве сфер применения имитационного моделирования описывается Марковским процессом («белый шум») с хорошо прогнозируемыми вероятностными характеристиками) [10: с. 49]. В данной модели его могут составлять усредненные колебания конкретных значений параметров страхового договора: страховых сумм застрахованных производственных объектов, сроков действия договоров страхования, установления франшиз и т. п.

Целью моделирования бизнес-процессов вертикально интегрированной сбытовой системы страховщика является анализ эффективности и обеспечения качества управления сбытовой системой по следующим ключевым ее характеристикам: периоду неустойчивой работы и периоду устранения искажений и сбоя в работе системы, что, несомненно, отражается на финансовых потоках страховщика.

Таким образом, эффективность создания и управления вертикально интегрированной системой сбыта страховых продуктов необходимо определять по трем следующим направлениям:

- экономическая эффективность работы сбытовой системы для страховой компании и предприятий посреднической сети, оцениваемая по широкому спектру финансово-экономических показателей движения финансовых средств в сбытовой системе;
- управленческая эффективность вертикальной интеграции сбыта страховщика, определяемая степенью реализации его рыночных целей: с данных позиций наиболее эффективным является не управление, приводящее к максимальному результату при минимальных затратах, а управленческая деятельность, в максимальной степени реализующая поставленную сбытовую цель [8];

- социально-экономическая эффективность сбытовой деятельности для производственных предприятий-страхователей, позволяющая им чувствовать финансовую целесообразность и постоянную защищенность их хозяйственной и коммерческой деятельности от рисков в результате заключения страховых договоров.

Литература

1. *Акопова Е.С., Андреева Л.Ю.* Глобализация страхового рынка: информационно-сетевая парадигма. Ростов н/Д: Изд-во РГЭУ РИНХ, 2004. 407 с.
2. *Архипов А.П.* Основные бизнес-процессы страхования // Финансовый менеджмент в страховании / А.П. Архипов. М.: ИНФРА-М, 2010. URL: <http://бизнес-учебники.рф/finance/osnovnyie-biznes-protsessyi.html>
3. *Борщёв А.* От системной динамики и традиционного ИМ — к практическим агентным моделям: причины, технология, инструменты // Имитационное моделирование систем: Портал. 2004. URL: <http://www.gpss.ru/paper/borshevarc.pdf>
4. *Жилкина М.С.* Управление бизнес-процессом разработки страховых продуктов // Страховой менеджмент: Альманах. 2010. С. 77–84.
5. Интернет-технологии в страховании: настоящее и будущее // Страховой бизнес. 2010. № 3. С. 40–45. URL: <http://www.insurebiz.ru/article/27>.
6. *Косов В.В., Лившиц В.Н., Шахназаров А.Г.* Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов. М.: Экономика, 2000. 421 с.
7. *Кугушева Т.В.* Особенности бизнес-модели страховой организации // Кафедра «Теории и технологий в менеджменте» ЮФУ: Сайт. URL: <http://management61.ru/index.php?do=static&page=kugushevastat1> (дата обращения: 05.05.2014).
8. *Пивнев Е.С.* Теория управления: учебное пособие. Томск: ТМЦДО, 2005. 246 с. URL: <http://vse-uchebniki.com/teoriya-upravleniya-besplatno/111-ponyatie-effektivnosti-upravleniya-22617.html>
9. Приказ Минфина России от 02.07.2012 № 100н «Об утверждении Порядка размещения страховщиками средств страховых резервов» (зарегистрирован Минюстом России 03.08.2012 г. 25102).
10. *Снетков Н.Н.* Имитационное моделирование экономических процессов: учебно-практическое пособие. М.: Изд. центр ЕАОИ, 2008. 228 с.
11. *Созинов А.С.* Моделирование процессного подхода обеспечения качества управления маркетингом предприятия // Энциклопедия маркетинга [Электронный ресурс]. URL: <http://www.marketing.spb.ru/lib-mm/strategy/sozinov/2.htm> (дата обращения: 25.01.2013).
12. *Шихов А.К.* Об определении эффективности системы продаж и деятельности страховой компании // Страховое дело. 2008. № 5. С. 28–46.

Literatura

1. *Akopova E.S., Andreeva L.Yu.* Globalizaciya straxovogo ry'nka: informacionno-setevaya paradigma. Rostov n/D: Izd-vo RGE'U RINX, 2004. 407 s.
2. *Arxipov A.P.* Osnovny'e biznes-processy' straxovaniya // Finansovy'j menedzhment v straxovanii / A.P. Arxipov. M.: INFRA-M, 2010. URL: <http://бизнес-учебники.rf/finance/osnovnyie-biznes-protsessyi.html>

3. *Borshhov A.* Ot sistemnoj dinamiki i tradicionnogo IM — k prakticheskim agentny'm modelyam: prichiny, texnologiya, instrumenty' // Imitacionnoe modelirovanie sistem: Portal. 2004. URL: <http://www.gpss.ru/paper/borshevarc.pdf>
4. *Zhilkina M.S.* Upravlenie biznes-processom razrabotki straxovy'x produktov // Straxovoj menedzhment: Al'manax. 2010. S. 77–84.
5. Internet-texnologii v straxovanii: nastoyashhee i budushhee // Straxovoj biznes. 2010. № 3. S. 40–45. URL: <http://www.insurebiz.ru/article/27>.
6. *Kosov V.V., Livshicz V.N., Shaxnazarov A.G.* Metodicheskie rekomendacii po ocenke e'ffektivnosti investicionny'x proektov. M.: E'konomika, 2000. 421 s.
7. *Kugusheva T.V.* Osobenosti biznes-modeli straxovoj organizacii // Kafedra «Teorii i texnologiy' v menedzhmente» YuFU: Sajt. URL: <http://management61.ru/index.php?do=static&page=kugushevastat1> (data obrashheniya: 05.05.2014).
8. *Pivnev E.S.* Teoriya upravleniya: uchebnoe posobie. Tomsk: TMCDO, 2005. 246 s. URL: <http://vse-uchebniki.com/teoriya-upravleniya-besplatno/111-ponyatie-effektivnosti-upravleniya-22617.html>
9. Prikaz Minfina Rossii ot 02.07.2012 № 100n «Ob utverzhdenii Poryadka razmesheniya straxovshhikami sredstv straxovy'x rezervov» (zaregistririvan Minyustom Rossii 03.08.2012 № 25102).
10. *Snetkov N.N.* Imitacionnoe modelirovanie e'konomicheskix processov: uchebno-prakticheskoe posobie. M.: Izd. centr EAOI, 2008. 228 s.
11. *Sozinov A.S.* Modelirovanie processnogo podxoda obespecheniya kachestva upravleniya marketingom predpriyatiya. URL: <http://www.marketing.spb.ru/lib-mm/strategy/sozinov/2.htm> (data obrashheniya: 25.01.2013).
12. *Shixov A.K.* Ob opredelenii e'ffektivnosti sistemy' prodazh i deyatel'nosti straxovoj kompanii // Straxovoe delo. 2008. № 5. S. 28–46.

S.A. Sharapova

Evaluation of Efficiency of Management of Sales Channels of Insurance Company in the Market of Industrial Insurance

Some questions of methodological approach to an evaluation of efficiency of functioning of sales channels of an insurance company are developed. Methods and ways of determination of efficiency of business processes are investigated, opportunity and limits of their applicability in the sphere of the insurance relations in the market of industrial insurance are estimated. The author offers the use of reference and expert approaches for creation of structures and schemes of business models of insurance processes on the basis of imitating modeling.

Key words: vertically integrated systems; the market of industrial insurance; efficiency of sales channels functioning.

Г.Ю. Котова,
И.В. Платонова

Сравнительный анализ условий ипотечного кредитования для молодых семей России и Норвегии

Выявлены существенные различия в условиях предоставления ипотеки молодым семьям России и Норвегии. Методом рейтинговой оценки определены 5 российских банков с наиболее выгодными условиями для ипотечного кредитования. Проведен сравнительный анализ стоимости вторичного жилья в городах Осло и Москве.

Ключевые слова: ипотечное кредитование; стоимость вторичного жилья; метод рейтинговой оценки.

Ипотечное кредитование в России сегодня не приобрело того размаха и развития, которое можно наблюдать в странах Европы. Однако, несмотря на проблемы, ипотечный бизнес представляется банкам чрезвычайно привлекательным. Дальнейшая активизация развития системы ипотечного кредитования связана со снижением уровня инфляции и повышением доходов населения. Основными проблемами недоступности ипотеки в России являются высокие цены на недвижимость, обусловленные отсутствием достаточных объемов жилищного строительства и ограниченным предложением на рынке готового жилья; низкая платежеспособность населения; высокий размер первоначального взноса (авансовый платеж) при покупке жилья в ипотеку и высокие процентные ставки по кредитам. Тем не менее из всех возможных способов приобретения недвижимости для многих россиян ипотека — пока наиболее эффективный и быстрый метод решения жилищной проблемы. Поэтому практическая задача выбора российского банка с наиболее выгодными условиями ипотечного кредитования сегодня крайне актуальна.

Рассмотрим предложения условий ипотечного кредитования в 2012 г. десяти крупных банков Российской Федерации: Сбербанк, ВТБ24, Газпромбанк, Банк Москвы, Альфа-Банк, Райффайзенбанк, ЮниКредит Банк, Россельхозбанк, КБ ДельтаКредит и Промсвязьбанк (табл. 1)¹. В качестве основных рейтинговых критериев, которые оказывают наибольшее влияние на выбор ипотечной программы, использовались следующие показатели:

- x_1 — среднегодовая процентная ставка на ипотечное кредитование (%);
- x_2 — максимальный возраст заемщика (лет);

¹ Исходные данные для составления таблиц и аналитических построений взяты на официальных сайтах указанных здесь и далее банков, а также на сайтах Федеральной службы государственной статистики РФ (Росстат) и Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР).

- x_3 — максимальный срок кредита (лет);
- x_4 — первоначальный взнос (%);
- x_5 — ставка рефинансирования (%);
- x_6 — выплата по просроченным платежам (%);
- x_7 — минимальная сумма кредита (тыс. руб.).

Таблица 1

Показатели условий ипотечных программ крупных российских банков

Название банка	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	x_6	x_7
ВТБ24	14	65	50	20	14,3	0,3	300
Сбербанк	14	75	30	10	13	0,1	300
Газпромбанк	13	65	30	20	12,5	0,1	300
Банк Москвы	13	65	30	20	14,8	0,1	170
Альфа-Банк	13	59	25	20	12	0,1	500
Райффайзенбанк	12	65	25	20	13,5	0,1	500
ЮниКредит Банк	13	60	30	20	12	0,2	300
Россельхозбанк	14	65	25	30	12	0,2	200
КБ ДельтаКредит	13	60	25	15	12	0,1	600
Промсвязьбанк	14	65	25	20	12	0,2	550

Следует отметить существенные отличия в предложениях банков по программам ипотечного кредитования. Первоначальный взнос колеблется от 10 до 20 %. Требования к максимальному возрасту заемщика варьируются в пределах 60–75 лет. Различны сроки и минимальные суммы кредита. Поэтому довольно трудно выбрать банк с наиболее выгодными условиями. В связи с этим построение рейтинга ведущих банков РФ позволит выявить банки с наиболее выгодными условиями ипотечного кредитования на рынке недвижимости вторичного жилья и новостроек [1; 2; 8; 9]. На начальном этапе были определены и проанализированы дескриптивные статистики, подтвердившие наличие дифференциации в значениях критериев ипотечных программ. Корреляционный анализ не выявил наличия тесной взаимосвязи между исходными показателями, что дало возможность в дальнейшем использовать евклидову метрику. Следующий этап построения рейтинга проводился по схеме:

- выбор эталонного объекта;
- расчет итоговой рейтинговой оценки.

Таким образом, рейтинговая оценка показывает меру близости критериев сравниваемого объекта к показателям эталонного. Если в качестве эталона выбирается объект с наилучшими характеристиками, то худшие объекты будут иметь более высокие оценки. У лучшего объекта будет минимальная оценка. И наоборот, если эталонный объект представляет собой собирательный образ объекта с худшими показателями, то лучший объект будет иметь максимальную оценку.

Процедура стандартизации, или нормирования, необходима в следующих ситуациях:

- выбранные для исследования показатели имеют разные единицы измерения;
- используемые критерии заданы величинами с различным числовым порядком, показатели вариации существенны.

Процедура построения рейтинга применялась к стандартизованным данным. На завершающем этапе необходимо ранжировать объекты по рейтингу. Эта процедура была произведена следующим образом:

- ранжирование объектов с учетом полученной рейтинговой оценки;
- построение итогового рейтинга объектов.

Все основные этапы рассмотренного подхода были реализованы с помощью современных пакетов прикладных программ STATISTICA, SPSS и офисного приложения Microsoft Excel.

Часто во время исследования и анализа конкретных практических ситуаций возникает необходимость учитывать значимость рассматриваемых критериев. В этом случае для критериев вводятся весовые коэффициенты, отражающие важность каждого признака в отдельности. Значения весовых коэффициентов были определены тремя независимыми экспертами, мнения которых одинаково важны для проведения данного исследования (табл. 2).

Таблица 2

Значения весовых коэффициентов показателей

Эксперты	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	x_6	x_7
Эксперт 1	0,2	0,1	0,1	0,3	0,1	0,1	0,1
Эксперт 2	0,3	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Эксперт 3	0,1	0,15	0,1	0,2	0,15	0,1	0,2

Средние значения весовых коэффициентов, полученные с помощью экспертных оценок, составили соответственно 0,2; 0,15; 0,1; 0,2; 0,12; 0,1; 0,13.

Были определены значения рейтинговых оценок R и R^* двумя способами: без учета весомости исходных показателей и с учетом их значимости (см. табл. 3).

$$R_i = \sqrt{\sum (x_{ij} - x_{ej})^2}; R_i^* = \sqrt{\sum k_j (x_{ij} - x_{ej})^2}.$$

Таким образом, применение различных подходов к получению рейтинга банков с наиболее выгодными условиями ипотечного кредитования для вторичного жилья и новостроек показало почти одинаковые результаты. Введение весовых коэффициентов для используемых показателей не изменило пятерку банков с наиболее выгодными условиями кредитования на рынке вторичного жилья. Это Сбербанк, Газпромбанк, ВТБ24, Банк Москвы и Россельхозбанк. Следует отметить, что банк ВТБ24 и Банк Москвы приступили к реализации совместного проекта и теперь клиенты смогут использовать преимущества ипотечных программ обоих банков.

Таблица 3

Рейтинг российских банков

№ в рейтинге	Название банка	R	Название банка	R*
1	Сбербанк	3,203	Сбербанк	1,068
2	Газпромбанк	4,264	Газпромбанк	1,601
3	ВТБ 24	4,848	ВТБ24	1,814
4	Банк Москвы	5,169	Банк Москвы	1,916
5	Россельхозбанк	5,242	Россельхозбанк	2,002
6	ЮниКредит Банк	5,521	Промсвязьбанк	2,112
7	Промсвязьбанк	5,848	ЮниКредит Банк	2,154
8	КБ ДельтаКредит	5,870	КБ ДельтаКредит	2,155
9	Райффайзенбанк	6,162	Райффайзенбанк	2,374
10	Альфа-Банк	6,255	Альфа-Банк	2,395

Изменения в позициях можно наблюдать у ЮниКредит Банка и Промсвязьбанка, однако эти перестановки несущественны.

Рассмотрим предложения ипотечного кредитования в европейских странах. Самые выгодные ставки в Дании, они составляют 1,3 %. Средний ежемесячный платеж — 566 евро (22 640 руб.). Следующая по наименьшей ставке — Швеция (2,3 %). Третью строчку ипотечного рейтинга занимает Испания — около 2,5 %. В десятку лидеров вошли Португалия, Норвегия, Ирландия, Греция и Германия. Максимальная ставка в государствах Европы составляет 3,5 %, а в России средняя ставка — 13 % (см. табл. 1).

Проанализируем условия ипотечного кредитования в Норвегии, которая на протяжении последних нескольких лет считается лучшей страной мира для проживания. При составлении рейтинга лучших стран учитывались следующие факторы: продолжительность жизни, уровень образования и величина ВВП на душу населения по паритету покупательской способности (табл. 4).

Таблица 4

Рейтинг стран мира по уровню жизни

Рейтинг 2011	Рейтинг 2012
1. Норвегия	1. Норвегия
2. Дания	2. Дания
3. Финляндия	3. Австралия
4. Австралия	4. Новая Зеландия
5. Новая Зеландия	5. Швеция
...	...
63. Россия	59. Россия

Норвегия считается одной из самых дорогих стран Европы. Цены на товары и услуги здесь в среднем на 50 % выше, чем в Европе. Это относится

и к недвижимости. Несмотря на высокую стоимость жилья в Норвегии, квартиры и дома на фьордах пользуются огромным спросом. Этому способствует развитая система ипотечного кредитования населения.

В крупных норвежских городах Осло и Бергене средняя цена квадратного метра жилья составляет от 4000 до 6000 евро. Иногда квартиры в Осло предлагаются и по цене свыше 10 000 евро. Такие высокие ценовые категории на жилье объясняются, в первую очередь, суровым климатом, из-за чего работы и стройматериалы весьма дороги. Возведение многоэтажных домов ограничено по причине каменистой почвы. В прибрежных городках они практически отсутствуют. Наиболее распространены двух- и трехэтажные здания для двух собственников. Особым спросом пользуются постройки на небольших островах, разбросанных вдоль побережья. Чем меньше жителей, тем дороже квартира. Всё дорого — и тем не менее жилищной проблемы в стране нет. Более половины населения страны являются обычными нанимателями. Плата за аренду составляет в среднем (со всеми услугами) примерно треть от общего дохода семьи. По статистическим данным, только каждый второй из покупателей приобретает недвижимость для того, чтобы там жить. Другая половина — чтобы сдавать. Покупка недвижимости в этой северной стране является одним из наиболее привлекательных способов вложения инвестиций. Условия получения ипотечного кредита в Норвегии довольно лояльны и практически одинаковы для всех банков. Наиболее крупные банки в Норвегии, предоставляющие кредиты, — это DNB bank, Nordea bank, Skandiabanken и Sandnes-sparebank.

Важное условие предоставления кредита — наличие стабильного дохода, который должен составлять не менее 50 000 евро в год. Информация об этом предоставляется за последние три года. Но с норвежским банком можно договориться и на меньшую сумму общего дохода. Все зависит от того, кто обращается в банк. Если это клиенты с постоянным заработком, служащие на государственных предприятиях, то им идут навстречу, даже если доход семьи меньше официального. Врачи, адвокаты, нотариусы, архитекторы, экономисты всегда имеют преимущества перед представителями других профессий. Ставка рефинансирования составляет всего 1,5 %. Срок кредита может достигать 40 лет.

Первоначальный взнос составляет 15 % от всей суммы кредита. Отказ от залога — принятая в стране этика деловых отношений, построенная на доверии к клиентам. Население с небольшим заработком — люди с непрестижными профессиями или пенсионеры — также может рассчитывать на получение ипотеки. Для такой категории граждан существует специальная форма. Основную привлекательность норвежской кредитной системы составляют низкие ставки по кредитам. В зависимости от суммы ипотечного кредитования процентные ставки могут колебаться от 3,5 до 4 %. Если сумма превышает 2 000 000 норвежских крон, то ставка будет минимальной и составит 3,5 %. При суммарной годовой зарплате семьи в 50 000 евро максимальный платеж по ипотеке может достигать 250 000–275 000 норвежских крон. Дополнительные расходы на юридическое обслуживание сделки обычно оплачивает агентство недвижимости.

В норвежской финансовой системе (в отличие от российской) нет понятия «максимальный возраст заемщика». Есть критерий минимального возраста, который составляет 21 год. Также привлекательна простота самой процедуры оформления кредита. Норвегия занимает первое место в мире по скорости регистрации сделок с недвижимостью: для этого достаточно одного дня. Важным аспектом служит 100-процентная надежность сделки. Покупка строго контролируется агентством по недвижимости, а нотариус, оформляющий сделку, отвечает своим имуществом за ее правильность. Для оформления кредита на более выгодных условиях очень существенна история клиента. Учитывается всё: место работы, положение компании в стране, всевозможные бонусы, пособия и надбавки за внеурочную работу.

В Норвегии приняты разные формы погашения кредита, но основными являются следующие (в любом случае обязателен первый взнос):

- фиксированные, т. е. ежемесячные выплаты одинаковой суммы самого кредита и процентов за него (аннуитеты);
- годовые, когда деньги вносятся раз в год одинаковыми платежами;
- плавающие (в этом случае ежемесячные выплаты суммы самого кредита и процентов за него различны).

Ипотека в Норвегии, так же как и в других европейских странах, — это удобная и доступная кредитно-финансовая система. Практически каждая норвежская семья выплачивает такой кредит. Хорошие жилищные условия являются одним из важнейших критериев высокого качества жизни.

Проведем сравнительный анализ условий ипотечного кредитования для приобретения вторичного жилья двумя молодыми семьями (табл. 5), проживающими в двух столицах: городах Москве (Россия) и Осло (Норвегия).

Таблица 5

Условия ипотеки в Москве и Осло

№	Критерии	Москва	Осло
1	Средний годовой доход семьи, долл.	36 000	119 000
2	Стоимость двухкомнатной квартиры, долл.	240 000	330 000
3	Годовая процентная ставка	12–14	3,5–3,8
4	Первоначальный взнос, %	20	15
5	Ежемесячные выплаты, долл.	2 000	1 500
6	Срок кредита, лет	30	25
7	Сумма кредита, долл.	200 000	300 000

Средняя стоимость двухкомнатной квартиры общей площадью около 50 кв. м., расположенной на окраине Москвы, составляет около 7 млн руб. Стоимость квартиры в центре Осло почти в 1,5 раза выше, но у скандинавской молодой семьи заработная плата больше российской почти в 3 раза. Это лишний раз подтверждает высокий уровень жизни в Норвегии, где ежемесячные выплаты по ипотечному кредитованию составляют всего четверть от заработной

платы. При ежемесячном доходе семьи в 7 000 долл. она безболезненно может выплачивать кредит за квартиру в размере 1500 долл., при этом оставляя на дальнейшие расходы около 5 000 долл. С такими доходами норвежская семья имеет расходные статьи в бюджете не только на питание и здравоохранение, но и на образование и путешествия. Российской молодой семье каждый месяц придется выплачивать за ипотеку более 60 % бюджета. Одинаковые условия ипотечного кредитования в разных банках Норвегии являются еще одним преимуществом финансовой системы этой страны.

Литература

1. Дуброва Т.А., Платонова И.В. Рейтинговая оценка регионов РФ по уровню развития рынка услуг связи // Экономические науки. 2008. № 8 (45). С. 356–359.
2. Платонова И.В. Методы рейтинговых оценок в экономике: учеб. пособие. М.: МГАДА, 2010.

Literatura

1. Dubrova T.A., Platonova I.V. Rejtingovaya ocenka regionov RF po urovnyu razvitiya ry'nka uslug svyazi // E'konomicheskie nauki. 2008. № 8 (45). S. 356–359.
2. Platonova I.V. Metody' rejtingovy'x ocenok v e'konomie: ucheb. posobie. M.: MGADA, 2010.

*G. Yu. Kotova,
I. V. Platonova*

Comparative Analysis of Mortgage Lending Conditions for Young Families of Russia and Norway

The significant differences in terms of providing mortgages to young families in Russia and Norway are revealed. Method identified 5 rated Russian banks with the most favorable conditions for mortgage lending. A comparative analysis of the cost of second homes in the cities of Oslo and Moscow is performed.

Key words: mortgage lending; cost of second homes; ranking and scoring method.

АВТОРЫ «ВЕСТНИКА МГПУ»,
СЕРИЯ «ЭКОНОМИКА»
2014, № 1

Запруднова Лидия Александровна — кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики, математики, учетных и финансовых дисциплин Института делового администрирования ГБОУ ВПО МГПУ.

E-mail: saprudnowa@yandex.ru

Ибраева Ольга Владимировна — кандидат экономических наук, ассистент кафедры бухгалтерского учета МГУТУ им. К.Г. Разумовского.

E-mail: Professoribr@yandex.ru

Карбанова Ольга Владимировна — кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики, математики, учетных и финансовых дисциплин Института делового администрирования ГБОУ ВО МГПУ, старший научный сотрудник АНО «НИИ НПМ».

E-mail: karabanova.o@gmail.com

Ковылин Юрий Алексеевич — кандидат философских наук, доцент ГБОУ ВПО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации».

E-mail: kovylin@migmail.ru

Костина Тамара Ивановна — доктор философских наук, профессор, директор Института делового администрирования ГБОУ ВПО МГПУ, действительный член Российской академии естественных наук, вице-президент Международной академии ноосферы (Устойчивого развития), действительный член Российской экологической академии.

E-mail: kostina@miba.ru

Котова Гвиана Юрьевна — кандидат физико-математических наук, доцент кафедры аэромеханики и газовой динамики механико-математического факультета МГУ имени М.В. Ломоносова, доцент общеуниверситетской кафедры высшей математики НИУ «Высшая школа экономики» (Государственный университет).

E-mail: gviana.k@gmail.com

Манакова Елена Валентиновна — кандидат экономических наук, профессор кафедры менеджмента, информационных систем управления и торгового дела Института делового администрирования ГБОУ ВПО МГПУ.

E-mail: manakova_ev@mail.ru

Маршова Татьяна Николаевна — кандидат экономических наук, заведующая сектором ФБНУ «Институт макроэкономических исследований» Минэкономразвития РФ, доцент кафедры экономики, математики, учетных и финансовых дисциплин Института делового администрирования ГБОУ ВПО МГПУ.

E-mail: marshovat@yandex.ru

Мищенко Светлана Николаевна — кандидат философских наук, почетный работник общего образования РФ, доцент кафедры менеджмента, информационных систем управления и торгового дела Института делового администрирования ГБОУ ВПО МГПУ.

E-mail: sn_mish@mail.ru

Морозовская Лилия Леонидовна — доцент кафедры менеджмента, информационных систем управления и торгового дела Института делового администрирования ГБОУ ВПО МГПУ.

E-mail: moroz59@gmail.com

Платонова Ирина Вячеславовна — кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики, математики, учетных и финансовых дисциплин Института делового администрирования ГБОУ ВПО МГПУ.

E-mail: platir@pochta.ru

Степанов Александр Аннярович — доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой менеджмента, информационных систем управления и торгового дела Института делового администрирования ГБОУ ВПО МГПУ.

E-mail: step-916@yandex.ru

Шарапова Светлана Александровна — кандидат экономических наук, профессор кафедры менеджмента, информационных систем управления и торгового дела Института делового администрирования ГБОУ ВПО МГПУ.

E-mail: sharapovasa@mail.ru

Шинкарёва Ольга Владимировна — кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики, математики, учетных и финансовых дисциплин Института делового администрирования ГБОУ ВПО МГПУ.

E-mail: shinkareva_ol@mail.ru

«MCTTU Vestnik Series “Economics”» / Authors, 2014, № 1

Zaprudnova Lidiya Aleksandrovna — PhD (Economics), associate professor of economics, mathematics, financial and accounting disciplines chair, Institute of business administration, MCTTU.

E-mail: saprudnowa@yandex.ru

Ibrayeva Olga Vladimirovna — PhD (Economics), assistant of accounting chair, MGUTU n.a. K.G. Razumovsky.

E-mail: Professoribr@yandex.ru

Karabanova Olga Vladimirovna — PhD (Economics), associate professor of economics, mathematics, financial and accounting disciplines chair, Institute of business administration, MCTTU, senior science master, Research Institute for the Development of Scientific and Educational Potential of Youth.

E-mail: karabanova.o@gmail.com

Kovylin Yury Alekseevich — PhD (Philosophy), associate professor, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration.

E-mail: kovylin@migmail.ru

Kostina Tamara Ivanovna — Doctor of Philosophy, professor, director of Institute of business administration, MCTTU, full member of Russian academy of natural sciences, vice-president of the International academy of noosphere (Sustainable development), full member of Russian ecological academy.

E-mail: kostina@miba.ru

Kotova Gviana Yurevna — PhD (Physics and Mathematics), associate professor of aeromechanics and gas dynamics chair, faculty of mechanics and mathematics, Lomonosov Moscow State University, associate professor of university wide department of higher mathematics, Higher School of Economics National Research University (The state university).

E-mail: gviana.k@gmail.com

Manakova Elena Valentinovna — PhD (Economics), professor of management, information management systems and business chair, Institute of business administration, MCTTU.

E-mail: manakova_ev@mail.ru

Marshova Tatyana Nikolaevna — PhD (Economics), head of sector, Institute of Macroeconomic Research, Ministry of Economic Development of Russian Federation; associate professor of economics, mathematics, financial and accounting disciplines chair, Institute of business administration, MCTTU.

E-mail: marshovat@yandex.ru

Mishchenko Svetlana Nikolaevna — PhD (Philosophy), honorary worker of general Education of Russian Federation, associate professor of management, information management systems and business chair, Institute of business administration, MCTTU.

E-mail: sn_mish@mail.ru

Morozovskaya Lilia Leonidovna — associate professor of management, information management systems and business chair, Institute of business administration, MCTTU.

E-mail: moroz59@gmail.com

Platonova Irina Vyacheslavovna — PhD (Economics), associate professor of economics, mathematics, financial and accounting disciplines chair, Institute of business administration, MCTTU.

E-mail: platir@pochta.ru

Stepanov Alexander Annayarovich — Doctor of Economics, professor, chief of management, information management systems and business chair, Institute of business administration, MCTTU.

E-mail: step-916@yandex.ru

Sharapova Svetlana Aleksandrovna — PhD (Economics), professor of management, information management systems and business chair, Institute of business administration, MCTTU.

E-mail: sharapovasa@mail.ru

Sharapova Svetlana Aleksandrovna — PhD (Economics), professor of management, information management systems and business chair, Institute of business administration, MCTTU.

E-mail: sharapovasa@mail.ru

Shinkaryova Olga Vladimirovna — PhD (Economics), associate professor of economics, mathematics, financial and accounting disciplines chair, Institute of business administration, MCTTU.

E-mail: shinkareva_ol@mail.ru

ТРЕБОВАНИЯ К ОФОРМЛЕНИЮ СТАТЕЙ

Редакция просит Вас при подготовке материалов, предназначенных для публикации в «Вестнике МГПУ», руководствоваться требованиями к оформлению научной литературы, рекомендованными Редакционно-издательским советом Университета.

1. Шрифт — Times New Roman, 14 кегль, межстрочный интервал — 1,5, поля: верхнее, нижнее и левое — по 20 мм, правое — 10 мм. Объем статьи, включая список литературы, постраничные сноски и иллюстрации, не должен превышать 40 тыс. печатных знаков (1,0 а. л.). При использовании латинского или греческого алфавита обозначения набираются: латинскими буквами — в светлом курсивном начертании; греческими буквами — в светлом прямом. Рисунки должны выполняться в графических редакторах. Графики, схемы, таблицы нельзя сканировать.

2. Инициалы и фамилия автора набираются полужирным шрифтом в начале статьи слева; заголовков — посередине полужирным шрифтом.

3. В начале статьи после названия помещаются аннотация на русском языке (не более 500 печатных знаков) и ключевые слова (не более 5). Ключевые слова и словосочетания разделяются точкой с запятой.

4. Статья снабжается пристатейным списком литературы, оформленным в соответствии с требованиями ГОСТ Р 7.0.5–2008 «Библиографическая запись» на русском и английском языках.

5. Ссылки на издания из пристатейного списка даются в тексте в квадратных скобках, например: [3: с. 57] или [6: Т. 1, кн. 2, с. 89].

6. Ссылки на интернет-ресурсы и архивные документы помещаются в тексте в круглых скобках или внизу страницы по образцам, приведенным в ГОСТ Р 7.0.5–2008 «Библиографическая ссылка».

7. В конце статьи (после списка литературы) указываются автор, название статьи, аннотация и ключевые слова на английском языке.

8. Рукопись подается в редакцию журнала в установленные сроки на электронном и бумажном носителях.

9. К рукописи прилагаются сведения об авторе (Ф. И. О., ученая степень, звание, должность, место работы, электронный адрес для контактов) на русском и английском языках.

10. Плата с аспирантов за публикацию рукописей не взимается.

В случае несоблюдения какого-либо из перечисленных пунктов автор по требованию главного или выпускающего редактора обязан внести необходимые изменения в рукопись в пределах срока, установленного для ее доработки.

Более подробно с требованиями к оформлению рукописи можно ознакомиться на сайте www.mgri.ru в разделе «Документы» издательского отдела Научно-информационного издательского центра.

По вопросам публикации статей в журнале «Вестник МГПУ», серия «Экономика» обращаться к доценту кафедры экономики, математики, учетных и финансовых дисциплин Института делового администрирования ГБОУ ВПО МГПУ, кандидату экономических наук *Карabanовой Ольге Владимировне* (e-mail: karabanova.o@gmail.com).

Вестник МГПУ
Журнал Московского городского педагогического университета
Серия «Экономика»
№ 1 (25), 2014

(до 2014 г. выходил как «Вестник Московской государственной академии
делового администрирования»)

Главный редактор:
кандидат экономических наук, профессор *И.Н. Абанина*

Свидетельство о регистрации средства массовой информации:
ПИ № ФС77-37940 от 05 ноября 2009 г.

Главный редактор выпуска:
кандидат исторических наук, старший научный сотрудник

Т.П. Веденеева

Редактор:

И.Е. Посоха

Корректор:

Ю.В. Лункина

Перевод на английский язык:

А.С. Джанумов

Техническое редактирование и верстка:

О.Г. Арефьева

Научно-информационный издательский центр ГБОУ ВПО МГПУ
129226, Москва, 2-й Сельскохозяйственный проезд, д. 4.
Телефон: 8-499-181-50-36. e-mail: Vestnik@mgpu.ru

Подписано в печать: 30.06.2014 г. Формат 70 × 108 ¹/₁₆.
Бумага офсетная.

Объем: 6,75 усл. печ. л. Тираж 1000 экз.