

ЭКОЛОГИЧЕСКОЕ СТРАХОВАНИЕ В СИСТЕМЕ ЗАЩИТЫ ИМУЩЕСТВЕННЫХ ИНТЕРЕСОВ И ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ

О. Н. Козлова, А. В. Хайдарова

ENVIRONMENTAL INSURANCE PROTECTION OF PROPERTY INTERESTS AND THE ENVIRONMENT

O. N. Kozlova, A. V. Haydarova

В статье рассмотрено экологическое страхование, его понятие, неоднозначные трактовки в законодательстве, правовое регулирование и развитие в РФ. Экологическое страхование не нашло должного развития при защите окружающей среды, убытки в основном возмещаются за счет бюджета. Предложено свое понятие экологического страхования как комплексного вида, включающего возмещение вреда имуществу, жизни, здоровью, а также окружающей среде. Обоснована целесообразность введения обязательного экологического страхования и предложены меры, которые будут использовать методы страховой защиты, в том числе и при охране окружающей среды.

The paper focuses on ecological insurance, its concept, ambiguous treatments in the legislation, legal regulation and development in the Russian Federation. Ecological insurance is not develop properly within environment protection, damages are generally paid at the expense of the budget. The concept of ecological insurance as the complex look including compensation of harm to property, life, health, and also environment is offered. Expediency of introduction of obligatory ecological insurance is proved and measures which will use methods of insurance protection, for environmental protection as well, are offered.

Ключевые слова: страхование, экологическое страхование, окружающая среда, экологическая безопасность.

Keywords: insurance, ecological insurance, environment, ecological safety.

С развитием науки, технологий, промышленности, внедрением новых технологических оборудований на передний план выходят проблемы безопасности окружающей среды, поддержания благоприятной экологической ситуации. Количество аварий возрастает, как следствие увеличивается количество техногенных катастроф, а это влечет за собой не только вред экологической обстановке, но и вред имуществу населения и предприятий.

В 2013 году зарегистрировано 24730 тыс. экологических преступлений. Затраты на охрану окружающей среды по Российской Федерации в 2012 г. составили 432319000000 руб. Объем затрат на охрану окружающей среды в процентах к ВВП в 2012 году – 0,7. Текущие (эксплуатационные) затраты на охрану окружающей среды по Российской Федерации в 2013 году составили 254433 млн рублей. Инвестиции в основной капитал, направленные на охрану окружающей среды и рациональное использование природных ресурсов в Российской Федерации – 124050 млн рублей [4].

Россия занимает третье место в мире по вредным выбросам (после США и Китая) и 74-е место среди стран мира по экологической чистоте. Почти половина (40 %) территории России (центр, юг европейской части, Средний и Южный Урал, Западная Сибирь, Поволжье), где проживает 60 % населения страны, на треть являют собой зоны экологического бедствия. Более 100 млн россиян проживают в экологически неблагоприятных условиях и только 15 % городских жителей России проживают на территориях, где уровень загрязнения соответствует нормативам. Две трети водных источников в нашей стране непригодны для питья. Превышение допустимых концентраций вредных веществ отмечается в атмосферном воздухе 185 городов и промышленных центров с населением свыше 61 млн человек (40 % всего населения страны). Случаи пяти-

кратного превышения предельно допустимых концентраций загрязнителей воздуха отмечены более чем в 120 городах. Основными источниками загрязнения воздуха являются предприятия черной и цветной металлургии, химии и нефтехимии, строительной индустрии, энергетики, целлюлозно-бумажной промышленности, а также автотранспорт. Доля загрязнения от автотранспорта составляет 46 % от общего выброса вредных веществ и доходит до 70 – 80 % в таких крупных городах, как Москва, Санкт-Петербург, Красноярск, Челябинск и т. д. [1, с. 58].

Состояние окружающей среды вызывает все большую озабоченность в обществе. Особое значение в обеспечении экологической безопасности приобретает проблема предоставления финансовых гарантий, в том числе страховой защиты, в отношении причинения ущерба окружающей природной среде. Одним из наиболее эффективных экономических механизмов охраны окружающей среды является страхование. Наше государство тратит деньги на то, чтобы предупреждать риски, чтобы ликвидировать последствия, однако одним из способов снижения последствий от экологических катастроф является страхование, которое может быть значительно дешевле, чем превентивные мероприятия. В системе защиты имущественных интересов и окружающей среды особую роль занимает экологическое страхование (экострахование), которое в настоящее время не получило должного развития.

Следует отметить, что в литературе не существует единого определения экологического страхования. С одной стороны, экологическое страхование рассматривается, как способ защитить свое имущество от экологического бедствия, с другой – застраховать ответственность за нанесение вреда третьим лицам.

На данном этапе развития экологическое страхование не в полной мере обеспечивает экологическую

безопасность. Такая ситуация сложилась, в первую очередь, по причине несовершенства законодательной базы экострахования и отсутствия комплексного подхода к рассмотрению данного термина.

Экологическое страхование, по нашему мнению, можно отнести к комбинированному виду, включающему

1) страхование ответственности юридических лиц (причинение вреда третьим лицам вследствие аварии на опасном объекте, загрязнение окружающей среды);

2) имущественное страхование (риски нанесения вреда имуществу, в результате технологической аварии);

3) личное страхование граждан (риски, связанные с нанесением вреда жизни, здоровью от аварии на опасном объекте) и назвать это термином «экострахование».

Экострахование – это совокупность экономических отношений, предназначенных для защиты имущественных интересов страхователя за причинение вреда третьим лицам, окружающей среде, для защиты здоровья и имущества граждан от негативного воздействия в результате экологических бедствий.

Юридической базой правового регулирования экологической безопасности является Конституция РФ, в которой предусмотрены права граждан на охрану здоровья (ст. 41) и благоприятную окружающую среду (ст. 42) [2], а также ряд законов, среди которых необходимо отметить Федеральный Закон № 225-ФЗ «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельца опасного объекта за причинение вреда в результате аварии на опасном объекте», «Об охране окружающей природной среды», № 7-ФЗ [8]. В соответствии с этим законом экологическое страхование осуществляется в целях защиты имущественных интересов юридических и физических лиц на случай экологических рисков (ст. 18). При этом под экологическим риском подразумевается вероятность наступления события, имеющего неблагоприятные последствия для природной среды и вызванного негативным воздействием хозяйственной и иной деятельности, чрезвычайными ситуациями природного и техногенного характера (ст. 1 указанного Закона). Следует отметить, что в вышеуказанных ФЗ не предусмотрена ответственность владельцев опасных производственных объектов (ОПО) за нанесение вреда окружающей среде.

Экологическое страхование в РФ начало развиваться в 90-х годах и до сих пор находится в стадии формирования, по причине отсутствия единого подхода к понятию экологического страхования, к определению рисков, попадающих в область действия данного вида страхования, к оценке экологического ущерба. Десятилетний опыт страхования опасных производственных объектов в рамках Федерального закона «О промышленной безопасности опасных производственных объектов» [9] показал, что на практике компенсации по экологическим рискам не происходит, так как они компенсируются по действующим правилам в последнюю очередь. Размеры лимитов ответственности, определяемых данным законом, не превышают 7 млн руб., что является толикой в случае даже причинения экологического ущерба не очень большого масштаба, ведь размер расходов по расчистке от загрязнения и расходов по восстановлению, например, биологическо-

го разнообразия могут быть очень высокими и составлять десятки миллионов рублей. В результате природные объекты фактически лишены страховой защиты.

В 2012 году произошло изменение в законодательстве, регламентирующем вопросы страхования ответственности владельцев ОПО. До января 2012 года обязательное страхование ответственности владельцев ОПО осуществлялось в рамках Закона № 116-ФЗ, предусматривающего обязанность организации, эксплуатирующей опасный производственный объект, страховать ответственность по причине вреда, в том числе окружающей среде в случае аварии на ОПО. С 1 января 2012 года вступил в силу Федеральный закон РФ от 27.07.2010 № 225-ФЗ «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельца опасного объекта за причинение вреда в результате аварии на опасном объекте» [10], призванный сделать механизм ответственности владельцев более эффективным, но в отличие от предыдущего в нем устанавливается, что его действие не распространяется на отношения, возникающие вследствие причинения вреда природной среде.

В виду произошедших изменений в законодательстве и того, что принятый Закон № 225-ФЗ не регламентирует деятельность по страхованию гражданской ответственности за причинение вреда окружающей среде, а разрабатываемый Федеральный закон «Об обязательном экологическом страховании» так и не получил необходимой поддержки, возникает необходимость использования механизма добровольного экологического страхования. Опыт работы по реализации принципов добровольного экологического страхования показывает, что в настоящее время в России добровольные виды страхования развиваются не в полной мере в связи с недостаточно разработанной правовой базой, строго обязывающей компенсировать убытки, причиняемые случайными страховыми событиями, из прибыли. Кроме того, отсутствие свободных финансовых средств не способствует созданию потенциально опасными предприятиями резервных фондов в виде страховых отчислений на случай непредвиденных событий.

Одной из основных проблем в реализации механизмов экологического страхования является отсутствие базы статистических данных о загрязнениях окружающей природной среды, которая позволила бы страховщикам правильно оценить вероятность, масштаб убытков и выработать адекватные страховые тарифы. Другим препятствием выступает сложность экономической оценки таких объектов, как флора и фауна, на случай причинения им вреда в ходе хозяйственной деятельности. Отметим, что необходим дифференцированный подход к страхователям при определении страховой суммы, исходя из которой устанавливаются размер страховых взносов и страховых выплат. Здесь надо учитывать не только характер и опасность производства для окружающей среды, но и уровень экологических инвестиций страхователя в средозащитные мероприятия. Иначе экологическое страхование будет невыгодным для таких отечественных природопользователей, потому что их экологические издержки окажутся больше, чем у аналогичных предприятий, не инвестирующих в природоохранные мероприятия.

За 9 месяцев 2012 г. по страхованию гражданской ответственности владельца опасного производственно-

го объекта объем страховых премий составил 7,5 млрд руб. В 2013 году рост страховых премий продолжается в связи с распространением норм законодательства РФ на опасные объекты, находящиеся в государственной и муниципальной собственности.

За 2013 год было заключено 256351 договоров страхования опасных объектов (ОПО). В 2012 году было 224692 договоров, то есть наблюдается более чем 14 %-ный прирост. Однако симметричного роста страховой премии за этот период не наблюдается. За 2013 год страховщиками было собрано 9 млрд 372 млн 833 тыс. рублей страховой премии, что только на 2 % выше показателя 2012 года. Состав страховых компаний-лидеров данного сегмента практически не изменился.

В качестве причин наблюдаемой динамики можно рассматривать прежде всего появление множества грузоподъемных механизмов с маленькой средней премией по договору, изменение законодательства о промышленной безопасности, повлекшее перерегистрацию объектов с исключением большого количества объектов из реестра, а так же тот факт, что многие предприятия «творчески» подошли к перерегистрации опасных производственных объектов, что привело к их перемещению из одной категории в другую с уменьшением страховой суммы. Соответственно, средняя премия упала с 41 тысячи рублей в 2012 году до 36,6 тысяч рублей в 2013 году.

С начала страхования опасных объектов по настоящий момент страховщиками выплачено 984 млн 967 тысяч рублей. Компенсации осуществлены по 454 страховым случаям, в результате 771 человек получил страховые выплаты и около 320 случаев находятся в процессе урегулирования. Эти показатели не являются высокими, но следует помнить, что в первые годы действия нового вида страхования картина может казаться довольно благоприятной, пока не наступят крупные катастрофические убытки. А главное, это крайне малое число случаев по сравнению с тем количеством аварий, которые реально происходили в России в эти годы. Потерпевшие пока не обратились за страховыми или компенсационными выплатами в связи с тем, что пока мало кто знает о таком праве. НССО проводит информационную кампанию, в ходе которой распространяет с помощью всех медиа-носителей информацию о праве на компенсации.

Доведение информации до граждан об их правах по данному закону привело к росту обращений в 2013 году. Основная часть прироста уровня средней величины возмещений пришлась на случаи причинения вреда здоровью (+ 135 % к средней выплате – со 112 тысяч рублей в 2012 году на человека до почти 270 тысяч в 2013 году). Это вызвано введением в действие таблицы выплат по жизни и здоровью, давшей возможность осуществлять страховые возмещения по фиксированной шкале, то есть проще, быстрее и в большем размере, чем это было в 2012 году. По-прежнему остается крайне незначительным число выплат по случаям нарушения условий жизнедеятельности людей, но они есть.

Согласно плану законопроектной деятельности Правительства РФ на 2014 год, Минфин России готовит поправки в закон «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельца опасного объекта за причинение вреда в результате аварии на опас-

ном объекте» к декабрю 2014 года, и в марте 2015 года документ планируется внести в парламент.

Свою версию усовершенствования законодательства подготовило страховое сообщество, в случае утверждения нововведений уровень выплат в ОПО существенно повысится, увеличатся страховые суммы и расширятся гарантии получения компенсаций пострадавшими.

Одно из существенных предложений – это увеличение страховых сумм по шахтам – с 10 млн до минимум 50 млн рублей.

Средняя премия за 8 месяцев 2013 года 37265 руб. (за 8 месяцев 2012 года она составляла 41510 рублей). Наблюдаемое падение средней премии связано с тем, что предприятия передекларируют имеющиеся у них опасные объекты, которые они обязаны страховать. Есть вопиющие ситуации, когда, например, гидроэлектростанция была в 2012 году застрахована на 500 млн рублей, а в 2013 году, пройдя передекларирование, она снизила свою страховую сумму до минимального размера в 10 млн.

Охват страхованием (отношение числа застрахованных объектов к числу зарегистрированных в реестре Ростехнадзора) по ОПО в 2013 году составил около 61 %, ГТС – 77 %, АЗС – немногим более 80 %.

Фактором риска остается высокая аварийность на изношенных и устаревших объектах. По сведениям Ростехнадзора, аварии происходят буквально каждый день, в том числе на трубопроводах, по которым качают нефть и газ. Вся газификация достаточно крупных старых городов в России – это трубы, лежащие по 30 – 50 лет. Реальные риски, вероятность их наступления и потенциальный объем выплачиваемых компенсаций должны находить адекватное отражение в тарифе и условиях страхования [7].

Страхованием гражданской ответственности организаций, эксплуатирующих опасные объекты, занимаются практически все страховые компании.

Доля, занимаемая данными компаниями на страховом рынке РФ представлена в таблице 1 [5].

Развитие механизмов обязательного экологического страхования объектов ОПО, выявило необходимость расширения деятельности, направленной на создание страховой защиты от экологических рисков в сфере хозяйственной деятельности, природопользования и охраны окружающей среды. При этом страховать необходимо не только экологические риски, вызванные аварийным загрязнением, но и систематическим негативным воздействием на объекты окружающей среды. Необходимо учитывать негативные изменения, в окружающей среде проявляющиеся не только в виде загрязнения отдельных ее компонентов, истощения или уничтожения природных ресурсов, но также в виде деградации и разрушения местообитаний флоры и фауны, необратимых изменений естественных экологических систем, уничтожения в целом природных комплексов и природных ландшафтов. Одним из таких механизмов может служить добровольное экологическое страхование или, что более действенно для России, принятие закона об обязательном экологическом страховании, включающем в себя все эти аспекты.

Таблица 1
Доля рынка, занимаемая страховой компанией на рынке РФ

<i>Страховая компания</i>	<i>Доля рынка, %</i>
СОГАЗ	38,62
ИНГОССТРАХ	8,7
АЛЬЯНС	3,33
СОГЛАСИЕ	3,04
ВСК	2,91

Таблица 2
Доля рынка, занимаемая страховой компанией по Кемеровской области

<i>Страховая компания</i>	<i>Доля рынка, %</i>
ИНГОССТРАХ	82,24
СДС	9,18
РОСГОССТРАХ	1,63
СОГЛАСИЕ	1,33
ВСК	1,22

Опыт развития экологического страхования в России показал, что необходимо включить страхование в число обязательных условий осуществления тех видов деятельности, которые могут привести к неблагоприятным экологическим последствиям. Обязательное экологическое страхование может служить средством предотвращения банкротства предприятий в случае крупной аварии и в то же время одним из источников финансирования мероприятий по обеспечению безопасности, также оно способствует предотвращению аварий, повышению безопасности потенциально опасных объектов (аудиторские проверки, превентивные мероприятия, финансирование производства безопасной и экологически чистой технологии из фонда экологического страхования и т. д.).

Необходимы экономические инструменты, которые могли бы покрыть экономический ущерб, связанный с загрязнением окружающей среды, и в то же время переложить ответственность за возмещение убытков с бюджетных средств государства, на внебюджетное финансирование, т. е. с участием страхового сектора. Одним из таких наиболее эффективных экономических механизмов является экологическое страхование. Согласно комбинированному типу экострахования, ущерб за нанесение вреда будет возмещаться имуществу третьих лиц, их здоровью, а также окружающей среде.

По нашему мнению, следует разграничить два вида обязательного страхования: за причинение вреда имуществу и здоровью третьих лиц и работников предприятия – потенциально опасного объекта, за причинение вреда окружающей среде. Таким образом, можно способствовать решению ряда проблем: во-первых, вред окружающей среде будет компенсироваться, т. е. окружающая среда не будет выпадать из сферы страховой защиты, во-вторых, фонды выплаты страхового возмещения третьим лицам и за вред окружающей среде будут разграничены, тем самым ущерб природе будет возмещаться в полном объеме.

Следует отметить, что не все объекты, отнесенные ФЗ-225 к потенциально опасным, могут иметь негатив-

ное воздействие на окружающую среду. Таким образом, для таких потенциально опасных объектов, как лифт, эскалатор нецелесообразно внедрять обязательное экологическое страхование за причинение вреда окружающей среде. Данное разделение объектов способствует аналогичному разделению и обязательного страхования. Также при расчете страховой премии для объектов, которые могут причинить вред природе, но осуществляющих инвестиции в природоохранные мероприятия, должны существовать понижающие коэффициенты. Данный факт способствует разделению объектов по приносимому потенциальному ущербу.

На сегодняшний день страховщики в малой степени участвуют в возмещении убытков по катастрофическим рискам, в то время как большая часть средств возмещается из федерального бюджета и бюджетов субъектов Российской Федерации (только за 2009 г. на ликвидацию последствий техногенных аварий и катастроф было направлено 7,4 млрд руб., из которых доля федерального бюджета составила 92,8 %, бюджетов субъектов Российской Федерации – 7 %, а средств страховых компаний – 0,2 %) [3, с. 2]. В условиях современной российской экономики страховая защита становится эффективным инструментом для укрепления социально-экономической стабильности. Новые виды обязательного страхования, в частности экострахование, прежде всего за счет широкого охвата страховым покрытием, призваны обеспечить уменьшение нагрузки на бюджеты различного уровня, служить источником компенсации убытков населения и хозяйствующих субъектов, а также окружающей среды от техногенных, экологических, природных и иных рисков.

Основными мерами по развитию обязательного экологического страхования являются:

- 1) актуализация размеров страховых тарифов с учетом класса опасного объекта, а также статистики о страховых случаях, накапливаемой страховщиками, и данных о вероятности наступления и тяжести последствий страхового события на конкретных опасных объектах;
- 2) расширение перечня потенциально опасных объектов, подлежащих страхованию, страховых случаев, объема ответственности страховщика и порядка определения размера вреда, ущерба;
- 3) совершенствование системы тарификации и применения коэффициентов к страховым тарифам на основе классификации опасных объектов по уровню их опасности и качества проведенных мероприятий по обеспечению безопасности опасного объекта [6].

В целях успешного внедрения страхования в сфере природопользования и охраны окружающей среды необходимо: определить функции и полномочия государственных органов в расследовании аварий и инцидентов, ставших причиной загрязнения окружающей среды, порядка взаимодействия всех государственных органов при экологической аварии; определить порядок взаимоотношений с виновными сторонами, общие подходы к оценке ущерба, составлению, согласованию и осуществлению плана восстановительных работ; определить порядок получения государственными органами, осуществляющими восстановительные работы, страхового возмещения; совершенствование системы независимой оценки экологических рисков и ее методического обеспечения.

Вместе с тем ясно, что экострахование не решает всех проблем природопользования, и является лишь одним из механизмов, с помощью которого можно предпринять конкретные шаги для охраны окружающей среды и человека. В современных экономических

условиях создание и внедрение системы страхования в сфере природопользования должно стать одним из приоритетных направлений государственной природо-ресурсной политики.

Литература

1. Кабанцева Н. Г. Роль страхования в развитии экологического предпринимательства // Страховые интересы современного общества и их обеспечение: сборник материалов XIV Международной научно-практической конференции. Саратов: Издательство Саратовского университета, 2013.
2. Конституция Российской Федерации 12.12.1993.
3. О проблемах правового обеспечения и внедрения системы страхования в сфере природопользования и охраны окружающей среды: решение высшего экологического совета, комитет по природным ресурсам, природопользованию и экологии. 2004. 22.09.
4. Официальная статистика: окружающая среда. Режим доступа: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 08.06.2014).
5. Статистика страхового рынка. Режим доступа: <http://programma-osago.ru/statistics> (дата обращения: 8.06.2014).
6. Стратегия развития страховой деятельности в Российской Федерации до 2020 г. 22 июля 2013 №1293-р. М.
7. Страхование ОПО – стремительный рост выплат, Юрьев А. В. 20 марта 2014 г. // Страхование сегодня. Режим доступа: <http://www.insur-info.ru> (дата обращения: 8.06.2014).
8. Федеральный закон от 10.01.2002 № 7-ФЗ (ред. от 12.03.2014) «Об охране окружающей среды».
9. Федеральный закон от 21.07.1997 № 116-ФЗ (ред. от 02.07.2013) «О промышленной безопасности опасных производственных объектов».
10. Федеральный закон от 27.07.2010 № 225-ФЗ (ред. от 28.12.2013) «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельца опасного объекта за причинение вреда в результате аварии на опасном объекте».

Информация об авторах:

Козлова Ольга Николаевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансы и кредит КемГУ, kozlova_o_n@mail.ru.

Olga N. Kozlova – Candidate of Economics, Assistant Professor at the Department of Finance and Credit, Kemerovo State University.

Хайдарова Анна Викторовна – студентка экономического факультета КемГУ, potalashko.anya@yandex.ru.

Anna V. Haydarova – student at the Faculty of Economics, Kemerovo State University.

(Научный руководитель – **О. Н. Козлова**).

Статья поступила в редколлегию 21.10.2014 г.

ОСОБЕННОСТИ И ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ ЕДИНОЙ ИНТЕГРИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В РАМКАХ РЕАЛИЗАЦИИ БАЗЕЛЬСКОЙ КОНЦЕПЦИИ ДОСТАТОЧНОСТИ КАПИТАЛА В РОССИИ

О. Н. Кораблева, О. В. Калимуллина

FEATURES AND PROBLEMS OF IMPLEMENTATION OF THE UNIFIED INTEGRATED RISK MANAGEMENT SYSTEM WITHIN THE CONTEXT OF BASEL CONCEPT CAPITAL ADEQUACY IN RUSSIA

O. N. Korableva, O. V. Kalimullina

Данная статья посвящена вопросам управления кредитными рисками как части интегрированной системы корпоративного контроля, риск-менеджмента и комплаенса, а также роли входных данных при оценке риска и отчетности по рискам. В статье проводится поэтапный анализ процесса управления кредитными рисками в банке, выделяются цели, задачи и проблемы каждого этапа, даются рекомендации по приведению каждого этапа в соответствие с международной практикой. Российские финансовые институты сталкиваются с проблемой реализации трех элементов Базельского соглашения одновременно, в кратчайшие сроки им необходимо нарастить методическую и практическую базу для реализации этих принципов. Практическая значимость исследования заключается в том, что предлагаемые в работе рекомендации и сделанные выводы открывают широкие возможности повышения эффективности управления кредитными рисками в российских банках.

The paper is devoted to credit risk management as part of the integrated system of corporate control, risk management and compliance, as well as input to the risk assessment and risk reporting. The paper analyzes the process of credit risk management in the bank, states the goals, objectives and challenges of each stage, gives the recommendations to bring each stage in line with international practice. Russian financial institutions face the challenge of implementing the three elements of the Basel Accord simultaneously, thus they need to build methodological and practical framework for the implementation of these principles in the shortest terms. The practical importance of the study lies in the recommendations and findings which offer broad opportunities for improving credit risk management in Russian banks.

Ключевые слова: кредитный риск, рекомендации Базельского комитета по банковскому надзору, IRB-модели, система GRC, количественный и качественный принципы оценки рисков.

Keywords: credit risk, recommendations of the Basel Committee on Banking Supervision, IRB-models, GRC system, qualitative and quantitative risk assessment principles.

В сфере банковского бизнеса в настоящее время происходят фундаментальные изменения. Регуляторы по всему миру сосредоточили свое внимание на программе более надежного надзора в сфере финансовых услуг, представляя множество новых инициатив по укреплению нормативно-правовой базы. На волне финансового кризиса и больших потерь, наблюдаемых в финансовой индустрии и последующего вмешательства центральных банков и правительств, чтобы выручить обанкротившиеся банки, Базельский комитет по банковскому надзору принял решение изменить и усилить Базельское соглашение. Но стоит отметить, в то время как европейские страны непрерывно и последовательно работали над реализацией этих стандартов более 10 лет, российские финансовые институты сталкиваются с проблемой реализации трех элементов Базельского соглашения одновременно [6]. Также интеграция Базельского соглашения в Российскую нормативную базу затруднена тем, что окончательные формулировки по применению Базеля II / III еще не завершены. Поэтому реализация Базельской концепции достаточности капитала (Базеля II, Базеля II.5 и Базеля III) в России требует от кредитных организаций ускоренного развития методологии, систем и процессов управления капиталом и рисками.

В этой связи особый интерес представляет создание единой интегрированной системы управления рисками. В соответствии с Базельскими рекоменда-

циями, целостный взгляд на построение системы риск-менеджмента и комплаенс-контроля обеспечивает система GRC (Корпоративное управление, Риск-менеджмент и Комплаенс). «Одна из функций корпоративного управления заключается в адекватном управлении рисками на основе информационной интеграции службы управления рисками, комплаенс контроля и внутреннего контроля» [2]. Управление кредитными рисками в рамках данной системы рекомендуется осуществлять, используя подход на основе внутренних рейтингов. Данный подход был создан в рамках Базеля II, заменив собой Базельское соглашение 1988 года (Базель I) с тем, чтобы создать более эффективные рамки для регулирования банковского капитала. Базель II побудил банки еще более улучшить свои навыки управления рисками с целью снижения воздействия на регулятивный капитал. Банкам, соответствующим определенным условиям и получившим одобрение национального регулятора разрешено использовать свои собственные расчетные параметры риска для целей расчета регулятивного капитала. Здесь необходимо отметить, что Банк России подготовил аналитическую работу, где провел исследование полноты и степени реализации крупнейшими российскими кредитными организациями современных рекомендаций международных институтов. Актуальность данной работы объясняется тем фактом, что «одной из причин глобального и национальных

финансовых кризисов относятся серьезные, содержательные недостатки в сфере корпоративного управления и управления рисками в кредитных организациях» [1]. Особый интерес представляет результат исследования: «Практически ни один банк – участник обследования не предоставил информации о наличии специализированного комитета по рискам» [1]. При этом рекомендации Базельского комитета по банковскому надзору придают существенное значение созданию при Совете директоров комитета по рискам. Из этого можно сделать вывод о необходимости пересмотра отношения кредитных организаций к вопросу построения единой интегрированной системы риск-менеджмента. Для многих финансовых учреждений реализация подхода на основе внутренних рейтингов – формальное соблюдение Базеля II. Однако для целей долгосрочного развития данный подход должен внедряться комплексно с повышением уровня риск-менеджмента и внедрением практики комплаенс-

контроля. Именно такая комплексная работа предусматривается рекомендациями Базельского комитета.

Понимая общий жизненный цикл процесса управления кредитным риском, можно определить ключевые приоритетные направления и проблемы в этой сфере, что поможет ответить на накопившиеся в этой области вопросы.

Кредитный риск является крупнейшим и основным риском, с которым сталкиваются банки. Основное внимание уделяется определению вероятности дефолта или ухудшению качества обслуживания кредита, а также определению возможных потерь при наступлении этого сценария. Это относится как к потребительскому кредитованию, к корпоративному кредитованию, так и к кредитному риску контрагента на рынках капитала. Классический жизненный цикл управления кредитными рисками, как правило, включает в себя следующие процессы, как показано на рис. 1.

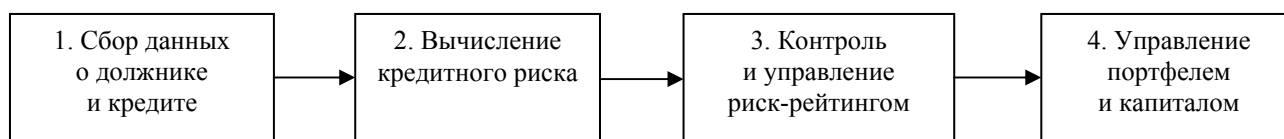


Рис. 1. Классический жизненный цикл управления кредитным риском

Основа кредитного риск-менеджмента заключается в **системе сбора данных**. Необходимые входные данные можно разделить на данные о должнике (заемщике), о кредите (займе) и внешние данные (рейтинги). Это первый важный шаг в любом процессе кредитного риск-менеджмента. На рис. 2 освещаются основные задачи и проблемы, связанные с этим шагом.

Ключевыми шагами здесь являются:

1. Получение данных о должнике. Важнейшей задачей здесь является получение финансовых, демографических и качественных данных, связанных с должником. Большинство данных берется из финансовой отчетности, но также используются и другие источни-

ки, например, характеристики прошлого погашения, доступная качественная информация о заемщике.

2. Получение данных о кредите. Система сбора данных должна учитывать информацию о виде кредита, сумме, сроках погашения и т. д. Особую важность представляют также данные, связанные с залогами, гарантиями и условиями контракта о взаимозачете и ликвидации. Они должны быть точно отражены в системе, поскольку они имеют решающее значение в рейтинговом процессе.

3. Получение внешних данных. Система должна быть способна получить соответствующие данные из внешних систем, таких как рейтинговые агентства, а также информацию о кредите из внутренних систем.

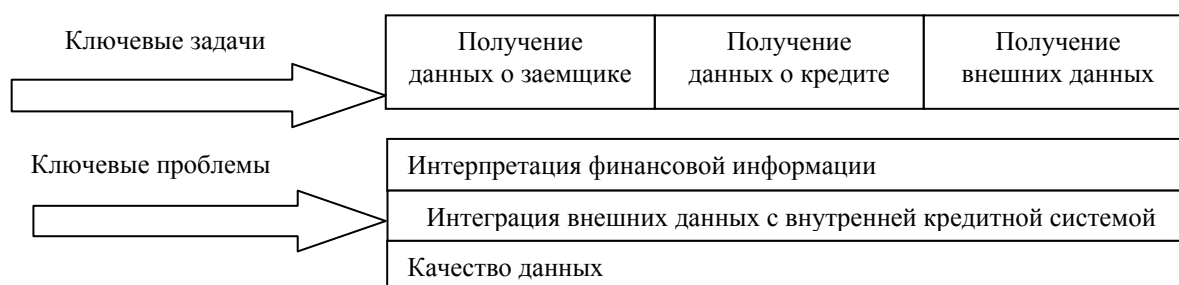


Рис. 2. Ключевые проблемы и задачи этапа «сбор данных»

Ключевые проблемы

1. Интерпретация финансовой информации: как система интерпретирует финансовую информацию имеет первостепенное значение. Она должна быть гибкой и достаточно надежной, чтобы выявить и интерпретировать различную информацию, особенно финансовую информацию.

2. Интеграция систем: основная задача заключается в интеграции разнообразных систем с системой управления кредитными рисками в целях обеспечения быстрого и эффективного извлечения данных, их точности и актуальности.

3. Качество данных: основой любой системы управления кредитным риском является качество данных, которые подаются в нее. Если входные дан-

ные были плохого качества, то и данные на выходе будут ненадежными. «Однако наличие данных само по себе не гарантирует получение советом директоров и руководством банка соответствующей информации,

которая позволит принять эффективное решение в отношении риска. Эффективное управление рисками требует наличия надлежащей информации у соответствующих сотрудников в определенное время» [4].

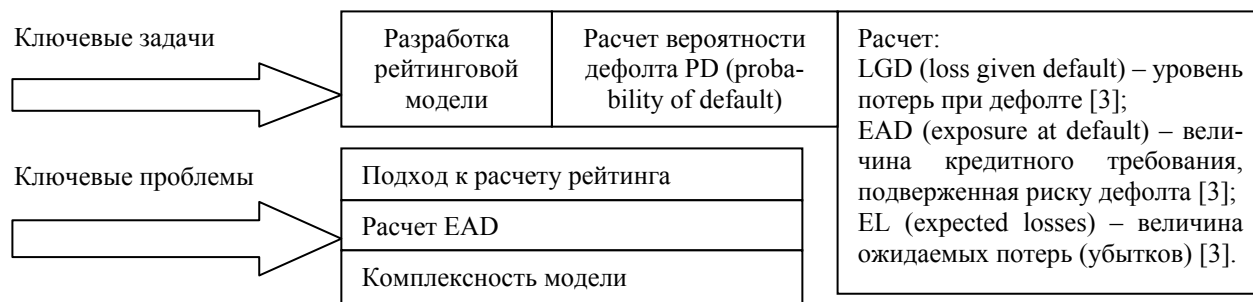


Рис. 3. Ключевые проблемы и задачи этапа «расчет кредитного риска»

Расчет кредитного риска

Следующий и один из самых важнейших этапов кредитного риск-менеджмента – расчет кредитного риска в виде рейтингов риска для дифференциации риска по видам компаний и типам кредитного риска. На рис. 3 показан сценарий расчета кредитного риска.

Ключевые задачи

Основным условием правильной оценки кредитного риска является создание систем определения внутренних рейтингов. Основные задачи, связанные с процессом присвоения рейтинга заемщику:

Разработка рейтинговой модели: заемщик должен быть оценен с помощью соответствующей модели, например, существуют различные модели для категории коммерческого и промышленного заемщика.

Расчет вероятности дефолта (PD): в расчете вероятности дефолта будет учитываться кредитная история контрагента, характер инвестиций, а также другие факторы. Здесь два этапа работы.

1. Проанализировать аспекты кредитного риска контрагента. Они будут включать не только количественную информацию о заемщике (из его финансовой отчетности), но и качественные факторы, связанные с непредвиденными расходами, качеством управления и другими факторами.

2. Присвоить контрагенту соответствующий класс внутреннего риска.

Расчет LGD, EAD, EL

При расчете LGD (loss given default) [3] – уровня потерь при дефолте, используются как количественные, так и качественные факторы. Расчет должен учитывать государственные гарантии, залог, поручительство и т. д.

EAD-(exposure at default) – величина кредитного требования, подверженная риску дефолта;

EL-(expected losses) – величины ожидаемых потерь (убытков), рассчитывается с помощью PD, LGD и EAD.

Основные проблемы

Существуют различные подходы, которые банк может использовать в соответствии с Базельским соглашением. «Подход на основе внутренних рейтингов

к расчету кредитного риска (ПВР) является альтернативой стандартизированному подходу к оценке кредитного риска, предполагающему использование фиксированных коэффициентов кредитного риска по различным группам активов, которые определяются регулирующим органом» [3].

Подход на основе внутренних рейтингов (IRB) имеет множество преимуществ по сравнению со стандартизированным подходом. Особенно это относится к Продвинутому подходу, он более благоприятен для банков, так как позволяет высвободить больше капитала. Оба подхода (Базовый и Продвинутый) используют внутренние рейтинги для расчетов. Но подход на основе внутренних рейтингов требует множество согласований с регулятором.

IRB-подход основан на собственной оценке банка своих контрагентов и кредитных рисков для расчета требований к уровню капитала. Рейтинговая система относится к общей математической и технологической инфраструктуре банка, введенной в действие для количественного определения и назначения параметров риска. Банкам разрешено использовать несколько рейтинговых систем для различных кредитных рисков, но методология присвоения риска определенной рейтинговой системе должна быть логичной и задокументированной; банкам не разрешается использовать определенную рейтинговую систему для минимизации нормативных требований к капиталу. Термин "рейтинговая система" включает в себя все методы, процессы, контрольные процедуры, сбор данных и ИТ-системы, которые поддерживают процесс оценки кредитного риска, предоставление внутренних рейтингов, и количественное определение вероятности дефолта и возможных потерь [5]. В Письме Банка России от 27.05.2014 г. № 96-Т «О рекомендациях Базельского комитета по банковскому надзору «Принципы агрегирования рисков и представления отчетности по рискам» сказано по этому поводу: «Банк должен иметь надежную структуру управления, архитектуру данных о рисках и инфраструктуру ИТ» [4].

Рейтинговая система должна быть разработана на основе двух измерений: характеристики заемщика, указывающей на склонность заемщика к дефолту; конкретных факторов сделки, таких как характер продукта, сроки погашения, обеспечения и пр.

Для розничных требований, просроченные требования должны быть отделены от тех, которые таковыми не являются. Рейтинговая система, как правило, определяет заемщика к определенному классу на основе его вероятности дефолта. Чтобы избежать чрезмерной концентрации заемщиков в одном конкретном классе, банк должен иметь как минимум семь классов заемщиков для не-дефолтных рисков и один для дефолтных. Для розничных требований, банки должны иметь возможность количественно оценить параметры риска для каждого пула требований. Рейтинговая система должны быть четкой и хорошо задокументированной. Они должны включать третью сторону, как внутренний аудит или независимого эксперта, чтобы повторить назначение рейтингов и их уместность. Вся соответствующая актуальная информация должна быть использована при присвоении рейтингов. Банк должен быть консервативным в своих оценках, если есть недостаток данных для точного количественного определения параметров риска.

Кредитные скоринговые модели также могут играть определенную роль в оценке параметров риска, пока необходимое экспертное суждение не охвачено моделью и учитывается при назначении финального рейтинга заемщику. Банк также должен удовлетворить регулятор качеством данных, используемых для построения этих моделей, а также доказать отсутствие искажений при расчете регулятивного капитала за счет использования этих моделей. Банки должны иметь систему, регулирующую использование рейтинговых моделей, и такая система должна учитывать стабильность модели, а также ее способность точно предсказывать дефолты.

Полнота данных. Успех принятия продвинутого подхода опирается в большей степени на наличие достаточного объема исторических данных для моделирования, обратного тестирования и нормативного утверждения.

Полнота модели. Модели кредитного риска для разных категорий заемщиков должны включать факторы, которые являются наиболее важными при опре-

делении кредитного качества. Она должна охватывать как количественные, так и качественные факторы. При разработке рейтинговых моделей, используемых в рейтинговых системах, «банк учитывает всю имеющуюся статистическую информацию о заемщике, <...> включая: внутреннюю статистическую информацию о дефолтах заемщика и информацию об изменении его рейтингов; внешнюю статистическую информацию о дефолтах заемщика и информацию об изменении его рейтингов; количественную и качественную информацию о заемщике и сделках с ним; рыночные цены финансовых инструментов» [3].

На рис. 4 показан пример количественных и качественных факторов в модели определения уровня риска для корпоративных заемщиков (список количественных и качественных факторов не исчерпывающий).

Ключевые задачи

Разработка рабочего процесса управления и одобрения рейтингов: система управления кредитным риском должна гарантировать, что риск-рейтинги и исключения проходят через соответствующую систему согласований по соответствующим отделам, как это предусмотрено кредитной политикой Банка. Рабочий процесс должен также поддерживать возможность отслеживания рейтингов, изменений и согласований.

Гарантия оповещения об изменении внешних рейтингов: система должна обеспечивать, чтобы изменения внешних рейтингов или другие существенные изменения отражались как можно раньше с максимально возможной точностью в рейтингах кредитного риска заемщика. Также система должна обеспечивать отражение периодического пересмотра рейтингов.

Сопряжение с внутренними базами данных: корректное сопряжение с внутренними базами данных необходимо для того, чтобы система последовательно по умолчанию обновлялась любой информацией.

Выполнение обратного тестирования рейтингов: система должна обеспечивать обратное тестирование и калибровку моделей кредитного риска в рамках руководящих принципов Базеля-II.

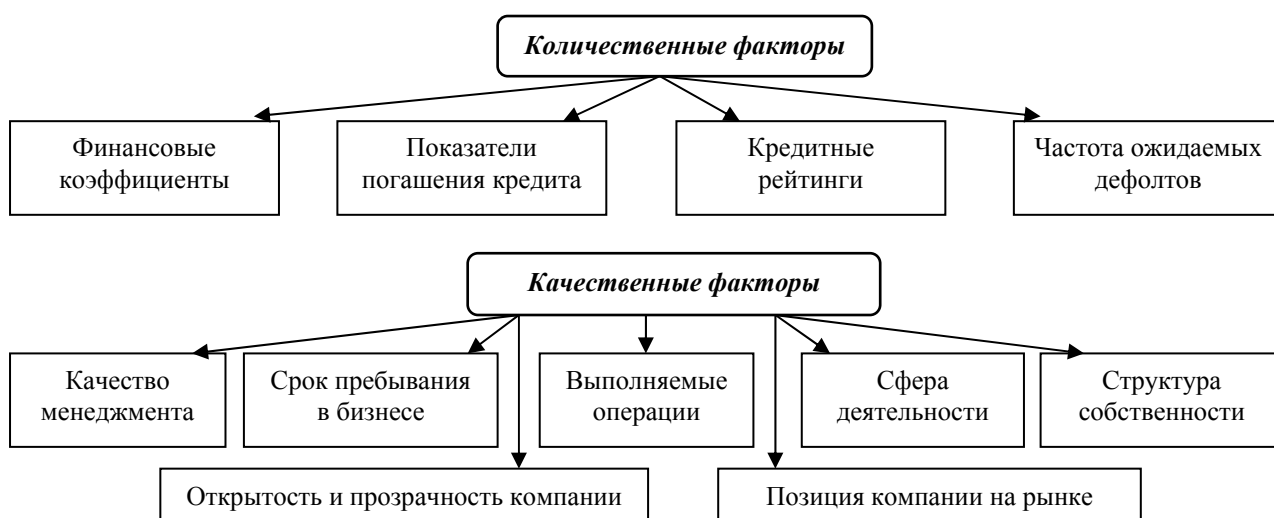


Рис. 4. Количественные и качественные факторы в модели оценки корпоративного заемщика

Контроль и управление риск-рейтингом

Ключевые проблемы и задачи этапа представлены на рис. 5.

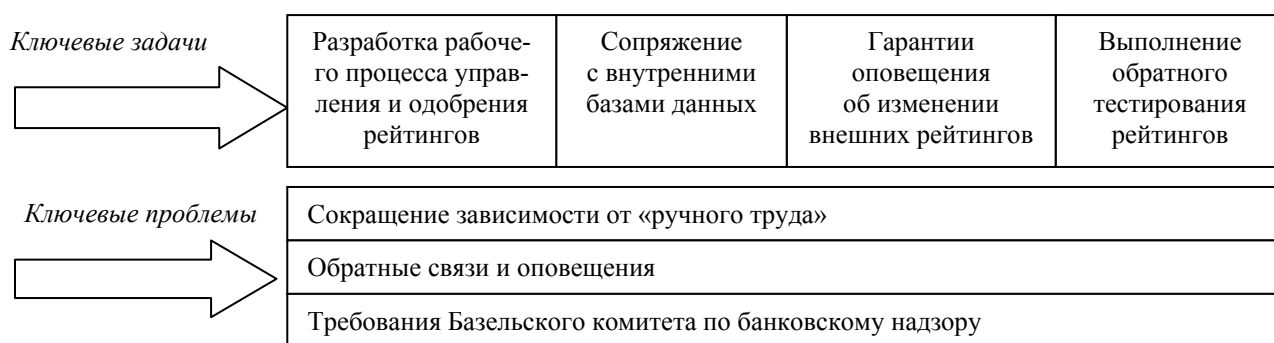


Рис. 5. Ключевые проблемы и задачи этапа «Контроль и управление риск-рейтингом»

Основные проблемы

Сокращение зависимости от «ручного труда».

Основная задача на этом этапе заключается в том, чтобы сократить зависимость от «ручного труда» в рамках всей системы. Особенно это касается процесса согласований: он должен быть автоматизирован, насколько это возможно. Также это касается экспертного суждения, в частности частичной автоматизации присуждения весов качественным показателям. В соответствии с Письмом Банка России от 29.12.2012 № 192-Т "О Методических рекомендациях по реализации подхода к расчету кредитного риска на основе внутренних рейтингов банков": «Банк может включать параметры, оцениваемые экспертным путем, в модель, используемую в рейтинговой системе. Использование экспертных параметров позволяет учитывать информацию о заемщике, которая не может быть оценена количественно» [3].

Обратные связи и оповещения: система должна быть способна обеспечивать обратную связь между различными игроками в системе. Кроме того, необходима автоматическая генерация предупреждений, когда осуществляется существенное изменение входных данных для расчета кредитного рейтинга по конкретной организации.

Требования Базельского комитета по банковскому надзору и регулятора: система должна быть достаточно гибкой, чтобы обеспечить изменения в спектре требований регулятора.

Управление портфелем и распределение капитала

Управление портфелем стало одним из самых сложных проблем в финансовом мире, особенно с точки зрения управления кредитным риском. Кредитный риск в портфеле банка – это процент непогашенных кредитов, которые могут стать дефолтными, подрывая способность банка удовлетворять другие обязательства. Кредитный рынок резко развивался на протяжении последних пяти лет, в настоящее время банки в состоянии эффективно передать кредитный риск инвесторам, используя такие сложные финансовые инструменты, как кредитные деривативы и техники секьюритизации и переупаковки. Эта тенденция помогла банкам диверсифицировать и реконструировать свой портфель рисков до определенного уровня гибкости.

Эффективное управление портфелем и распределение капитала представляет собой процесс, который банк должен поставить во главу угла. На рис. 6 показаны ключевые проблемы и задачи на этом этапе.

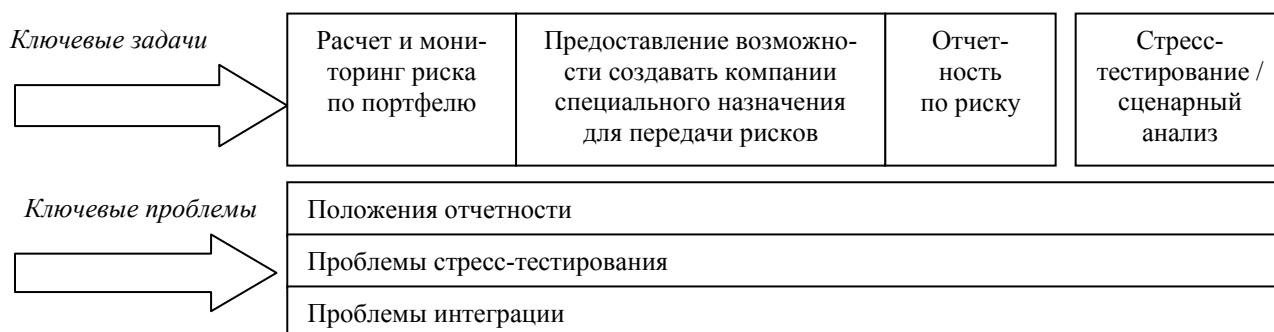


Рис. 6. Ключевые проблемы и задачи этапа «Управление портфелем и распределение капитала»

Предоставление возможности создавать компании специального назначения для передачи рисков: система должна способствовать созданию компаний специального назначения для передачи кредитного риска.

Отчетность по риску: система должна быть способна удовлетворить требования к отчетности организации. Существуют различные требуемые уровни отчетности, особенно в случае управления портфелем.

Стресс-тестирование/сценарный анализ: система должна позволять проводить стресс – тестирование портфеля, учитывая различные экономические обстоятельства.

Основные проблемы

Стресс-тестирование / Проблема обратного тестирования: проблема заключается в сборе достаточных и достоверных данных для выполнения эффективного обратного тестирования. Также существует проблема определения соответствующих сценариев для выполнения корректного стресс-тестирования.

Резюме ключевых приоритетных областей риск-менеджмента

Конечно, большинство конкурентоспособных и современных финансовых учреждений уже начали закладывать основы системы риск-менеджмента. Однако было бы уместно обобщить ключевые приоритетные направления этого процесса. Эти области выделены на рис. 7.

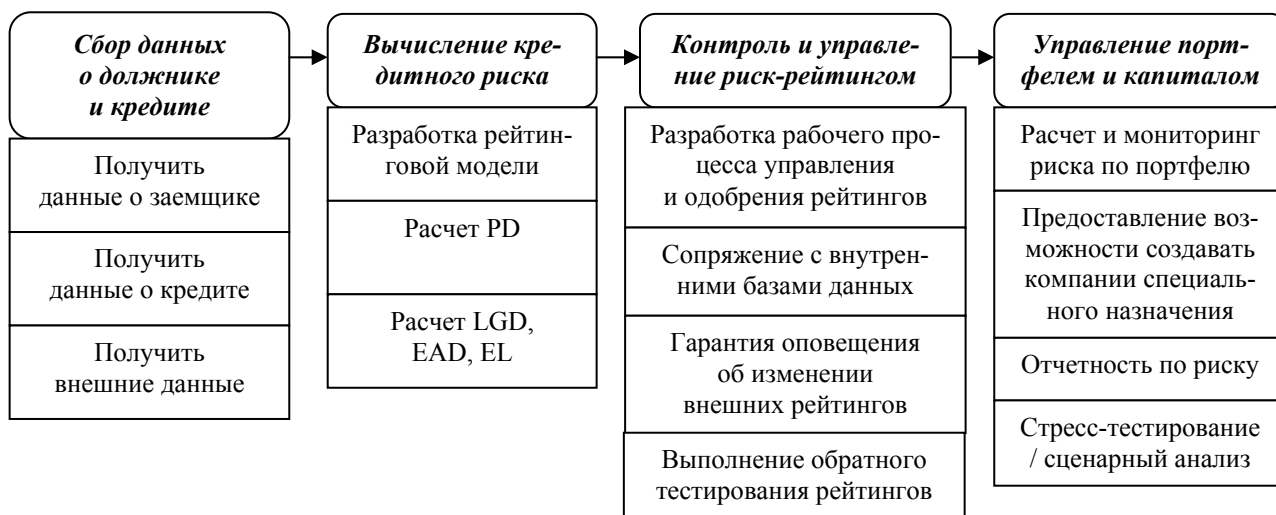


Рис. 7. Ключевые участки кредитного риск-менеджмента (выделены жирным шрифтом)

Гарантия оповещения об изменениях внешних рейтингов: очень важно, чтобы организация эффективно использовала комбинацию внутренней модели с внешними рейтингами. Поэтому изменения входных данных должны быть отражены как можно скорее во внутренних рейтингах. Это может быть достигнуто за счет использования уведомлений в режиме реального времени.

Структура данных: надежные данные являются основой и имеют решающее значение для процесса оценки кредитного риска. Костяк данных должен иметь адекватную и точную историю данных. Особое внимание должно уделяться заполнению соответствующих полей в текущей и будущих моделях.

Обратное тестирование: модели должны быть должным образом проверены с помощью обратного тестирования для их улучшения, а также для регулирующих органов.

Расчет и мониторинг портфельного риска: изменение и управление отдельными кредитными рейтингами способствует управлению портфельным риском. Это очень важный этап для отдела управления рисками, так как уровень риска должен поддерживаться в рамках нормативно-организационных требований.

Стресс-тестирование/сценарный анализ

Любая система управления кредитными рисками должна иметь возможность обрабатывать все трудные экономические сценарии. Стресс-тестирование и сценарный анализ становятся все более необходимыми для понимания поведения портфеля и того, как он

влияет на общий уровень кредитного риска, с которым сталкивается организация.

Выводы

Обобщая вышесказанное, хочется отметить, что в настоящее время основными целями кредитной организации в сфере управления рисками должны быть: 1) применение системы управления рисками для всех бизнес-подразделений, филиалов и дочерних компаний; 2) обеспечение эффективного управления рисками, присущими различным направлениям деятельности; 3) создание всеобщей культуры управления рисками; 4) разработка всесторонних и комплексных процедур управления рисками, политики и процессов; 5) использование соответствующих инструментов управления рисками для выявления, мониторинга и количественной оценки рисков.

Соответственно, обобщим проблемы, выявленные во время анализа: 1) необходимость поиска соответствующих инструментов и моделей; 2) нехватка соответствующих данных и технологий; 3) необходимость поиска новых концепций и талантов.

Стремление банков не формально, а фактически соответствовать рекомендациям Базельского комитета по банковскому надзору, в частности, в сфере построения единой интегрированной системы корпоративного управления, риск-менеджмента и комплаенса позволит: 1) быть более конкурентоспособными, благодаря разрыванию международного общения и сотрудничества; 2) получить дополнительные инст-

рументы и расширить управление рисками; 3) улучшить инновационный потенциал; 4) усилить профессиональное обучение экспертов; 5) управление рисками в соответствии с международной практикой помогает осуществлению глобальной стратегии для крупных банков.

При ближайшем рассмотрении процесса управления кредитным риском, становится ясно, что некото-

рые процессы потребуют больше внимания в будущем, поскольку банки переходят от измерения кредитного риска к режиму управления кредитным риском. Технология будет продолжать играть ключевую роль и победят в долгосрочной перспективе кредитные организации, которые смогут быстрее адаптироваться к динамично меняющимся условиям кредитного рынка.

Литература

1. Информационно-аналитический документ о современных рекомендациях международных финансовых институтов, устанавливающих стандарты финансовой деятельности, в области корпоративного управления и систем управления рисками и о полноте и степени реализации этих рекомендаций крупнейшими российскими кредитными организациями – участниками «Самооценки системы управления рисками и корпоративного управления в банке». Режим доступа: <http://www.cbr.ru/analytics/?PrtlId=bnksyst>

2. Кораблева О. Н. Репутационные риски в системе риск-менеджмента коммерческого банка // Российское предпринимательство. 2013. № 24(246). С. 55 – 60.

3. Письмо Банка России от 29.12.2012 № 192-Т "О Методических рекомендациях по реализации подхода к расчету кредитного риска на основе внутренних рейтингов банков". Режим доступа: http://www.consultant.ru/-document/cons_doc_LAW_140871/

4. Письмо Банка России от 27.05.2014 № 96-Т «О рекомендациях Базельского комитета по банковскому надзору «Принципы агрегирования рисков и представления отчетности по рискам». Режим доступа: http://www.cbr.ru/analytics/bank_system/96-t.pdf

5. Best Practices in Credit Risk Management. Challenges to and Opportunities for Rebuilding Trust. Режим доступа: http://www.sas.com/resources/whitepaper/wp_11906.pdf

6. Ernst & Young. Implementing Basel II/III in Russia, 2013. Режим доступа: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Implementing-Basel-in-Russia-Eng/\\$FILE/Implementing-Basel-in-Russia-Eng.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Implementing-Basel-in-Russia-Eng/$FILE/Implementing-Basel-in-Russia-Eng.pdf)

Информация об авторах:

Кораблева Ольга Николаевна – доктор экономических наук, профессор кафедры Банковского дела СПбГЭУ, руководитель Международной научной лаборатории "Управление, системное моделирование и ИТ в экономике" Университет ИТМО, директор Департамента менеджмента Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики», 190008, г. Санкт-Петербург, ул. Союза Печатников, д. 16, ol.korableva@gmail.com.

Olga N. Korableva – Doctor of Economics, Prof., Professor at the Department of Banking, Saint-Petersburg State University of Economics, the Head of International Laboratory “Management, System Analysis and IT in Economics”, University ITMO, Director of the Department of Management National Research University Higher School of Economics, 16 Souza Pechatnikov, Saint Petersburg 190008, Russia.

Калимуллина Ольга Валерьевна – аспирант кафедры Банковского дела Санкт-Петербургского государственного экономического университета, chemireva@mail.ru.

Olga V. Kalimullina – post-graduate student at the Department of Banking, Saint-Petersburg State University of Economics.

(Научный руководитель – **О. Н. Кораблева**).

Статья поступила в редколлегию 09.07.2014 г.

УДК 336.717.1

**УВЕЛИЧЕНИЕ ОБЪЕМОВ БЕЗНАЛИЧНЫХ РАСЧЕТОВ
КАК СРЕДСТВО ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ
КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ И ЭКОНОМИКИ В ЦЕЛОМ**

Д. А. Ланoux

**THE INCREASE IN NON-CASH PAYMENTS AS A MEANS OF IMPROVING THE PERFORMANCE
OF COMMERCIAL ORGANIZATIONS AND THE ECONOMY AS A WHOLE**

D. A. Lapouh

В статье рассматривается зависимость эффективности функционирования экономической системы от доли присутствия в ней денежного агрегата М0, т. е. наличных денег. Выясняются факторы, влияющие на скорость перехода экономики страны к безналичным расчетам, а также проблемы этого перехода. Помимо этого, эмпирической базой исследования является расчет прибыльности зарплатных проектов для коммерческих банков.

The paper considers the dependence of the efficiency of the economic system on the proportion of the presence of cash in it. The author investigates the factors that influence the rate of economic transition to cashless payments, as well as problems of this transition. In addition, the empirical base of the study is calculating the profitability of salary projects for commercial banks.

Ключевые слова: безналичный расчет, агрегат М0, наличные деньги, увеличение эффективности экономики, зарплатный проект, коммерческий банк.

Keywords: clearing, M0, cash, increase in economic efficiency, Payroll, a commercial bank.

Одним из приоритетных направлений экономической политики в России является борьба с «теневой» экономикой. Среди многих источников, подпитывающих существование данного сектора, можно выделить такой институт финансовой системы, как имеющая в обороте наличность. Возникает техническое противоречие, так как экономически эффективные рыночные транзакции априорно базируются на использовании и нарастающем расширении безналичных операций.

Во-первых, само наличие кэша связано со значительными расходами государства по изготовлению, обслуживанию и защите наличности. По подсчетам экспертов Сбербанка совокупные прямые издержки нашей экономики, связанные с оборотом наличных денег, составляют 1,1 % ВВП [5]. По данным Росстата ВВП в текущих ценах за 2013 год составил 66775 млрд руб. [6], тогда 734,5 млрд руб. ушли на содержание оборота наличных денег. В 2011 году эта цифра составила 600,4 млрд руб. Даже с учетом этого неполного перечня затрат, государственные органы заинтересованы в развитии рынка денежных инструментов. Предполагается, что безналичные расчеты помогут Министерству финансов и налоговым органам точнее определять реальный масштаб торговли, доходы и прибыль. Одним из таких инструментов являются пластиковые карты.

Во-вторых, следует отметить, что сокращение наличности должно способствовать и расширению сферы безусловного правоприменения. Коррупция, торговля наркотиками, оружием и людьми, финансирование терроризма – все это трудно представить в мире, где покупки оплачиваются через систему безналичных расчетов.

В-третьих, следует упомянуть очевидную трудность сбора налогов. Теневая экономика непосредственно связана с перераспределением денежных доходов и сопряжена с уклонением от уплаты налогов. В России налоговые потери из-за распространения кэша достигают 8 % ВВП [6].

Скорость, с которой та или иная страна переходит к безналичным операциям, зависит от совокупности многих факторов. К таким факторам, например, можно отнести инфляцию: чем она ниже, тем чаще люди доверяют свои деньги банкам. Последние годы российская экономика характеризуется ежегодным снижением темпа инфляции, что должно положительным образом сказываться на динамике распространения безналичных операций. Так же, как о факторе, можно говорить и об инфраструктуре. Население будет держать свои деньги на карточке, только в том случае, если минимизировать административные барьеры, ограничивающие требующуюся высокую мобильность использования денежных средств индивидуального счета. О наличии такого рода барьеров говорит тот факт, что в РФ отсутствуют высокие показатели плотности сети терминалов. Здесь мы уступаем даже многим развивающимся странам, к тому же комиссия в некоторых банкоматах может достигать 4 %. Но даже эти факты не позволяют сделать вывод относительно непопулярности безналичных расчетов. Проанализируем функциональную динамику с 2008 по 2014 годы. На приведенной ниже диаграмме 1 виден реальный рост показателей практически в 5 раз.

Чем комфортнее институциональная среда хозяйствования, тем лучше принимаются новые технологии бизнесом и населением. Имеются в виду возможные преференции в сфере налогообложения для компаний, которые принимают к оплате пластиковые карты, а также и для самих держателей этих карт.

Активный переход к использованию институциональных инструментов заметен только в сегменте небольших сумм (погашение кредитов, оплата покупок в супермаркете), когда как в части крупных расчетов население больше доверяет наличности. По нашему мнению, тормозящим фактором является большая комиссия за перевод денежных средств. Отсюда вывод – действия посредника (банка), сопряженные с дополнительными издержками, ведут к перекосу цен,

а также изменению уровня доходов и прибыли. Однако важен не сам факт наличия институтов, а их функциональная органичность существующей практике хозяйственной деятельности. Механическое копирование институтов более развитых обществ приводит к тому, что они работают неэффективно. Имплантация в незрелую среду выхолащивает их содержание или, в лучшем случае, затягивает на длительный срок полноценное функционирование. Следовательно, учитывая возможные девиации и применяя сказанное

к исследуемой проблеме, подчеркнем, что увеличение плотности сети банкоматов и расширение услуг по безналичным операциям должны стать эндогенным ресурсом развития финансового механизма не только в экономическом, но и в политическом разрезе. Настороженность клиентов и «боязнь» банкоматов может свидетельствовать не только о малой осведомленности населения, но и о более глобальных тенденциях, которые могут тормозить развитие не только финансового рынка, но и системы в целом.

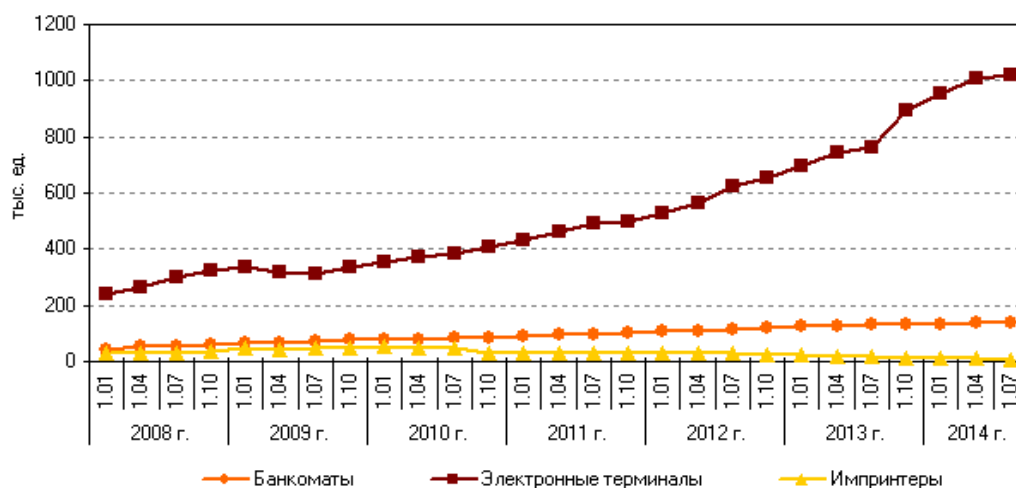


Диаграмма 1. Количество устройств для оплаты товаров и услуг с использованием платежных карт [1]

В настоящее время в России доля наличных денег в общей денежной массе составляет 22,2 %, что является одним из самых высоких показателей в мире, выше только в странах, переживших внешне- и внутривнутриполитические кризисы [4]. В связи с этим необходима институциональная, инфраструктурная и экономическая поддержка со стороны, как государства, так и частного сектора в деятельности по стабилизации финансового рынка, а также для эффективной борьбы с «теневой экономикой».

На наш взгляд, возможна ориентация на внедрение в повседневную практику принципиально новых механизмов расчетно-платежной системы (например, клиринг), а также взаимосвязь с системой налогообложения, для обеспечения прозрачности совершаемых операций. Помимо этого должно происходить увеличение количества электронных терминалов, а также стимулироваться территориальный показатель их использования. Однако, во-первых, необходимо убедить население в том, что использование карт это не только удобно, но и выгодно. При этом маркетинговые приемы продвижения не должны расходиться с реальной практикой. Во-вторых, нужно придерживаться рационального соотношения между спросом на электронные терминалы и их предложением, иначе такая программа может обойтись государству дороже, чем потери от теневого оборота. В этом случае необходимо минимизировать затраты на внедрение пластиковых карт за счет увеличения их эффективности. Все перечисленные меры должны сопровождаться соответствующей денежно-кредитной политикой. А именно – укрепление номинального курса рубля, уменьшение инфляции и повышение средних ставок по рублевым депозитам.

Добавим, что говорить о процессе внедрения электронного расчета нужно с учетом некоторых нюансов. Так, одним из сдерживающих факторов развития сектора безналичных расчетов является негативное отношение предпринимателей к данному виду операций, поскольку, во-первых, установить электронный терминал это означает сделать бизнес прозрачным. Значительная часть малого и среднего бизнеса работает в тени, и в таком случае им становится сложнее уклоняться от уплаты налогов, поскольку все операции проходят через банк и фиксируются. Во-вторых, появляются дополнительные расходы, поскольку комиссию за обслуживание операций по карте платит продавец, а не покупатель.

На данный момент, учитывая относительно небольшой срок развития рынка банковских карт, а также институциональные особенности российской экономики, основным каналом внедрения платежных карт как средства перехода на безналичные расчёты являются зарплатные проекты, реализуемые организациями совместно и на основании договоров с коммерческими банками. Так, примерно 90 % банковских карт, находящихся в обращении – это зарплатные карты. Учитывая количество работающего населения России потенциал рынка банковских карт огромен и составляет десятки миллионов человек.

В настоящее время всё больше российских коммерческих организаций используют в своей практике хозяйствования зарплатные проекты, поскольку их внедрение обеспечивает ряд преимуществ, таких как: 1) автоматизация выплаты заработной платы; 2) сокращение количества кассовых операций; 3) снижение потерь рабочего времени работниками; 4) минимизация

ция документооборота (не печатаются ведомости на выдачу зарплат); 5) сохранение конфиденциальности по размерам зарплат; 6) своевременная выплата зарплат работникам, находящимся в длительной командировке, на больничном или отсутствующим по иным причинам; 7) повышение лояльности работников предприятия за счет обеспечения их доступными кредитными ресурсами банка и др.

Банки же, в свою очередь, при расширении числа держателей карт с зарплатными проектами получают приращение клиентской базы, увеличивают статистику открытия карточных счетов, владельцам которых, помимо заработной платы на карточке, зачастую, открывают кредитную линию (особенно распространен овердрафт) и клиент становится автоматически потенциальным заемщиком банка. Кроме того, доход банка основывается на комиссии за перевод денежных средств на счета сотрудников и обслуживание карт, комиссии за операции с картами – конвертации, снятия денежных средств и т. д. Таким образом, экономические интересы банка при реализации зарплатного проекта заключаются в получении прибыли.

Реализация зарплатного проекта предполагает осуществление первоначальных вложений, ежегодные затраты и получение прибыли. На момент заключения договора с предприятием банку, как правило, известны лишь два наиболее важных показателя: численность сотрудников предприятия и месячный фонд оплаты труда. Именно с использованием этих показателей делается прогноз окупаемости зарплатного проекта и рассчитывается величина прибыли банка. Данный прогноз важен именно потому, что в первое время после заключения зарплатного договора расходы банка значительно превышают доходы. Прибыль (в нашем случае рассматривается прибыль банка) рассчитывается по формуле:

$$P(t) = \sum_{i=1}^{n1} I_i(t) - \left[\sum_{i=1}^{n2} C_i + \sum_{i=1}^{n2} C_i(t) \right], \quad (1)$$

где $I_i(t)$ – доходы банка (обслуживание карт, комиссия, использование привлеченных ресурсов и т. д.; $n1$ – число статей дохода); C_i – единовременные затраты банка (покупка и доставка банкомата, инсталляция ПО и т. п.; $n2$ – число статей единовременных затрат); $C_i(t)$ – постоянные расходы банка (гарантийное обслуживание оборудования, страховой депозит, лицензия за ПО, авторизация операция и т. д.; $n3$ – число статей постоянных затрат).

Нужно найти промежуток времени t , по истечении которого убытки от реализации зарплатного проекта сменятся прибылью, то есть решить уравнение: $P(t) = 0$. Или с учетом выражения (1):

$$\sum_{i=1}^{n1} I_i(t) - \left[\sum_{i=1}^{n2} C_i + \sum_{i=1}^{n2} C_i(t) \right] = 0. \quad (2)$$

Для получения количественной оценки зарплатного проекта по данной методике используем данные одного из кемеровских предприятий, а именно ООО «НТО Консалт», использующего данный проект в своей практике, и примем, что численность сотрудников

неизменна и составляет 120 человек, месячный фонд оплаты труда равен 1800000 руб., по условию будет так же неизменен. Таким образом, размер средней заработной платы составляет 15000 рублей. Другими, необходимыми для расчета данными, являются такие данные, как: приобретение банкомата (350000 руб.); инсталляция программного обеспечения (20000 руб.); источник бесперебойного питания (7000 руб.); лицензия на ПО (9000 руб.); изготовление пластиковых карт в количестве 120 штук (18000 руб.); расходные материалы для банкомата (5000 руб.); затраты на инкассацию в месяц (5000 руб.); послегарантийное обслуживание банкомата (30000 руб.); годовое обслуживание карты (120 руб.); комиссия банка от размера месячного ФОТ (0,8 %); плата за авторизацию от суммы операции (0,2 %); средний остаток на счетах клиента от размера месячного ФОТ (20 %); размер ставки по краткосрочному размещению ресурсов (5 %).

Исходя из этих данных, алгоритм оценки окупаемости зарплатного проекта будет выглядеть следующим образом:

1. Единовременные затраты первого года (покупка банкомата, инсталляция программного обеспечения, источник бесперебойного питания) $350000 + 20000 + 7000 = 377000$ руб.

2. Затраты первого года (изготовление карт, лицензия на программное обеспечение, расходные материалы для банкомата, затраты на инкассацию, плата за авторизацию $\text{ФОТ} \cdot 0,2\% \cdot 12 \text{ мес.}$) $18000 + 9000 + 5000 + 60000 + 43200$ руб. = 135200 руб.

3. Затраты второго года и последующих лет (лицензия на программное обеспечение, расходные материалы для банкомата, затраты на инкассацию, плата за авторизацию $\text{ФОТ} \cdot 0,2\% \cdot 12 \text{ мес.}$, послегарантийное обслуживание банкомата) 117200 руб. + 30000 руб. = 147200 руб.

4. Доход первого года и последующих лет (комиссия банка от $\text{ФОТ} \cdot 0,8\% \cdot 12 \text{ мес.}$ + годовое обслуживание карт + привлеченные ресурсы от $\text{ФОТ} \cdot 20\% \cdot 5\%$) 172800 руб. + 14400 руб. + 18000 руб. = 205200 руб.

5. Прибыль первого года (годовые доходы – годовые затраты – единовременные затраты) 205200 руб. – (377000 руб. + 135200 руб.) = -252000 руб.

6. Прибыль второго года (годовые доходы – годовые расходы + прибыль/убыток предыдущего года) 205200 руб. – 147200 руб. – 252000 руб. = -194000 руб.

7. Прибыль третьего года (годовые доходы – годовые расходы + прибыль/убыток предыдущего года) 205200 руб. – 147200 руб. – 194000 руб. = -136000 руб.

8. Прибыль четвертого года (годовые доходы – годовые расходы + прибыль/убыток предыдущего года) 205200 руб. – 147200 руб. – 136000 руб. = -78000 руб.

9. Прибыль пятого года (годовые доходы – годовые расходы + прибыль/убыток предыдущего года) 205200 руб. – 147200 руб. – 78000 руб. = -20000 руб.

10. Прибыль шестого года (годовые доходы – годовые расходы + прибыль/убыток предыдущего года) 205200 руб. – 147200 руб. – 20000 руб. = 38000 руб.

Результаты произведенных расчетов приведены в таблице.

Окупаемость зарплатного проекта для коммерческого банка в текущих ценах

Период	Единовременные затраты, C_0 , руб.	Годовые затраты, $C_i(t)$, руб.	Годовой доход, $I_i(t)$, руб.	Годовая прибыль (нарастающим итогом) $P(t)$, руб.
1 год	377000	135200	205200	-252000
2 год	0	147200	205200	-194000
3 год	0	147200	205200	-136000
4 год	0	147200	205200	-78000
5 год	0	147200	205200	-20000
6 год	0	147200	205200	38000

Таким образом, срок окупаемости зарплатного проекта для коммерческого банка составит примерно 5,34 года.

Также для выявления зависимости срока окупаемости от численности работников и средней заработной платы, помимо выше рассмотренной организации, были рассмотрены другие варианты комбинации этих показателей в организациях. Так, в одинаковых пропорциях было сначала уменьшено количество работников при неизменной величине заработной платы (90 человек со средней заработной платой 15000 рублей), а потом уменьшена величина заработной платы при неизменной численности работников (120 человек с заработной платой 11278 рублей). В результате было выявлено, что на срок окупаемости зарплатного проекта численность работников влияет больше, чем размер заработной платы, поскольку в первом случае ежегодный темп окупаемости составлял 1,05, а во втором случае 1,06. Подводя итог вышесказанному, следует отметить:

Во-первых, зарплатные проекты являются логическим результатом развития экономического рынка, поскольку несут в себе ряд неоспоримых положительных эффектов, как для хозяйствующих субъектов, так и для экономики в целом.

Во-вторых, принимать решение о переходе на зарплатный проект каждая фирма должна сугубо индивидуально с учетом особенностей: её размеров, количества работников и степени их лояльности к тако-

му проекту, условий, предоставляемых банком и т. д., то есть с учетом всех внешних и внутренних факторов.

В-третьих, как следует из математических расчетов, зарплатные проекты прибыльны для коммерческих банков, однако в зависимости от числа работников и средней заработной платы имеют разные сроки окупаемости. Наибольшее влияние на срок окупаемости оказывает численность работников организации. Так, рассматривая заявки на зарплатные проекты, банки должны внимательно изучить показатели фирмы, особо учитывая динамику движения трудовых ресурсов. Поскольку, чем больше «текучесть кадров», тем больше единовременных затрат и издержек будет нести банк, и, следовательно, срок окупаемости проекта будет увеличиваться.

Итак, в России должен существовать эффективный механизм перевода денежных средств, который будет служить государству, бизнесу и гражданам надежным средством обмена товаров и услуг на деньги. Этот механизм должен быть защищенным, обеспечивать снижение уровня мошенничества и операционных издержек, которые несут банки и платежные схемы, и способствовать повышению уровня доверия к системе. Электронные платежи повысили бы прозрачность проводимых в России финансовых операций, позволив правительству добиться уменьшения масштабов неофициальной экономики.

Литература

1. ЦБ Российской Федерации, статистика. Режим доступа: http://www.cbr.ru/statistics/p_sys/print.aspx?file=sheet010.htm&pid=psRF&sid=ITM_18817
2. Лапоух Д. А. Оценка окупаемости зарплатного проекта для коммерческого банка // Труды X Международной научно-практической конференции студентов, молодых ученых и предпринимателей в сфере экономики, менеджмента и инноваций / под ред. проф. С. Л. Еремина. Томский политехнический университет. Томск: Изд-во Томского политехнического университета, 2013. С. 117 – 119.
3. Лапоух Д. А. Эндогенные источники повышения эффективности функционирования финансового рынка // Труды IX Международной научно-практической конференции студентов, молодых ученых и предпринимателей в сфере экономики, менеджмента и инноваций: в 2 т. Т. I / под ред. проф. А. А. Дульзона. Томский политехнический университет. Томск: Изд-во Томского политехнического университета, 2012. С. 188 – 191.
4. Обзор сферы использования наличных денег в Российской Федерации и зарубежных странах. Банк России, 2011 г. Режим доступа: http://www.cbr.ru/today/payment_system/analytics/survey.pdf (дата обращения: 22.04.14).
5. Тезисы выступления старшего вице-президента ОАО «Сбербанк России» Д. А. Бугрова на заседании Межведомственного совета по подготовке предложений, направленных на оптимизацию платежного оборота на территории Российской Федерации (22.02.2012). Режим доступа: http://www.minfin.ru/common/img/uploaded/-library/2012/02/vopros_2_-_Tezisy_Doklada_Sberbanka.pdf (дата обращения: 20.05.14).

6. Федеральная служба государственной статистики Российской Федерации. Режим доступа: <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/account/#> (дата обращения: 22.04.14).

Информация об авторе:

Лапоух Дарья Александровна – студентка 5 курса кафедры финансов и кредита экономического факультета КемГУ.

Daria A. Lapouh – student at the Faculty of Economics, Kemerovo State University.

(Научный руководитель: *Алабина Татьяна Александровна* – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и кредита КемГУ, madam-alabina@yandex.ru).

Scientific advisor: *Tatiana A. Alabina* – Candidate of Economics, Assistant Professor at the Department of Finance and Credit, Kemerovo State University).

Статья поступила в редколлегию 21.10.2014 г.

УДК 368.911.4

ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ НА ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ РОССИИ

Э. Ю. Литвинова, Т. А. Алабина, Я. С. Родионова

THE CURRENT STATUS OF LIFE INSURANCE ON THE RUSSIAN FINANCIAL MARKET

E. Yu. Litvinova, T. A. Alabina, Ya. S. Rodionova

В статье рассмотрено современное состояние рынка страхования жизни, выделены основные проблемы, их пути решения. Раскрыто экономическое содержание страхования. Рассмотрены особенности функционирования финансов в сфере страхования. Был проведен анализ развития рынка страхования жизни. А также было показано состояние рынка страхования в сравнении с зарубежным. Показаны такие важные показатели, как страховая премия и страховые выплаты, изменение которых было рассмотрено во временном отрезке четырех лет. Анализ рассматриваемой области страхования был осуществлен на основе изучения теоретической и статистической базы страхового рынка России. В результате был выявлен ряд «препятствий» развитию данного вида страхования и главным барьером были отмечены государственные условия осуществления страхования в России.

The paper considers the current state of the life insurance market, identifies its main problems and their solutions. The development of the life insurance market is analyzed, the economic substance of insurance disclosed as well as the features of the functioning of finance in the insurance industry. The state of the Russian insurance market was compared with some foreign ones. The paper reveals such important factors as insurance premiums and insurance payments, the change of which was reviewed in the time interval of four years. The analysis of this type of insurance was based on the study of theoretical and statistical basis of the insurance market in Russia. As a result, a number of “obstacles” to the development of this type of insurance were identified and the main barrier was stated: the state conditions for insurance in Russia.

Ключевые слова: страхование жизни, страховая премия, страховые выплаты, ВВП, страховой продукт, договор страхования.

Keywords: life insurance, insurance premium, insurance payments, GDP, insurance product, insurance contract.

Страхование – это совокупность особых замкнутых перераспределительных отношений между их участниками по поводу формирования за счет денежных взносов целевого страхового фонда для возмещения возможного ущерба хозяйствующим субъектам или потерь физических лиц в связи с последствиями страховых случаев.

Финансовые отношения в области страхования обладают рядом особенностей, и одной из них является вероятностный характер наступления страховых случаев, которые ведут к перераспределительным отношениям. Распределение нанесенного ущерба между участниками страхования – страхователями носит замкнутый характер. То есть перераспределение осуществляется между лицами, застраховавшими различные объекты или застраховавшимися от возникновения случайностей. Замкнутая солидарная раскладка ущерба основана на вероятности того, что число пострадавших от страхового случая, как правило, меньше числа уча-

стников страхования, особенно, если число участников достаточно велико.

Еще одной важной особенностью страхования является то, что средства возвращаются в форме возмещения ущерба. Страхование – необходимый элемент функционирования экономики, обеспечивающий возмещением материальных потерь в процессе общественного воспроизводства, важнейшим условием нормального осуществления которого является его непрерывность и бесперебойность. Если же процесс общественного производства прерывается или нарушается в результате разрушительного воздействия стихийных сил природы или негативных последствий других чрезвычайных событий, то общество вынуждено принимать различные предупредительные меры. Если же они не дают желаемого результата, то общество, как правило, в лице государства (в том числе бюджетов разных уровней) вынуждено возмещать нанесенный материальный ущерб, восстанавливать нормальные условия

Э. Ю. Л.

воспроизводства рабочей силы. Однако в развитых обществах в этом помогают средства страховых фондов. Причем, в аналогичной ситуации могут также оказаться физические лица и само государство, в том числе в лице институтов разных уровней управления.

Страхование как система финансовой защиты основана на объединении экономического риска отдельных субъектов и создана с целью снижения финансовых потерь, связанных с ним. Осуществляется за счет денежных фондов, формируемых из уплачиваемых физическими и юридическими лицами страховых взносов.

Организация страхования предполагает наличие финансовых особенностей, присущих данной отрасли. Финансы как экономическая категория связаны с экономическими отношениями в процессе создания и использования денежных средств. Сущность страхования также связана с созданием и использованием денежных средств.

Страховой рынок не только способствует развитию общественного воспроизводства, но и активно воздействует через страховой фонд на финансовые потоки в народном хозяйстве. Место страхового рынка в финансовой системе обусловлено как ролью разных финансовых институтов, финансированием страховой защиты, так и их значением как объектов размещения инвестиционных ресурсов страховых организаций и обслуживанием страхования, инвестиционных и других видов деятельности. Таким образом, страхование является одним из главных звеньев финансов.

В современных условиях финансовая система играет ключевую роль в обеспечении сбалансированности и инновационного развития экономики. Большинство развитых стран для ее создания начали развитие рынка страховых услуг, так как этот сектор генерирует значительный капитал страны. Обществу в лице государства, безусловно, выгодно использовать механизм страхования и при решении социальных проблем. В настоящее время одним из самых специфических видов страхования является страхование жизни. Это специфический и непростой вид страхования. Это подотрасль личного страхования, где страховым риском являются риск смерти, и риск дожития до определенного момента времени или события, которые обусловлены случайной продолжительностью человеческой жизни. Долгосрочное страхование жизни является уникальным финансовым инструментом, так как оно позволяет бороться с инфляцией путем изъятия из оборота весомых сумм средств. Аккумулируя финансовые средства в резервах, государство получает крупный источник инвестиций в национальную экономику. Но, в первую очередь, страхование жизни – это безопасное будущее для населения. Страхование жизни представляет собой механизм защиты от рисков, требующих значительных финансовых средств, которые у конкретного человека, как правило, отсутствуют. Поэтому в данном случае можно говорить о том, что страхование жизни решает задачи социального и пенсионного обеспечения, способствует сохранению достойного уровня жизни людей. Страхование жизни предоставляет средства для семьи, чтобы заботиться о своих потребностях при наступлении неблагоприятных событий, таких как смерть члена семьи, например и особенно, кормильца. В стра-

ховании жизни также могут быть предусмотрены другие риски, такие как: телесные повреждения (травмы), *инвалидность*, смерть в результате *несчастливого случая* и другие.

Все это доказывает, что страхование жизни является одним из важнейших сегментов рынка нашей страны, который необходимо развивать. Однако данный рынок в России не имеет значительного роста и в сравнении с другими странами является очень слабым.

Во многих странах, особенно развитых странах Запада, страхование является важным сектором экономики, в котором занято не менее 3,5 млн человек. Но на российском рынке данная отрасль недостаточно развита, и ее становление происходит очень медленно. Государство выбирает другое направление экономических реформ, которое заключается только в усилении государственных гарантий. В результате страхование как один из способов разрешения социальных проблем практически не принимается во внимание. Как следствие, здесь наблюдается дефицит качественных инвестиционных проектов, усиленный дефицитом свободных средств, особенно долгосрочных, которые могут быть направлены на инвестиционные цели.

Главная и базовая проблема страхования жизни на данный момент заключается в очень слабом развитии, которое затормаживает большое число внешних и внутренних факторов.

Вместе с тем, анализ страховых премий и страховых выплат в целом по России показывает положительные результаты. За последние три года наблюдается увеличение страховых премий. По итогам 2011 года страховщики жизни в Российской Федерации собрали 34,7 млрд руб. премии (для сравнения, по данным Swiss Re взносы по страхованию жизни в США в 2011 году составили 537,6 млрд долларов). В конце 2012 г. этот показатель составляет – 53,8 млрд руб., а в 2013 г. – около 59 млрд руб. Всего за два года рост произошел почти в 2 раза. Однако в сравнении за 10 лет этот показатель в 2 раза меньше аналогичного за 2004 год (рис. 1).

В целом, данная ситуация во многом может объясняться изменениями в экономике страны. Так, невозможно не подчеркнуть влияние на изменение количества страховых премий экономического кризиса 2007 – 2009 гг. Спад объемов сбора страховых премий за период десяти лет был значительным. Особенно сильный скачок вниз наблюдался с 2004 на 2005 год, где объем премии по данной линии бизнеса сократился почти в 6 раз, а именно, уменьшение произошло на 76,9 млрд руб., прирост же характеризовался отрицательной цифрой – 75 %. Данное явление можно объяснить принимаемым регулятором мер по борьбе с «зарплатными» схемами. «Зарплатные» схемы – это один из самых распространенных в России видов налоговых схем, которые направлены на понижение градуса налоговой нагрузки в области трудовых отношений.

Следующим этапом в падении страховых взносов оказался 2009 год, где показатель по сборам является минимальным среди других и составляет всего 15,7 млрд руб. Эта ситуация объясняется воздействиями экономического кризиса 2008 года. По итогам 2008 года страховщиками по страхованию жизни бы-

ло собрано 18,7 млрд руб., что на 17,25 % меньше, чем за 2007 год. В 2009 году снижение по сравнению с аналогичным периодом 2008 года составило 18,95 %, а по отношению к аналогичному периоду 2007 года – 47,08 %. Начиная с 2010 года, наблюдается рост, что говорит об изменении цен на страховые услуги, в связи с кризисом и растущим интересом приобретения страховых полисов. В 2011 году объем страховых премий возрос на 10,94 %, что всё также объясняется улучшением экономической обстановки. В 2012 году число премий в полтора раза превзошло

предыдущий год. Такие изменения можно объяснить тем, что на начало 2012 года рынок страхования жизни в России намного активнее функционирует, чем раньше. Рынок очищен от налоговых схем, введена защита от оттока капитала. Требования к финансовому состоянию (уставной капитал, разрешенные активы, маржа платежеспособности) для страховщиков жизни равны или превосходят другие финансовые институты – компании по страхованию имущества и ответственности, банки, НПФ.

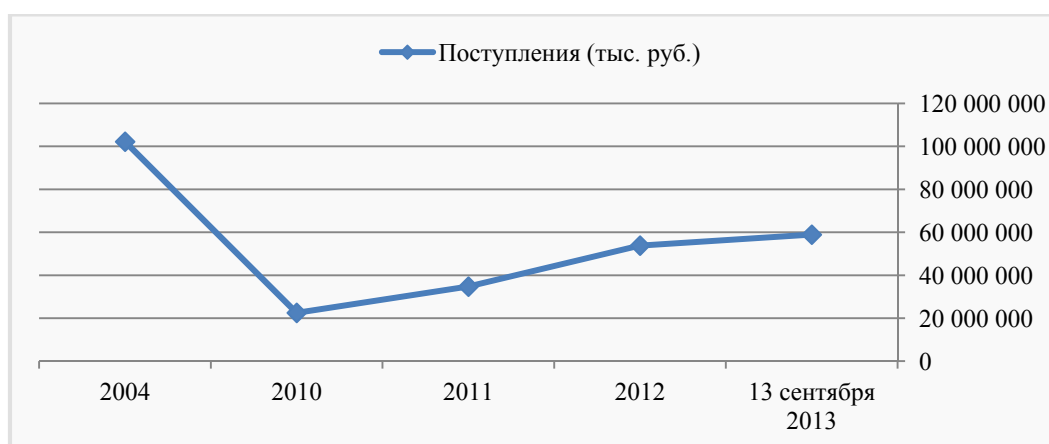


Рис. 1. Динамика сборов по страхованию жизни в России в 2004 – 2013 гг., тыс. руб.

В целом, рынок безболезненно прошел кризис 2008 – 2009 годов и показывает восстановление темпов роста (45 % к 2009 году и более 50 % к 2010 году). Однако налицо значительное количество сдерживающих факторов, в том числе дискриминационное налоговое законодательство. Действующая система налогообложения приводит к тому, что взнос по групповому страхованию жизни обходится предприятию дороже, чем выплата заработной платы. В результате страхование на случай смерти застрахованного получило очень слабое развитие, а групповое пенсионное страхование практически отсутствует, обуславливают низкий уровень проникновения страхования жизни.

Как видно, в 2013 году наблюдается рост страховых премий, также свидетельствующий об активизации экономических процессов, происходящих в стране. Причиной этого является повышение доходов населения, которое отразилось на состоянии финансового, и в том числе страхового рынка. Спрос на страховые услуги постепенно начал восстанавливаться. Количество страховых договоров, подписанных российскими страховщиками в 2013 году, составило 7,1 млн штук, тогда как в 2012 году количество договоров равно 6,3 млн, а в 2011 г. еще меньше – только 4,5 млн [3] (таблица 1).

Таблица 1

Динамика сборов и выплат по страхованию жизни в России в период 2004 – 2012 годы

Год	➡ Поступления		➡ Выплаты		Кoeffициент выплат, %
	поступления (тыс. руб.)	% от показателя предыдущего года	выплаты (тыс. руб.)	% от показателя предыдущего года	
2012	809059774	121,78	369439725	121,72	45,66
2011	664370163	119,24	303524533	103,06	45,69
2010	557180081	108,57	294508681	103,29	52,86
2009	513176283	92,98	285129389	114,67	55,56
2008	551901600	115,16	248649605	123,66	45,05
2007	479265920	117,82	201073608	124,10	41,95
2006	406763343	116,25	162028427	114,09	39,83
2005	349912221	93,46	142019570	71,62	40,59
2004	374398826	0,00	198307739	0,00	52,97

Оценка динамики страховых выплат показывает (таблица 2), что положение страхования жизни кажется более процветающим и стабильным. Так, несмотря

на высокие поступления в 2004 году, страховые выплаты превосходили премии, и коэффициент выплат был выше нормы. В сравнительно недавние годы этот

коэффициент стал носить положительный характер. Так, в 2012 году выплаты были в 4 раза меньше страховых взносов, что, конечно, является хорошим результатом для страховщиков.

Таблица 2

Динамика сборов и выплат по видам страхования в России в период 2004 – 2012 годы

Год	➤ Поступления		➤ Выплаты		Коэффициент выплат, %
	поступления (тыс. руб.)	% от показателя предыдущего года	выплаты (тыс. руб.)	% от показателя предыдущего года	
2012	53824215	155,02	13349362	174,25	24,80
2011	34721171	154,22	7660969	97,68	22,06
2010	22514160	143,28	7843290	147,11	34,84
2009	15713368	84,22	5331572	89,10	33,93
2008	18656936	82,75	5983491	38,23	32,07
2007	22546687	141,07	15652780	94,42	69,42
2006	15982595	63,11	16577660	66,41	103,72
2005	25326095	24,78	24960775	23,08	98,56
2004	102188942	0,00	108169283	0,00	105,85

Таблица 3

Количество заключенных договоров страхования страховыми организациями Российской Федерации (по всем формам собственности) единиц, значение показателя за год

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Страхование жизни	1281247	1273856	3887809	5659209	5567418	2155810	4231772	4520462	6294288

Анализ статистики заключенных договоров страхования жизни по Российской Федерации указывает на то, что их количество за последние три года значительно не увеличивается (таблица 3). В 2007 году количество заключенных договоров страхования страховыми организациями приблизительно равно числу договоров, заключенных в 2012 году. Следовательно, в семилетней динамике значительного роста не наблюдается, значения остаются стабильными с небольшим колебанием. Однако все же можно говорить о качественных изменениях, поскольку количество премий по страхованию жизни значительно возросло, а, значит, свободных средств в страховых компаниях стало больше.

Если рассмотреть объем заключенных договоров по страхованию жизни в структуре договоров по всем видам страхования, то можно заключить, что договоры по страхованию жизни имеют незначительную долю в общем объеме.

Ещё одним из важных показателей, который применяется при оценке развития страхового рынка, является сбор премии на душу населения. По итогам 2010 года в пересчете на душу населения сбор страховых премий по страхованию жизни составил 158 руб., а в 2011 году – 244 руб., что значительно хуже других стран БРИК [4]. В 2012 году он составил 375 руб., в 2013 году – около 415 руб. Это доказывает, что в России уровень проникновения страхования жизни довольно низкий – значительно ниже, чем не только в странах большой восьмерки, но и в странах Восточной Европы и даже во многих развивающихся странах. Например, в Индии премия по страхованию жизни

на душу населения составляет порядка 56 долларов США.

Данные наблюдения подтверждаются долей страхования жизни в ВВП. Например, доля премии страхования жизни в ВВП в 2011 году составляла 0,07 %. Причем данный объем взносов в основном приходился на страхование жизни заемщиков банков, а не на классическое накопительное страхование жизни. По данным ФРС, размер активов страховщиков жизни и здоровья США на конец 2011 года составил 5,34 трлн долларов США (или 35,7 % от ВВП США). В странах же Восточной и Западной Европы проникновение страхования жизни составляет от 2 до 10 % ВВП.

Если сопоставить экономику России с экономиками других стран, то российский рынок страхования может достичь объема, составляющего 2 % от ВВП страны, что будет соответствовать объему премий в 2,7 трлн рублей к 2020 году, что превышает общий объем всего страхового рынка России на сегодняшний день. Но пока ситуация такова, что в 2012 году отношение объемов собранных страховых премий к ВВП составило 1,3 %. Это говорит о том, что население России не готово тратить средства на страхование жизни, в том числе и накопительное.

Несомненно, следует знать реальное положение дел на рынке страхования жизни, чтобы можно было делать дальнейшие выводы. В 2010 году на рынке страхования жизни было представлено 64 страховые компании. В 2011 году их количество уменьшилось до 56. В 2012 году также происходит сокращение числа компаний до 50. В результате такой динамики количество функционирующих страховых компаний

на данный момент составляет только 45, то есть всего 10,8 % от всего рынка страхования в России.

Что касается результатов деятельности различных страховщиков, то можно смело констатировать, что экономический кризис отразился на них по-разному. Список первых 20 страховщиков, занимающихся страхованием жизни, за последние 4 года подвергся существенному изменению. Несмотря на это, лидер остается неизменным – «Ренессанс Жизнь». Достаточно твердые позиции занимают такие страховые компании как Алико, Согаз-Жизнь, Русский Стандарт страхование, Росгосстрах-Жизнь, Альфастрахование. При этом две последние на протяжении четырех лет не выходят из пятерки лидеров. С остальными компаниями ситуация неоднозначная: с одной стороны, есть компании, показывающие уверенный рост на протяжении двух периодов (например, «Ренессанс-Жизнь»), но есть и компании, показатели деятельности которых заметно меняются («Алико»). «Сбербанк Страхование» характеризуется резким скачком в собранных премиях, эта компания «ворвалась» на рынок и занимает уверенные позиции. В целом, первая пятерка страховщиков демонстрирует уверенный рост на рынке России.

Естественно, уровень жизни населения является первостепенным фактором развития страны и напрямую оказывает влияние на страхование жизни, а потребности в материальном благополучии и безопасности играют важнейшую роль в иерархии социальных интересов общества. Однако немаловажной проблемой развития рынка страхования жизни является несовершенство законодательства в области страхования. В настоящее время можно констатировать, что законодательная база России в этой сфере бизнеса неполная и во многом неточная. Рассмотрев законодательные документы в области страхования, становится ясно, что необходима единая и соответствующая современным реалиям база, которая удовлетворяла бы интересам страхователей и страховщиков в проведении страховых операций. В основном, правовые отношения закрепляются в правилах и условиях страхования, которые должны основываться на законодательных документах. И поэтому часто правила страхования неточные.

В этой отрасли существуют и другие проблемы: налоговый режим. Во многих странах правительство уже давно поощряет заботу людей о своем будущем, и поэтому освобождает от налогов выделенные на страхование жизни деньги. Например, взносы по групповому страхованию жизни и здоровью сотрудников многих зарубежных компаний являются одним из способов социальных гарантий. Назрела необходимость разработать систему налогообложения и регулирования, которая будет стимулировать развитие

страхования жизни, исключит нецелевое использование его возможностей, защитит права клиентов.

Одной из наиболее важных причин неразвитости страхования жизни в Российской Федерации является недоверие продуктам этого вида со стороны населения. Большие сроки страхования отталкивают потенциальных покупателей, которые боятся инфляции. Немалую роль играет и менталитет: россияне не привыкли тратить средства на здоровье и заглядывать далеко вперед, они живут сегодняшним днем и предпочитают вкладывать деньги в недвижимость.

Решение проблем страхования жизни возможно только всеобщими усилиями государства и страховых компаний. В связи с этим, авторами предлагается ряд мер для решения каждой проблемы, реализация которых может дать толчок для развития страхования жизни.

Во-первых, государство должно приложить больше усилий к поддержанию уровня жизни населения РФ, в противном случае падение уровня жизни рано или поздно приведет к социальной напряженности в обществе.

Во-вторых, внести поправки в законодательство, законодательно закрепить продукты инвестиционно-госстрахования, усилить регулирование финансовой устойчивости.

В-третьих, необходимы изменения в налоговом законодательстве. Авторами предлагается следующее: применение социального налогового вычета путём включения в него долгосрочного страхования жизни, отмена «двойного» налогообложения доходов со страховой выплаты, введение особого налогового режима при расчете страховых сумм взносов в государственные внебюджетные фонды в рамках долгосрочного накопительного страхования сотрудников предприятий по аналогии с НПФ.

Решение проблемы политики фирм предлагается путём повышения требований к страховым компаниям, а именно ужесточение требований к уставному капиталу, качеству и составу активов, внедрение обязательной классификации страховых агентов.

Одной из важнейших задач должно стать создание общенациональной базы данных по результатам страхования: смертность, инвалидность, заболеваемость и тому подобное.

Что касается страховых компаний, они уже сейчас самостоятельно ищут способы развития, например, в создании новых страховых продуктов. И одним из самых интересных предложений является новый вид страхования жизни – инвестиционное страхование. Данный продукт позволяет получать дополнительный инвестиционный доход от размещения части страхового взноса в различные инвестиционные инструменты и гарантирует возврат вложенных средств.

Литература

1. Агеев Ш. Р., Васильев Н. М., Катырин С. Н. Страхование: теория, практика и зарубежный опыт: учебное пособие. М.: Экспертное бюро-М., 2006.
2. Ермасов С. В., Ермасова Н. Б. Страхование: учебник для студентов вузов. М.: Юрайт, 2012. 747 с.
3. Информация Росстат. Режим доступа: <http://www.gks.ru/wps> (дата обращения: 17.01.2014).
4. Котов Г. А. Общая характеристика состояния отечественного рынка страхования жизни // Молодой ученый. 2012. № 9. С. 129 – 132.

5. Литвинова Э. Ю. Страхование жизни: проблемы и пути их решения // Молодежь и наука: реальность и будущее: материалы VI Международной конференции студентов, аспирантов и молодых ученых. Кемерово: Печатный двор, 2014. С. 63 – 66.

Информация об авторах:

Литвинова Элина Юрьевна – студентка 3-го курса направления «Экономика» профиля «Страхование» КемГУ, litvinova.ellina1@mail.ru.

Ellina Yu. Litvinova – student at Kemerovo State University.

(Научный руководитель – **Я. С. Родионова**).

Алабина Татьяна Александровна – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и кредита КемГУ, madam-alabina@yandex.ru.

Tatiana A. Alabina – Candidate of Economics, Assistant Professor at the Department of Finance and Credit, Kemerovo State University.

Родионова Яна Станиславовна – ассистент кафедры финансов и кредита КемГУ.

Jana S. Rodionova – Assistant Lecturer at the Department of Finance and Credit, KemSU.

Научный консультант:

Козлова Ольга Николаевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и кредита КемГУ.

Olga N. Koslova – Candidate of Economics, Assistant Professor at the Department of Finance and Credit, Kemerovo State University.

Статья поступила в редколлегию 21.10.2014 г.

УДК 338.242.2

ОБОСНОВАНИЕ РАЦИОНАЛЬНОГО МЕХАНИЗМА АДАПТАЦИИ УГЛЕДОБЫВАЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ К УСЛОВИЯМ СЕЗОННОЙ И КОНЬЮНКТУРНОЙ ИЗМЕНЧИВОСТИ СПРОСА

Д. С. Меркушева, В. В. Михальченко, Ю. Т. Рубаник

JUSTIFICATION OF THE RATIONAL MECHANISM OF COAL MINING ENTERPRISES' ADAPTATION TO SEASONAL CONDITIONS AND MARKET DEMAND VARIABILITY

D. S. Merkusheva, V. V. Mikhalchenko, Yu. T. Rubanik

В статье рассмотрены закономерности формирования эффективности угледобывающего предприятия по совокупности экономических критериев и риска, даны рекомендации по рациональному способу адаптации угледобывающего предприятия к условиям сезонной и конъюнктурной изменчивости и неопределенности спроса.

The paper considers the regularity of formation of coal-mining enterprises' efficiency at the set of economic criteria and risks. Recommendations on the rational way of coal mines' adaptation to seasonal conditions and market variability and uncertainty of demand are offered.

Ключевые слова: конфликт критериев экономической эффективности/риск, изменчивость и неопределенность спроса, изменение структуры бизнес системы, аутсорсинг.

Keywords: conflict of economic efficiency / risk criteria, variability and uncertainty of demand, changes in the structure of the business system, outsourcing.

Исследование закономерностей формирования показателей экономической эффективности угледобывающего предприятия [4] показало, что объективно существующая сезонная и конъюнктурная изменчивость спроса на его продукцию является одним из ключевых факторов, ограничивающих уровень достижимого экономического результата его деятельности. Наличие конъюнктурной изменчивости спроса порождает конфликт между стремлением использовать потенциал рыночного спроса и, в то же время, избежать экономических потерь от непродуциру-

емого связывания капитала, возникновение которых неизбежно при реализации любого из известных и используемых до настоящего времени механизмов адаптации. Данными механизмами являются: либо механизм опережающего производства, либо механизм создания резерва мощности. Как показали результаты исследования, полученные в работе [5], решение по выбору механизма адаптации к изменчивости и неопределенности спроса необходимо принимать с использованием двух видов критериев: экономической эффективности (рентабельности) и риска.

При практическом использовании разнородных критериев для принятия решений часто возникает значительная неопределенность, связанная с конфликтом критериев, их разнонаправленностью. Для облегчения процесса анализа ситуаций в практике управления удобно использовать комбинированные критерии. Ниже, для оценки эффективности различных вариантов механизма адаптации было предложено использовать комбинированный критерий: отношение рентабельность/риск.

$$Q = \frac{ROI}{RISK} \quad (1)$$

Данный критерий концептуально близок к таким известным критериям как эффективность, т. е. отношение полезного эффекта к затратам, или качест-

во/цена. Экономический эффект в числителе этого критерия характеризует целевой, полезный результат создания механизма адаптации. Наличие в знаменателе риска эквивалентно некоторым психофизиологическим затратам, связанных с любой предпринимательской, инвестиционной деятельностью.

Использование данного комбинированного критерия позволяет сделать процесс оценки и выбора альтернативных решений существенно более определенным. В частности, в рамках текущего цикла управления, применение данного критерия позволяет однозначно рекомендовать как оптимальные – режимы работы с большим значением резерва мощности (рис. 1).

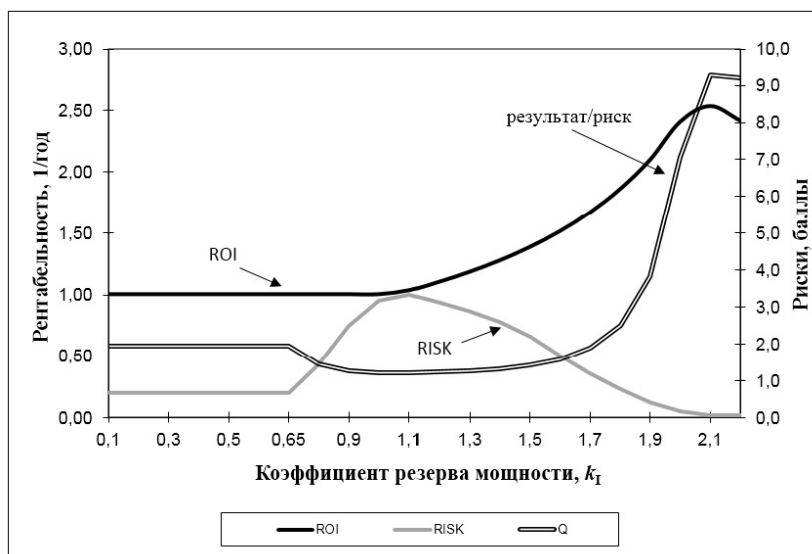


Рис. 1. Сопоставление критериев качества управленческого решения об использовании режима опережающего производства

В соответствии с полученными зависимостями, выбор близких и средних значений коэффициента резерва мощности характеризуется наименьшим соотношением результаты/риск. Режим работы с дефицитом резерва мощности характеризуется заметно лучшим соотношением данных характеристик. Наиболее выгодным по показателю соотношение результативность/риск является режим работы с большим запасом по резерву мощности, обеспечивающий переход в режим производства и поставки по системе «точно вовремя» [7].

Безусловный выигрыш, получаемый при использовании данного режима, может быть реализован только в том случае, если критерий результат/риск голосует за данный режим также, и при его рассмотрении в рамках цикла стратегического управления, когда принимается решение об инвестициях в создание резерва мощности.

Использование данного критерия для выбора рациональных способов адаптации к изменчивости спроса в рамках стратегического цикла управления показывает привлекательность только двух режимов работы угледобывающего предприятия (соотношение результат/риск оказываются максимальными): режим дефи-

цита резерва мощности и режима с высоким значением резерва мощности. С точки зрения рассматриваемого критерия все промежуточные режимы оказываются существенно менее эффективными (рис. 2).

В то же время анализ зависимостей для риска показывает, что изменение режима адаптации не приводит к значимому снижению экономического риска угледобывающего предприятия. При переходе от использования механизма создания запасов за счет опережающего производства, к использованию режима с большим резервом мощности, снижение экономического риска связывания капитала в запасах готовой продукции в цикле текущего управления, сопровождается повышением инвестиционного риска в цикле стратегического управления.

Очевидно, что причиной такого эффекта «сохранения суммарного риска», фиксируемого при анализе инвестиций в стратегическом цикле управления, является неизменная структура капитала рассматриваемой бизнес-системы. И в том и другом случае, неизменным остается источник неопределенности, порождающий риск – конъюнктурная изменчивость спроса. Неизменным остается и способ реакции на сезонную изменчи-

вость спроса в любом из применяемых механизмов адаптации: компенсация изменчивости за счет создания структурной избыточности (запасов или мощностей).

Поэтому, представляется очень важным с практической точки зрения изыскивать варианты изменения рассматриваемой бизнес-системы таким образом, что-

бы радикально снизить, или полностью устранить конфликт критериев.

Результаты проведенного исследования указывают основное направление изменения бизнес-системы. Необходимо находить решения, основанные на изменении структуры основного и оборотного капитала, радикально их сокращать.

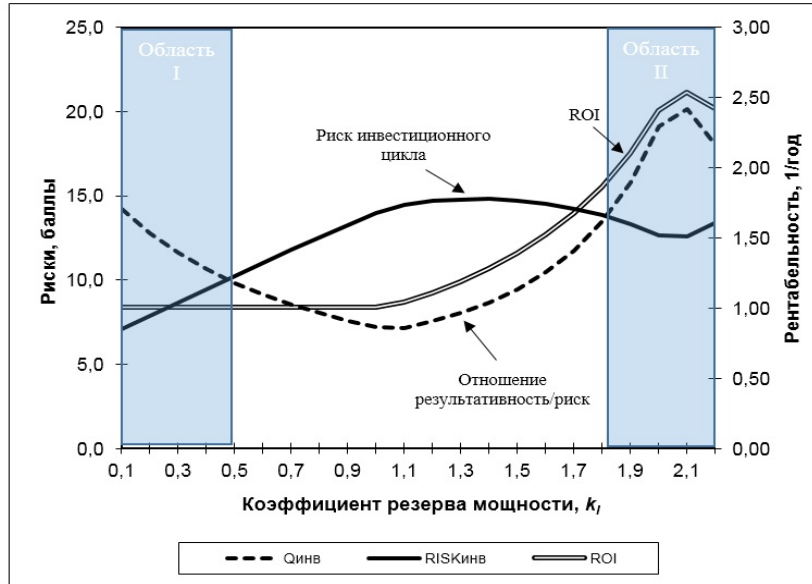


Рис. 2. Сопоставление эффективности механизмов адаптации в цикле стратегического управления с использованием системы критериев. Область I – предпочтение имеет режим опережающего производства; область II – предпочтение имеет режим создания резерва мощности

Одним из перспективных направлений радикального сокращения уровня основного капитала является отказ от создания собственных мощностей, и передача их для реализации стороннему специализированному поставщику этого вида услуг или работ. С точки зрения экономики в целом, такой подход имеет смысл тогда, когда затраты ресурсов у специализированного поставщика меньше, чем у предприятия, которое использует данные услуги. В этом случае полные затраты в логистической цепи поставщик – потребитель оказываются меньше, т. е. цепь в целом оказывается более конкурентоспособной [6]. Однако для того, чтобы такие решения были возможными, они должны представляться эффективными и рациональными всем участникам логистической цепи. Естественно, прежде всего, они должны представляться рациональными предприятию производителю углепродуктов, которое и принимает решение о передаче части своих функций в аутсорсинг.

Для анализа взаимосвязей основных экономических характеристик угледобывающего предприятия, использующего услуги аутсорсинга, в настоящей работе было получено выражение:

$$R01_{инв} = \frac{(p_{yz} - c_{yz}) \cdot \Delta S - c_a \cdot \Delta S \cdot k_a}{I_{0\text{сумм}} + c_{осн} \cdot a_m^* \cdot \gamma_{осн} \cdot (1 - k_a)} \quad (2)$$

В данном выражении: p_{yz} , c_{yz} – среднегодовая цена продаж и среднегодовая себестоимость добычи угля соответственно; ΔS – среднегодовой уровень плановых дополнительных продаж за счет увеличения резерва мощности; c_a – стоимость услуг стороннего

поставщика; k_a – коэффициент аутсорсинга, характеризующий долю стороннего поставщика в формировании резерва мощности; $I_{0\text{сумм}} = I_{0,осн} + I_{об}$ – сумма основного и оборотного капитала, не зависящая от величины коэффициента аутсорсинга; $c_{осн}$ – капиталоемкость создания резерва мощности; a_m^* – интенсивность добычи; $\gamma_{осн}$ – коэффициент стоимости инвестиционного капитала.

С экономической точки зрения, выгода от использования аутсорсинга обусловлена возрастанием рентабельности за счет уменьшения части прибыли.

Вычисляя выражение для производной соотношения (2), было получено следующее условие экономической целесообразности использования аутсорсинга для создания резерва мощности:

$$\frac{c_a}{p_{yz} - c_{yz}} < \frac{1}{1 + \frac{I_{0\text{сумм}}}{c_{осн} \cdot a_m^* \cdot \gamma_{осн}}} \quad (3)$$

Таким образом, согласно выражению (3) существует критический уровень цены услуг аутсорсинга при создании резерва мощности угледобывающего предприятия, при котором достигается положительный эффект от его использования. Данный уровень тем выше, чем больше маржа продаж, и чем меньше отношение величины капитала, инвестируемого предприятием для создания резерва мощности к величине выигрыша в уровне инвестиций в основные фонды, достигаемого за счет использования аутсорсинга.

На рис. 3 представлены результаты моделирования последствий использования аутсорсинга на пока-

затели эффективности и инвестиционные риски при создании резерва мощности.

Как следует из рассмотрения данного рисунка, по мере увеличения доли мощностей, передаваемых на аутсорсинг, и, следовательно, уменьшения величины

средств, инвестированных в создание резерва мощности, возрастает уровень рентабельности проекта, снижаются риски, связанные с возможностью связывания капитала, растет отношение результативность/риск.

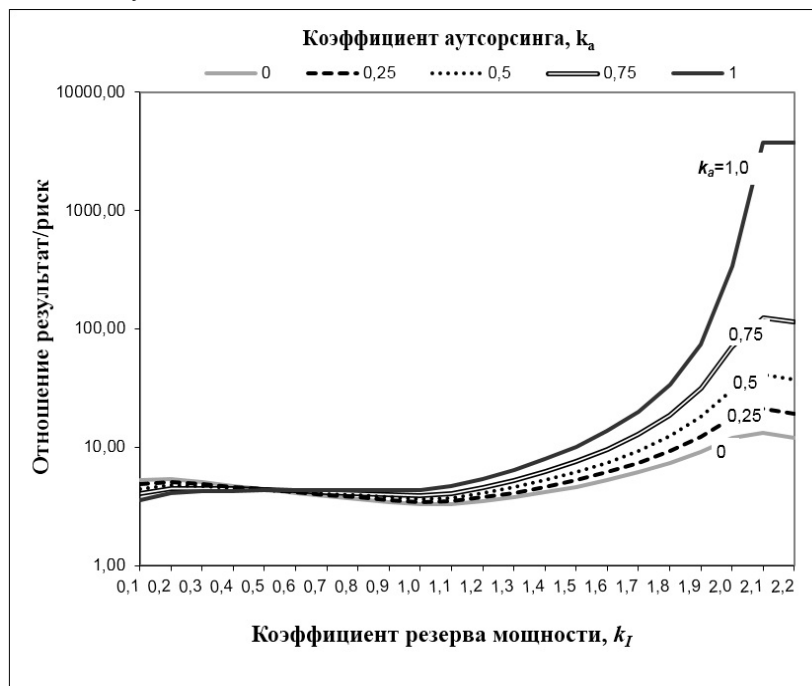


Рис. 3. Изменение соотношения результат/риск при различном значении коэффициента аутсорсинга в диапазоне значений резерва мощности

Следует подчеркнуть, что зависимость показателей риска и рентабельности от величины коэффициента аутсорсинга в основном проявляется в диапазоне высоких значений резерва мощности, т. е. там, где в соответствии с выражением (3) выше соотношение величины полного инвестируемого капитала (сумма основных и оборотных средств) и капитала, замещаемого передачей функции внешнему поставщику.

Сама величина выигрыша за счет использования аутсорсинга изменяется нелинейно (по гиперболическому закону). Т. е. наиболее сильно эффект использования услуг внешнего поставщика для создания резерва мощностей проявляется тогда, когда указанные услуги формируют большую часть (> 50 %) от суммарной производственной мощности, используемой для создания резерва. Другими словами, существенный выигрыш от использования аутсорсинга проявляется только там, где его использование создает значимый выигрыш в величине инвестированного капитала.

Особенно показательным является поведение зависимости риска, связанного с непроизводительным связыванием капитала в резервных мощностях. При высоких значениях коэффициента аутсорсинга данный риск практически полностью устраняется. Таким образом, использование механизма аутсорсинга позволяет разрешить конфликт критериев экономическая результативность/риск, устранить риск непроизводительного связывания капитала.

Следует отметить, что более широкий взгляд на рассматриваемую ситуацию показывает, что на самом деле, устранение риска, связанного с непроизводительным связыванием капитала, сопровождается воз-

растанием другого типа риска – риска связанного с потерей прибыли, вследствие нарушения контрактных обязательств внешним поставщиком услуг.

В действительности, чем больше доля производственных объемов, реализуемых внешним поставщиком, тем больше зависимость производителя от надежности предоставляемых услуг.

Таким образом, мы вновь сталкиваемся с проявлением «эффекта перетекания риска». С этим эффектом мы уже сталкивались при сопоставлении поведения риска в текущем и инвестиционном циклах. А именно, попытка уменьшить один вид риска, приводит к тому, что возрастает другой тип риска. Данная закономерность, есть проявление действия фундаментальной причины, порождающей все виды рисков – присутствие случайной вариабельности спроса. До тех пор, пока структура бизнес-системы остается постоянной, с точки зрения способа адаптации к вариабельности среды (введение избыточности путем создания резерва мощности или запасов готовой продукции), остаются неизменными и ее возможности, границы ее эффективности. Поэтому, попытки преодоления каких-то негативных проявлений вариабельности спроса за счет использования различных вариантов функциональной избыточности будут приводить к появлению потерь и/или возникновению эквивалентных рисков в других аспектах, в других частях системы.

Другое дело, что природа, характер новых рисков может быть другой, что открывает возможности для маневра, поиска решений, обеспечивающих минимизацию суммарных рисков, максимизацию отношения результат/риск. Получающийся при этом экономиче-

ский выигрыш является мощным стимулом,двигающим субъектов рыночной экономики в направлении поиска таких решений.

Явное включение в бизнес-анализ, бизнес-планирование факторов риска, наряду с факторами экономической эффективности, позволяет сделать анализ более наглядным и чувствительным к проявлению структурных ограничений существующей системы. Обнаруженные ограничения – суть проявления существующей системы, дают возможность выделить лежащие в ее основе предположения, предпосылки. Знание и понимание предпосылок – есть первый и необходимый шаг на пути их сознательной, целенаправленной смены, и таким образом, к нахождению прорывных решений, основанных на изменении существующей системы.

Применительно к ситуации аутсорсинга, наибольшие риски возникают не в периоды спада спроса, а в периоды высокого спроса, когда особенно велик спрос на производственные мощности, и соответственно, выше риск нарушения условий поставки.

С другой стороны, хотя данный тип риска ведет себя аналогично риску непроизводительного использования капитала, связанного в дополнительных мощностях, но субъективно данный риск может оказаться вполне приемлемым, если существуют проверенные долговременные отношения сотрудничества между бизнес-партнерами.

Так, мы приходим к частному проявлению общей закономерности, выделенной в целом ряде исследований по характеру постиндустриальной экономики. В соответствии с работами Деминга, для новой экономики характерно усиление роли факторов сотрудничества, и относительное ослабление жесткости конкуренции, в тех аспектах и областях, где использование отношений долговременного партнерства может дать значительный экономический и конкурентный выигрыш [3; 6].

В рассмотренном здесь частном случае, наличие среды сотрудничества позволяет обеспечить надежное взаимодействие партнеров, делает возможным передачу части даже ключевых услуг на аутсорсинг специализированным партнерам. Если такая передача имеет не изолированный характер, тогда специализированные производители, поставщики услуг могут резко повысить уровень эффективности создания этих услуг, используя совокупность факторов повышения эффективности: эффект экономии масштаба, эффект более быстрого обучения и ряд других.

Если в «большой» бизнес-системе (в бизнес среде), может быть обеспечен высокий уровень надежности поставки услуг внешними специализированными поставщиками при меньших затратах и ценах, чем при традиционной структуре промышленности, тогда по совокупности экономических критериев: выгоды и риска оказывается конкурентоспособными логистические системы производства и поставки, работающие в режиме «точно вовремя» [1]. В этом случае достигается очень существенный экономический выигрыш, не просто для отдельных экономических субъектов,

но для всех участников логистической цепи, ее потребителей, общества в целом [2].

Кроме того, принципиальное значение для снижения риска инвестиций, связанных с макровариабельностью спроса в моменты циклического спада активности, имеет тот факт, что использование системы аутсорсинга услуг по переносу горной массы, позволяет предприятию переводит затраты на создание резерва мощности из категории постоянных инвестиционных затрат, в категорию переменных текущих затрат. В этом случае падение спроса в результате конъюнктурных колебаний не ведет к неизбежности непроизводительного связывания капитала, инвестированного в создание дополнительных мощностей. Угледобывающее предприятие получает возможность гибко изменять уровень мощности в зависимости от ситуации на рынке и таким образом, повысить качество адаптации к изменчивости и неопределенности спроса, и при этом существенно снизить риски непроизводительного связывания капитала. В случае падения спроса в одной отрасли, или даже группе отраслей, капитал можно переместить в другие отрасли. Возможность для инвестирования в определенных отраслях и нишах сохраняется даже в периоды кризиса. Тем более, такая возможность есть в периоды экономического подъема, когда максимальным является риск нарушения обязательств поставщиком. В этом случае, есть возможность перенаправить капитал в другие выгодные для инвестиций альтернативные бизнесы и стало быть, значимо снизить или практически полностью устранить как риск непроизводительного связывания капитала, так и потери потенциальной прибыли из-за непроизводительного «простоя» капитала.

Таким образом, использование механизмов адаптации к вариабельности рыночного спроса, основанных на создании избыточности, не изменяет существенно экономический риск угледобывающей компании: снижение риска связывания капитала в избыточных запасах готовой продукции сопровождается эквивалентным ростом уровня риска связывания капитала в избыточных производственных мощностях. Повысить экономическую эффективность и снизить результирующий риск возможно в случае изменения структуры капитала бизнес-системы угледобывающего предприятия. Одним из эффективных способов изменения структуры капитала угледобывающего предприятия является использование механизма аутсорсинга, что позволяет одновременно достигать высокой экономической эффективности при существенном снижении риска связывания капитала. Важно отметить, что возможность использования рассматриваемого способа повышения эффективности бизнес-системы предполагает значимые изменения в организационной структуре отрасли, делающими возможным создание крупных специализированных региональных поставщиков услуг, достигающих снижения затрат за счет эффекта экономии масштаба. Реализация рассматриваемого подхода также требует внедрения ряда организационно-управленческих инноваций, позволяющих обеспечить надежность услуг, предоставляемых внешним поставщиком.

Литература

1. Вумек Д. П., Джонс Д. Т. Бережливое производство: Как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании: [пер. с англ.]. М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. 473 с.
2. Гаджинский А. М. Логистика: учебник. М.: Дашков и К°, 2012. 20-е изд. 484 с.
3. Деминг Э. Выход из кризиса: Новая парадигма управления людьми, системами и процессами: [пер. с англ.]. М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. 370 с.
4. Меркушева Д. С., Михальченко В. В., Рубаник Ю. Т. Закономерности формирования экономической эффективности угледобывающего предприятия в условиях сезонной и конъюнктурной изменчивости спроса // Вестник КемГУ. 2014. № 4 (60). Т. 1. С. 241 – 246.
5. Меркушева Д. С., Михальченко В. В., Рубаник Ю. Т. Количественный анализ экономических рисков угледобывающего предприятия // Вестник КемГУ. 2014. № 4 (60). Т. 1. С. 247 – 255.
6. Нив Генри Р. Пространство доктора Деминга: Принципы построения устойчивого бизнеса: [пер. с англ.]. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. 370 с.
7. Оно Т. Производственная система Тойоты. Уходя от массового производства: [пер. с англ.]. М.: Институт комплексных стратегических исследований, 2005. 192 с.

Информация об авторах:

Меркушева Дарья Сергеевна – аспирант кафедры экономики Кузбасского государственного технического университета им. Т. Ф. Горбачева, merkusheva.darya@ya.ru.

Darya S. Merkusheva – post-graduate student at the Department of Economics, T. F. Gorbachev Kuzbass State Technical University.

(Научный руководитель – **В. В. Михальченко**).

Михальченко Вадим Владимирович – доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры экономики Кузбасского государственного технического университета им. Т. Ф. Горбачева, v.mikhalchenko@mail.ru.

Vadim V. Mikhalchenko – Doctor of Economics, Professor, Professor at the Department of Economics, T. F. Gorbachev Kuzbass State Technical University.

Рубаник Юрий Тимофеевич – доктор технических наук, старший научный сотрудник, профессор кафедры государственного и муниципального управления Кузбасского государственного технического университета им. Т. Ф. Горбачева, rubanik@nm.ru.

Yury T. Rubanik – Doctor of Technical Sciences, Senior Research Associate, Professor at the Department of State and Municipal Management, T. F. Gorbachev Kuzbass State Technical University.

Статья поступила в редколлегию 02.10.2014 г.

УДК 332.146:330.322

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ К ОЦЕНКЕ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ СТРАТЕГИЙ

Е. А. Федулова, Н. С. Ощенкова

FORMATION OF THE SYSTEM OF BALANCED INDICES TO THE ASSESSMENT OF THE REGIONAL INVESTMENT STRATEGIES IMPLEMENTATION

E. A. Fedulova, N. S. Oshchepkova

Определены возможности использования системы сбалансированных показателей (ССП) для оценки результативности реализации инвестиционных стратегий субъектов Федерации. Обоснована необходимость применения для решения данной задачи основных элементов СПП – перспектив, стратегической карты. Разработана типовая стратегическая карта целей реализации инвестиционной стратегии региона, определены характеризующие их достижение показатели. На основе методов многомерных группировок (многомерная средняя и кластерный анализ) произведена сравнительная оценка результативности реализации региональных инвестиционных стратегий регионов Сибирского федерального округа.

The paper defines the possibility of using the balanced scorecard (BSC) to assess progress in the implementation of the region's investment strategies. The necessity of application the main elements of the BSC – prospects, strategic map – for this task is proved. The authors developed a typical strategy map of the objectives of investment strategy in the region, identified the indicators describing their achievement. Based on the methods of multidimensional groups (multivariate average and cluster analysis) the authors made a comparative analysis of the efficiency of investment strategies implementation in the Siberian Federal District.

Ключевые слова: инвестиционная стратегия, система сбалансированных показателей, стратегическая карта, результативность.

Keywords: investment strategy, balanced scorecard, strategy map, performance.

Классическим инструментом практической реализации стратегий является система сбалансированных показателей (ССП). Изначально ССП разработана для применения коммерческими организациями, но она имеет потенциал гибкости и трансформации, позволяющий использовать ССП в управлении не ориентированной

В частности, для некоммерческих организаций разработана и применяется оригинальная форма стратегической карты, где две нижележащие перспективы – внутренние процессы, обучение и рост – идентичны таковым в классическом варианте ССП, а клиентская перспектива помещена на один уровень с фидуциарной, характеризующей то, как объект управления выглядит в глазах налогоплательщиков и спонсоров [2]. Органы государственного управления ряда стран также располагают определенным опытом использования ССП.

Важнейшим свойством ССП является не просто наличие целей и показателей по разным аспектам деятельности, а причинно-следственные связи между ними, которые показывают, что, и в какой последовательности следует делать (а также то, чем заниматься не следует, поскольку это не вносит вклада в достижение стратегических целей). Это позволяет расставить все действия по своим местам, определить их важность и приоритетность. Наряду с этим, очень важной характеристикой ССП считается её способность измерять, оценивать не только конечные результаты, но и факторы, условия, влияющие на их достижение.

Следует отметить, что ССП не является инструментом для разработки стратегии, а используется только для реализации существующей стратегии. На основе вербального или иного представления готовой стратегии строится стратегическая карта, которая является основой ССП. Если сама стратегия организации не носит сбалансированного характера, не отражает разные аспекты достижения итоговых целей, исправить этот недостаток путем применения ССП невозможно.

В настоящее время для оценки результативности деятельности в инвестиционной сфере используется Национальный рейтинг состояния инвестиционного климата в субъектах Российской Федерации (далее – Национальный рейтинг). Национальным рейтингом оцениваться будет не реализация инвестиционной стратегии и даже не состояние самого инвестиционного климата, а активность и заинтересованность органов власти в сфере деятельности по его улучшению [3; 4].

По мнению авторов, многие факторы и показатели Национального рейтинга имеют большой потенциал для использования в ССП по реализации инвестиционной стратегии в силу своего опережающего характера. Поэтому предлагается авторская модель ССП по оценке результативности реализации инвестиционной стратегии (рис. 1).

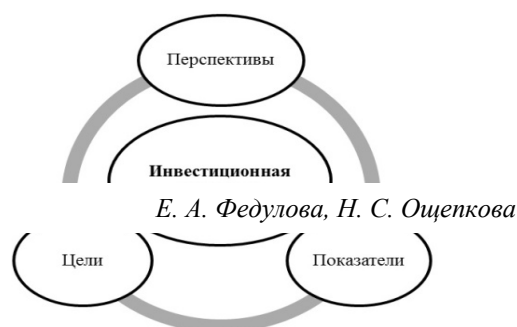


Рис. 1. Компоненты ССП для оценки результативности реализации инвестиционной стратегии

В её рамках необходимо сформировать три базовых компонента ССП:

- стратегические перспективы, по которым оценивается реализация инвестиционной стратегии;
- ориентировочную типовую систему целей, фиксируемых стратегией, реализацию которых необходимо оценить;
- состав показателей, отражающих достижение стратегических целей, с выделением опережающих и запаздывающих.

Для стратегических перспектив, предлагается выделить пять составляющих: общество, финансы, клиенты, внутренние процессы, обучение и рост (рис. 2).

Это объясняется устоявшимся составом перспектив классической ССП, которые не следует исключать или дифференцировать без серьезной необходимости, а также сутью публичного управления, ориентированного на общественные интересы. Пятый уровень перспектив ССП характеризует подчинение инвестиционной стратегии интересам публичной системы.

Состав целей уточняется и структурируется в соответствии с содержанием инвестиционной стратегии конкретного региона, после чего становится возможным подбор показателей для оценки реализации стратегии. Типовой вариант стратегической карты реализации инвестиционной стратегии региона, разработан одним из авторов статьи [5, с. 80] и показан на рис. 3.

Рисунок 3 отражает общую логику целеполагания инвестиционной стратегии и концептуальные основы управления инвестиционным процессом. На основе данной стратегической карты можно не только структурировать цели инвестиционной стратегии, но также и оценивать сбалансированность данного документа с точки зрения отражения в нем всех необходимых аспектов.

Структурирование перспектив ССП должно носить унифицированный характер для всех субъектов Федерации. О стратегической карте реализации инвестиционной стратегии этого сказать нельзя, поскольку конкретные цели дифференцированы от региона к региону в силу различий социально-экономической обстановки и системы интересов стейкхолдеров в разных субъектах федерации. Тем не менее, возможно выделить определенные базовые или наиболее характерные цели, оценка которых и позволит судить о результативности реализации стратегии. К данным показателям отнесены следующие.

Финансовая перспектива: доля иностранных инвестиций, процентов; валовое накопление основного капитала, млн руб.

Перспектива «Общество»: инвестиции в основной капитал на душу населения, руб.; индекс физического объема инвестиций в основной капитал, процентов; инвестиции в основной капитал в фактических ценах, млн руб.; доля инвестиций в активную

часть основных фондов (машины, оборудование, транспортные средства), процентов; ввод в действие общеобразовательных учреждений (ученических мест); ввод в действие дошкольных учреждений (мест); ввод в действие мощностей больничных организаций (коек); ввод в действие амбулаторно-поликлинических организаций (посещений в смену).

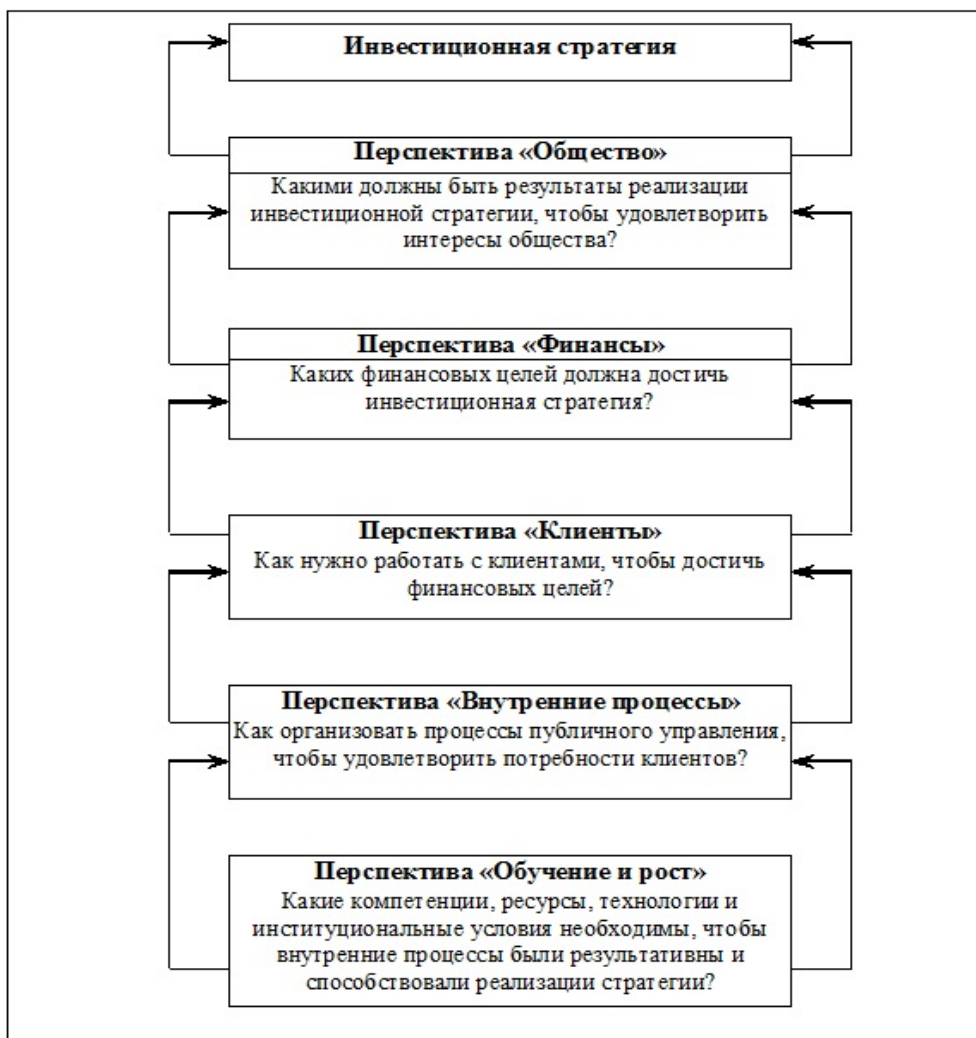


Рис. 2. Перспективы ССП для оценки результативности реализации региональных инвестиционных стратегий

Методология ССП не предполагает синтетической, интегральной оценки степени реализуемости стратегических целей или же показателей в целом, каждый из них признается самостоятельным важным элементом реализации стратегии. Однако необходимость сопоставления регионов с точки зрения степени реализации инвестиционной стратегии требует получения некоторых обобщенных показателей. В данной связи полагается возможным сравнение реализуемости инвестиционных стратегий регионов Сибирского федерального округа (СФО) на основе показателей перспектив «общество», и, в особенности, «финансы», которые в той или иной степени повторяются у всех регионов.

Данные для оценки результативности инвестиционной стратегии представлены в таблице 1. Все пока-

затели рассматриваются по состоянию на 2012 г. Как видно из представленных сведений, разброс результативных показателей развития инвестиционной сферы очень велик. Так, в Республике Алтай отмечается почти двукратное снижение объема инвестиций (в 2012 г. индекс физического объема инвестиций в основной капитал составил 56 %), тогда как в Республике Тыва данная величина возросла в 1,3 раза. Максимальный и минимальный объем инвестиций в основной капитал на душу населения различается в 3,8 раза (132,3 тыс. руб. в Красноярском крае и 34,9 тыс. руб. в Алтайском крае).

В значительной степени отличаются также результаты инвестиций в развитие человеческого капитала. В Алтайском крае и Иркутской области имеет место масштабное строительство образовательных

учреждений, тогда как в ряде субъектов Федерации оно вообще не велось. Аналогичная картина и по вводу в действие медицинских объектов. В Новосибирской и Кемеровской областях введено по несколько тысяч мест в дошкольных образовательных учреждениях, тогда как в ряде других регионов – по несколько десятков или сотен. Также данные таблицы 1 свидетельствуют, что выделить явных инвестиционных лидеров или аутсайдеров напрямую по показателям результативности достаточно сложно. Регионы, лидирующие по одним показателям, могут существенно отставать по другим (даже в сравнении со средним уровнем). Например, в Алтайском крае активно осуществляются инвестиции в человеческий капитал, но параметры общего объема инвестиций, инвестиций на душу населения довольно скромны.

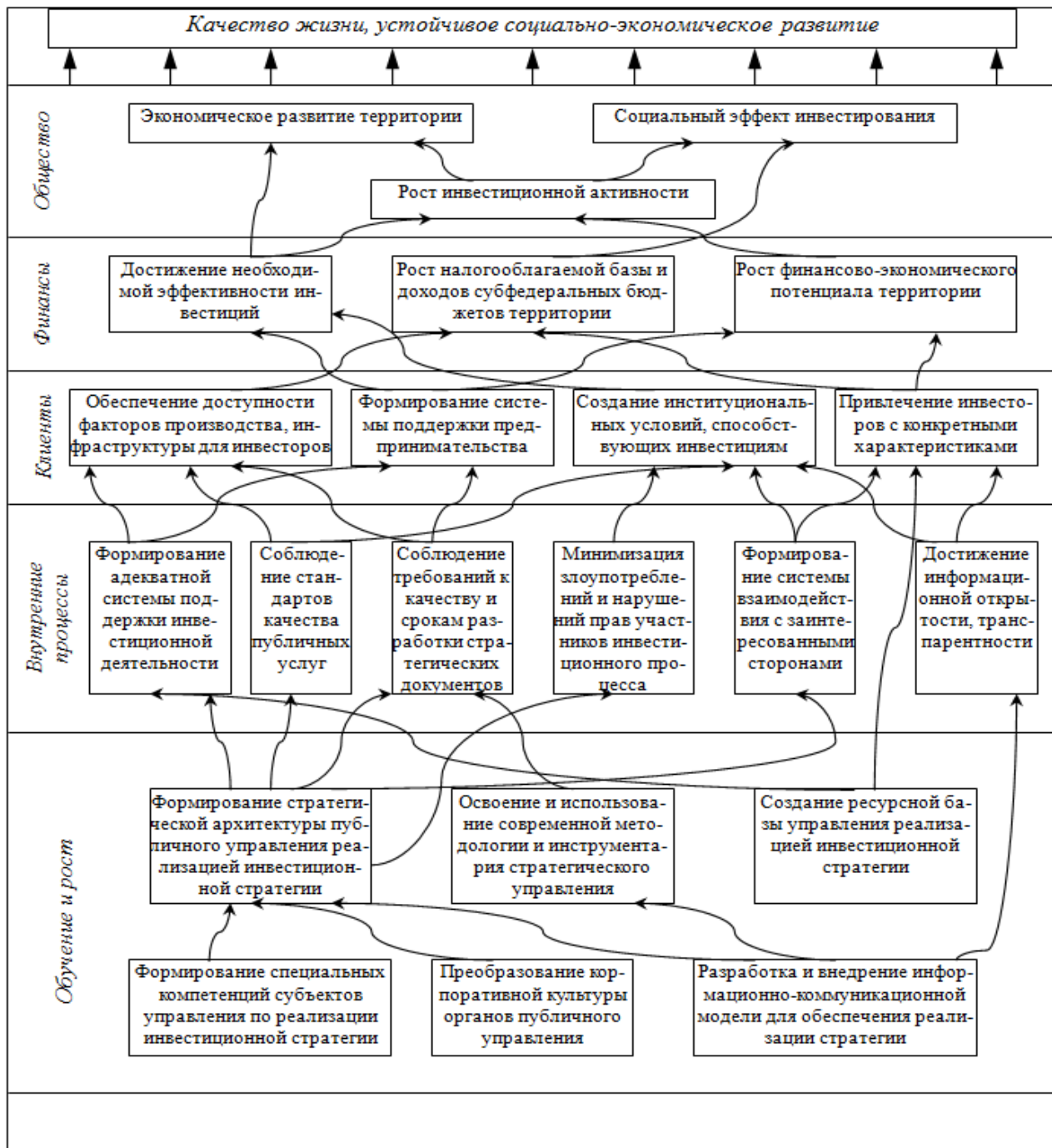


Рис. 3. Типовая стратегическая карта по целям реализации инвестиционной стратегии региона

Для получения интегральной оценки результативности реализации инвестиционной стратегии можно использовать различные методические приемы, в частности многомерные группировки и индексный анализ. По нашему мнению, построение классификационных группировок на основе ряда показателей позволит более глубоко исследовать внутренние закономерности инвестиционного процесса и оценить, насколько различные показатели соответствуют друг другу. Как известно, при формировании обобщенных, интегральных оценок часто возникает ситуация, когда сложно охарактеризовать данные оценки, экономически объяснить существующее распределение. Поэто-

му сложность содержательных интерпретаций результатов таких многомерных группировок, как многомерная средняя и кластерный анализ, предопределяет необходимость автономного рассмотрения отдельных групп показателей.

Результаты расчета многомерной средней всех показателей результативности представлены на рис. 4.

Исходя из данных рисунка 4, по значению многомерной средней четко выделяются две группы – лидеры и аутсайдеры по показателям результативности. В первую группу входят Новосибирская, Иркутская и Кемеровская области, Алтайский и Красноярский края. Значения многомерной средней данных регио-

нов превышает 140 %, т. е. большинство этих субъектов Федерации опережают средний уровень в полтора раза и более. Другие регионы значительно отстают от среднего уровня. Многомерная средняя Томской, Омской области, Республики Тыва, Забайкальского края составляет от 66 до 86 %. Эти регионы имеют наилучшие показатели среди аутсайдеров, самыми отстающими являются республики Бурятия, Хакасия и Алтай.

В целом результаты распределения по многомерной средней до определенной степени совпадают с традиционными представлениями об уровне социаль-

но-экономического развития регионов СФО (за некоторыми исключениями и с учетом того, что по поводу типологизации сибирских регионов нет единства мнений. Алтайский край, как правило, не относится к числу самых развитых регионов округа, в отличие от Томской и Омской областей). Однако картину запутывает влияние численности населения субъекта Федерации, от которого в большинстве случаев зависят показатели инвестиций в человеческий капитал (чем больше численность населения, тем больше строится образовательных и медицинских учреждений, этот параметр влияет также и на общий объем инвестиций).

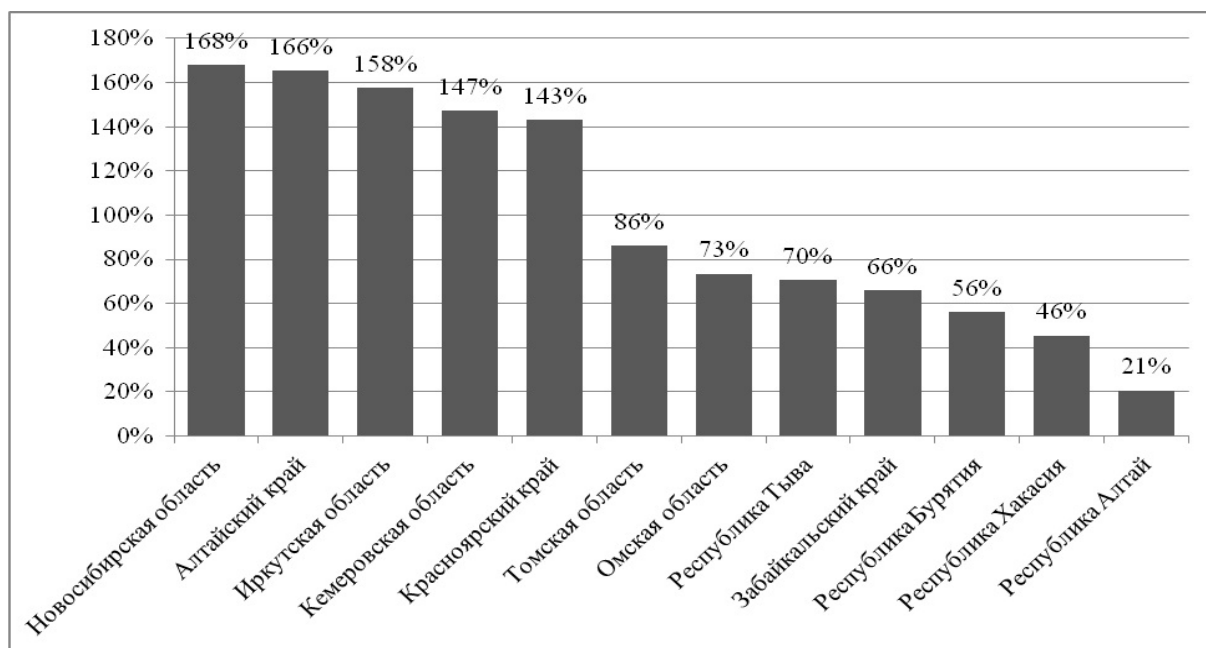


Рис. 4. Многомерная средняя показателей результативности реализации инвестиционной стратегии регионов СФО, %

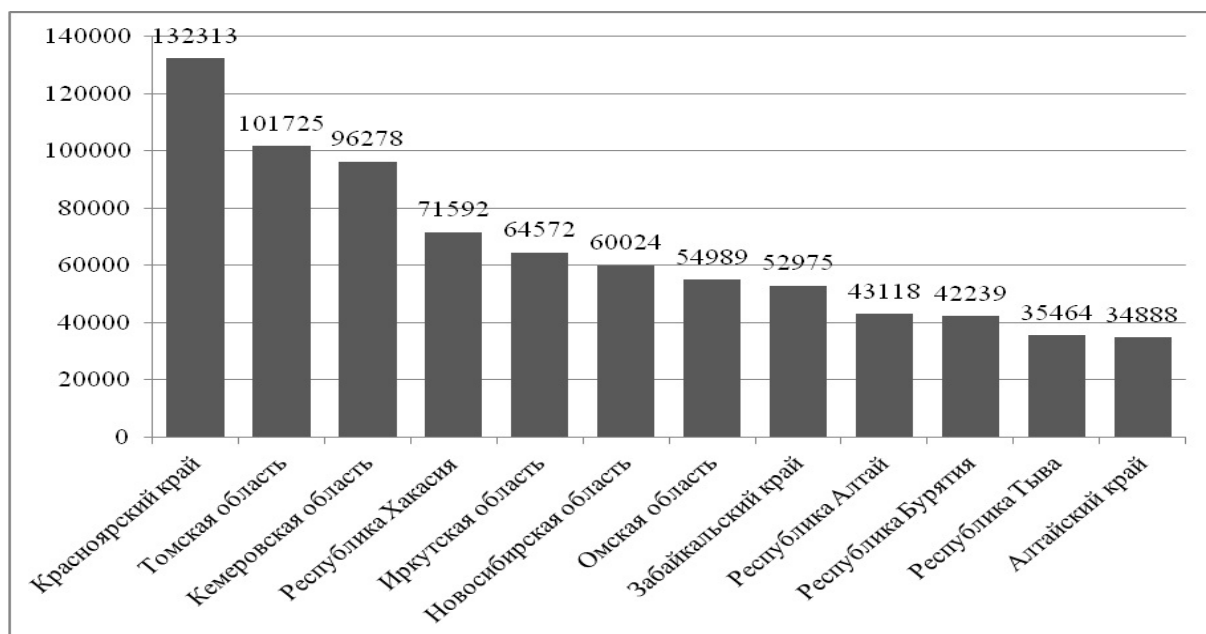


Рис. 5. Полигон распределения субъектов СФО по показателю результативности «объем инвестиций в основной капитал на душу населения», тыс. руб.

Таблица 1

Показатели, характеризующие результативность реализации инвестиционной стратегии в разрезе регионов Сибирского федерального округа, 2012 г. (составлено по данным [1])

	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
	Доля иностранных инвестиций, %	Валовое накопление основного капитала, млн руб.	Инвестиции в основной капитал на душу населения, руб.	Индекс физического объема инвестиций в основной капитал, %	Инвестиции в основной капитал в фактических ценах, млн руб.	Доля инвестиций в активную часть новых фондов, %	Ввод в действие общеобразовательных учреждений (ученических мест)	Ввод в действие дошкольных учреждений (мест)	Ввод в действие мощностей бытовых организаций (коек)	Ввод в действие амбулаторно-поликлинических организаций (посещений в смену)
<i>I</i>										
Республика Алтай	0,6	14872	43118	56,0	9028	16,8	0	65	0	0
Республика Бурятия	0,6	40235	42239	91,4	41039	37,8	150	186	62	180
Республика Тыва	26,5	7856	35464	131,8	10990	33,6	0	50	0	0
Республика Хакасия	0,3	35336	71592	100,6	38129	52,0	110	0	0	0
Алтайский край	4,2	70864	34888	112,1	83834	39,1	865	425	165	1403
Забайкальский край	2,1	54323	52975	103,8	58129	31,0	0	118	257	0
Красноярский край	1,2	337861	132313	115,5	376090	32,2	460	952	64	15
Иркутская область	12,4	154446	64572	100,7	156470	38,5	1055	615	360	0
Кемеровская область	6,6	220265	96278	114,0	264440	58,6	120	1755	44	349
Новосибирская область	3,6	152633	60024	105,2	161955	39,5	512	2891	249	356
Омская область	6,9	91008	54989	115,8	108570	34,0	62	140	40	175
Томская область	13,1	105895	101725	100,3	107930	27,4	100	340	20	75
Максимальное значение показателя по всем регионам	26,5	337861	132313	131,8	376090	58,6	1055	2891	360	1403
Минимальное значение показателя по всем регионам	0,3	7856	34888	56,0	9028	16,8	0	0	0	0
Средняя величина показателя по всем регионам	6,5	107133	65848	104,0	118050	37,0	286	628,1	105	212,8
Размах вариации показателя среди всех регионов	26,2	330005	97425	75,8	367062	41,8	1055	2891	360	1403
Медиана показателя	3,9	80936	57506,5	105,0	95882	36,0	115	263	53	45

Если рассмотреть показатель инвестиций в основной капитал на душу населения, который элиминирует влияние его численности и размера региона в целом, то картина результативности инвестиционной деятельности несколько трансформируется по сравнению с представленной выше (рис. 5). В числе лидеров оказываются Красноярский край, Томская и Кемеровская области, среднедушевой объем инвестиций в основной капитал которых составляет около 100 тыс. руб. и более. Остальные регионы представляют собой гораздо более «ровную» совокупность, где Республика Хакасия, Иркутская, Новосибирская и Омская области, Забайкальский край демонстрируют показатель от 53 до 72 тыс. руб. инвестиций в основной капитал на душу населения. Среди аутсайдеров находятся республики Алтай, Бурятия, Тыва и Алтайский край.

Таким образом, результаты классификации по многомерной средней не в полной мере совпадают с

разбиением регионов на основе показателя среднедушевого объема инвестиций. Поэтому целесообразно использовать более развитый и обоснованный метод многомерной классификации – кластерный анализ. Дендрограмма кластерного анализа показана на рисунке 6.

Данные рисунка 6 показывают, что при использовании всех показателей результативности и более точного метода классификации, т. е. кластерного анализа, формируется кластер аутсайдеров – республики Алтай, Тыва, Бурятия, Хакасия и Забайкальский край. По остальным регионам ситуация более сложная. Красноярский край и Кемеровская область оказываются в лидирующем кластере, другой кластер такого рода формируют Иркутская и Новосибирская области. Как бы срединное положение, судя по данным рисунка 35, занимают Алтайский край, Омская и Томская области.

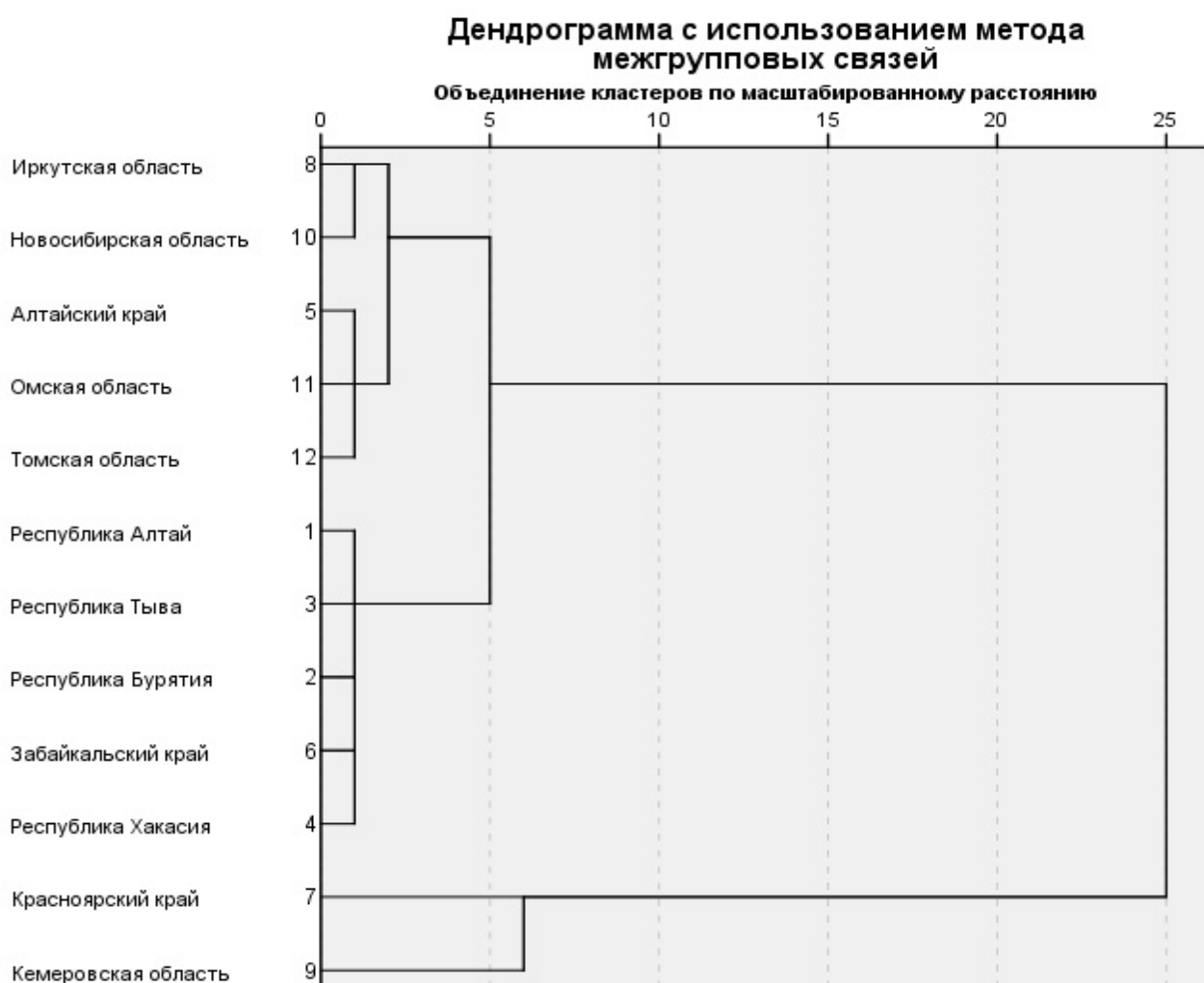


Рис. 6. Результаты кластерного анализа регионов СФО по показателям результативности реализации инвестиционной стратегии

Экономическая интерпретация такого распределения может быть представлена следующим образом. Красноярский край и Кемеровская область характеризуются значительными объемами ВРП и промышленного производства, существенным инвестиционным

потенциалом, который в значительной мере обусловлен наличием природных ресурсов и ориентированных на них производств. Кроме того, по численности населения эти регионы входят в число лидеров, что обуславливает соответствующие позиции по вводу

объектов социальной сферы. Несколько уступают им в этом Иркутская и Новосибирская области, причем если в первом из названных регионов инвестиционная активность обусловлена промышленным потенциалом, то во втором – эффектом центра федерального округа и высоким уровнем развития финансового, торгового, логистического секторов.

Явными аутсайдерами оказываются республики Алтай, Тыва, Бурятия и Забайкальский край, что обусловлено аграрным характером экономики, отсутствием привлекательных природных ресурсов, слабым промышленным потенциалом и институциональной системой. Это нельзя в полной мере отнести к Республике Хакасия, но ее небольшие размеры и неравномерность развития приводят к вхождению в тот же кластер. Алтайский край, Омская и Томская области обладают специфическими соотношениями показателей результативности, вызванными конкретными частными причинами (например, в Томской области слабо развит реальный сектор экономики, а Алтайский край имеет большую численность населения).

Следовательно, к числу лучших по результативности регионов следует отнести Красноярский край, Кемеровскую, Иркутскую и Новосибирскую области. Это наиболее экономически сильные субъекты Федерации в СФО с высокой численностью населения. Поэтому их наибольшая результативность очевидна. Наименьшая результативность наблюдается в таких регионах, как республики Алтай, Тыва, Бурятия и Забайкальский край. К регионам со средней результативностью реализации инвестиционной стратегии можно отнести республику Хакасию, Томскую, Омскую области, Алтайский край (по одним показателям – достаточно высокие результаты, по другим – низкие).

Для более полной оценки результативности реализации инвестиционной стратегии целесообразно рассмотреть классификацию регионов по отдельным группам показателей. В частности, представляет несомненный интерес оценка результативности по тем показателям, которые отражают вложения в человеческий капитал регионов. Результаты классификации по многомерной средней показаны на рисунке 7.

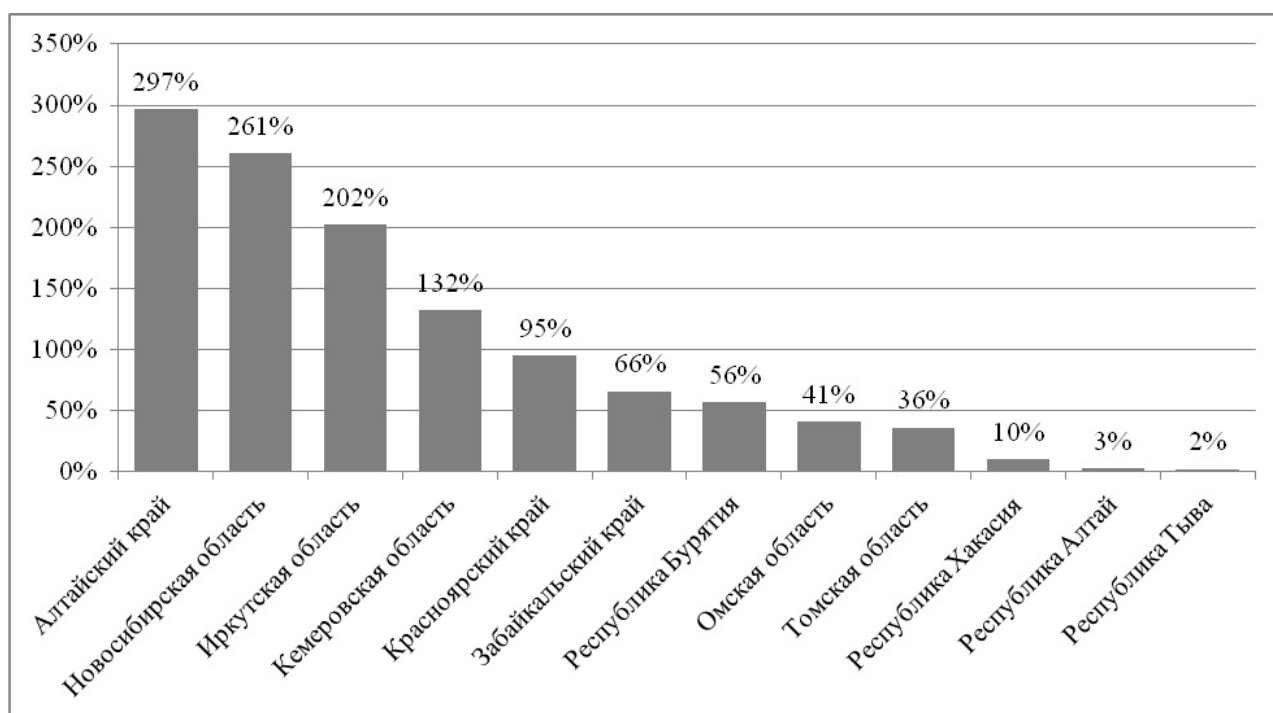


Рис. 7. Многомерная средняя показателей результативности реализации инвестиционной стратегии регионов СФО, связанных с развитием человеческого капитала, %

Лидеры по показателям вложений в человеческий капитал выделяются достаточно четко – Алтайский край, Новосибирская, Иркутская и Кемеровская области, а также в определенной степени и Красноярский край. Таким образом, лидирующие регионы отличаются достаточно высоким уровнем значений показателей, отражающих вложения в социальную сферу. Высокие показатели Алтайского края, как отмечалось выше, обусловлены высокой численностью населения.

По регионам – середнякам и аутсайдерам картина распределения по показателям вложений в человеческий капитал более пестрая. В республиках Алтай и Тыва объекты социальной сферы практически не вводились. Однако другие относительно слабые эконо-

мически регионы – республика Бурятия и Забайкальский край, демонстрируют более высокую результативность. Ряд субъектов Федерации с достаточно высокими объемами инвестиций на душу населения проявляют крайне малую активность при строительстве объектов социальной сферы (республика Хакасия, Томская область), т. е. при приемлемом уровне экономического развития недостаточно развивается человеческий капитал, что говорит о несбалансированности их социальной и экономической динамики.

Таким образом, наибольшая результативность реализации инвестиционной стратегии отмечается в таких регионах, как Красноярский край, Кемеровская, Иркутская и Новосибирская области. В этих субъек-

тах Федерации также наблюдается определенная сбалансированность между инвестициями коммерческого характера и инвестициями в человеческий капитал. Наихудшая результативность имеет место в республиках Алтай и Тыва, где отмечается крайне низкий уровень значений всех показателей результативности. Несбалансированность показателей результативности

имеет место в Алтайском крае, Республике Бурятия, Забайкальском крае (значительные вложения в социальную сферу при общем низком уровне инвестирования); а также Республике Хакасия, Томской и Омской областях (низкий уровень инвестиций в человеческий капитал при высоком или среднем уровне показателей инвестиций в целом).

Литература

1. Инвестиции в России. 2013 // Статистический сборник. М.: Росстат, 2013. 290 с.
2. Каплан Р., Нортон Д. Стратегические карты. Трансформация нематериальных активов в материальные результаты. М.: Олимп-Бизнес, 2005. 512 с.
3. Национальный рейтинг состояния инвестиционного климата в субъектах Российской Федерации. Режим доступа: <http://asi.ru/regions/rating/> (дата обращения: 1.08.2014).
4. Самогородская М. И. Разработка механизма управления региональной инвестиционной стратегией // Менеджмент в России и за рубежом. 2003. № 4. С. 113 – 124.
5. Федулова Е. А., Кононова С. А. Оценка результативности реализации региональных инвестиционных стратегий на основе системы сбалансированных показателей // Сибирская финансовая школа. 2014. № 4. С. 78 – 84.

Информация об авторах:

Федулова Елена Анатольевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансы и кредит КемГУ, fedulovaea@mail.ru.

Elena A. Fedulova – Candidate of Economics, Assistant Professor at the Department of Finance and Credit, Kemerovo State University.

Ощепкова Надежда Сергеевна – магистрат экономического факультета, КемГУ, nadyanik2@gmail.com

Nadezhda S. Oshchepkova – Master's Degree student at the Faculty of Economics, Kemerovo State University.

(Научный руководитель – Е. А. Федулова).

Статья поступила в редколлегию 21.10.2014 г.

УДК 332.13:334.76

КЛАСТЕР КАК СРЕДА ФОРМИРОВАНИЯ ТРАНСФЕРТНЫХ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ

О. Н. Хмельницкая

CLUSTER AS THE ENVIRONMENT OF TRANSFER FINANCIAL RESULTS FORMATION

O. N. Hmelnitskaya

Целью статьи является определение нового направления развития методики учета и анализа – выявление особенностей формирования трансфертных финансовых результатов в кластерах. На основе анализа нормативной и научной литературы систематизированы подходы к трактовке категории «кластер» и дано авторское его определение. На основе изучения эволюции форм интеграции предприятий выявлены особенности кластерных образований и определены мотивирующие факторы вхождения конкретной организации в кластер. Рассмотрены возможные причины применения кластерами трансфертных цен. В заключении определены основные направления анализа трансфертных финансовых результатов кластера.

The purpose of the paper is to determine a new direction of development of accounting methods and analysis – to determine the characteristics of formation of transfer financial results in the clusters. Based on the analysis of regulatory and scientific literature, a systematic approach to the interpretation of the category of "cluster" and the author's definition are provided. On the basis of studying the evolution of forms of enterprise integration, peculiarities of cluster formations and motivating factors for a particular organization to enter a cluster were identified. The possible reasons for the use of clusters of transfer prices are suggested. In conclusion, the main directions of transfer analysis of financial results of the cluster are made.

Ключевые слова: интеграция, взаимозависимые лица, кластер, трансфертная цена, трансфертный финансовый результат.

Keywords: integration, interdependent persons, cluster, transfer price, transfer financial results.

Повышение конкурентоспособности продукции, соответствие ее мировым стандартам качества – одна из главных задач развития современной экономики, успех которой характеризуется уровнем развития тех-

нологии, человеческого капитала, финансовыми институтами, реализацией и укреплением имеющихся конкурентных преимуществ и созданием новых.

Текущая экономическая ситуация диктует предприятиям новый подход к осуществлению деятельности. Процесс вхождения российской экономики в систему рыночных коммуникаций, деятельность хозяйственных субъектов в условиях постоянно меняющейся конкурентной среды требуют от каждого предпринимателя, бизнесмена, менеджера постоянного совершенствования предпринимательской деятельности. Они вынуждены искать такие формы организации бизнеса, которые обеспечивали бы его максимальную эффективность.

Большинство моделей рыночной экономики поддерживают создание, функционирование и развитие интегрированных корпоративных структур, в то время как многие эксперты считают малые и средние предприятия главной движущей силой динамичного развития страны. На практике, таким предприятиям трудно быть успешными вследствие ограниченности ресурсов как финансовых, так и материальных. Процесс интеграции для них является как реальной формой выживания в нестабильной рыночной ситуации, так и перспективным направлением для развития.

В настоящее время существует довольно широкий терминологический аппарат, характеризующий интегрированные структуры. Разнообразные формы интеграции различаются между собой в зависимости от целей объединения, характера отношений внутри группы и степени зависимости или самостоятельности предприятий – членов группы. Основой для формирования интегрированной структуры являются три основных принципа: концентрация, кооперация и централизация. Кооперация (от лат. cooperatio – «сотрудничество») предполагает сотрудничество предприятий внутри группы, с целью объединения имеющихся ресурсов для совместной деятельности (например картели, консорциумы). Эффект масштаба предприятия могут реализовывать через концентрацию производств (тресты, синдикаты и концерны). А централизация (от лат. centrum – «центр») позволяет участникам группы улучшать свои рыночные показатели через координацию деятельности (холдинг, корпорация).

Для определения взаимоотношений между хозяйствующими субъектами, основанных на различных формах зависимости и контроля, в российском законодательстве используются понятия «взаимозависимые лица». Взаимозависимыми считаются организации или физические лица, если отношения между ними влияют на их экономическую деятельность. Определение взаимозависимости представлено в налоговом, антимонопольном, бухгалтерском и кредитном законодательстве. Проанализировав и обобщив критерии взаимосвязанности предприятий в разных сферах законодательства [1 – 7], можно сделать вывод, что причиной зависимости одного самостоятельного хозяйствующего субъекта от другого могут быть отношения различного рода:

- имущественные, основанные на владении весомым пакетом акций (долями участия) в уставном капитале хозяйственного общества;
- договорные, основанные на наличии договорных обязательств, позволяющих одной стороне опре-

делять условия ведения предпринимательской деятельности другой стороной;

- организационно-управленческие, в частности, основанные на участии одних и тех же лиц в органах управления двух и более юридических лиц;
- родственные.

Однако это не исчерпывающий список, так как он не отражает все возможные связи между отдельными предприятиями в рамках одной интегрированной структуры.

Согласно Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года «переход экономики государства на инновационный путь развития невозможен без формирования конкурентоспособной в глобальном масштабе национальной инновационной системы, представляющей собой совокупность взаимосвязанных организаций (структур), занятых производством и (или) коммерческой реализацией знаний и технологий, и комплекса институтов правового, финансового и социального характера, обеспечивающих взаимодействие образовательных, научных, предпринимательских и некоммерческих организаций и структур во всех сферах экономики и общественной жизни» [8].

Интеграция результатов научных исследований, рынка, государства и предпринимательского сектора возможна путем создания еще одной специфической формы объединения предприятий – кластера.

Впервые влияние размещения производительных сил на степень их развития в 1826 году в своей работе «Изолированное государство в его отношении к сельскому хозяйству и национальной экономике» доказал Й. Тюнен. Он выявил зоны, наиболее благоприятные для размещения сельскохозяйственного производства, с точки зрения минимизации транспортных затрат. В 1882 году немецкий ученый В. Лаунхардт в своей работе описал рациональный штандорт (Штандорт – фактическое или наиболее выгодное положение промышленного предприятия) промышленного предприятия. С помощью метода весового (или локационного) треугольника он находил оптимальный пункт размещения промышленного предприятия относительно источников сырья и сбыта продукции. Параллельно с развитием теории локализации в 1879 году знаменитый экономист А. Маршалл в соавторстве со своей женой миссис М. Пэйли в работе «Экономика промышленности» поднял тему развития отраслевых агломераций или промышленных районов. Развить теории Тюнена и Лаунхардта постарался немецкий экономист и социолог А. Вебер. В своем труде «О размещении промышленности: чистая территория штандорта», опубликованном в 1909 году, А. Вебер в дополнение к транспортным издержкам ввел в теорию новые факторы размещения – издержки на сырье и материалы и издержки на рабочую силу. Таким образом, ставя более широкую задачу – нахождение такого места расположения предприятия, в котором общие издержки минимальны. В 1940 году другой немецкий экономист Август Лёш в работе «Географическое размещение хозяйства» подверг критике научные выводы А. Вебера. По его мнению, оптимальное место для размещения предприятия не то где минимальные издержки, а то, что обеспечивает максимальную при-

быль. В связи с чем он оценивал влияние таких факторов как налоговая система, международная торговля и научно-технический прогресс. Постепенное перемещение внимания с традиционных факторов (материальных, трудовых, транспортных издержек) на проблемы создания технологических комплексов, развития инновационной составляющей, сохранения экологии, а также на поддержание уровня и качества жизни в регионе явилось предпосылкой для развития теории кластеров.

Проанализировав более 100 отраслей в 10 странах мира, М. Портер выявил закономерность: крупные транснациональные компании чаще всего сосредоточены в одной стране и даже в одном регионе, а не разбросаны по разным странам бессистемно. Это связано с тем, что фирмы, достигая конкурентоспособности на рынке, благотворно влияют на своих поставщиков, потребителей и т. д. За счет тесного сотрудничества наблюдается мультипликативный эффект и позиции группы на рынке становятся более прочными. Именно М. Портера принято считать основателем современной кластерной теории. В дальнейшем его мысли получили развитие в трудах Э. Бергмана, Б. Далума, В. Прайса, Рейнса, С. Суина, Э. Фезера и др. Отечественных теоретиков и практиков, таких как С. Г. Важенина, Я. Н. Дранева, Л. С. Маркова, Т. В. Миролюбову, А. А. Румянцеву, Т. В. Цихана, также интересовала кластерная теория. Проанализировав и обобщив существующие определения [9 – 13], можно выделить общие признаки и характерные особенности кластеров. Мнения зарубежных и отечественных ученых сходятся, в том, что кластер – это географическая концентрация взаимосвязанных предприятий, основанная на принципах конкуренции и кооперации, с целью получения синергетического эффекта от взаимодействия. Между тем, разными авторами выделяются и другие характеристики кластеров, а именно:

- наличие у территорий расположения кластеров уникальных конкурентных преимуществ, а также развитой инфраструктуры;
- наличие устойчивых и долговременных хозяйственных связей между участниками кластера;
- инновационная составляющая совместной деятельности.

Принципиальным отличием кластеров от всех других интегрированных структур, основанных на объединении капитала, является хозяйственная самостоятельность предприятий – членов кластера. Кластер не является юридическим лицом, он основан на договорных отношениях между его участниками, с целью совместной реализации конкурентных преимуществ конкретной территории. Таким образом, по нашему мнению, кластер – это группа географически локализованных взаимосвязанных предприятий, основанная на принципах конкуренции и кооперации, объединенная едиными материальными, финансовыми и информационными потоками, позволяющая повысить эффективность хозяйствования каждого ее члена и получить синергетический эффект от совместного взаимодействия.

Необходимо отметить, что успешное функционирование кластера возможно только при участии всех

заинтересованных сторон (инновационные предприятия, научные и финансовые организации, государство, производственные и обслуживающие предприятия). При этом главным мотивирующим фактором вхождения конкретной организации в кластер должна быть собственная выгода, которая может проявляться в:

- расширении видов деятельности;
- освоении новых рынков сбыта;
- возможности дополнительного привлечения средств;
- повышения объемов производства и продаж;
- минимизации налоговых отчислений;
- повышения рентабельности.

Большинство участников интегрируемых кластеров – это действующие организации. Для оценки экономической эффективности, как кластера в целом, так и отдельных предприятий, входящих в его состав, используются показатели финансовых результатов, характеризующие абсолютные и относительные результаты деятельности.

Известным приемом регулирования величиной финансовых результатов является манипулирование ценами реализации. Принцип свободы договора, закрепленный в ст. 421 ГК РФ, позволяет сторонам самостоятельно определять условия договора, в том числе и цену сделки. Это подтверждает и ст. 424 ГК РФ, согласно которой договор исполняется по цене, установленной соглашением сторон. Действующее российское законодательство регулирует цену сделки между взаимозависимыми лицами в целях налогообложения, посредством учета возможных к получению, но не полученных доходов (прибыли) при применении в сделках цен, не соответствующих рыночным значениям. В международной практике такие цены называют «трансфертными» (от лат. *transfere* – «переносу, перемещая»). Главным международным документом, регулирующим вопросы трансфертного ценообразования, является «Руководство о трансфертном ценообразовании для транснациональных корпораций и налоговых органов» Организации по экономическому сотрудничеству и развитию (ОЭСР) 1995 г., согласно которому трансфертная цена – это цена, применяемая в расчетах между ассоциированными компаниями. Отечественные нормы, регулирующие вопросы ценообразования между взаимозависимыми предприятиями, закреплены в Разделе V.1. НК РФ «Взаимозависимые лица. Общие Положения о ценах и налогообложении. Налоговый контроль в связи с совершением сделок между взаимозависимыми лицами. Соглашение о ценообразовании». Так как предприятия внутри кластера взаимозависимы, следовательно, применение данного термина допустимо. Финансовые результаты, полученные предприятиями кластера от операций с применением трансфертных цен, называются трансфертными.

Главной целью трансфертного ценообразования является налоговое планирование, позволяющее перераспределять налоговую базу в пользу юридических лиц, находящихся в более благоприятных налоговых режимах. Однако это не единственная причина. Трансфертные цены могут применяться кластерами при заключении договоров о распределении расходов,

связанных с совместной разработкой, производством или приобретением активов, услуг или имущественных прав, а также рисков с этим связанных, посредством установления характера и доли участия каждой стороны в соответствующих активах, услугах и правах. Еще одним распространенным приемом трансфертного ценообразования является заключение сделок, при которых фактически не происходит реализация товаров (работ, услуг). Это может быть передача маркетинговых исследований рынка, консультативная помощь при возникновении вопросов учета, управления, производства и т. д. Так как финансовый результат каждого участника напрямую зависит от успешности всего кластера, данные услуги могут оказываться бесплатно, поэтому предприятия вправе использовать внутренние цены, а не устанавливать рыночные значения.

Кластерная форма развития регионов набирает все большую популярность, но несмотря на широкий

спектр исследований вопросов теории и методологии учета и анализа финансовых результатов, актуальным все еще остается разработка новых направлений, органично сочетающих положения классических теорий, стандартов учета и отчетности, отвечающих современным требованиям экономики. Можно отметить, что в центре научных дискуссий находятся вопросы выбора ключевых показателей деятельности кластера. Однако среди таких показателей не выделяют трансфертные финансовые результаты, хотя именно эти показатели являются важнейшими при принятии решения как о присоединении к кластеру, так и эффективной оценки его деятельности в целом. В связи с чем возникает новое направление развития методики учета и анализа финансовых результатов: выявление особенностей формирования трансфертных финансовых результатов в кластерах.

Литература

1. Налоговый кодекс Российской Федерации часть вторая от 5 августа 2000 г. № 117-ФЗ.
2. Федеральный закон от 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции».
3. Закон РСФСР от 22.03.1991 № 948-1 «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках».
4. Положение о порядке ведения учета и представления информации об аффилированных лицах кредитных организаций, утвержденное Центральным Банком РФ от 20.07.2007 № 307-П.
5. Положение по бухгалтерскому учету «Информация о связанных сторонах» (ПБУ 11/2008), утвержденное Приказом Минфина от 29.04.2008 № 48н.
6. Федеральное правило (стандарт) аудиторской деятельности № 9 «Связанные стороны», утвержденное Постановлением Правительства РФ от 23.09.2002 № 696.
7. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 24 "Раскрытие информации о связанных сторонах".
8. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденная Распоряжением Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р.
9. Марков Л. С. Экономические кластеры: понятия и характерные черты // Актуальные проблемы социально-экономического развития: взгляд молодых ученых: сб. науч. тр. / под ред. В. Е. Селиверстова, В. М. Марковой, Е. С. Гвоздевой. Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2005. Разд. 1. С. 102 – 103.
10. Миграция А. А. Теоретические аспекты формирования конкурентоспособных кластеров в странах с переходной экономикой // Вестник Кыргызско-Российского Славянского ун-та. 2002. № 3.
11. Миролобова Т. В., Карлина Т. В., Ковалева Т. Ю. Закономерности и факторы формирования и развития региональных кластеров: монография. Пермь: Перм. гос. нац. иссл. ун-т, 2013. 283 с.
12. Третьяк В. П. Кластеры предприятий как форма квазиинтеграции. Режим доступа: www.znanie.org/-/FLG/Tretyak/Prezen21_10.ppt
13. Ялов Д. А. Кластерный подход как технология управления региональным экономическим развитием // КОМПАС промышленной реструктуризации. 2009. № 5.

Информация об авторе:

Хмельницкая Ольга Николаевна – аспирант, ассистент кафедры учета, анализа и налогообложения Псковского государственного университета, honpskov@mail.ru.

Olga N. Hmelnitskaya – Assistant Lecturer at the Department of Accounting, Analysis and Taxation, Pskov State University.

(Научный руководитель: Егорова Светлана Евгеньевна – доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой учета, анализа и налогообложения Псковского государственного университета, es1403@bk.ru.

Scientific advisor: Svetlana E. Egorova – Doctor of Economics, Professor, Head at the Department Accounting, Analysis and Assessment, Pskov State University).

Статья поступила в редколлегию 04.09.2014 г.

УДК 341.9

**МЕЖДУНАРОДНЫЕ ДОГОВОРЫ РФ ПО ПРАВОВОЙ ПОМОЩИ:
ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ**

М. А. Папина

**THE RUSSIAN FEDERATION'S INTERNATIONAL TREATIES ON LEGAL ASSISTANCE:
PROBLEMS OF APPLICATION**

M. A. Papina

Данная статья является попыткой выявить существующие пробелы в законодательстве Российской Федерации и предложить пути их решения в рамках защиты прав граждан и юридических лиц, к отношениям между которыми применимы нормы международных договоров.

Целью настоящего исследования является изучение порядка и юридических условий процесса применения норм международных договоров арбитражными судами в РФ.

Для этого необходимо решить ряд более узких задач: выявление пробелов в законодательстве; выявление практических проблем по применению уже подписанных международных договоров и пути их решения; формулирование предложений по присоединению к существующим международным договорам, в которых Российская Федерация до сих пор не участвует.

Результаты исследования восполняют недостаток сведений по вопросу о роли международных договоров в практике арбитражных судов РФ. Обобщения и выводы, содержащиеся в работе, могут быть использованы при разработке спецкурсов по проблемам международного частного права, при чтении лекций общего курса международного частного права, гражданского права, налогового права, таможенного права, арбитражного процесса, подготовке учебных пособий по международному частному праву, а также в дальнейшей научной разработке темы.

Выводы в конце статьи:

- 1) упростить систему взаимоотношений правоприменительных органов договаривающихся сторон;
- 2) изучить вопрос о возможности присоединения России к Конвенции о международном доступе к правосудию, заключенной в г. Гааге 25.10.80 г.;
- 3) принять комплексный закон РФ или несколько федеральных законов – это могут быть федеральный закон об исполнении судебных поручений, федеральный закон «Об исполнительном производстве по делам, связанным с иностранным элементом».

The paper is an attempt to identify the existing gaps in the RF legislation and to offer ways of their solution in the framework of protection of the rights of citizens and legal persons, to whose relations the norms of international treaties can be applied. The purpose of this research is to study the order process and legal conditions of application of international agreements in arbitration courts of the Russian Federation.

For this it is necessary to solve a number of specific problems: identify the gaps in the legislation; identify the practical problems for the application of the already signed international treaties and ways of their solution; to formulate suggestions for accession to the existing international treaties in which the Russian Federation is still not involved.

The results of the study compensate for the lack of information on the role of international treaties in the practice of the RF arbitration courts. Generalizations and conclusions contained in the work can be used in development of special courses on the problems of private international law, in lectures on the General Course of Private International Law, Civil Law, Tax Law, Customs Law, Arbitration Process, in preparation of teaching materials on Private International Law, and further research into the topic.

Final conclusions:

- 1) to simplify the system of relations between the law enforcement authorities of the Contracting parties;
- 2) to consider the possibility of Russia's accession to the Convention on international access to justice adopted in the Hague on 25.10.1980;
- 3) to adopt a comprehensive law of the Russian Federation or several Federal laws (e.g. the Federal law on enforcement of court orders, the Federal law «On enforcement proceedings in cases involving foreign elements»).

Ключевые слова: Международные договоры РФ, законодательство, реализация норм, применение, многосторонние конвенции.

Keywords: International treaties of Russia, legislation, implementation of the rules, application, multilateral conventions.

Среди различных возможностей обеспечения защиты прав человека есть такая, как заключение между данными договорами является предоставление «гражданам Договаривающихся Сторон и лицам, проживаю-

щим на их территориях,.. во всех Договаривающихся Сторонах в отношении личных и имущественных гражданам» [преамбула минской конвенции о право-

М. А. Папина

вой помощи и правовых отношениях по гражданским, семейным и уголовным делам от 22.01.93 г.].

РФ участвует в универсальных, региональных и двусторонних договорах о правовой помощи. В большинстве договоров Россия выступает как правопреемник СССР. Соответствующая нота Министерства иностранных дел от 26.12.91 г. называется "О продолжении участия Российской Федерации вместо СССР в ООН, ее органах и международно-правовых документах".

Универсальным международным договором является Гагская Конвенция, отменяющая требование легализации иностранных официальных документов от 05.10.61 г. К числу её участников, кроме России, относятся Армения (присоединение), почти все европейские государства, США, Израиль, Япония и другие страны.

В соответствии с пунктом 26 Постановления Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ от 11.06.99 г. № 8 "О действии международных договоров Российской Федерации применительно к вопросам арбитражного процесса" арбитражный суд должен принимать документы из данных государств без их легализации в случаях, предусмотренных Гагской Конвенцией от 05.10.61 г. На документах, совершенных компетентными органами иностранного государства и предназначенных для использования на территории России, проставляется специальный штамп (апостиль).

Данная Конвенция неоднократно применялась арбитражными судами РФ. В частности, Президиумом ВАС РФ при рассмотрении в порядке надзора дела по иску российского общества с ограниченной ответственностью к украинскому о применении последствий недействительности контракта о купле-продаже самолёта.

В соответствии с Гагской Конвенцией от 05.10.61 г. арбитражный суд принял доверенность директора, удостоверенную в Республике Хорватия Председателем Общинного суда в г. Загребе [*Дело № А 27-693/01-5// Архив арбитражного суда Кемеровской области*]. Хорватия – правопреемник по договору с 23.04.93 г. [См.: *Статус Конвенции, отменяющей требование легализации иностранных официальных документов (по состоянию на 01.05.2013 г.)*]. В соответствии с тем же международным договором был принят документ, составленный в Швейцарии. "Подлинность настоящей подписи председателя совета директоров, лично известного Легализующему чиновнику Государственной канцелярии Кантона Сент Гален, им удостоверяется" [1, л. 72].

Региональным международным договором является Минская Конвенция, заключённая государствами-членами СНГ – Арменией, Беларусью, Казахстаном, Кыргызстаном, Молдовой, Россией, Таджикистаном, Узбекистаном и Украиной.

Примером применения этого международного договора может служить дело из практики арбитражного суда г. Москвы о взыскании суммы предварительной оплаты по договору поставки. В соответствии со ст. 41 Минской Конвенции о правовой помощи и правовых отношениях по гражданским, семейным и уголовным делам от 22.01.93 г. суд руководствовался

нормами российского законодательства, так как местом заключения договора был город Москва.

Двусторонние договоры о правовой помощи были заключены с республиками, входившими в состав СССР: Азербайджаном, Кыргызстаном, Латвией, Литвой, Молдовой, Эстонией, а также с бывшими социалистическими государствами – Болгарией, Венгрией, Вьетнамом, Китаем, КНДР, Кубой, Монголией, Польшей, Румынией, Чехословакией (для двух независимых государств – Чехии и Словакии – этот договор действует и сейчас), с Югославией (действует в отношениях между Россией и Словенией, Россией и Македонией, между Россией и Черногорией), с рядом стран Европы, Азии, Африки и Америки – с Аргентиной, Грецией, Испанией, Финляндией, Ираком, Ираном, Кипром, Йеменом, Алжиром, Тунисом.

В каждом договоре определён объём правовой помощи, оказываемой друг другу учреждениями юстиции государств, перечисляются её виды. Это составление, пересылка и вручение документов, проведение экспертизы, допроса сторон, свидетелей, экспертов, признание и исполнение судебных и арбитражных решений, исполнительных надписей.

В качестве примера можно привести поручение Хозяйственного суда Минской области Арбитражному суду Алтайского края. Данное поручение содержало просьбу о направлении запросов в различные организации – в налоговую инспекцию на предмет подтверждения существования интересующего данный суд субъекта предпринимательской деятельности и уточнения его юридического адреса и расчётного счёта, о его работе в определённое время, в т. ч. с белорусским субъектом хозяйствования, принималось ли решение о ликвидации этого предприятия, о его возможном правопреемнике; в соответствующее отделение Сбербанка РФ – на предмет подтверждения наличия открытого расчётного счёта в конкретный период времени и т. д.

Другим примером применения двустороннего договора может служить следующее дело. Решением Арбитражного суда Забайкальского края, оставленным без изменения постановлением Четвертого арбитражного апелляционного суда с учетом требований ч. 6, 7 ст. 75 Арбитражного процессуального кодекса РФ не были приняты в качестве доказательств полученные в Китайской Народной Республике письменные документы. К ним относились справка об аннулировании предприятия как юридического лица, копии инвойсов, грузовых экспортных таможенных деклараций таможни КНР и транзитных таможенных деклараций. Статьей 29 договора между Российской Федерацией и КНР о правовой помощи по гражданским и уголовным делам (*заключён в Пекине 19.06.92 г.*) определено, что документы, которые составлены или засвидетельствованы судом или другим компетентным учреждением одной Договаривающейся Стороны, действительны при наличии подписи и официальной печати. В таком виде они могут приниматься судом или другим компетентным учреждением другой Договаривающейся Стороны без легализации. Акты судебных органов были оставлены без изменения в вышестоящей инстанции, кассационная

жалоба Читинской таможни не была удовлетворена [12].

Пример неправильного применения процессуальных норм приводит Постановление Президиума ВАС РФ от 02.11.2010 г. № 6633/10 по делу № А48-4248/2009. В данном судебном акте сказано, что арбитражный суд Орловской области возвратил предпринимателю исковое заявление в связи с неподсудностью дела. Суд исходил из того, что спор возник из-за неисполнения покупателем (иностранным юридическим лицом) обязательства по оплате поставленного товара. Возврат был основан на пункте "в" части 1 и части 2 статьи 4 Соглашения стран Содружества Независимых Государств от 20.03.92 г. "О порядке разрешения споров, связанных с осуществлением хозяйственной деятельности". Пункт «в» части 1 статьи 4 этого регионального договора, заключённого в Киеве, предусматривает возможность разрешения дела в компетентном суде государства-участника, если на территории этого государства исполнено или должно быть исполнено обязательство из договора, являющегося предметом спора [11, с. 277 – 278]. Поскольку ч. ст. 15 Конституции Российской Федерации устанавливает приоритет норм международных договоров над внутренним законодательством, то правила подсудности должны определяться в соответствии с положениями Киевского соглашения. Участниками данного договора являются Российская Федерация и Республика Беларусь. Соответствующее определение суда было отменено и дело направлено на новое рассмотрение.

В другом случае сделка (договор поставки) была совершена на территории Российской Федерации (г. Чапаевск Самарской области) и в договоре имелась ссылка на возможность рассмотрения спора по его исполнению в арбитражном суде РФ. Арбитражный суд Кемеровской области при рассмотрении спора применил нормы российского законодательства и рассмотрел дело по месту нахождения ответчика по выбору истца (*согласно статье 3 Соглашения о сотрудничестве и взаимодействии арбитражных судов Республики Казахстан и Российской Федерации от 27.03.92 г.*).

В соответствии с п. 28 постановления Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ от 11.06.99 г. № 8 "О действии международных договоров Российской Федерации применительно к вопросам арбитражного процесса" арбитражный суд должен принимать меры по установлению юридического статуса лиц, участвующих в споре. В качестве доказательств статуса иностранного юридического лица принимается, например, свидетельство о регистрации акционерного общества. На основании Акта о деловой корпорации в Либерии подлинность его фотокопии подтверждается консулом Либерии в Греции [*Дело № А27-7923/02-5// Архив арбитражного суда Кемеровской области*]. Либерия и Греция являются участниками универсального международного договора – Гаагской Конвенции от 05.10.61 г. Греция – с 1985 г., Либерия – с 1996 г. [*См.: Статус Конвенции, отменяющей требование легализации иностранных официальных документов по состоянию на 01.05.2013 г.*].

При оказании правовой помощи учреждения юстиции взаимодействуют друг с другом. Это осуществляется, в основном, двумя способами – в дипломатическом порядке (это предусмотрено, например, договорами с Финляндией, Кипром) или через центральные учреждения юстиции договаривающихся сторон. В Минской Конвенции 1993 г. предусмотрена возможность сношений «через...территориальные и другие органы».

Поручения об оказании правовой помощи обычно исполняются на основании процессуальных законов страны места исполнения (России). Исключение составляет, например, вручение дипломатическими и консульскими агентами иностранных государств. Это предусмотрено Конвенцией о вручении за границей судебных и внесудебных документов по гражданским или торговым делам от 15.11.65 г. Подобные документы вручаются агентами гражданину запрашивающего государства.

Практика показывает, что большого количества международных договоров явно недостаточно для эффективной реализации российскими юридическими лицами своих прав. Например, в области гражданских и торговых дел между РФ и странами, принадлежащими к англо-американской правовой системе, двусторонние договоры отсутствуют. При возникающей необходимости применяется соглашение об исполнении поручений, заключённое НКВД и посольством США ещё в тридцатые годы XX в. В отношениях с Великобританией при отсутствии договоров реальное исполнение ещё более затруднено.

РФ в лице компетентных органов государственной власти выражает согласие на обязательность для нее международного договора путем: подписания договора; обмена документами, образующими договор; ратификации договора; утверждения договора; принятия договора; присоединения к договору; применения любого другого способа выражения согласия, о котором условились договаривающиеся стороны (*статья 6 Федерального закона от 15.07.95 г. № 101-ФЗ "О международных договорах Российской Федерации"*).

В практике встречаются различные ситуации. Например, председатель комитета из городской администрации, в чью компетенцию входят налоговые платежи, отправляет 29.02.2000 г. письмо в арбитражный суд. В данном документе говорится о нарушении статей 5 и 8 Соглашения о порядке взаимного исполнения решений арбитражных, хозяйственных и экономических судов на территориях государств-участников Содружества (*заключено в г. Москве 06.03.98 г.*). При этом упоминается, что Законом Республики Казахстан данный договор ратифицирован 30.12.99 г. Из виду упускается отсутствие ратификации Российской Федерацией данного международного договора. Это Соглашение 1998 г. до сих пор не ратифицировано. В соответствии с пунктом 1 распоряжения Правительства РФ от 31.10.2013 г. № 2016-р Российская Федерация не намерена становиться участником данного регионального международного договора. «Нужно различать вступление международного договора в международную силу... и вступление договора в силу для конкретного государства» [16, с. 9]. Это Соглашение действует

только для Республики Казахстан, Республики Таджикистан, Кыргызской Республики и Азербайджанской Республики. В данном случае арбитражный суд правильно применил статью 3 Соглашения от 27.03.92 г. о сотрудничестве и взаимодействии арбитражных судов Республики Казахстан и Российской Федерации (*листы дела 105 – 106, 124*). Двусторонний договор является в данном случае *lex specialis* по отношению к Минской Конвенции о правовой помощи и правовых отношениях по гражданским, семейным и уголовным делам от 22.01.93 г. (*Дело № А27-6272/99-2 из архива арбитражного суда Кемеровской области*).

В комментарии к Арбитражному процессуальному кодексу Российской Федерации под редакцией Г. А. Жилина (автор комментария к главе – К. И. Худенко) упоминается Соглашение о порядке взаимного исполнения решений арбитражных, хозяйственных и экономических судов на территориях государств-участников Содружества в качестве основания для исполнения на территории РФ решений иностранных судов и арбитражей. В сноске указан «Вестник Высшего Арбитражного Суда РФ» в качестве источника публикации [4, с. 624]. В последующем издании 2008 г. данный комментарий по поводу Соглашения от 06.03.98 г. [*Содружество. Информационный вестник Совета глав государств и Совета глав правительств СНГ. 1998. № 1. С. 38 – 45*] был убран. Вероятно, автором данного комментария имелась в виду Конвенция ООН о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений от 10.06.58 г., опубликованная в том же номере «Вестника Высшего Арбитражного Суда РФ».

Этот международный договор часто применяется российскими арбитражными судами. Например, в одном разбирательстве было установлено, что Рижский Международный Третейский Суд рассмотрел спор между банком и ООО при отсутствии соответствующего арбитражного соглашения между ними. Данное обстоятельство в соответствии со статьей II, подпунктом "с" пункта I статьи V Конвенции от 10.06.58 г. является основанием для отказа в признании и приведении в исполнение иностранного арбитражного решения. В пункте 30 информационного письма Президиума Высшего Арбитражного Суда РФ от 22.12.2005 г. № 96 "Обзор практики рассмотрения арбитражными судами дел о признании и приведении в исполнение решений иностранных судов и о выдаче исполнительных листов на принудительное исполнение решений третейских судов" предусмотрено, что арбитражный суд отменяет решение третейского, отказывает в выдаче исполнительного листа на принудительное исполнение решения третейского суда в том случае, если решение нарушает основополагающие принципы российского права, в частности основано на подложных документах. Данное обстоятельство (представление подложного документа) может свидетельствовать о недобросовестном поведении (злоупотреблении правом) стороны, требовавшей

возмещения убытков, и противоречит публичному порядку РФ. В удовлетворении требования было отказано, поскольку не доказан факт подписания договора поручительства генеральным директором должника; международное арбитражное решение в пользу кредитора не могло быть исполнено, так как установлено, что Международный Третейский Суд рассмотрел спор между кредитором и должником при отсутствии соответствующего арбитражного соглашения между ними [13].

Судьи арбитражных судов и судов общей юрисдикции вынуждены часто корректировать принятые решения. Когда можно применять международные договоры, «каким образом они применяются в конкретных ситуациях» [18, s. 832] и другие возникающие у судей вопросы в различных регионах разрешаются различными путями – издаются информационные письма (например, письмо управления юстиции по Новосибирской области от 03.03.97 г. № 01-15-49), проводятся консультации с московскими коллегами и т. д. ВАС РФ, со своей стороны, издаёт информационные письма и постановления Президиума по конкретным делам. Арбитражные суды, «тем более на местах, вряд ли имеют достаточно времени и возможностей искать и «вычленять» в огромном массиве международных документов» действующие на территории РФ [7, с. 46].

В литературе в связи с данной проблемой упоминается как достижение издание пособия «Международные нормы и правоприменительная практика в области прав и свобод человека» [17, с. 59].

В условиях расширяющегося сотрудничества государств оказание международной правовой помощи приобретает огромное значение. В связи с этим целесообразно:

- 1) упростить систему взаимоотношений правоприменительных органов договаривающихся сторон;
- 2) изучить вопрос о возможности присоединения России к Конвенции о международном доступе к правосудию, заключенной в г. Гааге 25.10.80 г. (её участниками являются большинство из стран Европы, исключение – Великобритания и ФРГ);
- 3) принять комплексный закон РФ или несколько федеральных законов. Федеральный закон в иерархии нормативных актов Российской Федерации должен, по нашему мнению, занимать следующее место: быть федеральным законом, имеющим преимущество перед другими федеральными законами. По отдельным формам сотрудничества – это может быть федеральный закон об исполнении судебных поручений, Федеральный закон «Об исполнительном производстве по делам, связанным с иностранным элементом».

Литература

1. Дело № А 27-1500/2002-4 // Архив арбитражного суда Кемеровской области.
2. Дело № А27-6272/99-2 // Архив арбитражного суда Кемеровской области.
3. Дело № А27-7923/02-5 // Архив арбитражного суда Кемеровской области.

4. Комментарий к Арбитражному процессуальному кодексу Российской Федерации / под ред. Г. А. Жилина. М.: ТК Велби, 2003. 840 с.
5. Конвенция Организации Объединенных Наций о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений: Заключена в Нью-Йорке в 1958 г. // Вестник Высшего Арбитражного Суда РФ: Ежемес. журн. / Учредитель ВАС РФ. М.: ТИП, 1993. № 8(9). С. 108 – 113.
6. Конвенция, отменяющая требование легализации иностранных официальных документов: заключена в г. Гааге 05.10.61 г. // Консультант-плюс. М., 2012.
7. Марочкин С. Ю. Какие международные нормы и договоры подлежат применению судами // Арбитражный и гражданский процесс: Ежемес. научно-практический журн. М.: Юрист, 2005. № 1. С. 43 – 48.
8. Нота народного комиссара иностранных дел на имя посла Соединённых Штатов Америки в Москве от 22.11.35 г. // Сборник действующих договоров, соглашений и конвенций, заключённых СССР с иностранными государствами / отв. ред. В. В. Кораблёв. Вып. IX: Действующие договоры, соглашения и конвенции, вступившие в силу до 01.01.1937 г. М.: НКВД, 1938. С. 79 – 81.
9. Нота посла Соединённых Штатов Америки в Москве на имя народного комиссара иностранных дел от 22.11.35 г. // Сборник действующих договоров, соглашений и конвенций, заключённых СССР с иностранными государствами / отв. ред. В. В. Кораблёв. Вып. IX: Действующие договоры, соглашения и конвенции, вступившие в силу до 01.01.1937 г. М.: НКВД, 1938. С. 81 – 83.
10. Обзор практики рассмотрения арбитражными судами дел о признании и приведении в исполнение решений иностранных судов и о выдаче исполнительных листов на принудительное исполнение решений третейских судов: Информационное письмо Президиума ВАС РФ от 22.12.2005 г. № 96 // Консультант-плюс. М., 2012.
11. Постановление Президиума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации от 02.11.2010 г. № 6633/10 по делу N A48-4248/2009 // Вестник Высшего Арбитражного Суда РФ: Ежемес. журн. / Учредитель ВАС РФ. М.: Закон, 2011. № 2(219). С. 276 – 279.
12. Постановление ФАС Восточно-Сибирского округа от 21.03.2013 г. по делу № А78-5373/2012 // Консультант-плюс. М., 2013.
13. Постановление ФАС Западно-Сибирского округа от 29.03.2013 г. по делу № А81-890/2012 // Консультант-плюс. М., 2013.
14. Соглашение о порядке разрешения споров, связанных с осуществлением хозяйственной деятельности: Заключено в г. Киеве 20.03.92 г. // Консультант-плюс. М., 2012.
15. Соглашение о сотрудничестве и взаимодействии арбитражных судов Республики Казахстан и Российской Федерации: заключено в г. Москве 27.03.92 г. // Консультант-плюс. М., 2013.
16. Талалаев А. Н. Соотношение международного и внутригосударственного права и Конституции Российской Федерации // Московский журнал международного права: Ежеквартальный науч.-теорет. и информ.-практ. журн. / Московский Государственный Институт Международных Отношений МИД РФ, Международное неправительственное объединение "Союз юристов", Коммерческий банк "Фаворит". М.: Международные отношения, 1994. № 4 (октябрь – декабрь). С. 3 – 15.
17. Хлестов О. Н. Международное право и Россия // Московский журнал международного права: Ежеквартальный науч.-теорет. и информ.-практ. журн. / Московский Государственный Институт Международных Отношений МИД РФ, Международное неправительственное объединение "Союз юристов", Коммерческий банк "Фаворит". М.: Международные отношения, 1994. № 4 (октябрь – декабрь). С. 52 – 59.
18. Shaw M. N. International Law. 5th ed. Cambridge University Press, 2003. М., 2013.

Информация об авторе:

Папина Мария Анатольевна – аспирантка юридического факультета Новосибирского государственного технического университета, преподаватель государственного автономного образовательного учреждения среднего профессионального образования Новосибирской области "Новосибирский медицинский колледж", papina1910@yandex.ru.

Maria A. Papina – post-graduate student at the Law Faculty Novosibirsk State Technical University; Lecturer at Novosibirsk Medical College.

(Научный руководитель: Толстых Владислав Леонидович – доктор юридических наук, доцент, заведующий кафедрой конституционного и международного права Новосибирского государственного технического университета, kmp.uf2011@yandex.ru.

Scientific advisor: Vladislav L. Tolstykh – doctor of Law, Associate Professor, Head at the Department Constitutional and International Law, Novosibirsk State Technical University).

Статья поступила в редколлегию 15.07.2014 г.

Для публикации в «Вестнике КемГУ» принимаются статьи, в которых отражаются результаты актуальных фундаментальных и прикладных научных исследований, передовых наукоемких технологий, научных и научно-методических работ, посвященных проблемам высшего образования и развитию науки в высшей школе и соответствующие тематике журнала. Представленный к публикации материал может иметь разнообразный характер: от постановки проблемных теоретических вопросов, предложений разработки новых направлений в науке до анализа результатов конкретных исследований.

Предоставляя статью для публикации в журнале «Вестник КемГУ», автор тем самым выражает свое согласие на передачу права на воспроизведение, распространение и доведение до всеобщего сведения любым способом.

Статьи принимаются в соответствии с перечнем научных направлений ВАК:

01.00.00	Физико-математические науки	10.00.00	Филологические науки
02.00.00	Химические науки	12.00.00	Юридические науки
03.00.00	Биологические науки	13.00.00	Педагогические науки
05.00.00	Технические науки	19.00.00	Психологические науки
07.00.00	Исторические науки и археология	22.00.00	Социологические науки
08.00.00	Экономические науки	23.00.00	Политология
09.00.00	Философские науки	25.00.00	Науки о земле

ПОРЯДОК ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ МАТЕРИАЛА В РЕДАКЦИЮ

1. Текст статьи представляется в редакцию на русском языке, на электронном носителе, проверенном на отсутствие вирусов, в виде файла с расширением *.doc*, построенного средствами Microsoft Word 97-2007, и одного печатного экземпляра на стандартных листах формата 210×297 мм. Иногородние авторы могут представлять указанные материалы по электронной почте vestnik@kemsu.ru. Электронная версия должна быть идентична распечатанному тексту, в случае расхождения, за основу берется печатный вариант.

2. Рекомендуемый объем статьи, включая аннотацию и список литературы, 16 – 25 тыс. знаков без пробелов.

3. Авторам материалов естественнонаучного направления необходимо дополнительно предоставить экспертное заключение¹ о возможности опубликования в открытой печати.

4. Все статьи, поступившие в редакцию, проходят рецензирование, где анализируются актуальность темы, научная новизна и оригинальность решений, доказательная база, строгость и однозначность выводов, оснащенность научным аппаратом, качество иллюстративного материала, и публикуются по решению редакционной коллегии журнала.

5. Редакция имеет право проводить сокращения и редакционные изменения текста рукописей.

6. Работы общественно-публицистического характера к рассмотрению и публикации не принимаются.

7. Представленные статьи могут быть возвращены автору на доработку или отклонены из-за несоответствия профилю журнала, неприемлемого объема, отрицательного итога экспертизы или несоблюдения правил оформления. Рукописи, не принятые к публикации, авторам не высылаются. Гонорар за опубликованные статьи не выплачивается.

8. Не допускается свыше двух статей одного автора в одном номере журнала.

9. *Статьи аспирантов печатаются в журнале бесплатно при наличии справки из отдела аспирантуры и рекомендации научного руководителя.*

10. Статьи включаются в выпуск только после положительного решения редколлегии и предоставления копии платежного документа в редакцию журнала.

11. Представление оригинальной статьи к публикации в «Вестнике КемГУ» означает согласие авторов на передачу права автора на воспроизведение, распространение и доведение до всеобщего сведения любым способом.

СТРУКТУРА СТАТЬИ

1. Индекс универсальной десятичной классификации (УДК).
2. Название статьи.
3. Инициалы и фамилия автора (авторов).
4. Аннотация/реферат.
5. Ключевые слова.
6. Текст статьи с таблицами, рисунками, формулами.
7. Список литературы.

¹ Форма экспертного заключения в формате *.pdf* представлена на [сайте издания](#)

8. Публикуемые сведения об авторе (авторах): фамилия, имя, отчество; ученая степень, ученое звание; должность, место работы; служебные телефоны, адрес электронной почты (e-mail).

ТРЕБОВАНИЯ К ОФОРМЛЕНИЮ СТАТЕЙ

1. Текст набирается без форматирования и нумерации страниц, с учетом абзацев и особых указаний в требованиях к оформлению статей.

2. Последовательность элементов оформления – в соответствии со структурой статьи.

3. Заголовок статьи (не более 3 строк) необходимо предоставить на русском и английском языках.

4. Инициалы и фамилия автора (авторов) – через запятую.

5. Статья должна быть снабжена аннотацией² на русском и английском языках. **Аннотация к статье должна быть:** информативной (не содержать общих слов); оригинальной; содержательной (отражать основное содержание статьи и результаты исследований); структурированной (следовать логике описания результатов в статье); компактной (укладываться в объем от 120 до 250 слов). **Аннотация должна включать следующие аспекты содержания статьи:** предмет, цель работы; метод или методологию проведения работы; результаты работы; область применения результатов; выводы.

6. Статья должна быть снабжена ключевыми словами на русском и английском языках (рекомендуемое количество ключевых слов – 5–7).

7. При вставке формул использовать только Microsoft Equation 3.0 (встроенный редактор формул Microsoft Office), расположение формул на странице – по центру. Нумеровать рекомендуется лишь формулы, на которые имеются ссылки.

Например:

$$J_q^+ : q = \begin{cases} \operatorname{Re}(z_1 / z_2)i + \operatorname{Im}(z_1 / z_2)j + \\ + \frac{|z_1|^2 - |z_2|^2}{|z_1|^2 + |z_2|^2}k \mid z_2 \neq 0, \\ k \mid z_2 = 0. \end{cases} \quad (12)$$

8. Рисунки и подписи к ним располагаются непосредственно в тексте. Рисунки должны иметь формат .jpg, допускать перемещение в тексте и возможность уменьшения размеров, в черно-белой палитре.

9. Объекты, созданные средствами Microsoft Office, должны допускать возможность редактирования.

10. Таблицы нумеруются, если их число более одной.

11. Ссылки на цитируемую литературу приводятся в квадратных скобках в соответствии с [ГОСТ Р 7.0.5-2008 «СИБИД. Библиографическая ссылка. Общие требования и правила составления»](#).

Например:

Ссылка на полный текст документа [6].

Ссылка на фрагмент текста документа или статью в периодическом издании [6, с. 24–28].

12. Список литературы располагается после текста статьи, нумеруется (начиная с первого номера) в алфавитном порядке, предваряется словом «Литература» и оформляется в соответствии с [ГОСТ 7.1-2003 «СИБИД. Библиографическая запись. Библиографическое описание. Общие требования и правила составления»](#). Под одним номером допустимо указывать только один источник.

13. Сокращения в тексте – по [ГОСТ 7.0.12-2011 «СИБИД. Библиографическая запись. Сокращение слов на русском языке. Общие требования и правила»](#). Допускается использование аббревиатур.

14. Примечания и сноски оформляются непосредственно в тексте в круглых скобках курсивом.

Например: текст (*Прим. автора: текст примечания*).

15. Внедренные шрифты, используемые в тексте статьи, предоставляются отдельными файлами.

16. На последней странице статьи указываются публикуемые сведения об авторах **на русском и английском языках:** полное название учреждения, где выполнено исследование; фамилии, имена и отчества авторов полностью; ученая степень, звание, должность, место работы, номера контактных телефонов, адрес электронной почты всех авторов.

17. На последней странице статьи должны быть подписи всех авторов.

РЕКВИЗИТЫ РЕДАКЦИИ

Адрес: 650043, Кемерово, ул. Красная, 6, оф. 2125
Телефон: (3842) 58-13-01
Факс: (3842) 58-38-85
Электронный адрес: vestnik@kemsu.ru
Адрес в Интернет: <http://vestnik.kemsu.ru>

² Рекомендации по составлению аннотации (реферата) к статье размещены на [сайте издания](#).

Периодичность выхода журнала – 4 выпуска в год.

Минимальный период подписки – 3 месяца (1 выпуск).

Подписка проводится через отделения связи по каталогу «Пресса России» –
подписной индекс 42150

Стоимость подписки указана в каталоге.