

ISSN 2072-0858

Экономические науки

№ 11 (156)
2017

Редакционный совет:

В.В. Артяков - доктор экономических наук, действительный член Российской инженерной академии

Р.С. Гринберг - доктор экономических наук, профессор, директор Института экономики РАН, член-корреспондент РАН

А.Г. Грязнова - доктор экономических наук, профессор, президент Финансового университета при Правительстве РФ

А.Г. Зельднер - доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник Института экономики РАН

В.В. Ивантер - доктор экономических наук, профессор, директор Института народнохозяйственного прогнозирования РАН, академик РАН

Н.Г. Кузнецов - доктор экономических наук, профессор, первый проректор - проректор по учебной работе, зав. кафедрой "Экономическая теория" Ростовского государственного экономического университета

А.В. Мещеров - доктор экономических наук, профессор, главный редактор журнала "Экономические науки"

В.Н. Овчинников - доктор экономических наук, профессор Южного федерального университета

А.Л. Пороховский - доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой политической экономии экономического факультета Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова

С.Н. Сильвестров - доктор экономических наук, профессор, руководитель департамента мировой экономики и международных финансовых отношений Финансового университета при Правительстве РФ

А.Н. Шохин - доктор экономических наук, профессор

М.А. Эскиндаров - доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель науки РФ, ректор Финансового университета при Правительстве РФ

Редакционная коллегия:

А.В. Мещеров - доктор экономических наук, профессор, главный редактор журнала "Экономические науки"

Ф.Ф. Стерликов - доктор экономических наук, профессор Московского государственного университета технологий и управления им. К.Г. Разумовского (ПКУ), зам. главного редактора журнала "Экономические науки"

А.Г. Зельднер - доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник Института экономики РАН, зам. главного редактора журнала "Экономические науки"

В.А. Мещеров - доктор экономических наук, профессор, зам. главного редактора журнала "Экономические науки"

Е.В. Зарова - доктор экономических наук, профессор

А.Е. Карлик - доктор экономических наук, профессор, проректор по научной работе Санкт-Петербургского государственного экономического университета

Н.Г. Кузнецов - доктор экономических наук, профессор, первый проректор - проректор по учебной работе, зав. кафедрой "Экономическая теория" Ростовского государственного экономического университета

О.Ю. Мамедов - доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой политэкономии и экономической политики Южного федерального университета

В.Н. Овчинников - доктор экономических наук, профессор Южного федерального университета

С.Н. Сильвестров - доктор экономических наук, профессор, руководитель департамента мировой экономики и международных финансовых отношений, зав. кафедрой мировой экономики и международного бизнеса Финансового университета при Правительстве РФ

Г.Д. Файнштейн - кандидат экономических наук, доцент Таллинского технического университета

Редактор - *И.Н. Лошкарева*

Компьютерная правка и верстка - *О.В. Егорова*

Учредитель - ООО "Экономические науки"
(125057, г. Москва, Чапаевский пер., д. 3, оф. 775)

E-mail: support@ecsn.ru

Сайт: http://ecsn.ru

Подписной индекс 20387 (Агентство "Роспечать")

Свидетельство о регистрации средства массовой информации
ПИ №ФС 77-21147 от 28 июня 2005 г., выдано Федеральной службой по надзору
за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия

*Журнал включен в Перечень ВАК Минобразования России
ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, выпускаемых
в Российской Федерации, в которых должны быть опубликованы
основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени доктора и кандидата наук*

Цена договорная

© Экономические науки, 2017

Дата выхода издания 28.11.2017 г. Формат 60x84/8.
Печать офсетная. Тираж 1000 экз. Усл. печ. л. 6,51 (7,0).
Уч.-изд. л. 7,78. Заказ □

Отпечатано в издательстве ООО "24 Принт"

Научно-информационный журнал

В НОМЕРЕ:

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Сильвестров С.Н., Побываев С.А., Котова Н.Е., Лапенкова Н.В., Смирнов В.В. Подход к выявлению угроз и оценке состояния экономической безопасности 7

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

Галазова С.С. Теоретические аспекты исследования категории “организационный интеллектуальный капитал” 13

Старовойтова Д.П., Филиппов А.П. Региональная контрактная система: проблемы и тенденции 18

Тургунбаев М.Ж. Корпоративная система управления в агропромышленном комплексе Кыргызской Республики 21

Панова Т.В. Особенности привлечения инвестиций в инфраструктуру здравоохранения Российской Федерации 25

Брыксина Н.В., Леонтьев И.Л., Ошкордина А.А., Курдюмов А.В. Страховые медицинские компании в системе управления государственными средствами обязательного медицинского страхования 29

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

Янов В.В. Розничный кредит: формирование условий предоставления ссуды 37

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Гусарова С.А. Развитие электронной торговли в странах БРИКС 43

Economic Sciences (English Version) 47

Экономическая теория

Подход к выявлению угроз и оценке состояния экономической безопасности*

© 2017 Сильвестров Сергей Николаевич

доктор экономических наук, профессор, заслуженный экономист РФ
директор института экономической политики
и проблем экономической безопасности

© 2017 Побываев Сергей Алексеевич

кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник

© 2017 Котова Наталья Евгеньевна

младший научный сотрудник

© 2017 Лапенкова Наталья Владимировна

младший научный сотрудник

© 2017 Смирнов Владимир Васильевич

младший научный сотрудник

Финансовый университет

125993, г. Москва, Ленинградский пр-т, д. 49

E-mail: fm.fa@yandex.ru, sergeypob@mail.ru, nkotova@fa.ru,

ms.nvla@mail.ru, Vladimir.Smirnov.fsg@gmail.com

Ввиду отсутствия устоявшегося определения экономической угрозы возникают проблемы в реализации ряда задач экономической безопасности. С учетом проблемных задач экономической безопасности представлена авторская трактовка угрозы экономической безопасности, выяснен жизненный цикл экономической угрозы, предложены модели экономической угрозы и оценки состояния экономической безопасности. Экономические угрозы рассмотрены в контексте внутренних и внешних угроз. Предложены требования к методам изучения социально-политических и общественно-политических процессов, подходы к разработке методов изучения и описания экономических процессов.

Ключевые слова: экономическая угроза, экономическая безопасность, жизненный цикл экономической угрозы, модель экономической угрозы, модель оценки состояния экономической безопасности.

В Российской Федерации определение экономической безопасности напрямую связано с определением числа и характера экономических угроз. Проведенный анализ публикаций на тему экономической безопасности не выявил устоявшегося определения экономической угрозы. В работах выдающихся отечественных ученых, таких как Л.И. Абалкин, В.К. Сенчагов, С.Ю. Глазьев, М.Е. Листопад, А.А. Илларионов, Е.С. Курочкин и др.,¹ угрозами считается множество деструктивных факторов экономической безопасности, которые приводят к негативным проявлениям. Под негативным проявлением понимают: опасность, катастрофу, деструкцию, кризис, кризисную ситуацию, деформационные процессы и др. Полагается, что угроза наносит разного уровня ущерб объекту или полностью его уничтожает².

* Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных за счет бюджетных средств по государственному заданию Финансового университета 2017 г.

Принятые подходы влекут за собой очень широкое трактование понятия экономической угрозы в рамках определения экономической безопасности. Это приводит к проблемам в решении задач экономической безопасности, например, таких как³:

- необходимость выявления негативных процессов в экономике с максимальной степенью оперативности;
- необходимость краткосрочного прогнозирования экономических угроз для отдельных элементов процесса хозяйствования;
- выявление ситуаций, которые могут быть отнесены к угрозам экономической безопасности;
- выявление стратегических угроз безопасности страны на основе анализа событий мировой экономики и анализа тенденций развития внутреннего производства страны.

На основании всего вышесказанного мы предлагаем остановиться на определении эконо-

мических угроз, вытекающем из толкования угрозы безопасности в⁴:

угроза экономической безопасности - это вероятность наступления последовательности событий, сформированных по совокупности условий и факторов, создающих опасность экономически важным интересам государства, общества и личности.

Последовательность событий определяется жизненным циклом угрозы.

Предлагаемый подход базируется на выявлении конкретных условий, факторов и событий, которые приводят к возникновению угрозы экономической безопасности Российской Федерации.

Определим базовые элементы понятия экономической угрозы⁵.

Условие - это конкретная зависимость определенных элементов экономической системы.

Фактор - это движущая сила экономических процессов. Например, субъекты хозяйствования посредством своей деятельности могут менять поведение органов власти для достижения своих интересов.

Событие - факт, значимое явление в деятельности экономической системы.

В экономической литературе, посвященной экономической безопасности, принято рассматривать внутренние и внешние экономические угрозы.

Внешние экономические угрозы. Определяются конфликтом и противостоянием экономических и политических интересов. Эффекты конфликта видны в проявлении глобальных экологических проблем.

Для подавления экономической инициативы применяется форма внешней угрозы в виде *экономической экспансии*. Под экономической экспансией принято понимать процесс внедрения или навязывания своих способов и методов экономического хозяйствования⁶ либо вытеснения хозяйствующих субъектов и целых стран путем захвата рынков или получения доступа к ресурсам стран⁷.

Внутренние экономические угрозы. Определяются состоянием собственной экономики, наличием природных ресурсов, уровнем социальной напряженности, характером политических процессов и пр.

Внешние и внутренние факторы влияют друг на друга, взаимодействуют и проявляют синергетические эффекты, как положительные, так и отрицательные. Все это означает, что внешние и внутренние факторы могут и усиливать, и ослаблять действие угроз.

В соответствии с данным выше определением экономической угрозы мы можем классифи-

цировать перечень основных элементов экономических угроз Российской Федерации⁸.

Экономическая угроза проявляется через совокупность событий, которые, в свою очередь, детерминируются наличием среды - определенных условий и субъектов - факторов.

Экономические угрозы могут проявляться в различных формах и разновидностях. Это могут быть враждебные намерения между субъектами, последствия просчетов, ошибок, вызовы, риски, природные катаклизмы и пр.⁹

Для осуществления мониторинга экономических угроз необходимо научно обосновать следующие факторы:

- периодичность мониторинга;
- ведомства по отдельным сферам экономики, отвечающие за мониторинг;
- порядок мониторинга экономической обстановки;
- действия при реализации непрогнозируемой (случайной) угрозы.

Необходимо определить параметры, позволяющие выяснить условия и факторы, приводящие страну в опасную зону, и величину опасности, а также параметры, выводящие страну из опасной зоны¹⁰.

Для решения поставленной задачи необходимо:

- построение причинно-следственной цепочки: экономические интересы (факторы) - экономические условия - события - опасности (экономические угрозы) - экономическая безопасность;
- внедрение модели жизненного цикла экономической угрозы.

Формально экономическую угрозу мы можем описать следующим образом:

$$P_y = P_y(P_1, P_2, \dots, P_s),$$

где P_y - вероятность наступления угрозы при реализации совокупности событий P_1, P_2, \dots, P_s ;

$P_s = P_s(f_1, f_2, \dots, f_M; u_1, u_2, \dots, u_U)$ - вероятность наступления P_s -го события при наличии совокупности f_1, f_2, \dots, f_M факторов и совокупности u_1, u_2, \dots, u_U условий.

Эффективность противодействия каждой экономической угрозе зависит от своевременности ее обнаружения. Мы представляем формирование экономической угрозы как временные этапы зарождения и развития потенциальной угрозы с дальнейшим переходом ее в реальную угрозу. Таким образом формируется жизненный цикл экономической угрозы.

Жизненный цикл экономической угрозы - это:

- потенциальная угроза;
- зарождение. Появление отдельных информационных признаков, свидетельствующих о возникновении угрожающего явления;

- развитие. Рост числа информационных признаков, свидетельствующих о наличии угрожающего явления, или стабильное изменение их значений в сторону критических;

- реальная угроза:

- реализация/ликвидация. Возникновение информационных признаков политической и/или экономической нестабильности, кризисных явлений в экономике РФ, рост их числа, а также информационных признаков других угрожающих явлений и т.д.

Существует множество методов учета условий, факторов и свойств исследуемого процесса¹¹. Применение конкретного метода определяется контекстом среды исполнения процесса. У каждого процесса может быть множество контекстов восприятия в зависимости от требований к характеристикам, которые хочет получить наблюдатель процесса. Однородные контексты формируют контуры управления процессами, поскольку сами процессы находятся в среде контекста и подчиняются тем законам, которые определены в среде.

К сожалению, низкая проработанность описанной концепции контуров управления не позволяет применить всю мощь метода в реализации мониторинга экономических угроз. На начальных этапах работы мы вынуждены остановиться только на одном контексте реализации мониторинга экономических угроз.

В существующих подходах оценки экономической безопасности анализируются только два верхних уровня, т.е. до выделения угроз по методу сверху вниз, без серьезной детализации причин появления угроз. Максимум, что говорится, это необходимость применения экспертного подхода для анализа угроз. Но любой экспертный подход субъективен и, как показывает российская практика, политизирован. Например, несогласованность основных экономических показателей у Центрального банка Российской Федерации, Минфина и Росстата.

Мы предлагаем выявлять угрозы на основе анализа событий, которые обусловлены определенными факторами в контексте или контуре управления: экономическом, социальном, политическом и пр. Все выявленные события группируются на внутренние и внешние с формированием соответствующих метаконтекстов.

Еще одним фактором, вносящим ошибку в методы оценки параметров экономической безопасности, выступает применение порогов. Проблема в том, что любой показатель является комплексным и зависит от множества факторов, часть из которых в обычных экономических условиях сами себя компенсируют и в случаях нестандарт-

ных ситуаций, например кризисов, выводят параметр за границу порогов. Поскольку ранее измененные факторы никто не рассматривал, то выработать управляющее воздействие, возвращающее параметр в границы порогов, невозможно. Проблема усугубляется тем, что не учитывается причинно-следственная связь между факторами, условиями и состоянием экономической безопасности. Не учитываются обратные связи внутри всей системы экономической безопасности.

Все сказанное выше обосновывает необходимость использовать расширенный комплекс методов изучения социально-экономических и общественно-политических процессов, не противоречащих друг другу и формирующих единую систему многостороннего исследования процессов обеспечения экономической безопасности Российской Федерации.

В комплекс методов предлагается включить:

- элементы существующих методов оценки экономического состояния;
- методы выявления социально-экономических и общественно-политических событий, направленные на каждый из этапов жизненного цикла экономических угроз;
- разработанные методы определения вероятности наступления событий на основе выделенных условий и факторов;
- в будущем разработанные методы динамического выявления условий и факторов формирования событий угроз экономической безопасности.

При разработке методов важно понимать, в каком случае надо применять тот или иной подход, мы предлагаем остановиться на двух базовых подходах, использование которых зависит от контекста задачи, это субъект-объектный и субъект-субъектный подходы.

Субъект-объектный подход обуславливает тезис, что общество формирует человека. Человек находится в постоянном процессе адаптации к обществу, которое формирует каждого своего члена в соответствии с присущей ему культурой¹².

Субъект-субъектный подход обуславливает тезис, что деятельность человека обуславливает формирование общества. Человек не только адаптируется к обществу, но и влияет на свои жизненные обстоятельства и на себя самого.

События, условия и факторы обладают определенными характеристиками. По теории информации они могут быть идентификационными, атрибутивными и функциональными. Для упрощения изложения мы будем все характеристики событий, условий и факторов называть *информационными признаками*. Под информаци-

онными признаками мы также будем считать изменения в средах условий и действий, причинно-следственных связях и сопутствующих явлений. Среда условий и действий формируются их общими контекстами.

Ввиду того, что события стоят выше в иерархии над условиями и факторами, так как условия и факторы определяют событие, то событие можно назвать сложным объектом и информационные признаки у него будут информационными признаками сложного объекта. Для угроз информационные признаки будем рассматривать как информационные признаки ситуации. Соответственно, состояние экономической безопасности описывается информационными признаками обстановки.

В рамках методологии работы с информационными признаками мы должны определить три типа базовых информационных моделей: модель событий, модель угроз, модель состояния экономической обстановки.

Информационная модель определяется как система логических правил и математических зависимостей информационных признаков соответствующих объектов.

Для оценки текущего состояния экономической безопасности необходимо:

- разработать словарь и сформировать реестр информационных признаков условий и факторов;
- разработать информационные модели внутренних и внешних событий, угроз и состояния экономической безопасности;
- разработать комплексный метод оценки состояния экономической безопасности.

¹ См.: *Абалкин Л.И.* Логика экономического роста. Москва, 2002; *Бачурин А.В.* Экономический кризис в России: причины и уроки. Москва, 2002; *Бармашова Л.В.* Классификация угроз и основных структурных элементов экономической безопасности. URL: http://www.barmashova.ru/rinohnaj_ekonomika/klassifikazia_ugroz/index.html; *Бельх В.С.* Угрозы национальной экономической безопасности России: внутренние и внешние факторы. URL: http://secandsafe.ru/pravovaya_baza/blogi/ekonomicheskaya_bezопасnost/ugrozy_nacionalnoy_ekonomicheskoy_bezопасnosti_rossii_vnutrennie_i_vneshnie_faktory; *Воропай Н.И., Сендеров С.М., Рабчук В.И.* Стратегические угрозы экономической безопасности России // ЭКО. 2006. □ 12; *Глазьев С.Ю.* Геноцид. Россия и новый мировой порядок. Стратегия экономического роста на пороге XXI века. Москва, 1997; *Иллари-*

онов А.А. Критерии экономической безопасности. URL: http://www.iea.ru/article/publ/vopr/1998_10.pdf; *Курочкин Ю.С.* Экономическая война. Новосибирск, 2001. С. 1153; *Листопад М.Е.* Экономическая безопасность России: концептуальные основы функционирования и развития: автореф. дис. ... д-ра экон. наук. Санкт-Петербург, 2011; *Олейнов А.Г.* Политический процесс сквозь призму экономической науки: комплексный подход. URL: http://www.politstudies.ru/fulltext/2009/4/Oleynov_4_09.pdf; Экономический цикл и кредитная экспансия. URL: <http://liberty-belarus.info/Ekonomicheskaya-teoriya/Ekonomicheskij-tsikl-ikreditnaya-ekspansiya.html>.

² Экономический цикл и кредитная экспансия.

³ Стратегия безопасности Испании // *La vida Linda*. МК Испания 2011. □ 24. URL: <http://www.lindarevista.es/news/article5812.html>.

⁴ Общая теория национальной безопасности: учебник / под общ. ред. А.А. Прохожева. 2-е изд. Москва, 2005. (Учебники Российской академии государственной службы при Президенте Российской Федерации.)

⁵ См.: *Третьяков Д.В.* Организационно-методический инструментарий обеспечения экономической безопасности региона: автореф. ... канд. экон. наук. Тамбов, 2012; *Ревина С.Н.* Совершенствование правового регулирования экономических отношений // *Журнал российского права*. 2007; *Одинцов А.А.* Экономическая и информационная безопасность: справочник. Москва, 2005; *Олейников Е.А.* Экономическая и национальная безопасность: учебник. Москва, 2005.

⁶ Экономическая характеристика экспортного потенциала России. URL: <http://www.financialguide.ru/article/economics/eksportnyj-potencial-rossii>.

⁷ *Ревина С.Н.* Указ. соч.

⁸ *Левкина С.В.* Модели угроз экономической безопасности // Актуальные вопросы защиты и безопасности, 3-6 апр. 2013: сборник трудов XVI Всероссий. науч.-практ. конф. Санкт-Петербург, 2013.

⁹ *Сапронов В.В.* Идеи к общей теории безопасности // ОБЖ. Основы безопасности жизни. 2007. □ 1, 2, 3.

¹⁰ Линии прорыва: национальные интересы России в сфере экономики и механизмы их реализации / В.К. Сенчагов (доктор экономических наук, профессор, академик, вице-президент РАЕН, заслуженный экономист России, руководитель Центра финансово-банковских исследований Института экономики РАН). URL: <http://femi.nntu.ru/femi/pages/files/issue1.htm>.

¹¹ *Колташов В.Г.* Политическое лидерство. URL: http://lit.lib.ru/k/koltashov_w_g/text_0020-1.shtml.

¹² *Волчанский М.Е.* Социализация как объект исследования в науках о человеке и обществе: метод. пособие. Волгоград, 2004.

Поступила в редакцию 01.10.2017 г.

Экономика и управление народным хозяйством

Теоретические аспекты исследования категории “организационный интеллектуальный капитал”

© 2017 Галазова Светлана Сергеевна

доктор экономических наук,

профессор кафедры экономики и предпринимательства

Северо-Осетинский государственный университет имени К.Л. Хетагурова
362003, Республика Северная Осетия - Алания, г. Владикавказ, ул. Ватутина, д. 46
E-mail: bubu1999@mail.ru

Охарактеризовано понятие “организационный интеллектуальный капитал” в строгом сочетании с экономической категорией “капитал” с позиции интеллектуальной собственности; обоснована необходимость повышения использования интеллектуальной собственности в российской организации; определены направления последующего развития составных элементов организационного интеллектуального капитала. В итоге получил развитие подход к определению понятия “организационный интеллектуальный капитал” на основе собственности.

Ключевые слова: интеллектуальная собственность, организационный интеллектуальный капитал, доход.

В ретроспективе и современных условиях экономическая категория “капитал” определяется неоднозначно, что в итоге затрудняет возможность ее объективной оценки, сочетающейся с сутью понятия “капитал”. Схожая ситуация отмечается и при характеристике разновидностей категории капитала - интеллектуального капитала. В этой связи возникает необходимость обеспечения сочетания понятия интеллектуального капитала организации с экономической категорией “капитал”, учитывая при этом ключевые положения его оценки, что и обуславливает актуальность исследования.

Цель исследования - развить теоретико-методические положения об экономической сущности понятия интеллектуального капитала организации, учитывая при этом основное свойство экономической категории “капитал”, а также особенности методики его оценки.

Экономическая категория “капитал” (лат. *capitalis* - главный) - одна из наиболее ключевых и фундаментальных. Несмотря на то, что термин “капитал” в экономической теории и практике встречается часто, он рассматривается далеко не однозначно. По мнению английского экономиста XIX в. Н.У. Сениора, капитал приобрел очень разнообразные определения, отсутствует единая его характеристика, принятая всеми¹.

Так, представитель классической школы экономической теории К. Маркс полагал, что капитал создается во всех отраслях народного хозяйства как стоимость, приносящая прибавочную стоимость, создатель которой - труд наемных рабочих², в том числе и интеллектуальный.

П. Самуэльсон связывает характеристику капитала с собственностью как богатством - итогом предыдущего труда, вложенным в частную собственность³.

Итак, в ретроспективе ученые-экономисты признают характеристику капитала с позиции собственности.

В современных условиях различают структурный, стоимостной, ресурсный, бухгалтерский подходы к определению собственного капитала организации. Структурная характеристика определяет капитал через внешние формы его проявления, в ее основе - метод оценки собственного капитала.

Очевидно, что в аспекте стоимостного подхода капитал - стоимость, создающая прибавочную стоимость.

Вместе с тем современные экономисты также при характеристике капитала в том или ином аспекте затрагивают собственность. Так, в трактовках капитала Я.М. Миркина, В.Я. Миркина, И.А. Бланка определяющая роль отводится собственникам организации, капитал характеризуется ими как сумма средств, вложенная собственниками на регулярной основе⁴.

И.А. Бланк полагает, что капитал - аккумулируемый через сбережения запас экономических благ, инвестированный в экономический процесс собственниками организации для получения прибыли⁵.

Наиболее ярко рассматривает собственный капитал с позиции собственности В.В. Ковалев - как долю собственников организации в стоимостной характеристике ее активов⁶, а И.В. Иванов, В.В. Баранов напрямую отмечают, что соб-

ственный капитал - это собственность организации⁷.

Логически осуществляя переход к рассмотрению интеллектуального капитала организации, важно, чтобы его характеристика соответствовала господствующей парадигме экономического развития общества, наполняясь определенным содержанием. То есть целесообразно характеризовать интеллектуальный капитал организации с позиции интеллектуальной собственности.

В экономической энциклопедии С.В. Мочерного отмечается, что объекты интеллектуальной собственности наряду со средствами труда, отдельными материальными благами, деньгами и разными видами ценных бумаг - орудия эксплуатации, присваивания части чужого неоплаченного труда при объединении производственных отношений капиталистического способа производства⁸.

В современной финансовой практике встречаются определения, в которых в составе капитала - экономического ресурса выделяют интеллектуальные средства наряду с материальными, денежными средствами, используемыми для предпринимательской деятельности.

Л. Эдвинссон⁹, Б.Б. Леонтьев¹⁰, рассматривая интеллектуальный капитал как совокупность человеческого, организационного, клиентского в составе организационного капитала, выделяют интеллектуальную собственность. Развивая данную теорию, интеллектуальный капитал представлен наряду со структурами, инновациями, клиентами и другой интеллектуальной собственностью, отражающей активы в виде мысленных знаний и навыков у сотрудников, знаний в итогах мыслительной деятельности.

Э. Брукинг также равноправной составной частью интеллектуального капитала наряду с человеческими, инфраструктурными и рыночными активами признает интеллектуальную собственность¹¹.

Существует определение интеллектуальной собственности как группы нематериальных активов, включающих промышленную собственность.

Согласно Федеральному закону РФ от 18 декабря 2006 г. № 230-ФЗ "Гражданский кодекс РФ (часть IV)" интеллектуальная собственность - итог интеллектуальной деятельности и отождествленных с ними средств индивидуализации юридического лица, продукции, оказанных работ/услуг¹².

Российский законодатель, признавая основное свойство экономической категории "капитал" - способность приносить доход, подтверждает факт получения экономической выгоды от

использования организационного интеллектуального капитала, но обозначает ее неопределенность, что справедливо для нестабильных экономических условий развития. Это подтверждается тем, что национальный законодатель в форме 4 - инновация "Сведения об инновационной деятельности организации" при характеристике организационного интеллектуального капитала среди факторов, лимитирующих инновационную деятельность, обозначает неопределенность экономической выгоды от использования интеллектуальной собственности.

Итак, при формировании понятия интеллектуального капитала организации справедливо учитывать следующее:

- интеллектуальный капитал - разновидность сложной экономической категории "капитал" с ключевым свойством - способностью приносить доход, соответственно, в предназначении интеллектуального капитала целесообразно обозначить итоговую цель его формирования - получение прибыли;

- понятие "интеллектуальный капитал" шире, чем понятие "интеллектуальная собственность", их отождествление справедливо только в части организационного интеллектуального капитала;

- в методическом аспекте лучший измеритель капитала - показатель, определенный в строгом соответствии с теоретическим понятием.

В данной связи под организационным интеллектуальным капиталом справедливо понимать интеллектуальную собственность, использование которой должно обеспечивать получение прибыли в соответствующий период экономического развития.

С теоретических позиций трактовка понятия "организационный интеллектуальный капитал", напрямую сочетающаяся с характеристикой экономической категории "капитал", обеспечит научность, преемственность понятия в ретроспективе, с практической позиции сочетается с методом оценки организационного интеллектуального капитала на основе интеллектуальной собственности, поддерживаемым российским законодателем.

Практические исследования констатируют, что организационный интеллектуальный капитал в части патентного портфеля организаций* включает следующее (см. табл. 1)¹³. В течение ретроспективного периода организации следуют лицензионной стратегии, так как количество приобретенных новых технологий / технических достижений программных превышает количество переданных.

В целом, в организациях проявляется риск недостаточной величины патентования - невер-

* На примере Ставропольского края.

Таблица 1. Распределение организаций по движению приобретенных / переданных новых технологий / технических достижений, программных средств

Показатели	Годы						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
1. Число организаций, покупающих новые технологии, программные средства, всего, ед.	7	7	8	6	9	6	8
В том числе по формам покупки, из них за пределами РФ:	1	3	2		3	2	1
страны СНГ			1		2	2	
страны дальнего зарубежья	1	3	1		1		1
права на патенты, лицензии на использование изобретений, промышленных образцов	1	2	3	3	4	3	2
за пределами РФ:		1	1				
страны дальнего зарубежья		1	1				
итоги исследований и разработок			1				1
за пределами РФ:			1				
страны СНГ			1				
покупка оборудования	6	5	3	1	4	2	2
за пределами РФ:	1	2			3	2	1
страны СНГ					1	1	
страны дальнего зарубежья	1	2			2	1	1
целенаправленный прием на работу квалифицированных специалистов			1				1
Другие				2	1	1	2
2. Число организаций, передавших новые технологии, программные средства, всего, ед.	1	0	4	2	3	2	3
В том числе по формам передачи, из них за пределами РФ:			2				
страны СНГ			2				
права на патенты, лицензии на использование изобретений, промышленных образцов			2		1	1	1
за пределами РФ:			1				
страны СНГ			1				
итоги исследований и разработок			2	1	1		1
продажа оборудования	1						
Другие				1	1	1	1
3. Число приобретенных новых технологий, программных средств, всего, ед.	23	15	23	260	423	547	0
В том числе по формам покупки, из них за пределами РФ:	1	3	2		16	29	
страны СНГ			1		3	9	
страны дальнего зарубежья	1	3	1		13	20	
права на патенты, лицензии на использование изобретений, промышленных образцов	2	8	12	7	172	176	
за пределами РФ:		1	1				
страны дальнего зарубежья		1	1				
итоги исследований и разработок			2				
за пределами РФ:			1				
страны СНГ			1				
покупка оборудования	20	7	4	1	22	41	
за пределами РФ:	1	2			15	28	
страны СНГ					2	8	
страны дальнего зарубежья	1	2			13	20	
целенаправленный прием на работу квалифицированных специалистов	1		2	2	7	6	
за пределами РФ:					1	1	
страны СНГ					1	1	
Другие			3	250	222	324	
4. Число переданных новых технологий, программных средств, всего, ед.	3	0	17	21	55	18	0
В том числе по формам покупки, из них за пределами РФ:			2				
страны СНГ			2				
права на патенты, лицензии на использование изобретений, промышленных образцов			8		5	3	

Окончание табл. 1

Показатели	Годы						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
за пределами РФ:			1				
страны СНГ			1				
итоги исследований и разработок			7	3	2		
продажа оборудования	3		2				
за пределами РФ:			1				
страны СНГ			1				
целенаправленный прием на работу квалифицированных специалистов			2				
Другие			3	18	48	15	

ный выбор рынков патентной защиты, недостаточно “плотная” патентная защита, ее неполучение/запаздывание, лимитирование сроков, “отток” отдельных технических решений, снижение конкурентоспособности из-за патентования на первых этапах при недостатке способов страхования рынка, возникновение патентно-защищенных конкурентов.

Следующий шаг исследования на примере ПАО “СевКавНИПИгаз”¹⁴ - оценка уровня использования интеллектуальной собственности с помощью относительных показателей (табл. 2, 3).

Впоследствии развитию патентного портфеля в организациях способствует то, что ст. 149 п. 2 подп. 26 Налогового кодекса РФ освобождает от уплаты НДС продажу (передачу, исполнение, предоставление для своих нужд) особых прав на изобретения, полезные модели, промышленные образцы, программы для электронных вычислительных машин, базы данных, топологии интегральных микросхем, секреты производства (ноу-хау), а также прав на применение этих результатов интеллектуальной деятельности через лицензионный договор на территории РФ¹⁵.

Таблица 2. Динамика уровня использования интеллектуальной собственности в ПАО “СевКавНИПИгаз”

Год	Количество объектов интеллектуальной собственности, всего, ед.	Количество объектов интеллектуальной собственности, доведенных до ввода, ед.	Степень использования интеллектуальной собственности, % (гр. 3 / гр. 2)
1	2	3	4
2012	49	7	14,3
2013	56	7	12,5
2014	63	56	88,9
2015	61	6	9,8
2016	64	3	4,7

Таблица 3. Оценка уровня обеспеченности ПАО “СевКавНИПИгаз” интеллектуальной собственностью

Показатели	Годы				
	2012	2013	2014	2015	2016
1. Среднесписочная численность работников, исключая внешних совместителей в научно-исследовательских проектно-конструкторских подразделениях, чел.	244	257	268	153	179
2. Полная учетная стоимость объектов интеллектуальной собственности в числе основных фондов, тыс. руб.	22	22	1	3188	3523
3. Степень обновления объектов интеллектуальной собственности, %		100	4,5	318 800	110,5
4. Обеспеченность интеллектуальной собственностью, % (стр. 1 / стр. 2)	0,01	0,01	0,0003	0,9	1,0

В организации отмечается снижение уровня использования интеллектуальной собственности. К сожалению, уровень ее обеспеченности интеллектуальным организационным капиталом не превышает 1,0 %.

Таким образом, результатами выполненных теоретико-методических исследований стали:

- характеристика понятия “интеллектуальный организационный капитал” организации в строгом сочетании с экономической категорией “ка-

питал” с позиции интеллектуальной собственности, с учетом при этом ключевого свойства капитала - получения дохода;

- обеспечение соответствия между теоретическим понятием интеллектуального организационного капитала организации и методикой его оценки, определенной российским законодателем;

- обоснование необходимости повышения использования интеллектуальной собственности в российских организациях, что обеспечит реализацию основного свойства интеллектуального организационного капитала - получение дохода;

- определение направлений последующего развития составных элементов интеллектуального организационного капитала (альтернативное развитие патентного портфеля, переход от учетной оценки интеллектуальной собственности к ее оценке по альтернативным видам стоимости - рыночной, справедливой и др.).

¹ Борисов А.Б. Большой экономический словарь. Москва, 2009. С. 200.

² Маркс К. Капитал. Т. 1. Москва, 1969.

³ Самуэльсон П.А., Нордхаус В.Д. Экономика / под ред. А.В. Кравченко, А.А. Старостиной; пер. с англ. О.Л. Пелявского. Москва, 2015. С. 300.

⁴ Миркин Я.М., Миркин В.Я. Англо-русский толковый словарь по банковскому делу, инвестициям и финансовым рынкам. Свыше 10000 терминов. Москва, 2006. С. 205.

⁵ Бланк И.А. Управление формированием капитала. Киев, 2008. С. 450.

⁶ Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика. Москва, 2017. С. 700.

⁷ Иванов И.В., Баранов В.В. Финансовый менеджмент: стоимостной подход : учеб. пособие. Москва, 2008. С. 405.

⁸ Экономическая энциклопедия / под ред. С.В. Мочерного. Киев, 2000. С. 600.

⁹ Эдвинссон Л. Мэлоун М. Интеллектуальный капитал. Определение истинной стоимости компании // Новая постиндустриальная волна на Западе : антология. Москва, 1999. С. 410.

¹⁰ Леонтьев Б.Б. Цена интеллекта. Интеллектуальный капитал в российском бизнесе. Москва, 2009. С. 99.

¹¹ Брукинг Э. Интеллектуальный капитал: ключ к успеху в новом тысячелетии. Санкт-Петербург, 2001. С. 40.

¹² Гражданский кодекс Российской Федерации. Ч. 4: [федер. закон от 18 дек. 2006 г. □ 230-ФЗ]. Доступ из справ.-правовой системы “Консультант Плюс”.

¹³ Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: www.gks.ru.

¹⁴ Официальный сайт ПАО “СевКавНИПИгаз”. URL: www.sevcavnipigaz.ru.

¹⁵ Налоговый кодекс Российской Федерации. Ч. 2 : [федер. закон от 5 авг. 2000 г. □ 117-ФЗ]. Доступ из справ.-правовой системы “Консультант Плюс”.

Поступила в редакцию 02.10.2017 г.

Региональная контрактная система: проблемы и тенденции

© 2017 Старовойтова Дарья Павловна

© 2017 Филиппов Антон Павлович

кандидат экономических наук

ведущий научный сотрудник

Институт региональных

экономических исследований

119002, г. Москва, пер. Сивцев Вражек, д. 29/16

E-mail: ipranran@mail.ru

Показаны проблемы и тенденции формирования института общественных закупок как ключевого элемента ресурсного обеспечения, производства общественных услуг. Обосновано, что внедрение новой концепции государственных закупок - концепции закупок в целях устойчивого развития (sustainable procurement) как в области текущих расходов на государственные нужды, так и в отношении долгосрочных инвестиционных проектов - будет способствовать реализации инвестиционного потенциала государства на федеральном и региональном уровнях.

Ключевые слова: государственное управление, контрактная система, контрактная служба, бюджет, смешанная экономика, контрактная парадигма, ресурсное обеспечение.

На современном этапе нашей экономике требуется разработка новой парадигмы развития. Формирование новой смешанной экономики выдвигает на одно из приоритетных мест повышение эффективности как государственного управления и регулирования в целом, так и управления материальными ресурсами в частности. Мы разделяем мнение, что повышение качества управления является одним из приоритетов отечественной экономики на современном этапе. Основой модернизации системы управления должны стать разработка и реализация экономической политики, базирующейся на стратегическом мышлении, изменении методологии и переориентации государственного регулирования на гибкие контрактные инструменты и механизмы, адекватные специфическим особенностям и задачам инновационной экономики¹.

Практика внедрения в жизнь отечественной контрактной системы показывает, что она становится одним из важных механизмов государственного регулирования экономики, формирования государственного рынка товаров, работ, услуг и решения социально-экономических проблем общества, способствуя трансформации проектов и ресурсов в готовые экономические продукты в виде общественных услуг.

Переход на контрактную систему создал условия внедрения управленческих и институциональных новаций в сфере закупок товаров, работ и услуг. Законом № 44-ФЗ, по сути, заложена основа управленческой революции в сфере государственных и муниципальных закупок.

Курс Правительства г. Москвы на приоритетное развитие отраслей социальной сферы находит

свое отражение и в бюджете г. Москвы. Законом о бюджете на 2017 г. и плановый период 2018 и 2019 гг. предусмотрены расходы, соответственно, на 2017 - 1758,6 млрд руб.; 2018 - 1845,4 млрд руб.; 2019 - 1939,9 млрд руб. Приоритетом бюджета остается выполнение социальных обязательств перед москвичами: повышение качества образования, здравоохранения и других социальных услуг. Социальные расходы бюджета 2017 г. составляют более половины расходной части, а бюджет развития около 36 %. На реализацию государственной программы развития культуры г. Москвы в текущем году направлено 45,3 млрд руб.

Выполнение предусмотренных программами мероприятий и достижение поставленных целей во многом зависят от ресурсного обеспечения производственной деятельности. Ключевым вопросом, стоящим сегодня перед любым учреждением социальной сферы, является максимальное удовлетворение спроса потребителя на отечественные услуги путем управления их качеством и себестоимостью. Так как ни одно производство общественных услуг не обходится без ресурсов, то тем, насколько качественно и взаимовыгодно будут выстроены хозяйственные связи производителя с поставщиками ресурсов и осуществлена внутренняя многофункциональная организация закупочной деятельности и ресурсного обеспечения в учреждении, в целом будет предопределена эффективность произведенной общественной услуги.

Актуальность развития контрактных отношений в новой формируемой смешанной экономике подтверждается присуждением Нобелевской премии по экономике за 2016 г. Оливеру Харту (Гарвард-

ский университет) и Бенгту Хольмстрому (Массачусетский технологический институт) за вклад в “теорию контрактов” (for their contributions to contract theory). Авторы разделяют мнение о востребованности исследований О. Харта и Б. Хольстрёма при модернизации отечественной системы управления, разработке и реализации экономической политики, базирующейся на изменении методологии и переориентации рыночных отношений на контрактную парадигму, адекватную специфическим задачам и особенностям современной экономики, а также глобальным вызовам, с которыми сталкивается наша страна².

Рост интереса к концептуальному рассмотрению рыночных отношений сквозь призму контрактных (договорных) отношений вызван необходимостью повышения эффективности региональной экономической политики путем совершенствований средств ее реализации, к которым следует отнести и региональную систему государственных закупок.

Принятое Правительством Москвы в свете Федерального закона № 44 “Положение о системе закупок города Москвы” направлено на актуализацию актов региональных органов власти в части осуществления государственных закупок, оно способствовало формированию соответствующих организационных структур, созданию системы профессиональной подготовки и переподготовки и повышения квалификации кадров; стандартизации документооборота, развитию единой информационной системы торгов (ЕАИСТ), установлению порядка проведения контроля за организацией закупок в том числе и общественного контроля.

Региональным функциональным органом исполнительной власти г. Москвы стал Департамент г. Москвы по конкурентной политике. Новыми функциями данного департамента стали:

- функция по регулированию контрактной системы в сфере закупок товаров, работ, услуг для нужд заказчиков г. Москвы;

<p>Финансовые подразделения:</p> <ul style="list-style-type: none"> • планирование закупок; • обоснование начальной цены контракта; • организация оплаты контракта 	<p>Юридические подразделения:</p> <ul style="list-style-type: none"> • заключение и изменение контракта; • приемка товаров, работ, услуг; • претензионная работа по контракту 	<p>Инициаторы закупок:</p> <ul style="list-style-type: none"> • планирование закупок; • обоснование закупок; • обоснование начальной цены; • общественное обсуждение закупок; • приемка товаров, работ, услуг; • претензионная работа по контракту
---	--	--

- координация и организация методического руководства деятельностью органов исполнительной власти г. Москвы, государственных заказчиков, подведомственных им предприятий, учреждений в области формирования и реализации контрактной и конкурентной политики;

- организация методического руководства подготовкой, обучением и аттестацией профессиональных кадров для контрактной системы закупок³.

Новеллой формирования новой модели управления заказами стало создание при отраслевых, функциональных и территориальных органах исполнительной власти контрактных служб по осуществлению закупок путем организации как отдельного подразделения (при объеме закупок в соответствии с планами-графиками, превышающими 100 млн руб.), так и утверждения постоянного состава работников Заказчика, выполняющих функции контрактной службы без образования отдельного подразделения.

Контрактная служба осуществляет свои функции самостоятельно в вопросах: организации работы комиссий; привлечения специализированных организаций; привлечения экспертов для проверки результатов исполнения контрактов; работы в региональной информационной системе в сфере закупок (ЕАИСТ) и единой информационной системе; рассмотрения банковских гарантий; направления сведений в реестр недобросовестных поставщиков; участия в рассмотрении жалоб в контролирующих органах⁴.

Департамент по культуре г. Москвы, являясь координатором государственных программ развития на 2012-2018 гг. “по культуре” и “индустрии отдыха и туризма”, организует их ресурсное обеспечение. Управление ресурсным обеспечением производственной деятельности департамента и подведомственных ему бюджетных учреждений осуществляет Контрактная служба (управление материально-технического развития, управление госпрограмм, управление госзаказом, отраслевая торговая площадка). При этом учитывается необходимость координации взаимодействия Контрактной службы с другими структурными подразделениями Департамента: финансовыми, юридическими, инициаторами закупок или подразделениями, являющимися функциональными заказчиками:

Модернизация системы управления формированием, размещением и исполнением государственных заказов для обеспечения государственных и муниципальных нужд города создала предпосылки новых подходов к оценке эффективности экономики госзакупок, переходу от оценки эффективности результатов размещения заказов к оценке исполнения контрактов, а в дальнейшем к оценке результативности и социальной полезности закупок.

Рост влияния закупочной деятельности на результаты деятельности производителей услуг формирует экономическую необходимость по-новому посмотреть на развитие ресурсного обеспечения как важнейшего элемента хозяйственной деятельности учреждения бюджетной сферы. Эффективно организованная закупочная деятельность в системе производства услуг создает условия для обеспечения запланированного исполнения своевременной поставки потребителю необходимого объема, номенклатуры и качества услуг и позволяет оперативно выявлять новые по характеристикам ресурсы, устанавливать взаимовыгодные хозяйственные связи.

Мировой опыт и отечественная практика показывают, что решение общественно значимых задач часто вступает в противоречие с задачей эффективного использования бюджетных средств. В Европейском сообществе решению данной проблемы способствует развитие системы “sustainable procurement” (государственные закупки в целях устойчивого развития), базирующейся на трех принципах (triple baseline - концепция тройного критерия) экономичности, экологичности и социальной полезности в масштабах всего общества. Наиболее комплексные и масштабные задачи в области “sustainable procurement” сформулированы в Великобритании.

Несмотря на то, что одной из современных экономических проблем при решении общественно значимых задач выступает проблема эффективного использования бюджетных средств, Государственный (муниципальный) контракт не стал значимым инструментом взаимодействия налоговой и контрактной систем в рамках формирования и исполнения бюджета.

Мы разделяем мнение, что государственный контракт не должен подлежать налогообложению ни на каком уровне, поскольку он выдан от имени государства уполномоченным государственным органом для обеспечения государственных нужд и оплачивается из средств государственного бюджета⁵.

Поворот к конкретному потребителю общественной услуги, на наш взгляд, должен стать основополагающим принципом развития контрактной системы. Государство, как крупнейший заказчик и потребитель продукции ряда отраслей, должно использовать государственный спрос в качестве мощного инструмента стимулирования экономического роста. Государственные региональные программы развития должны стать основой формирования государственного регионального рынка товаров, работ и услуг.

Ориентация региональной экономической политики на производственную деятельность в условиях общих рыночных механизмов требует от про-

изводителей общественных услуг сопоставимой по сравнению с частным сектором экономики эффективности. “Средства, потраченные государственными служащими по снабжению, заслуживают такого же серьезного внимания, как и средства, потраченные менеджерами частных компаний, поскольку источниками средств является налогоплательщик”⁶.

Разрабатываемая концепция социально-экономического развития до 2030 г. выделяет проблемы как формирования государственного рынка товаров, работ и услуг, так и оптимизации и регулирования социальной эффективности закупок на одно из приоритетных мест. Общественные закупки должны стать одним из индикаторов социально-экономической справедливости, так как дают ответ: для чего, что и с какой пользой покупается на деньги общества, налогоплательщиков.

На наш взгляд, основой актуализации государственных региональных программ развития отраслей социальной сферы г. Москвы и культуры, в частности, на следующий среднесрочный период 2019-2023 гг. должна стать модернизация их экономики путем наполнения производственных отношений необходимой экономической сущностью и смыслом, максимально приближенным институционально и по эффективности к воспроизводственным процессам в целом. Внедрение новой концепции государственных закупок - концепции закупок в целях устойчивого развития (sustainable procurement) как в области текущих расходов на государственные нужды, так и в отношении долгосрочных инвестиционных проектов - будет способствовать реализации инвестиционного потенциала государства на федеральном и региональном уровнях.

¹ Управление закупками в инновационной экономике вопросы теории и практики / под ред. И.И. Смотрицкой. Москва, 2014. С. 9.

² Смотрицкая И.И., Черных С.И. Контрактная парадигма Нобелевская премия по экономике 2016 г. // Вестник ИЭ РАН. 2016. □ 6. С. 95.

³ Об утверждении Положения о Департаменте г. Москвы о конкурентной политике : постановление Правительства Москвы от 12 апр. 2011 г. □ 123-ПП: [ред. Постановления Правительства Москвы от 8 дек. 2015 г. □ 844 ПП].

⁴ Примерное Положение о контрактной службе: Положение к приказу Департамента конкурентной политики г. Москвы // ЕАИСТ. 2014. 19 марта. URL: docs.contd.ru/document/537932442.

⁵ См.: Филиппов А.П. Государственно-частное партнерство в системе контрактных отношений. Москва, 2014; Его же. Проблемы регулирования контрактных отношений в мегаполисе // Вопросы экономики и права. 2014. □ 8.

⁶ Линдерс М.Р., Фирон Х.Е. Управление снабжением и запасами. Санкт-Петербург, 2006. С. 613.

Корпоративная система управления в агропромышленном комплексе Кыргызской Республики

© 2017 Тургунбаев Мелис Жусупжанович

кандидат экономических наук

Джалал-Абадский университет экономики и предпринимательства
Кыргызской Республики

72100, Кыргызская Республика, г. Джалал-Абад, микрорайон “Спутник”,
ул. Джениджока, д. 30

E-mail: turgunbaev56@mail.ru

С помощью общих методов научного познания в различных аспектах рассмотрены направления и пути развития управления, характерные для современного состояния и развития корпоративного управления в агропромышленном комплексе. Теоретически и научно обоснованы сущности корпоративного управления. Раскрыто его содержание в смысловом, структурном и функциональном аспектах. Показано влияние корпоративного управления на развитие экономических процессов, таких как повышение инвестиционной привлекательности предприятия, привлечение долгосрочных инвесторов, денежно-кредитная и фискально-налоговая политика, а также на эффективность использования управленческо-кадрового потенциала.

Ключевые слова: корпоративное управление, инвестиции, агропромышленный комплекс, собрание акционеров, трудовые ресурсы, кредитно-денежные ресурсы, инвесторы.

Главное отличие управленческого процесса промышленного сектора АПК состоит в использовании ряда управленческих новшеств, характерных не только для промышленности, но и для других секторов экономики. Например, для современного этапа, на наш взгляд, наибольший интерес представляет внедрение в экономику корпоративной системы управления.

Суть корпоративного управления заключается в том, чтобы дать акционерам возможность эффективного контроля и мониторинга деятельности менеджмента и тем самым способствовать увеличению капитализации компании. Этот контроль подразумевает как внутренние процедуры управления, так и внешние правовые и регулирующие механизмы. Акционеры хотят четко знать, какую именно ответственность перед ними несут высшие должностные лица компании за достигнутые результаты. Инвесторы хотят понимать, будет ли у них реальная возможность влиять на принятие важных решений.

Проблема корпоративного управления возникла с появлением крупных корпораций на рубеже XIX-XX вв., когда стал происходить процесс разделения права собственности и управления этой собственностью.

Применительно к агропромышленному комплексу основные конструкции корпоративного управления пригодны и в настоящее время, в том числе для условий Кыргызстана. Несмотря на слабую изученность корпоративного управления в нашей стране, основные идеи корпоративного

подхода к управлению заслуживают внимания. Корпоративное управление преследует цели достижения сбалансированности интересов по крайней мере трех сторон участников предпринимательской деятельности. Это производители товаров, т.е. менеджеры; акционеры, т.е. владельцы ценных бумаг, которым предоставлено право владеть частью собственности компании, решать текущие и стратегические задачи касательно деятельности компании на собрании акционеров и совета директоров, где рассматриваются вопросы защиты интересов акционеров, инвесторов, а также менеджеров. Одним словом, корпоративное управление базируется на достижении высоких результатов деятельности компаний при соблюдении интересов всех участников предпринимательской деятельности на справедливой и объективной основе.

Необходимо сказать, что, несмотря на сложность конструкций корпоративного управления, за многие десятилетия его внедрение на практике дало положительные результаты, поскольку оно (корпоративное управление) отвечает истинным требованиям управления, в том числе в области финансирования и привлечения инвестиций.

На самом деле деятельность любой компании зависит не только от правильно выбранной стратегии, компетентного руководства, наличия ценных ресурсов и рынков сбыта. Успешное развитие любого бизнеса невозможно без доступа к инвестиционному капиталу. И здесь очень важ-

но понимать, что инвесторы не станут вкладывать значительные средства в компанию, не имеющую эффективной системы корпоративного управления и контроля за своей деятельностью.

Инвесторы стали особенно настойчивы в своем стремлении получить полную информацию о состоянии дел в компаниях. Инвесторы, и прежде всего зарубежные, ставят вопрос сколько-нибудь серьезного увеличения инвестиций в отечественные компании в зависимости от существенного улучшения корпоративного управления. За акции компаний, создавших у себя систему корпоративного управления, понятную инвесторам, они готовы платить существенную премию.

Корпоративное управление имеет свои этапы развития и особенные черты применительно к тому или иному сектору экономики. В этом же ряду находится зависимость действий управленцев от масштаба компаний. Однако для любого вида корпоративного управления обязательными элементами управленческих процессов являются: отчетность управленцев о своей деятельности перед акционерами, прозрачность информации, взаимная ответственность участников корпоративного управления, стремление добиться как общих результатов, так и результатов в рамках каждого управленческого звена.

Корпоративное управление влияет на многие экономические процессы:

- повышает инвестиционную привлекательность;
- помогает привлечь долгосрочных инвесторов;
- позволяет снизить стоимость кредитования;
- увеличивает рыночную стоимость компании.

Грамотная система корпоративного управления позволяет не только наилучшим способом использовать возможности имеющихся акционеров и предоставленные ими ресурсы, но и привлекать новых инвесторов. При равных производственных, финансовых и иных базовых показателях компании с хорошей репутацией в области корпоративного управления стоят намного дороже. И этому, в частности, способствуют инвестиционные и консалтинговые компании, выступающие консультантами и агентами портфельных инвесторов. Они расценивают наличие у компании собственного кодекса как фактор, повышающий ее привлекательность.

Разумеется, создание корпоративного управления не может быть осуществлено путем издания приказов, распоряжений или по указанию государственных органов управления. На наш

взгляд, корпоративное управление - это солидарная и взаимосогласованная между участниками управления система, в которой отрабатывается механизм управленческих действий. В этом механизме важны не столько разработанные и детальные описания каждой структуры управления, сколько результативность взаимодействий их направления на достижение конечных результатов.

Необходимо сказать, что корпоративное управление нужно не только инвесторам, но и всему бизнес-сообществу, всем предпринимателям.

Реализация механизма корпоративного управления, как правило, опирается на разработку и выполнение кодекса. Кодексы корпоративного управления рекомендуют уделять основное внимание вопросам:

- подготовки и проведения общего собрания акционеров;
- избрания и обеспечения эффективной деятельности совета директоров;
- деятельности исполнительного органа (правление, генеральный директор);
- раскрытия информации о деятельности компании, а также о подготовке и проведении крупных корпоративных событий (поглощения, реорганизация).

Другая тенденция управления предприятиями пищевой промышленности заключается в децентрализации структур управления. Децентрализованные структуры управления корпорациями основаны на отделении общекорпоративного уровня от производственно-хозяйственного. В этом случае аппарат управления отделениями получает достаточно широкие полномочия, на него возлагается ответственность за результаты производственно-хозяйственной деятельности, за конкурентоспособность продукции компании. Для высшего же руководства создаются возможности заниматься долгосрочными прогнозами, расширяющимися внешними контактами, организацией деятельности совета директоров.

Вместе с тем расширяющаяся диверсификация производства, резкое усложнение внутренних и внешних связей, динамизм внедрения технических новшеств, жесткая борьба за рынки сбыта продукции приводят к серьезным трудностям и во многих случаях совершенно исключают использование чисто функциональных форм управления.

Одной из примечательных тенденций следует считать оформление новой функции - организационного развития компаний. Ее содержанием является перспективное планирование организационной структуры управления, проектирование изменяющихся соотношений централиза-

ции и децентрализации для крупных предприятий, имеющих филиалы и другие структуры. Подобные организационные структуры для сферы переработки в условиях Кыргызстана в перспективе. Вполне возможно создание интегрированных производственных структур, в состав которых органически входят производство сельскохозяйственного сырья, переработка сельскохозяйственного сырья, формирование логистических центров, занимающихся хранением, упаковкой, подготовкой к потреблению и отправкой грузов потребителям.

В частности, в Чуйской области Кыргызской Республики с помощью кредитов и технического содействия со стороны КНР намечается создание современной организационной структуры типа агропромышленного комбината с проектной мощностью примерно до 1 млрд долл.

Безусловно, как в развитии интеграции, так и в форме организации производства подобные комбинаты для Кыргызстана не только новое явление, но и представляет собой новую эпоху интеграции различных сфер деятельности в единую целую функцию, что по замыслу проектировщиков реализуется на практике.

Следует признать, что проектирование не только организационных структур, но и распознавание поведения представлений на рынке в будущем - дело новое и прогрессивное.

Проектирование производственно-бытовой деятельности на перспективный период требует проведения исследовательских работ, изучения опыта зарубежных стран, привлечения компетентных специалистов в области проектирования и т.д. Все это в конечном итоге может быть реализовано в первую очередь специалистами, знающими современный менеджмент, умеющими проектировать сложные производственные системы и использовать передовые технологии и др.

Поскольку любые организационные формы промышленного сектора АПК на современном этапе сопряжены с реализацией программ предпринимательской деятельности структурными подразделениями, они, как правило, ориентированы на продукцию, особенно на ее производство и связанные с ним закупки, транспортировку. Управленческие службы в отделениях занимаются сбытом, исследованием, учетом, другой деятельностью по финансовому контролю и кадрами. Иногда среди них имеются служба планирования, юридическая служба, служба по связям с общественностью и службы, выполняющие финансовые функции.

К числу особо значимых современных форм корпоративного управления относятся повсеместное

и широкое использование информационной базы, это, в свою очередь, связано с внедрением новых форм информационных технологий. Касательно агропромышленных образований следует сказать, что с помощью информационных технологий можно проводить маркетинговые исследования, значит, быть осведомленным в области формирования спроса и предложений, изыскания предпочтений, потребителей продовольственных товаров. Информационная технология в силу универсальности ее применения может охватить не только рамки производственно-сбытовой деятельности продовольственных товаров, но и смежные сферы, такие как научно-исследовательские вопросы опытных конкурентов, связи с правительством и т. д.

Так, в Кыргызской Республике намечаются проектирование и реализация электронного правительства Республики, данная идея хотя и не является новшеством для некоторых стран, особенно для развитых, тем не менее для нас это открытие, означающее переход к новой, к более объективной и прозрачной форме управления.

Безусловно, информационная связь правительственных структур и структур управления АПК имеет четко очерченные рамки, в пределах которых она осуществляется в области регулирования деятельности АПК государственными органами, с одной стороны, а с другой - АПК в рамках своих полномочий и прав реализует управленческие функции. Да и сами управленческие функции в условиях развивающихся информационных технологий становятся более прозрачными, мобильными и гибкими.

Следует также сказать об изменении тенденции в самих правительственных органах. На современном этапе, например, в правительстве Кыргызской Республики все более востребованным становится аналитический подход к вопросам создания организационных структур и наиболее целесообразны разделения функций, создание информационных систем и организация оптимальных информационных потоков, применение современной компьютерной техники, использование методов анализа, прогнозирования и планирования в деятельности высшего звена административного аппарата. Все это ведет к изменениям в методах управления в государственном аппарате.

Надо особо подчеркнуть, что среди новейших методов, используемых для обоснования и принятия управленческих решений, все более широким становится применение корпоративного системного анализа, что, как отмечают специалисты, позволяет создать рациональный, процедурно-методический механизм, в задачу кото-

рого входит систематическая и целенаправленная подготовка аналитических исходных данных для принятия решений в виде определенных процедур, новых организационных форм и временных периодов.

Необходимо отметить, что современные методы корпоративного управления все больше делают упор на использование корпоративного системного анализа, который внедряется в практику корпоративного управления агропромышленных комплексов, научно-исследовательских центров и муниципалитетов.

1. *Андреев В.К., Лантев В.В.* Корпоративное право современности. Россия: монография. Москва, 2016. С. 27.

2. *Анохина М.Е.* Исследование процессов экономического роста АПК // Экономика сельского хозяйства России. 2017. □ 1. С. 47-48

3. *Батаева Б.С.* Перспективы участия работников в корпоративном управлении и капитале российских корпораций // Экономические системы. 2016. □ 4. С. 70.

4. *Закшевский В.Г.* Повышение конкурентоспособности АПК региона - основа развития экспорта // Экономика сельского хозяйства России. 2017. □ 9.

5. *Свиридонов Н.Н., Грובהва О.Н., Суглобов А.Е.* Земельный вопрос и демография: Проблемы и решения // Экономика сельского хозяйства России. 2017. □ 9. С. 99-100.

6. *Тумилевич Е.Н.* Построение системы корпоративной социальной ответственности в компании // Российское предпринимательство. 2012. □ 23 (221). С. 30.

7. *Тургунбаев Ж.Т.* Экономический потенциал Кыргызстана: состояние и перспектива использования: монография. Бишкек, 2000. С. 39-40.

8. *Тургунбаев Ж.Т.* Повышение конкурентоспособности АПК Кыргызстана на основе кластерного подхода // Известия вузов. Бишкек, 2012. С. 18.

9. *Тургунбаев Ж.Т.* Комплексная основа развития Кыргызстана: территориальные аспекты. К природно-сырьевым ресурсам - через высокие технологии: сб. науч. трудов Южного отделения НАН КР. Бишкек, 2001. □ 2. С. 52.

10. *Тургунбаев Ж.Т.* Основные пути развития малого и среднего бизнеса в сельском хозяйстве // Сельское хозяйство Узбекистана. Ташкент, 2002. □ 4. С. 18.

11. *Тургунбаев Ж.Т.* Проблемы трудоизбыточного региона // Человек и труд. 2004. □ 5. С. 49-50.

Поступила в редакцию 02.10.2017 г.

Особенности привлечения инвестиций в инфраструктуру здравоохранения Российской Федерации

© 2017 Панова Татьяна Владимировна

кандидат экономических наук, доцент кафедры “Государственная политика”

Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова

119991, г. Москва, Ленинские горы, д. 1

E-mail: planetaart@gmail.com

Высокая изношенность основных фондов здравоохранения, объектов образования, социально-го обслуживания культурных объектов, снижение доступности объектов социальной инфраструктуры для граждан России говорят о необходимости поиска новых подходов к управлению проектами развития инфраструктуры. Согласно заключению Счетной палаты РФ степень износа основных фондов в здравоохранении превысил 55 %. Потребность в инвестициях для здравоохранения составляет порядка 1 трлн руб. Институт государственно-частного партнерства (ГЧП) позволяет объединить опыт и ресурсы государства и бизнеса не только для модернизации существующей инфраструктуры, но и для создания объектов с нуля. Как показал опыт последних лет, государственно-частное партнерство в здравоохранении развивается с использованием основных инструментов ГЧП и с привлечением частных медицинских организаций в государственную систему ОМС.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство (ГЧП), public private partnership (PPP), социальная инфраструктура, потребность в инвестициях для здравоохранения, объем привлеченных частных инвестиций, проекты ГЧП в здравоохранении на федеральном уровне.

За последние годы удалось добиться существенных изменений к лучшему, и ключевой показатель - это, безусловно, рост продолжительности жизни: он сегодня составляет почти 72 года. Создана эффективная система охраны материнства и детства, значительно обновлена материально-техническая база медицинских учреждений, широкое развитие получила высокотехнологичная медицина. Мы, безусловно, должны и дальше идти вперед. Есть все возможности для того, чтобы к 2025 году увеличить продолжительность жизни в России до 76 лет, значительно снизить смертность в трудоспособном возрасте.
В.В. Путин. Из выступления Президента Российской Федерации В.В. Путина на заседании Совета при Президенте по стратегическому развитию и приоритетным проектам, 21 марта 2017 года, Москва, Кремль, Георгиевский зал

Высокая изношенность основных фондов здравоохранения, объектов образования, социального обслуживания культурных объектов, снижение доступности объектов социальной инфраструктуры для граждан России говорят о необходимости поиска новых путей решения данных проблем и новых подходов к управлению проектами развития инфраструктуры.

Согласно заключению Счетной палаты РФ, проекту Закона “О федеральном бюджете на 2018 год и на плановый период 2019 и 2020 годов” степень износа основных фондов в здравоохранении превысила 55 %, коэффициент обновления находится на низком уровне и в течение последних трех лет постоянно снижается. Доля инвестиций в здравоохранение и предоставление социальных услуг снизились с 2,7 % в 2006 г. до 1,2 % в 2016 г. По некоторым оценкам экспертов, потребность в инвестициях для здравоохранения составляет порядка 1 трлн руб.¹ За прошедший период 2017 г. серьезно сократилось финанси-

вание по разделу “Здравоохранение” - на 42,9 % по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Расходы на здравоохранение были снижены в консолидированных бюджетах 84 субъектов РФ, и только один регион удержал планку. При этом в 20 регионах отмечается снижение в три с лишним раза². По данным Минэкономразвития России, уровень бюджетного финансирования расходов инвестиционного характера за период с 2009 по 2018 г. относительно ВВП уменьшится в 2,1 раза.

Но несмотря на снижение доли социальных расходов государства, существующие бюджетные ограничения и непростую геополитическую ситуацию, часть объектов здравоохранения остаются инвестиционно привлекательными для частного бизнеса. Такая тенденция свойственна и другим отраслям социальной сферы. Поэтому государству необходимо развивать качественную среду для привлечения частных инвестиций на соответствующем рынке.

Институт государственно-частного партнерства (ГЧП) позволяет объединить опыт и ресурсы государства и бизнеса не только для модернизации существующей инфраструктуры, но и для создания объектов с нуля. На сегодняшний день из внебюджетных источников с использованием механизмов ГЧП в модернизацию инфраструктуры здравоохранения можно привлечь порядка 300 млрд руб. По некоторым оценкам экспертов, более 100 млрд руб. частных инвестиций можно привлечь в строительство и эксплуатацию новых объектов здравоохранения. Более 70 проектов ГЧП сегодня реализуются в сфере здравоохранения. Средний срок реализации проектов ГЧП в здравоохранении - 15 лет.

С 2011 г. доля государственно-частного партнерства в российском здравоохранении увеличилась на 20 %. На здравоохранение приходится 10 % всех частных инвестиций. Если в 2011 г. в программе государственных гарантий бесплатного оказания медицинской помощи принимало участие только 7 % частных структур, то к 2017 г. их количество заметно выросло и составило 27 %.

В своем выступлении 16 марта 2012 г. Президент Российской Федерации В.В. Путин подчеркнул, что необходимо внимательно изучить лучший отечественный и зарубежный опыт государственно-частного партнерства в социальной сфере, в том числе в здравоохранении, и сделать этот институт одним из важнейших механизмов реализации социальной политики в Российской Федерации.

Как показывает опыт последних лет, государственно-частное партнерство в здравоохранении развивается и с использованием основных инструментов ГЧП, и с привлечением частных медицинских организаций в государственную систему ОМС. С учетом особенностей системы здравоохранения страны, законодательства и инвестиционного климата перспективной моделью ГЧП в здравоохранении становится концессионная модель (инфраструктурный объект медицинского назначения остается в государственной собственности).

Удачным примером эффективного сотрудничества государства и бизнеса в здравоохранении (на федеральном уровне) является Проект (распоряжение Правительства РФ от 19 марта 2015 г. 454-р) “Развитие инфраструктуры здравоохранения путем осуществления реконструкции объекта здравоохранения федеральной собственности, расположенного по адресу: г. Новосибирск, ул. Одоевского, д. 3, для организации производства медицинских изделий в области травматологии, ортопедии, нейрохирургии и других сферах медицины”. Срок реализации проек-

та - 15 лет. Общий объем частных инвестиций в размере не менее 685 000 тыс. руб., в процессе реализации Проекта ожидается 140 новых рабочих мест и порядка 2,5 млрд руб. налоговых поступлений.

Большой интерес вызывает и Проект (распоряжение Правительства РФ от 31 марта 2017 г. □ 394 “О внесении изменений и признании утратившими силу некоторых актов Правительства РФ”, в план реализации государственной программы РФ “Развитие здравоохранения”, утвержденной Постановлением Правительства РФ от 15 апреля 2014 г. □ 2 94, на 2017 г. и плановый период 2018 и 2019 гг., включено контрольное событие Г.6 - подготовлен проект распоряжения Правительства РФ о реализации Минздравом России пилотного проекта на принципах ГЧП, предусматривающий передачу объекта здравоохранения частному инвестору для реконструкции и эксплуатации за счет собственных средств в целях оказания медицинских услуг населению, «Реконструкция и эксплуатация объекта здравоохранения федеральной собственности “Центр микрохирургии глаза в г. Екатеринбург”». Срок реализации данного проекта - 25 лет. Проект направлен на качественное обновление и модернизацию федеральной инфраструктуры за счет внебюджетных средств и предполагает привлечение частного капитала в финансирование реконструкции, оснащения объекта концессионного соглашения в размере не менее 2392 млн руб., налоговые поступления в бюджеты различных уровней составят 4300 млн руб., доход в федеральный бюджет в виде концессионной платы и арендной платы за земельный участок составит 1487,5 млн руб.

Глобальная тенденция расширения практики партнерства в сфере здравоохранения между государством и бизнесом привела к выработке ряда тиражируемых моделей реализации проектов ГЧП. Внедрение механизмов ГЧП невозможно без учета специфики страны: организационной структуры, законодательства, инвестиционного климата. Перспективными моделями становятся: 1) модель осуществления частными партнерами работы по реконструкции государственных медицинских организаций, а также получения права эксплуатировать и обслуживать инфраструктуру данных учреждений в течение срока, окупающего их финансовые вложения. Государству данная модель выгодна в случае отсутствия достаточных ресурсов для самостоятельной реконструкции медицинского объекта. Вариация данной модели предполагает доленое финансирование со стороны государства и бизнеса, при котором на начальном этапе частный

партнер осуществляет 100 % вложений, а после ввода объекта в эксплуатацию государство на протяжении нескольких лет возмещает часть первоначальных затрат. Возведение нового учреждения должно решать актуальные проблемы региона в здравоохранении за счет возможности оказания дефицитных медицинских услуг; 2) модель, при которой государство строит медицинскую организацию за свой счет, а затем передает ее частному партнеру в доверительное управление с правом выкупа; 3) модель, при которой строительство медицинской организации осуществляется частным партнером в соответствии с заданием государства, а по завершении строительства инфраструктура передается партнеру, который получает право на оказание медицинских услуг и управление медицинской организацией. При этом прибыль покрывает затраты и обеспечивает требуемый уровень рентабельности инвестиций с учетом рисков. Преимуществом такой модели является то, что и за оказание платных медицинских услуг, и за оказание услуг в системе ОМС платит государство³.

С принятием в 2005 г. Федерального закона “О концессионных соглашениях”⁴ в России начал формироваться рынок инвестиционных проектов в инфраструктурные отрасли экономики. За последние годы была создана нормативно-правовая база, а именно был принят Закон о государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в РФ” от 13 июля 2015 г. □ 224-ФЗ. Конечно, принятый закон еще долгое время будет совершенствоваться и обрастать новыми дополнениями. Но главное - положено начало законным отношениям государства и бизнеса.

По концессионному соглашению концессионер (частный партнер) обязуется за свой счет создать и (или) реконструировать определенное этим соглашением имущество, право собственности на которое принадлежит или будет принадлежать концеденту (публичному партнеру), а также осуществлять деятельность с использованием (эксплуатацией) данного имущества, которое предоставляется ему для этой цели во владение и пользование на определенный соглашением срок. Особенность данного соглашения заключается в том, что право на объект должно находиться у публичной стороны. И очень часто инвестор, заинтересованный в праве собственности, как гарантии сохранности и эффективности вложенных ресурсов, неохотно идет на сотрудничество с публичным партнером. Решить этот вопрос помог принятый в июле 2015 г. Федеральный закон □ 224-ФЗ “О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном

партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ”. Данный закон позволяет частному партнеру обрести право собственности на построенный (реконструированный) объект, что в совокупности с другими гарантиями дает возможность привлечению внебюджетных инвестиций в развитие инфраструктуры.

Для того чтобы сделать механизм ГЧП более эффективным, предстоит решить еще много задач и ответить на многие вопросы. Необходимо продолжать совершенствовать не только Федеральный закон “О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ”, но и концессионное законодательство. Целесообразно подготовить нормативно-методическое обеспечение развития ГЧП в отраслях, усовершенствовать правовые инструменты, необходимые частному партнеру и финансирующим организациям. В первую очередь это касается договорных инструментов, которые имеют весомое значение с точки зрения инвестиционной привлекательности проектов ГЧП. На законодательном уровне необходимо обеспечить:

- допустимость различных прямых соглашений публичного партнера с финансирующими организациями и лицами;
- возможность залога объекта ГЧП, акций и долей частного партнера, компании ГЧП;
- возможность замещения частного партнера публичным партнером или финансирующей организацией;
- возможность предоставить компенсации и другие гарантии на случай одностороннего расторжения и изменения соглашения ГЧП;
- гарантии от изменения правового режима и другие гарантии частного партнера⁵.

В странах с развитой рыночной экономикой государственно-частное партнерство является одним из востребованных механизмов привлечения частных инвестиций в экономику страны. Партнерские отношения государства, бизнеса и общества способствуют развитию социально стабильного общества.

Программы развития государственно-частного партнерства создаются в разных странах, как правило, по очень схожему сценарию. Для успешной реализации программы ГЧП в целом и отдельных проектов в частности необходимы следующие условия:

- политическая воля;
- подходящая нормативно-правовая база;
- объекты со значительными первоначальными капиталовложениями и наличием долго-

срочных требований к обслуживанию на протяжении всего жизненного цикла;

- сходные по размеру проекты для сравнения расходов с затратами на организацию государственных закупок;
- непрерывная и гарантированная череда проектов, которая вызовет интерес частных компаний к созданию необходимых технологических, инвестиционных и финансовых возможностей;
- наличие соответствующих институциональных возможностей для управления программой ГЧП и отдельными проектами⁶.

Следует отметить, что те страны, в которых построена развитая социально ориентированная рыночная экономика с высоким уровнем производительности труда, где сравнительно выше средняя продолжительность жизни, а также достигнуто высокое качество в отраслях здравоохранения и образования, проекты ГЧП используются чаще именно в здравоохранении и образовании по сравнению с проектами в других отраслях⁷.

Привлечение частных средств в инфраструктуру здравоохранения позволяет достичь основную цель - повысить качество и доступность медицинской помощи населению России, улучшить показатели здоровья и качества жизни. Государственно-частное партнерство может стать одним из основных инструментов модернизации системы здравоохранения страны.

Как отмечает А.Г. Зельднер, становление и развитие ГЧП следует рассматривать как про-

цесс, формирующий толерантные отношения между государством, бизнесом и институтами гражданского общества, направленные на достижение социально-экономической стабильности и национальной безопасности⁸.

¹ URL: <http://www.ach.gov.ru>.

² URL: <https://www.medvestnik.ru/content/news/Tatyana-Golikova-ukazala-na-sokrashenie-finansirovaniya-zdravoohraneniya-v-2017-godu-na-43.html>.

³ URL: <https://deloros.ru/gosudarstvenno-chastnoe-partnerstvo-v-medicinskoj-sfere-obsudili-v-moskve.html>.

⁴ Федеральный закон от 21 июля 2005 г. № 115-ФЗ "О концессионных соглашениях".

⁵ Комментарий к Федеральному закону "О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации" / под ред. В.Ф. Попондопуло, В.В. Килинкова. Москва, 2016.

⁶ *Йескомб Э.Р.* Государственно-частное партнерство: Основные принципы финансирования : пер. с англ. Москва, 2015.

⁷ *Панова Т.В.* Опыт развитых европейских стран в использовании форм и моделей ГЧП в здравоохранении // Вопросы экономики и права. 2015. № 11. С. 99.

⁸ *Зельднер А.Г.* Национальная модель социально-рыночного развития России на базе смешанной экономики и механизма государственно-частного партнерства. Москва, 2017.

Поступила в редакцию 04.10.2017 г.

Страховые медицинские компании в системе управления государственными средствами обязательного медицинского страхования

© 2017 Брыксина Наталья Владимировна

кандидат экономических наук, доцент кафедры конкурентного права
и антимонопольного регулирования

Уральский государственный экономический университет
620144, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, д. 62/45

© 2017 Леонтьев Игорь Леопольдович

доктор экономических наук, профессор,
генеральный директор

ООО СМК “УГМК-Медицина”

620075, г. Екатеринбург, ул. Первомайская, д. 15

© 2017 Ошкордина Алла Анатольевна

кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики социальной сферы

© 2017 Курдюмов Александр Васильевич

кандидат экономических наук, заведующий кафедрой конкурентного права
и антимонопольного регулирования

Уральский государственный экономический университет

620144, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, д. 62/45

E-mail: nbryksina@mail.ru, lil@ugmk-medicina.ru, al2111la@yandex.ru,
kurdyumov@usue.ru

Статья посвящена анализу финансовых результатов деятельности страховых медицинских компаний, действующих в системе обязательного медицинского страхования (ОМС) Свердловской области. На основе оценки финансово-экономических параметров, характеризующих результаты деятельности компаний в динамике за три года, доказано, что имеют место различия в экономической эффективности работы крупных федеральных компаний и небольших региональных страховщиков. Сделан вывод о необходимости детального анализа экономических параметров системы ОМС для принятия решения об исключении страховых медицинских организаций из числа участников ОМС.

Ключевые слова: обязательное медицинское страхование, страховая медицинская компания, территориальный фонд ОМС, финансирование обязательного медицинского страхования, расходы на ведение дела, рекламации, экспертиза качества медицинской помощи.

В практике российской системы обязательного медицинского страхования (ОМС) много лет ведется дискуссия о роли страховых медицинских организаций (СМО) и об экономической целесообразности их присутствия в системе управления государственными средствами ОМС. Новый всплеск интереса к этой проблеме возник после обсуждения доклада Счетной палаты РФ, посвященного оценке эффективности функционирования страховых медицинских организаций Российской Федерации за 2015 г.¹ По итогам данного доклада деятельность СМО подверглась резкой критике, а сама целесообразность их существования в системе ОМС была поставлена под сомнение.

В связи с указанным представляло интерес провести анализ финансовых результатов деятельности страховых медицинских организаций, работающих в системе обязательного медицинского страхования. Объектом исследования была выбрана Свердловская область, на территории которой работают 6 страховых медицинских компаний: три региональные (АО СМК “Астрamed-МС”, ООО СМК “Урал-Рецепт М”, ООО СМК “УГМК-Медицина”) и три федеральные (ООО СК “Ингосстрах-М”, АО СК “СОГАЗ-Мед”, ООО ВТБ МС). Их распределение на рынке ОМС Свердловской области представлено в табл. 1. Исследование проводилось по официальной финансовой отчетности страховых компаний за период

**Таблица 1. Численность застрахованных
по страховым медицинским компаниям Свердловской области**

СМО	По Свердловской области		По Российской Федерации	
	чел.	уд. вес, %	чел.	уд. вес, %
Астрамед-МС	2 563 790	57,5	3 522 968	2,4
УГМК-Медицина	658 096	14,8	658 096	0,4
Урал-Рецепт М	390 189	8,8	390 189	0,3
Согаз-Мед	416 954	9,4	17 125 512	11,7
ООО ВТБ МС (ранее Росно-МС)	348 273	7,8	15 954 537	10,9
Ингосстрах-М	82 896	1,9	6 440 363	4,4

2014–2016 гг. Поскольку в ноябре 2017 г. завершилось слияние компаний ОАО “Росно-МС” и ООО ВТБ “Медицина”, в исследовании использовалась финансовая отчетность компании ОАО “Росно-МС”, правопреемником которой является ООО ВТБ МС. Кроме того, в связи с тем, что федеральные компании формируют единую финансовую отчетность без выделения вклада каждого регионального филиала, при оценке деятельности компаний учитывалось, что сопоставимость данных при сравнении может быть достигнута по ряду показателей отдельно по региональным компаниям и отдельно по федеральным компаниям, по другим показателям - в расчете на одного застрахованного или одну экспертизу.

Все средства страховой медицинской организации делятся на целевые и собственные. Такое деление закреплено Правилами обязательного медицинского страхования². Целевые средства предназначены на оплату медицинской помощи по обязательному медицинскому страхованию, собственные средства формируют доходы СМО. Конкретные источники формирования целевых и собственных средств, а также их нормативные значения установлены в типовом договоре на финансовое обеспечение обязательного медицинского страхования³. Но в каждом регионе возможны некоторые изменения данной типовой формы с учетом регионального законодательства.

Источниками формирования целевых средств СМО являются прежде всего поступления от Территориального фонда ОМС. Как видно из данных табл. 2, удельный вес данного источника финансирования колеблется в пределах от 96,4 до 99,2 %. Причем в структуре поступлений региональных компаний доля несколько выше, нежели по федеральным компаниям. Это связано с тем, что у региональных компаний меньше источников поступлений по сравнению с федеральными.

Обращает на себя внимание, что в структуре целевых поступлений федеральных компаний выше удельный вес средств, поступивших от медицинских организаций по результатам экспертиз (далее - рекламации): 3,1–3,6 % против 0,8–1,2 % по региональным компаниям. Также у федеральных компаний присутствуют прочие поступления целевых средств. Данное обстоятельство связано с реализацией региональных целевых программ в отдельных субъектах Российской Федерации. По такому источнику, как средства, поступившие от физических и юридических лиц, причинивших вред здоровью застрахованных, данные по компаниям являются сопоставимыми. У региональных компаний поступления по этой статье составили по итогам 2016 г. от 5 до 45 тыс. руб., у федеральных - от 900 до 5600 тыс. руб. С учетом различий в численности застрахованных был произведен пересчет на

**Таблица 2. Структура целевых средств СМО Свердловской области
по источникам формирования в 2016 г.**

Источник поступления средств СМО	Астрамед-МС	Урал-Рецепт М	УГМК-Медицина	Ингосстрах-М	Согаз-Мед	Росно-МС
Средства, поступившие от ТФОМС (целевые)	98,8	99,0	99,2	96,9	96,9	96,4
Средства, поступившие от медицинских организаций по результатам экспертиз	1,2	1,0	0,8	3,1	3,1	3,6
Средства, поступившие от физ. лиц, причинивших вред здоровью застрахованных	0	0	0	0,0014	0,003	0,001
Прочие поступления целевых средств	0	0	0	0,0013	0,001	0,006
Итого	100	100	100	100	100	100

1 застрахованное лицо. В целом, можно сделать вывод, что в деятельности федеральных компаний по данной статье поступает больше средств, чем у региональных компаний.

Анализ формирования собственных средств по компаниям показал, что основным источником являются поступления от ТФОМС в виде средств на ведение дела по ОМС - до 85,1 % в общей структуре (табл. 3). В абсолютном выра-

рассматривалась законодателями как мотивационная мера, призванная стимулировать СМО на повышение эффективности своей работы. Таким образом, анализ показывает, что не во всех регионах эта мера применяется.

Удельный вес средств, полученных от медицинских организаций в виде рекламаций, колеблется на уровне 14,2-17,1 %. Рекламации формируются по результатам проведения медико-

Таблица 3. Структура собственных средств СМО Свердловской области по источникам формирования в 2016 г.

Источник поступления средств СМО	Астрамед-МС	Урал-Рецепт М	УГМК-Медицина	Ингосстрах-М	Согаз-Мед	Росно-МС
Поступления (доходы) в виде средств на ведение дела по ОМС	83,3	82,9	85,1	82,4	83,2	74,3
Направлено в доход СМО из средств рекламаций	16,7	17,1	14,9	14,2	15,3	15,4
Поступления в виде средств, образовавшихся в результате экономии рассчитанного для СМО годового объема средств	0,0	0,0	0,0	3,4	1,4	10,3
Итого поступлений собственных средств	100	100	100	100	100	100

жении по региональным компаниям это составило по итогам 2016 г. от 34,5 до 311,3 млн руб., по федеральным - от 553 до 1899,3 млн руб. Размер отчислений на расходы на ведение дела СМО установлен законодательно в пределах от 1 до 2 %, но по большинству регионов России он не превышает 1,2 %, по Свердловской области действует норматив 1 %.

Обращает на себя внимание тот факт, что в структуре поступлений федеральных компаний присутствует такой источник, как поступления в виде средств, образовавшихся в результате экономии рассчитанного для СМО годового объема финансирования. От 1,4 до 10,3 % собственных средств федеральных СМО составили эти поступления. У региональных компаний, работающих в Свердловской области, по данной статье отсутствует финансирование. Возможность увеличить собственные доходы за счет экономии рассчитанного для СМО годового объема средств

экономического контроля (МЭК), медико-экономической экспертизы (МЭЭ), экспертизы качества медицинской помощи (ЭКМП) и в результате уплаты штрафов медицинскими организациями за некачественное или несвоевременное оказание медицинской помощи застрахованным лицам. Из данных табл. 4 видно, что имеет место существенное различие между федеральными и региональными компаниями в реализации подходов к экспертной работе. Наибольший удельный вес рекламаций по федеральным компаниям приходится на медико-экономический контроль - 68,3-72,9 % от общей суммы, причем все удержанные средства направляются на пополнение целевых средств и не формируют доходов компании.

На стадии медико-экономического контроля осуществляется проверка правильности заполнения реестров пролеченных больных, принадлежности застрахованного лица к СМО, акту-

Таблица 4. Структура рекламаций, удержанных СМО Свердловской области по результатам всех видов контроля в 2016 г.

Рекламации	Астрамед-МС	Урал-Рецепт М	УГМК-Медицина	Ингосстрах-М	Согаз-Мед	Росно-МС
Всего	100	100	100	100	100	100
В том числе:						
в результате проведения медико-экономического контроля	20,4	9,5	12,6	72,9	69,9	68,3
в результате проведения экспертизы качества медицинской помощи	28,1	35,2	43,7	10,1	13,8	15,5
в результате проведения медико-экономической экспертизы	48,1	51,3	41,8	13,6	11,3	14,7
в результате уплаты штрафов	3,4	4,0	2,0	3,4	4,9	1,5

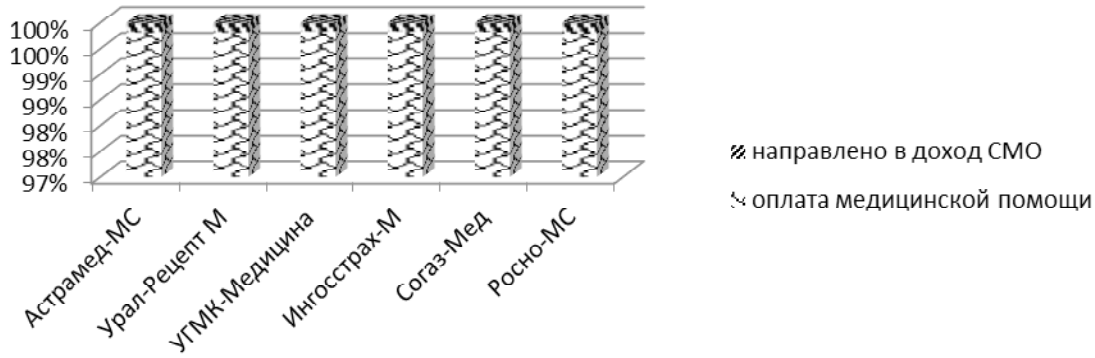


Рис. 1. Структура распределения рекламаций по СМО в 2016 г., %

альности номера страхового полиса и присутствия его в региональном сегменте Регистра застрахованных, соответствия способа оплаты и тарифа предусмотренным тарифным соглашением по ОМС на территории региона и др. Таким образом, учитывая столь высокий удельный вес рекламаций по результатам МЭК в деятельности федеральных компаний, можно предположить, что обвинения, высказанные в адрес страховых компаний о том, что больницы штрафуются за неразборчивый почерк, могут быть не беспочвенными.

В деятельности региональных страховщиков наибольшее количество рекламаций отмечено по результатам медико-экономической экспертизы (28,1-43,7 % от общего количества рекламаций) и экспертизы качества медицинской помощи (41,8-51,3 % от общего количества рекламаций). С одной стороны, именно по данным видам экспертного контроля предусмотрена возможность формирования доходов СМО, что может влиять на заинтересованность страховой компании в увеличении сумм штрафов. С другой стороны,

именно на стадии данных видов экспертиз возможна действительная оценка качества оказанной медицинской помощи. И рост рекламационных сумм может свидетельствовать о качестве экспертной функции, которую должна осуществлять страховая компания в системе ОМС.

Анализируя распределение рекламаций на целевые и собственные средства, можно отметить, что наибольший удельный вес составляют целевые средства. В доход страховых компаний направляется 0,16-0,21 % от общей суммы средств, удержанных с медицинских организаций, остальные средства направляются на оплату медицинской помощи (рис. 1). И эти данные являются сопоставимыми по федеральным и региональным компаниям.

Причем анализ в динамике за три года свидетельствует о том, что в 2016 г. сократился удельный вес средств, которые направляются в доход страховой компании по результатам экспертиз (рис. 2). Данное сокращение отмечено в деятельности региональных компаний и связано с тем, что в 2016 г. был изменен норматив фор-

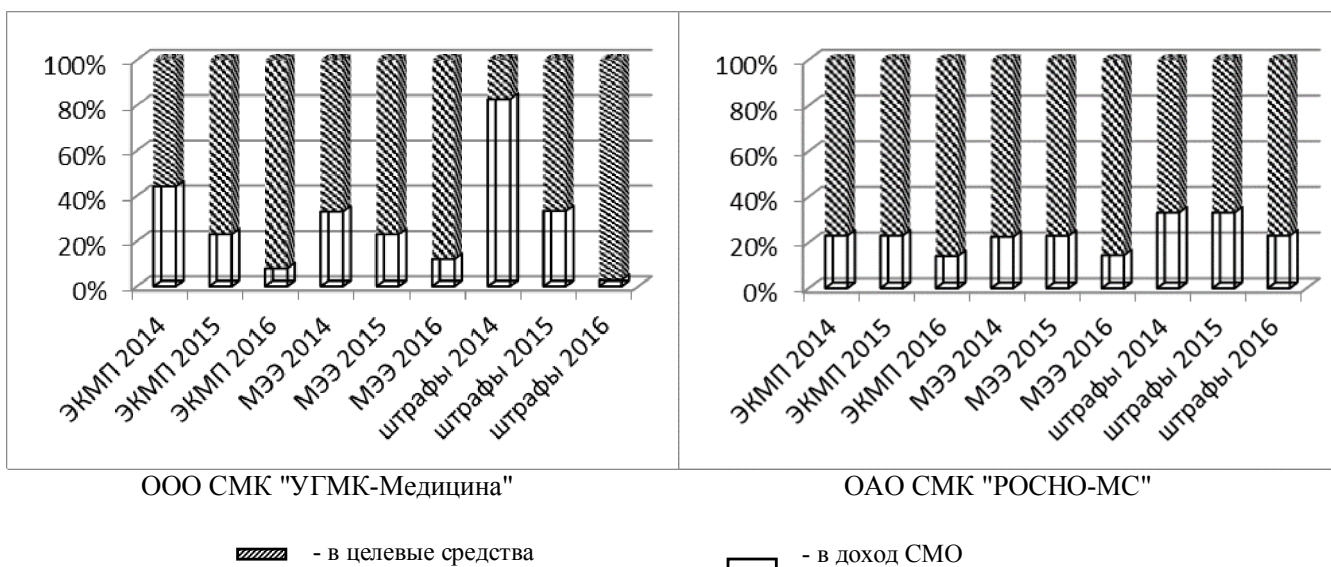


Рис. 2. Динамика структуры распределения доходов от рекламаций по СМО в 2014-2016 гг.

Таблица 5. Структура финансового результата операций по обязательному медицинскому страхованию по СМО Свердловской области в 2016 г., %

Источник поступления средств СМО	Астрamed-МС	Урал-Рецепт М	УГМК-Медицина	Ингосстрах-М	Согаз-Мед	Росно-МС
Итого поступлений собственных средств	100	100	100	100	100	100
Штрафы за невыполнение условий договора о финансовом обеспечении ОМС	0,6	0,3	0,3	0,3	0,4	5,7
Расходы на ведение дела по ОМС	90,3	82,1	92,1	57,0	58,8	68,2
Результат от операций по ОМС	9,1	17,6	7,7	42,7	40,8	26,1

мирования собственных средств СМО: если до 2016 г. на эти цели направлялось 30 % средств, удержанных с медицинских организаций по результатам медико-экономической экспертизы и экспертизы качества медицинской помощи, то с 2016 г. этот норматив установили на уровне 15 %. Аналогичное изменение коснулось и правил распределения штрафов. Таким образом, в 2 раза снизился норматив отчислений в доход страховой компании.

В результате данных законодательных изменений в 2016 г. заметно снизились по сравнению с 2015 г. суммы средств, удержанных с медицинских организаций по результатам всех видов контроля, - до 35 %. Эта тенденция является общей как для федеральных, так и для региональных компаний. По большинству компаний отмечен рост сумм, удержанных по итогам МЭЭ и ЭКМП. Таким образом, можно констатировать, что законодательные изменения повлияли на перераспределение усилий страховых компаний в сфере экспертной деятельности и сместили акценты с МЭК на виды экспертиз, способствующих реальному контролю качества оказываемой медицинской помощи.

Что касается контроля деятельности самих страховых компаний, то эту функцию осуществляют территориальные фонды ОМС. Штрафы были отмечены по всем изучаемым компа-

ниям. По большинству из них удельный вес штрафов в общей сумме собственных средств находится в пределах 0,3-0,6 %, исключение составила только компания "Росно МС" (5,7 %).

Анализируя в целом финансовый результат от операций по ОМС, полученный компаниями, можно отметить, что в абсолютном выражении он составил по итогам 2016 г. у АО СМК "Астрamed-МС" 34,2 млн руб., ООО СМК "Урал-Рецепт М" 7,3 млн руб., ООО СМК "УГМК-Медицина" 5,0 млн руб., ООО СК "Ингосстрах-М" 286,3 млн руб., АО СК "СОГАЗ-Мед" 931,8 млн руб., ОАО СК "РОСНО МС" 640,5 млн руб. Обращает на себя внимание, что экономическая эффективность ведения деятельности по ОМС существенно выше у федеральных компаний: от 26 до 42,7 % средств на ведение дела остается в распоряжении компаний с учетом покрытия издержек и формирует их прибыль. В деятельности региональных компаний результаты более скромные: 7,7-17,6 % (табл. 5). Таким образом, можно сделать вывод о зависимости размера компании, определяемого численностью застрахованных, и величины прибыли компании.

Для подтверждения данного вывода были проанализированы общие показатели деятельности страховых компаний. Как видно из рис. 3, чистая прибыль федеральных страховых компаний существенно превышает аналогичные пока-

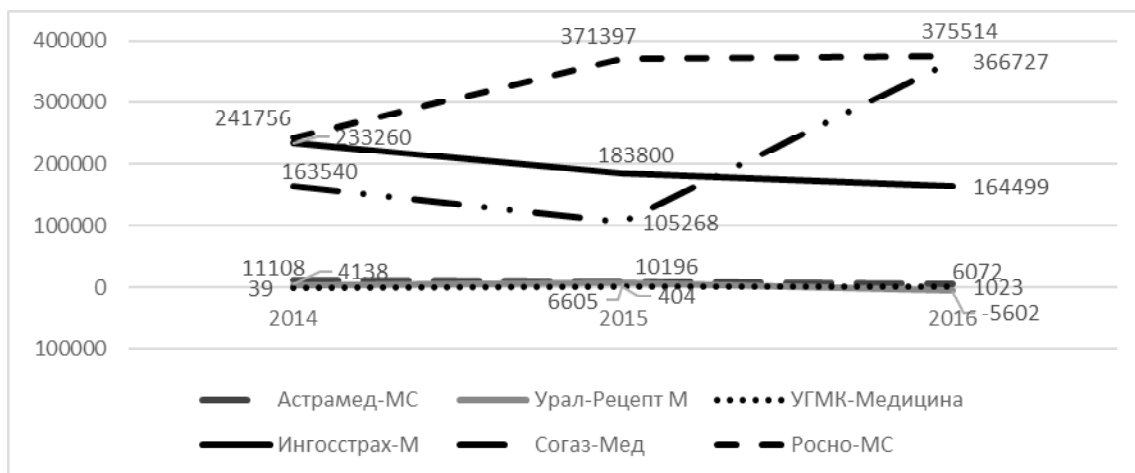


Рис. 3. Динамика чистой прибыли СМО Свердловской области в 2014-2016 гг., тыс. руб.

затели региональных компаний. “Росно МС” и “Согаз-Мед” в 2016 г. увеличили свою чистую прибыль по сравнению с 2015 г., у “Ингосстрах-М” отмечено ежегодное снижение данного показателя. Акционерными компаниями “Росно МС” и “Ингосстрах-М” в 2016 г. было распределено на уплату дивидендов 354 000 тыс. руб. и 180 000 тыс. руб., соответственно.

Среди региональных компаний лидирует “Астрамед МС” по абсолютной величине чистой прибыли (6072 тыс. руб. в 2016 г.), тем не менее в целом за период 2014–2016 гг. имеет место ежегодное снижение данного показателя. Аналогичная тенденция уменьшения финансового результата отмечена по компании “Урал Рецепт М”, по итогам 2016 г. компания понесла убыток в размере 5602 тыс. руб. У компании “УГМК-Медицина” положительная динамика, но общий размер чистой прибыли не превышает 1023 тыс. руб.

Таким образом, подводя итог проведенного исследования, можно отметить:

- имеют место региональные различия в степени эффективности работы страховых медицинских компаний;
- имеет место зависимость экономической эффективности работы СМО от численности застрахованных;
- в деятельности федеральных медицинских страховщиков доля средств, поступающих от медицинских организаций по результатам всех видов экспертиз, выше, чем в структуре поступлений региональных компаний, и доминируют поступления от МЭК;
- в структуре доходов федеральных медицинских страховщиков присутствуют средства, полученные в результате экономии рассчитанного для СМО годового объема финансирования, у региональных страховщиков Свердловской области нет таких поступлений.

С одной стороны, страховые медицинские компании, будучи коммерческими организациями, ставят своей задачей извлечение прибыли, которая уходит в частные руки. И финансовые результаты подтверждают данный вывод. Более

того, практика слияний на рынке ОМС и проведенный анализ подтверждают экономическую целесообразность функционирования действительно крупных медицинских страховщиков. С другой стороны, расчеты ФФОМС показывают, что при передаче функций СМО территориальным фондам ОМС потребуется ежегодных затрат на их реализацию в размере 14,5 млрд руб. Таким образом, произойдет передача денег от частных компаний в государственную структуру. При этом не следует забывать о том, что эффективность выполнения своих функций государственной бюджетной структурой и коммерческой организацией будет отличаться. Коммерческие организации более мотивированы на повышение эффективности своей деятельности, в чем можно было убедиться на примере даже шести компаний. Поэтому решение о целесообразности присутствия СМО в системе ОМС или об их исключении из системы должно приниматься взвешенно с учетом качественных показателей деятельности и рассмотрения сравнительной эффективности альтернативных вариантов организации системы финансирования здравоохранения. С этой точки зрения представляется более оправданным сценарий перехода системы ОМС на рисковые принципы и передачи страховым компаниям полноценных функций страховщика.

¹ В 2015 г. на деятельности страховых медорганизаций система ОМС потеряла 30,5 млрд рублей, которые не пошли на оплату медпомощи. URL: http://www.ach.gov.ru/press_center/news/29021?sphrase_id=4312292.

² Об утверждении Правил обязательного медицинского страхования : приказ Минздравсоцразвития России от 28 февр. 2011 г. □ 158н : [ред. от 11 янв. 2017 г.]. Доступ из справ.-правовой системы “КонсультантПлюс”.

³ Об утверждении формы типового договора о финансовом обеспечении обязательного медицинского страхования : приказ Минздравсоцразвития России от 9 окт. 2011 г. □ 22082 : [ред. от 16 февр. 2017 г.]. Доступ из справ.-правовой системы “КонсультантПлюс”.

Поступила в редакцию 05.10.2017 г.

Финансы,
денежное обращение
и кредит

Розничный кредит: формирование условий предоставления ссуды

© 2017 Янов Виталий Валерьевич

Поволжский государственный университет сервиса
445677, Самарская обл., г. Тольятти, ул. Гагарина, д. 4
E-mail: kaf_fin@tolgas.ru

При формировании условий предоставления розничного кредита коммерческие банки учитывают ряд факторов: ключевую ставку Банка России, структуру кредитных ресурсов банка, спрос на кредит со стороны потенциальных ссудополучателей. Кредитование физических лиц связано с более высоким риском по сравнению с юридическими лицами, у которых для анализа кредитоспособности доступна официальная отчетность (бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах), а адекватно оценивать финансовое положение заемщика – физического лица для банка достаточно проблематично. Исходя из этого возникает необходимость формирования дифференцированных условий предоставления ссуды.

Ключевые слова: условия кредитования, бюро кредитных историй, взыскание просроченной задолженности, платежеспособность заемщика, условия предоставления ипотечного кредита, страхование ссудозаемщика, дифференциация условий выдачи кредита.

Развитие розничного кредитования, увеличение его объемов осуществляются по мере стабилизации российской экономики, снижения безработицы и постепенного роста уровня доходов. В процессе хозяйственной деятельности из-за временного недостатка собственных средств у граждан возникает потребность привлечения заемных средств для покрытия текущих затрат либо для капитальных вложений. Основным источником заемных денежных средств населения является банковское кредитование, согласно которому ссудодатель предоставляет денежные средства на определенных условиях, а заемщик обязуется возратить взятую в долг сумму и уплатить проценты на нее.

Формирование кредитных условий – важная и неотъемлемая часть кредитной политики банка. Под условиями кредитования понимаются определенные требования, которые предъявляются к конкретным элементам кредитования: субъектам, объектам и обеспечению. Это означает, что банк не может кредитовать любого клиента, среди них необходимо выбрать тех, кому можно предоставить ссуду и быть уверенным, что долговое обязательство будет своевременно погашено и выплачен ссудный процент. Также обстоит дело и с объектом кредитования, им не может быть любая потребность заемщика, а только та, которая связана с его временными платежными затруднениями.

Обеспеченность кредита выражается в необходимости защиты интересов кредитора при возможном нарушении заемщиком принятых на себя долговых обязательств. Обеспеченность – это

гарантия возврата ссуды в определенный договором срок.

Каждая кредитная организация прорабатывает программу развития кредитных операций, в которой устанавливаются цели, принципы и условия предоставления кредитов: жесткие условия выдачи кредита сдерживают развитие розничного кредитования, а то время как привлекательные условия повышают популярность кредитных продуктов у населения. Содержание этих условий определяют следующие составляющие: срок предоставления и размер выдаваемого кредита, стоимость заемных средств, система штрафных санкций за просрочку уплаты долгового обязательства¹.

Условия предоставления кредитными организациями запрашиваемых ссуд зависят от стоимости привлекаемых ресурсов, источников долгосрочного фондирования, платежеспособности и покупательного спроса населения, конъюнктуры на рынке труда и экономики в целом. В настоящее время каждый банк самостоятельно определяет и разрабатывает для себя условия и порядок кредитования клиентов с учетом рекомендаций и указаний ЦБ РФ.

Под влиянием экономических санкций, турбулентности на мировых финансовых рынках коммерческие банки вынуждены изменить условия кредитования, сохраняя при этом лояльность к заемщикам. Изменение требований кредитных организаций выражается, в частности, в переходе на кредитование клиентов с хорошей кредитной историей. При этом уменьшаются риски кредитора, так как в условиях снижения плате-

жеспособности потенциальных заемщиков трудно прогнозировать предельно допустимую норму затрат на взыскание одного долга. Опыт работы с коллекторскими агентствами, для которых взыскание долговых обязательств в пользу кредиторов - основной вид деятельности, демонстрирует высокую эффективность кредитных организаций и способствует устойчивой их работе.

Использование банками данных бюро кредитных историй, созданных для обмена информацией о заемщиках между кредиторами, облагает рядом преимуществ. Бюро кредитных историй, во-первых, повышает уровень доступности и надежности сведений для коммерческих банков о потенциальных ссудополучателях, предоставляя всю необходимую достоверную информацию, значительно уменьшая риск неблагоприятного выбора заемщика. Во-вторых, позволяет уменьшить плату за поиск информации, что ведет к выравниванию информационного поля внутри кредитного рынка и заставляет ссудодателей устанавливать конкурентные цены на кредитные ресурсы. Относительно низкие процентные ставки увеличивают чистый доход заемщиков и стимулируют их в выборе кредитной организации. В-третьих, формирует своего рода дисциплинирующую субстанцию для заемщиков, содержание которой сводится к тому, что невыполнение обязательств перед кредиторами влечет за собой снижение репутации ссудополучателя, удорожание заемных средств или полный отказ в них со стороны будущих кредиторов. Бюро кредитных историй повышает мотивацию заемщика к выполнению долговых обязательств перед ссудодателем, уменьшая риск недобросовестного поведения.

В современных условиях эффективное взыскание просроченной задолженности является одним из важнейших инструментов борьбы за сохранение устойчивости банковской системы. Можно выделить два подхода к построению работы по взысканию задолженности банками. Первый подход, к которому прибегает часть кредиторов, - усиление собственных служб по работе с долговыми обязательствами. Второй подход - это сокращение внутренних подразделений, расходов на персонал, аренду, программное обеспечение по работе с просроченной задолженностью, концентрация на недорогих методах взыскания наиболее вероятных к возврату заемных средств и передача большей части задолженности в независимые организации, в качестве которых выступают коллекторские агентства².

Потребности клиентов, связанные с ремонтом, строительством, улучшением жилищных

условий, покупкой нового автомобиля и т.п., остаются неизменными, лишь на период неблагоприятной экономической конъюнктуры они становятся несколько отложенными. В настоящее время замедление инфляции смягчает условия кредитования - удлиняются сроки предоставления ссуды, снижаются процентные ставки, увеличиваются объемы выдаваемых ссуд. Кредитные учреждения эффективно развивают рынок розничного кредитования под воздействием роста клиентского спроса на заемные средства, а также активным поведением государственных банков, повышающих долю в розничном сегменте. Наряду с этим меняется подход банков к оценке рисков кредитования, например, особого внимания не уделялось количеству действующих кредитов у клиента, строго не лимитировался прожиточный минимум члена семьи заемщика - эти показатели в последнее время играют приоритетную роль. При оценке платежеспособности заемщика важное значение для банков приобретает его отраслевая принадлежность, сузились границы желаемого возраста ссудозаемщика, возросли требования по доле официального дохода в общем объеме оплаты труда.

Наиболее востребованными в ближайшее время будут кредитные продукты, по которым банки предлагают самые привлекательные условия. В первую очередь, это потребительские целевые кредиты наличными, кредитные карты - самые распространенные и востребованные продукты для физических лиц, а также низкорискованные виды кредитования, предполагающие наличие залога - ссуды на покупку автомобилей и ипотека. Ипотечный кредит, объектом которого является жилье, остается востребованным в любое время. Размеры кредитования и его долгосрочные условия предоставления определяются источниками погашения кредита - сбережениями и текущими доходами населения, несоизмеримыми со стоимостью жилья. Это определяет высокую среди других видов кредита степень риска и предполагает создание условий для соответствующего обеспечения, в качестве которого выступает сам объект кредитования.

Ипотека и автокредитование для банка экономически выгодная форма кредитования, поскольку осуществляются при поддержке государства и предлагаются ссудополучателям по приемлемым ценам. Издержки кредитных организаций по предоставлению заемных средств наличными и кредитных карт существенно выросли за счет отсутствия условий (в том числе внешнеэкономических) по заимствованию недорогих ресурсов и повышенных рисков невозврата по этим видам кредитов, что проецирует высокую

цену на конечного потребителя. Современный потенциальный потребитель более разборчив в отношении коммерческого банка и кредитного продукта, а банки, в свою очередь, более требовательны к выбору ссудополучателей. Главными условиями при оформлении кредита являются наличие стабильного дохода потенциального заемщика, позволяющего погашать ежемесячные платежи, отсутствие непоплаченных долговых обязательств других банков и хорошая кредитная история.

Сегодня существует практика вынесения положительного решения о предоставлении кредита даже при получении информации о наличии просроченной задолженности из бюро кредитных историй, что свидетельствует о дифференцированном подходе кредитных учреждений к своим заемщикам. Потенциальному ссудополучателю необходимо предоставить документ, который подтверждает объективность причин несвоевременных выплат (болезнь, долгосрочная командировка) и который некоторые банки включают в общий комплект документов при выдаче кредитов на крупные суммы. Методики оценки кредитных рисков и принятия решения о предоставлении займов у банков разные, но многие кредитные институты готовы выдавать таким заемщикам новые кредиты, а в случае их успешной выплаты увеличивать сумму следующих займов³.

В настоящее время снижение ставок по всем видам кредитов происходит параллельно с активизацией банковского рынка, со снижением ставок по депозитам и ключевой ставки Центрального банка РФ. С 27 октября 2017 г. ставка ЦБ составляет 8,25 %. Это значит, что кредитные организации имеют возможность получать относительно “дешевые” денежные средства на внутреннем рынке, что способствует наращиванию их кредитных портфелей. В связи с этим выделяется ряд клиентоориентированных продуктов, ранее недоступных получателям и разработанных кредитными учреждениями в последнее время.

Одной из актуальных услуг является страхование ссудозаемщика от безработицы при наступлении страхового случая - ликвидации компании работодателя или увольнения. В период поиска нового места работы заемщика кредит погашается страховой компанией. Данный продукт доступен при оформлении кредита в “Хоум кредит энд Финанс банк” (ХКФ-банк) или “Альфа-банке”. Благодаря новым условиям предоставления кредита в форме страховой защиты заемщики на определенный период освобождаются от долговых обязательств, штрафов и участия в судебных разбирательствах.

Сотрудничество банков и страховых компаний выступает одним из эффективных методов снижения рисков невозврата выданных розничных кредитов - страхования ответственности заемщиков за непогашение кредитов и страховых рисков невозврата долговых обязательств. Особенность данных видов страхования состоит в том, что, защищая интересы заемщиков, они одновременно гарантируют возвратность выданных кредитов. Такими видами, в частности, являются:

- страхование предоставленной заемщику ссуды под залог имущества в качестве ее обеспечения;
- страхование жизни и здоровья клиентов банка, получивших кредиты;
- страхование кредитов.

Ряд кредитных организаций - ВТБ 24, Юникредит банк предлагают заемщикам на выбор кредиты на покупку жилья с плавающей или комбинированной ставкой (в обоих случаях она привязана к ключевой ставке Банка России). Данная ставка служит своего рода индикатором финансово-экономической конъюнктуры в стране, чем она ниже, тем меньше стоимость кредитных ресурсов. Наряду с этим возобновляется выдача кредитов на строящееся жилье, которые можно оформить и получить в Банке Москвы, что свидетельствует о желании кредитных учреждений получить прибыль от долгосрочных кредитных инвестиций. Однако приобрести жилье можно только в указанных банком строительных компаниях, которые чаще всего банки и кредитуют. Таким образом, кредитные организации минимизируют собственные риски детальным изучением компании-застройщика.

Востребованным банковским продуктом по причине значительной ссудной задолженности в банковском секторе экономики выступает рефинансирование кредитов, заключающееся в предоставлении нового кредита с более выгодными условиями (относительно низкой процентной ставки) на погашение старой задолженности⁴.

Новым условием розничного кредитования служит согласование с заемщиком даты платежа по кредиту. График платежей по кредиту рассчитывается банком в зависимости от даты появления денежных средств у клиента. Выбор кредитополучателем подходящей даты ежемесячного платежа может быть ориентирован на дату получения заработной платы или любого другого дохода. Формирование данных условий способствует повышению качества обслуживания физических лиц и совершенствованию индивидуального подхода к ссудозаемщикам.

Дальнейшее развитие розничного кредитования и совершенствование условий предостав-

ления ссуды в значительной степени способствуют стимулированию спроса населения на товары и услуги и, как следствие, повышению его благосостояния и созданию дополнительных импульсов экономического роста на основе применения дифференцированных условий погашения ссуд. Различают ссуды, погашаемые одновременно, и ссуды с рассрочкой платежа. Кредиты без рассрочки платежа имеют иные условия погашения: задолженность по таким кредитам и проценты выплачиваются на определенную конечную дату путем единовременного взноса. В свою очередь, кредиты с рассрочкой платежа включают ссуды: с равномерным периодическим погашением суммы (ежемесячно, ежеквартально и т.д.), эта ссуда списывается частями на протяжении действия кредитного соглашения; с неравномерным периодическим погашением в зависимости от определенных условий; с неравномерным непериодическим погашением.

Таким образом, условия предоставления розничного кредита в банках уступают разнообразным предложениям банковских продуктов и услуг. Современный этап развития банковского сегмента экономики определяется следующими

трендами: высоким уровнем конкуренции между кредитными организациями, наращиванием кредитных портфелей, ростом доходов населения, активизацией деятельности кредитных учреждений на рынке розничного кредитования. Спектр условий предоставления ссуды довольно обширен и содержит немало возможностей для коммерческих банков, постоянно совершенствующих применяемые условия выдачи кредита путем дифференциации оказания банковских услуг в интересах участников кредитных отношений.

¹ *Пермякова Е.В.* Проблемы потребительского кредитования // Символ науки. 2016. □ 6-1. С. 251-252.

² *Селиванова Т.А.* Тенденции и проблемы розничного банковского кредитования в современной России // Инновационная наука. 2016. □ 2-2 (14). С. 92-98.

³ *Савинова В.А.* Управление кредитным портфелем коммерческого банка: сущность и содержание / В. А. Савинова, М. А. Рашевских // Экономические науки. 2016. □ 7 (140). С. 112-114.

⁴ *Вайсбек Е.Н.* Оценка кредитного портфеля банка по критерию ликвидности кредитных вложений // Экономические науки. 2015. □ 7 (128). С. 90-93.

Поступила в редакцию 29.10.2017 г.

Мировая экономика

Развитие электронной торговли в странах БРИКС

© 2017 Гусарова Светлана Анатольевна
кандидат экономических наук, доцент
Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова
117997, г. Москва, Стремянный пер., д. 36
E-mail: s-gusarova@mail.ru

Актуальность исследования связана с тем, что важным драйвером роста экономик развивающихся стран, в том числе стран БРИКС, выступает развитие электронной торговли. Данная проблема является важной, но еще недостаточно изученной. Выявлены преимущества и узкие места, а также определены основные направления развития электронной торговли в странах БРИКС.

Ключевые слова: страны БРИКС, электронная торговля, бизнес-модели B2B, B2C.

Введение

Глобализация цифровой экономики в корне меняет взаимоотношения между странами. В будущем электронная торговля может стать одним из важнейших направлений взаимовыгодного сотрудничества стран БРИКС, способствующего дальнейшему росту их национальных экономик.

В 2017 г. министры стран БРИКС приняли “Инициативу стран БРИКС о сотрудничестве в сфере электронной коммерции” (BRICS E-commerce Cooperation Initiative)¹.

Электронная торговля важна для всех стран БРИКС. Практически все объемы государственных закупок осуществляются в электронном виде на основе внедрения бизнес-модели “правительство - бизнесу” (G2B - Government to Business). По данным экспертов “Глобал Рус Трейд”, в течение 5 лет ожидается увеличение объема электронной торговли странами БРИКС в 3 раза.

Страны БРИКС для развития электронной торговли внедряют в основном следующие бизнес-модели: “бизнес - для бизнеса” (B2B - Business to Business); “бизнес - для потребителя” (B2C - Business to Customer); “потребитель - для потребителя” (C2C - Customer to Customer); “правительство - бизнесу” (G2B - Government to Business); “бизнес - правительству” (B2G - Business to Government).

Китай

Крупнейшей китайской компанией, занимающейся онлайн-продажами, является “Алибаба Груп” (Alibaba Group)², основанная в 1999 г. “Алибаба” находится на ведущем месте в мире в сфере электронной торговли, предоставляет своим клиентам бизнес-модели B2B (“бизнес - для бизнеса”), B2C (“бизнес - для потребителя”). На

платформе “Алибаба” покупают товары более 65 млн зарегистрированных пользователей из 240 стран и регионов мира. По объему продажи товаров через Интернет “Алибаба” обогнала американские компании (Amazon, eBay). Кроме электронных продаж, компания оказывает услуги поисковой системы, сервиса облачных вычислений данных, электронных платежей. На долю компании приходится 63 % электронной торговли Китая.

В 2012 г. “Алибаба” вышла на российский рынок (по партнерскому соглашению с платежной системой Qiwi). В 2013 г. клиенты компании получили возможность оплачивать товары онлайн через систему “Вэб Мани” (Web Money Transfer), а в 2014 г. - “Яндекс.Деньги”. В 2014 г. компания после проведения первичного публичного размещения своих акций (IPO - Initial Public Offering) на Нью-Йоркской фондовой бирже (NYSE - New-York Stock Exchange) привлекла 25 млрд долл.

Среди китайских компаний, работающих в Интернете по бизнес-модели B2C (“бизнес - для потребителя”), можно выделить “Джингдонг” (JD.com Inc. - Jingdong Mall), в 2016 г. компания заняла 5-е место в мире среди компаний в сфере электронной торговли³. Для глобальной экспансии в 2015 г. компания запустила свой сайт на русском языке.

Россия

Компания “Глобал Рус Трейд” (Global Rus Trade)⁴ является ведущей российской платформой трансграничной электронной коммерции в несырьевом секторе, действующей на основе бизнес-модели B2B (“бизнес - для бизнеса”). Цель компании “Глобал Рус Трейд” - способствовать увеличению товарооборота 16,5 тыс. экспорте-

ров продукции и осуществлять поддержку малых и средних предприятий в достижении высокого экспортного потенциала.

Компания “Глобал Рус Трейд” поддерживает малые и средние предприятия, экспортирующие в страны БРИКС, например, бифидобактерии, промышленное оборудование, строительные материалы, электрическое оборудование, фильтры для воды и другие товары.

В росте объемов торговли с Россией заинтересованы многие страны БРИКС. Например, Китай рассматривает торговлю с Россией, как важный трамплин для выхода на европейский рынок в соответствии с реализацией инициативы “Один пояс - один путь”. Около 90 % онлайн зарубежных покупок российских пользователей Интернета приходится на поставки продукции из Китая.

Крупнейшим интернет-магазином России стала компания “Улмарт” (Ulmart.ru), объем продаж которой составил 38,6 млрд руб. Компания, внедряя модель В2С (“бизнес - для потребителя”), продает онлайн смартфоны и гаджеты, компьютеры, телевизоры, фото- и видеокамеры, офисную технику, одежду и обувь и др.⁵

Бразилия

Ведущая бразильская компания на рынке электронной коммерции В2В (“бизнес - для бизнеса”) для нефтегазовой промышленности “ПетроКосм Корпорейшн” (PetroCosm Corporation) создала совместное предприятие с одной из крупнейших нефтяных компаний в Латинской Америке - “Петробрас” (Petrobras).

Корпорация “ПетроКосм” предоставляет компании “Петробрас” и ее латиноамериканским партнерам полностью интегрированный в Интернете набор решений для системы поставок, включая открытие Операционного интернет-центра в Рио-де-Жанейро.

Ведущей бразильской онлайн-компанией, работающей по бизнес-модели В2С (“бизнес - для потребителя”), является компания в сфере электронной торговли (B2W Digital), образованная в результате слияния компаний (Americas и Submarino - лидер в инновационных технологиях)⁶. На долю компании приходится около половины всего рынка онлайн-продаж в Бразилии. Компания работает в Бразилии, Аргентине, Мексике, Чили. В ее планах - организовать онлайн-торговлю в Индии, Китае, США, Уругвае.

Индия

За последние несколько лет на развитие электронной торговли в Индии было направлено бо-

лее 4 млрд долл., в том числе 1 млрд долл. вложила китайская компания “Алибаба”.

“ИндияМарт” (IndiaMart) является онлайн-площадкой, которая собирает и систематизирует информацию о товарах и услугах различных индийских компаний. Рост электронных продаж на этой площадке происходит за счет упрощения взаимоотношений между продавцами и покупателями. Покупатели получают возможность выбора различных видов товаров от разных производителей в одном месте. На своем веб-портале компания предоставляет бизнес-модели: В2В (“бизнес - для бизнеса”), В2С (“бизнес - для потребителя”), С2С (“потребитель - для потребителя”). Предоставляя мобильную платформу, “ИндияМарт” способствует развитию крупного, среднего и малого бизнеса. Компания “ИндияМарт” является второй в мире (после китайской компании “Алибаба”) площадкой В2В. В 2014 г. компания “ИндияМарт” запустила специальную электронную площадку Толексо (Tolexo) для упрощения деятельности малых и средних предприятий.

В компании трудятся 3600 работников, с ней сотрудничают более 3 млн поставщиков, ее товары покупают в 200 странах мира. В развитие компании вкладывают деньги венчурные инвесторы (Intel Capital, Amadeus Capital, West Bridge Capital, Quona Capital)⁷.

“ИндияМарт”, понимая эффективность онлайн-платежей, в 2014 г. внедрила собственную устойчивую платежную платформу (pay.indiamart.com). Компания разработала для своих клиентов (более 3 млн продавцов и 35 млн зарегистрированных покупателей) программу защиты от риска неплатежей (для поставщиков) и от риска неполучения заказанных товаров или получения товаров ненадлежащего качества (для покупателей). Снижение рисков способствует развитию деятельности малых и средних предприятий, упрощению ведения ими бизнеса. Пилотный проект, предоставляющий возможность снижения рисков, был запущен компанией “ИндияМарт” (совместно с банком ICICI Bank) в январе 2017 г. Компания была удостоена в 2017 г. Глобальной премии саммита по мобильным приложениям в категории “бизнес”.

В Индии действуют более 50 млн малых и средних предприятий. Однако только 8 % компаний, относящихся к розничной торговле, открыли свои интернет-магазины. Причем 42 % этих компаний относятся к сектору быстро оборачиваемых потребительских товаров (FMCG - fast moving consumer goods), например, продающие продукты питания, сигареты, алкогольные

напитки, 16 % компаний являются ритейлерами в сфере моды, 12 % - реализуют бытовую технику и электронику.

Южно-Африканская Республика

ЮАР является одним из самых больших рынков электронной коммерции В2С (“бизнес - для потребителя”) в Африке.

Для развития электронной коммерции, предоставления более широкого ассортимента товаров и услуг некоторые крупные онлайн-продавцы страны объединили свои усилия (например, Takealot.com, Kalahari.com). Компания “Тейкэлот” (Takealot)⁸ предлагает к продаже более 9 млн товаров, в том числе бытовую технику, товары для здоровья и красоты, бытовую химию, книги, игрушки, одежду и обувь и т.д. Компания “Калахари” (Kalahari) - один из крупнейших интернет-магазинов в ЮАР - продает в Интернете книги, фильмы, игры, электронику и т.д. Объединение этих компаний электронной торговли позволило им успешно конкурировать как с местными предприятиями розничной торговли, так и с иностранными компаниями электронной торговли (Amazon и Alibaba).

Розничная онлайн-торговля ЮАР занимает лишь 1,3 % всего розничного рынка страны. Для сравнения отметим, что в таких развитых странах, как Великобритания и США, доля розничного рынка электронной торговли составляет 14 %.

Рынок ЮАР бизнес-модели В2В (“бизнес - для бизнеса”) является быстрорастущим рынком, включает 149,2 тыс. зарегистрированных членов, предлагающих 34,1 тыс. товаров⁹.

Преимущества электронной торговли для стран БРИКС заключаются в следующем:

- создание новых рабочих мест;
- увеличение объемов трансграничной торговли и трансграничных платежей;
- возможность выхода на новые рынки сбыта;
- развитие прямого торгового сотрудничества без посредников;
- совершенствование отраслевой структуры торговли;
- увеличение объемов и темпов роста торговли;
- расширение сфер деятельности малых и средних предприятий на международном рынке;
- повышение уровня и эффективности торгового сотрудничества стран;
- снижение затрат на организацию торгового взаимодействия.

Основными барьерами осуществления международной электронной торговли между странами БРИКС являются:

- недостаточная информация о возможностях электронной торговли для развития бизнеса;
- отсутствие системы электронных платежей между иностранными юридическими лицами;
- слабое стимулирование электронной коммерции;
- низкое проникновение Интернета в сферу малого и среднего бизнеса в ряде стран БРИКС (например, в Бразилии и Индии);
- трудности с поиском надежного партнера;
- слабое доверие к поставщикам (осуществляющим поставку товаров) и покупателям (осуществляющим платеж за поставленный товар) в онлайн-торговле;
- языковые и культурные различия.

Для построения эффективной платформы электронной торговли стран БРИКС необходимы:

- создание единой концепции электронной торговли;
- интеграция рынков электронной торговли группы стран БРИКС;
- стандартизация правового, административного и технического регулирования в сфере электронной торговли (с целью обеспечения единого подхода);
- обеспечение условий для безбарьерного регулирования электронной торговли между странами группы;
- совместное обеспечение мер безопасности при обмене электронными документами, в том числе разработка мер и способов защиты персональных данных при электронной торговле;
- обеспечение между странами БРИКС доступности обмена данными и информацией о развитии электронной торговли;
- обмен опытом и технологиями в организации наиболее успешных проектов онлайн-торговли, популяризация наиболее эффективных электронных торговых площадок;
- разработка совместных технологий аутентификации трансграничных электронных сделок;
- разработка методов верификации продавцов;
- создание В2В платформ (“бизнес - для бизнеса”) для ведения бизнеса и партнерства с поставщиками, подрядчиками и дилерами и продавцами;
- создание дорожной карты в сфере развития электронной торговли между странами БРИКС;
- организация единой базы данных электронной торговли между странами БРИКС;
- создание базы надежных, проверенных поставщиков;

- разработка интернет-ресурса для малого и среднего бизнеса;
- создание логистических хабов (электронных портов) для проведения, облегчения и ускорения проведения таможенной очистки грузов;
- проведение конференций по вопросам развития международной электронной торговли между странами БРИКС.

Развитие электронной торговли будет стимулировать рост товарооборота между странами БРИКС, что скажется на развитии экономик этих стран.

¹ BRICS E-commerce Cooperation Initiative. BRICS, 2017. China. URL: [http://www.ranepa.ru/images/media/brics/china2016/BRICS%20E-commerce%20Cooperation%20Initiative_final%20\(2\).pdf](http://www.ranepa.ru/images/media/brics/china2016/BRICS%20E-commerce%20Cooperation%20Initiative_final%20(2).pdf).

² Alibaba Group. URL: <http://www.alibabagroup.com/en/about/overview>.

³ Top-10 eCommerce Companies in the World 2017. URL: <http://www.mbaskool.com/fun-corner/top-brand-lists/17194-top-10-ecommerce-companies-in-the-world-2017.html?start=5>.

⁴ Global Rus Trade. URL: <https://www.globalrustrade.com/ru/about>.

⁵ Рейтинг ТОП-100 интернет-магазинов России 2016. Ruward Data. URL: <http://www.ruward.ru/ecommerce-index-2016>.

⁶ B2W Digital. URL: <http://hotsites.b2wdigital.com/relatorioanual2016/english>.

⁷ IndiaMart. URL: <https://corporate.indiamart.com/about-us>.

⁸ Takealot. URL: <https://www.takealot.com>.

⁹ New South Africa B2B Portal. *Foreign Trade Online*. URL: https://www.foreign-trade.com/wholesale/New-South-African-B2B-Portal_43644.html.

Поступила в редакцию 02.10.2017 г.

ISSN 2072-0858

ECONOMIC SCIENCES

Scientific and Information Journal

□ **11 (156)**
2017

Editorial Council:

V.V. Artiakov - Doctor of Economics, Member of Russian Academy of Engineering

M.A. Eskindarov - Doctor of Economics, Professor, Rector of Financial University under the Government of the Russian Federation

R.S. Grinberg - Doctor of Economics, Professor, Director of Institute of Economy of Russian Academy of Sciences, Corresponding Member of Russian Academy of Sciences

A.G. Griaznova - Doctor of Economics, Professor, President of Financial University under the Government of the Russian Federation

A.G. Zeldner - Doctor of Economics, Professor, Institute of Economy of Russian Academy of Sciences

V.V. Ivanter - Doctor of Economics, Professor, Director of Institute of Economic Forecasting of Russian Academy of Sciences

N.G. Kuznetsov - Doctor of Economics, Professor, Vice-Rector for Academic Affairs of Rostov State University of Economics

A.V. Meshcherov - Doctor of Economics, Professor, Editor-in-Chief of Journal "Economic Sciences"

V.N. Ovchinnikov - Doctor of Economics, Professor, Southern Federal University

A.L. Porokhovski - Doctor of Economics, Professor, Moscow State University named after M.V. Lomonosov

S.N. Silvestrov - Doctor of Economics, Professor, Financial University under the Government of the Russian Federation

A.N. Shokhin - Doctor of Economics, Professor

Editorial board:

A.V. Meshcherov - Doctor of Economics, Professor, Editor-in-Chief of journal "Economic sciences"

F.F. Sterlikov - Doctor of Economics, Professor, Moscow State University of Technologies and Management named after K.G. Razumovskiy

A.G. Zeldner - Doctor of Economics, Professor, Institute of Economy of Russian Academy of Sciences

V.A. Meshcherov - Doctor of Economics, Professor

E.V. Zarova - Doctor of Economics, Professor

A.E. Karlik - Doctor of Economics, Professor, Vice-Rector for Research of St.-Petersburg State University of Economy and Finance

N.G. Kuznetsov - Doctor of Economics, Professor, Vice-Rector for Academic Affairs of Rostov State University of Economics

O.J. Mamedov - Doctor of Economics, Professor, Southern Federal University

V.N. Ovchinnikov - Doctor of Economics, Professor, Southern Federal University

S.N. Silvestrov - Doctor of Economics, Professor, Financial University under the Government of the Russian Federation

G.D. Fainstein - PhD in Economics, Tallinn University of Technology

Editor - *I.N. Loshkareva*

Computer editing and imposition - *O.V. Egorova*

Founder: "Economic sciences" (LLC)

Address: Chapaevskiy per., 3-775, Russia, Moscow, 125057

E-mail: support@ecsn.ru

Website: <http://economic-sciences.net>

Subscription code: **20387 (Agency «Rospechat»)**

The Certificate of registration of mass media
ПИ □ФС 77-21147 from June 28, 2005,
is issued by Federal service on supervision
of legislation observance in sphere of mass
communications and cultural heritage protection

The journal is included in the list of the Higher Accreditation Committee of The Ministry of Education and Science of Russia of the leading scientific journals and publications issued in the Russian Federation, where the main scientific results of the scientific theses for the degrees of Doctor and Candidate of Science can be found

Scientific and Information Journal

IN THE NUMBER:

ECONOMIC THEORY

Silvestrov S.N., Pobyaev S.A., Kotova N.E., Lapenkova N.V., Smirnov V.V. Approach to detecting threats and assessing economic safety status 50

ECONOMICS AND MANAGEMENT OF NATIONAL ECONOMY

Galazova S.S. Theoretical aspects of the research of category “organizational intellectual capital” 51

Staravoitova D.P., Filippov A.P. Regional contract system: problems and trends 51

Turgunbaev M.J. Corporate management system in the Agro-Industrial Complex of the Kyrgyz Republic 51

Panova T.V. Features of the attracting investment in the infrastructure of health of the Russian Federation 52

Bryksina N.V., Leontiev I.L., Oshkordina A.A., Kurdiumov A.V. Insurance medical companies in the system of management of public funds of compulsory medical insurance 53

FINANCE, MONEY CIRCULATION AND CREDIT

Ianov V.V. Retail loans are: formation of conditions of the loan 54

WORLD ECONOMY

Gusarova S.A. Development of e-commerce in BRICS countries 54

ECONOMIC THEORY

**APPROACH TO DETECTING THREATS
AND ASSESSING ECONOMIC SAFETY STATUS***

© 2017 Silvestrov Sergei Nikolaevich
Doctor of Economics, Professor, Honored Economist of the Russian Federation
© 2017 Pobyvaev Sergei Alexeevich
PhD (Economics), Leading Researcher
© 2017 Kotova Natalia Evgenievna
Junior Researcher
© 2017 Lapenkova Natalia Vladimirovna
Junior Researcher
© 2017 Smirnov Vladimir Vasilievich
Junior Researcher
Financial University
49, Leningradski prospect, Moscow, 125993, Russia
E-mail: fm.fa@yandex.ru, sergeypob@mail.ru, nkotova@fa.ru,
ms.nvla@mail.ru, Vladimir.Smirnov.fsg@gmail.com

In this article, the authors singled out the main tasks of economic security, proposed a definition of the threat to economic security, determined the life cycle of the economic threat, proposed models of economic threat and assessment of the state of economic security. Economic threats are considered in the context of internal and external threats. The authors proposed requirements for methods of studying socio-political and socio-political processes, as well as approaches to developing methods for studying and describing economic processes.

Key words: economic threat, economic security, life cycle of economic threat, model of economic threat, model for assessing the state of economic security.

* The article is based on the results of research carried out at the expense of budget funds of the state task of the financial University, 2017.

Received for publication on 01.10.2017

ECONOMICS AND MANAGEMENT OF NATIONAL ECONOMY

**THEORETICAL ASPECTS OF THE RESEARCH
OF CATEGORY “ORGANIZATIONAL INTELLECTUAL CAPITAL”**

© 2017 Galazova Svetlana Sergeevna
Doctor of Economics, Professor of Economics and Businesses Department
North Ossetian State University named after K.L. Khetagurova
46, Vatutina str., Vladikavkaz, Republic of North Ossetia-Alania, 362003, Russia
E-mail: bubu1999@mail.ru

The article described the concept of “intellectual organizational capital” of the organization in strict conjunction with the economic categories of “capital” from the position of intellectual property; the necessity of improving the use of intellectual property in Russian organizations; the directions of further development of the constituent elements of the organizational intellectual capital. In the development approach to the definition of “intellectual organizational capital” of the organization on the basis of ownership.

Key words: intellectual property, intellectual organizational capital, income.

Received for publication on 02.10.2017

REGIONAL CONTRACT SYSTEM: PROBLEMS AND TRENDS

© 2017 Staravoitova Daria Pavlovna
© 2017 Filippov Anton Pavlovich
PhD in Economics, Leading Researcher
Institute of Regional Economic Research
29/16, per. Sivtsev Vrazhek, Moscow, 119002, Russia
E-mail: ipranran@mail.ru

The article shows the problems and tendencies in the formation of the institution of public procurement, as a key element of resource support, the production of public services.

Key words: public administration, contract system, contract service, budget, mixed economy, contract paradigm, resource provision.

Received for publication on 01.10.2017

**CORPORATE MANAGEMENT SYSTEM
IN THE AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX OF THE KYRGYZ REPUBLIC**

© 2017 Turgunbaev Melis Jusupjanovich
PhD in Economics
Jalal-Abad University of Economics and Entrepreneurship of the Kyrgyz Republic
30, str. Jenijok, micro district Sputnik, Jalal-Abad, 72100, Kyrgyz Republic
E-mail: turgunbaev56@mail.ru

Problems of corporate governance arose with the advent of large corporations at the turn of the 19th-20th centuries, when the process of separation of ownership and management of this property began to occur. As applied to the food industry, the basic constructions of corporate governance

are suitable and at present, including for the conditions of Kyrgyzstan. Despite the poor studying of corporate governance in the agro-industrial complex of the Kyrgyz Republic, the basic ideas of the corporate approach to management deserve interest. Therefore, the study of corporate governance is a very relevant topic. Objectives: Identification and establishment of the essence, characteristics and direction of corporate governance in the agro-industrial complex of the Kyrgyz Republic. Investigate the theoretical foundations of corporate governance, analyze the international experience of effective implementation of the corporate governance system and justify the structures and functions of corporate governance in the agro-industrial complex. In this study, using common methods of scientific knowledge in various aspects, describes directions and ways to manage the development of a modern state and development of corporate governance in the agricultural sector. Theoretical and scientifically substantiated the essence of corporate governance. The content is disclosed in its semantic, structural and functional aspects. The influence of corporate governance on the development of economic processes, such as increasing the investment attractiveness of the enterprise, attracting long-term investors, monetary and fiscal policies, as well as efficiency in the use of managerial and human resources, is examined.

Key words: corporate governance, investment, agro-industrial complex, shareholders meeting, labor resources, monetary resources, investors, integration.

Received for publication on 02.10.2017

FEATURES OF THE ATTRACTING INVESTMENT IN THE INFRASTRUCTURE OF HEALTH OF THE RUSSIAN FEDERATION

© 2017 Panova Tatiana Vladimirovna
PhD in Economics, Associate Professor of “Public policy”
Lomonosov Moscow State University
GSP-1, Leninskie Gory, Moscow, 119991, Russia
E-mail: planetaart@gmail.com

Highly depreciated fixed assets in health care, education, culture, reduced availability of social infrastructure for Russian citizens talk about the need of searching new approaches in management of infrastructure development projects. According to the Accounts Chamber depreciation fixed assets in health care is over 55 %. Health care requires about 1 trillion RUR of investments. Public-private partnership institution gives the possibility to combine experience and resources of federation and private business not only for modernization of current infrastructure but also for building new objectives from scratch. As recent experience has shown that public-private partnership in health care progresses both using the main instruments of PPP and evolving private medical organizations into the government system of obligatory medical insurance. According to expert opinion it is possible with help of PPP mechanisms to invest about 300 billion RUR from out of budget resources into modernization of health care infrastructure and about 100 billion RUR into building and maintenance of medical objects. Today over 70 PPP projects are being realized in health care sector.

Key words: public-private partnership (PPP), social infrastructure, need of investments for health care, size of attracted private investments, PPP projects in health care on federal level.

Received for publication on 04.10.2017

**INSURANCE MEDICAL COMPANIES IN THE SYSTEM OF MANAGEMENT
OF PUBLIC FUNDS OF COMPULSORY MEDICAL INSURANCE**

© 2017 Bryksina Natalia Vladimirovna

PhD in Economics, Associate Professor of Competition Law and Antimonopoly Regulation
Department

Ural State University of Economics

62/45, 8 Marta str. /Narodnoi voli, Ekaterinburg, 620144, Russia

© 2017 Leontiev Igor Leopoldovich

Doctor of Economics, Professor,
general director

OOO SMK "UMMC-Medicine"

15, Pervomaiskaia str., Ekaterinburg, 620075, Russia

© 2017 Oshkordina Alla Anatolievna

PhD in Economics, Associate Professor of Social Economy Department

© 2017 Kurdiymov Alexander Vasilievich

PhD in Economics, Head of Competition Law and Antimonopoly Regulation Department

Ural State University of Economics

62/45, 8 Marta str. /Narodnoi voli, Ekaterinburg, 620144, Russia

E-mail: nbryksina@mail.ru, lil@ugmk-medicina.ru, al2111la@yandex.ru, kurdyumov@usue.ru

The article is devoted to the analysis of financial results of the activity of insurance medical companies operating in the system of compulsory medical insurance of the Sverdlovsk region. Based on the assessment of financial and economic parameters that characterize the performance of companies in the dynamics for three years, it is proved that there are differences in the economic efficiency of large federal companies and small regional insurers. The conclusion is made on the need for a detailed analysis of the economic parameters of the CHI system for making a decision to exclude QMS from the number of CHI participants.

Key words: compulsory medical insurance, medical insurance company, territorial compulsory medical insurance fund, financing of compulsory medical insurance, expenses for conducting business, complaints, examination of the quality of medical care.

References

1. V 2015g. na deyatelnosti strakhovykh medorganizatsiy Sistema OMS poteryala 30,5 mlrd. Rubley, kotorye ne poshli na oplatu medpomoshchi. URL: http://www.ach.gov.ru/press_center/news/29021?sphrase_id=4312292.
2. Prikaz Minzdravsotsrazvitiya Rossii ot 28.02.2011 N 158H (red. ot 11.01.2017) "Ob utverzhdenii Pravil obyazatel'nogo meditsinskogo strakhovaniya". Rezhim dostupa: KonkultantPlyus.
3. Prikaz Minzdravsotsrazvitiya Rossii ot 09.10.2011 N 22082(red. ot 16.02.2017) "Ob utverzhdenii formy tipovogo dogovora o finansovom obespechenii obyazatel'nogo meditsinskogo strakhovaniya". Rezhim dostupa: KonkultantPlyus.

Received for publication on 05.10.2017

FINANCE, MONEY CIRCULATION AND CREDIT

RETAIL LOANS ARE: FORMATION OF CONDITIONS OF THE LOAN

© 2017 Ianov Vitalii Valerievich
Volga State University of Service
4, Gagarin str., Togliatti, Samarskii reg., 445677, Russia
E-mail: kaf_fin@tolgas.ru

The formation of the conditions for granting retail loans to commercial banks take into account a number of factors: the key rate of the Bank of Russia structure of credit resources of the Bank, the demand for credit by a potential Sozopolistyle. Lending to individuals, associated with higher risk, compared to legal entities, which have to analyze the creditworthiness of available official financial statements (balance sheet, income statement), and to adequately assess the financial situation of the borrower - physical persons for the Bank is rather problematic, hence, there is a need for the formation of differentiated conditions of the loan

Key words: credit terms, credit Bureau, collection of overdue debt, the solvency of the borrower, terms of the mortgage, insurance of the borrower, the differentiation conditions of the loan.

References

1. Permiakova E.V. (2016) The problems of consumer lending. *Science Symbol*, 6-1, pp. 251-252.
2. Selivanova T.A. (2016) Trends and issues in retail banking in modern Russia. *Innovative Science*, 2-2 (14), pp. 92-98.
3. Savinova V.A., Rashevsky M.A. (2016) Managing credit portfolio of commercial banks: essence and contents. *Economic Sciences*, 7 (140), pp. 112-114.
4. Visbeck E.N. (2015) The assessment of credit portfolio of the Bank according to the criterion of liquidity of credit investments. *Economic Sciences*, 7 (128), pp. 90-93.

Received for publication on 29.10.2017

WORLD ECONOMY

DEVELOPMENT OF E-COMMERCE IN BRICS COUNTRIES

© 2017 Gusarova Svetlana Anatolievna
PhD in Economics, Associate Professor
Plekhanov Russian University of Economics
36, Stremiannyi lane, Moscow, 117997, Russia
E-mail: s-gusarova@mail.ru

University Relevance of the research is connected with the fact, that the important driver of growth of the developing economies, including BRICS countries, is the development of E-commerce. This problem is important, but still insufficiently studied. Author has revealed advantages and bottlenecks and also has defined the main directions of E-commerce in BRICS countries.

Key words: BRICS countries, e-commerce, business-models B2B, B2C.

References

1. BRICS E-commerce Cooperation Initiative. BRICS, 2017. China. Available from: [http://www.ranepa.ru/images/media/brics/china2016/BRICS%20E-commerce%20Cooperation%20Initiative_final%20\(2\).pdf](http://www.ranepa.ru/images/media/brics/china2016/BRICS%20E-commerce%20Cooperation%20Initiative_final%20(2).pdf).
2. Alibaba Group. Available from: <http://www.alibabagroup.com/en/about/overview>.
3. Top-10 eCommerce Companies in the World 2017. Available from: <http://www.mbaskool.com/fun-corner/top-brand-lists/17194-top-10-ecommerce-companies-in-the-world-2017.html?start=5>.
4. Global Rus Trade. Available from: <https://www.globalrustrade.com/ru/about>.
5. B2W Digital. Available from: <http://hotsites.b2wdigital.com/relatorioanual2016/english>.
6. IndiaMart. Available from: <https://corporate.indiamart.com/about-us>.
7. Takealot. Available from: <https://www.takealot.com>.
8. New South Africa B2B Portal. Foreign Trade Online. Available from: https://www.foreign-trade.com/wholesale/New-South-African-B2B-Portal_43644.html.

Received for publication on 02.10.2017

Памятка автору

Как правильно подготовить статью
в “Экономические науки” на персональном компьютере

Материал статьи представлять *на электронную почту* x12345@bk.ru в программе Word. Должен содержать сведения об авторе с указанием полных имени и отчества, ученой степени, ученого звания и места работы и учебы на русском и английском языках, его e-mail. Необходимы аннотация на русском и английском языках. Обязателен список литературы в конце статьи на русском и английском (References) языках.

Набор текста

тип шрифта **Таймс**
размер шрифта **14 пт**
абзацный отступ 0,5 см (устанавливать
через окно “Абзац”, **не пробелами
и не табуляцией**)
межстрочный интервал “полуторный”

Набор таблиц

тип шрифта **Таймс**
размер шрифта **13 пт**
линейки внешние (рамка) 1,5 пт
линейки внутренние 0,75 пт

Набор формул

в редакторе формул
все символы прямым шрифтом

Набор ссылок на литературу (сноски)

размещение в конце статьи
(меню “Вставка” подменю “Сноска”)
тип шрифта **Таймс**
размер шрифта **12 пт**

Рисунки (графики, диаграммы)

в редакторах Word, Excel - **только черно-белые**

! Запрещается вставлять в статью сканированные рисунки (графики, диаграммы)

! Использовать стиль “Normal” или шаблон “Обычный”

*При нарушении требований к оформлению материалов
рукописи не публикуются!*

ОБРАЗЕЦ ОФОРМЛЕНИЯ СТАТЬИ

Русский вариант

О функциональной зависимости между стоимостью и ценностью

© 2017 Осипов Владимир Сергеевич
кандидат экономических наук, старший научный сотрудник
Институт экономики Российской академии наук
117218, Россия, Нахимовский пр., д. 32
E-mail: zeldner@inecon.ru

Предпринята попытка доказать функциональную зависимость между стоимостью и ценностью посредством введения новых терминологических единиц и их сопоставления - труда производства и труда потребления.

Ключевые слова: стоимость, ценность, труд производства, труд потребления, удовлетворение потребностей потребителя.

Текст

.....

¹ Ганеев А.М. Социальные последствия приватизации государственной собственности в Российской Федерации // Экономические науки. 2008. № 12 (49).

² ...

Английский вариант

About functional dependence between the cost and value

© 2017 Osipov Vladimir Sergeevich
PhD in Economics, senior researcher
Institute of Economics of Russian Academy of Sciences
32, Nakhimovski prospect, Moscow, 117218, Russia
E-mail: zeldner@inecon.ru

In the article attempt to prove functional dependence between the cost and value by means of introduction of new terminological units and their comparison - work of production and consumption work is made.

Key words: cost, value, production work, consumption work, consumer needs satisfaction, norm of reproduction of labor.

References

1. Ganeev A.M. (2008) Sotsial'nye posledstviua privatizatsii gosudarstvennoi sobstvennosti v Rossiiskoi Federatsii [Social consequences of privatization of a state ownership in the Russian Federation]. *Ekonomicheskie nauki = Economic Sciences*, 12 (49).

2. ...