

## ОБЗОР РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА ОЦЕНОЧНЫХ УСЛУГ

Павлова Ю.В.<sup>1</sup>, Скобелева Е.В.<sup>1</sup>

<sup>1</sup>*Оренбургский государственный университет, Оренбург, Россия (460026, Оренбург, пр. Победы, 13), e-mail: PavlovaUliyaV@yandex.ru*

В статье рассматривается современное состояние рынка оценочных услуг на примере Оренбургской области и проводится сравнение с российским рынком в целом с целью выявления основных направлений развития региональных оценочных компаний. Показаны структура, тенденции, проблемы регионального рынка оценочных услуг и возможные пути их разрешения. Авторами подробно описаны типы заказчиков оценочных услуг на региональном рынке и проанализирована интенсивность их обращения к оценщикам. Выявлены причины, по которым крупные клиенты не работают с региональными оценщиками. Основным методом проведения обзора явилось интервьюирование практикующих оценщиков и руководителей оценочных подразделений оренбургского рынка оценочных услуг. В качестве вывода сформулированы особенности регионального рынка, такие как однополярная структура спроса; существенная зависимость оценочного сообщества от банковского сектора; ориентация лишь на один сегмент оказания услуг; оказание давления на оценщика в процессе принятия оценочных суждений и заказная оценка с ориентиром на заданную стоимость; низкое качество оказываемых услуг; снижение темпов деловой активности, а в перспективе резкое падение спроса на оценочные услуги. В заключении даны рекомендации оценочным компаниям для успешного ведения бизнеса и повышения конкурентоспособности в существующих условиях. Наиболее существенные рекомендации касаются формирования стратегии оценочной организации, выбора вида и способов рекламы услуг и освоения новых технологий для улучшения сервиса оказываемых услуг.

Ключевые слова: рынок оценочных услуг, оценка имущества, оценщик, конкурентоспособность компаний.

## REVIEW OF REGIONAL MARKET VALUATION SERVICES

Pavlova Y.V.<sup>1</sup>, Skobeleva E.V.<sup>1</sup>

<sup>1</sup>*Orenburg State University, Orenburg, Russia (460026, Orenburg, pr.Pobedy, 13), e-mail: PavlovaUliyaV@yandex.ru*

The article discusses the current state of the market valuation services on the example of the Orenburg region and a comparison with the Russian market as a whole in order to identify the main directions of development of regional appraisal companies. Showing the structure, trends, problems of the regional market valuation services and possible ways of solving them. The authors have described in detail the types of customer valuation services in the regional market and analyzed the intensity of their appeals to the evaluators. Identified the reasons for which large clients do not work with the regional evaluators. The main method of review was interviewing practicing appraisers and managers evaluation units Orenburg market valuation services. As a conclusion formulated a specific regional market, such as the unipolar structure of demand; significant dependence of the appraisal community from the banking sector; focus on only one segment of the provision of services; putting pressure on the appraiser in making value judgments and registered with the benchmark evaluation on a given value; poor quality of services provided; slowdown in business activity and potentially sharp drop in demand for valuation services. Finally, recommendations for successful appraisal companies doing business and improve the competitiveness of the existing conditions. The most significant recommendations relating to strategy formation evaluation organization, the choice and ways to advertise services and the development of new technology to improve the quality provided services.

Keywords: valuation, market valuation services, the appraiser, the competitiveness of companies.

Сложно представить себе сферу деятельности субъектов экономики, где бы ни была востребована стоимостная оценка. Необходимость услуг по оценке различных объектов собственности связана, прежде всего, с объективной потребностью в формировании информационного фундамента для объективных рыночных отношений. Независимые

оценщики призваны обеспечить равноправие всех хозяйствующих субъектов экономики путем справедливой оценки их имущественных прав на объекты собственности при осуществлении различных сделок и операций. Значимость и актуальность этого вида деятельности не вызывает сомнений.

В современной деловой жизни открываются все новые области применения оценочных услуг, вместе с тем, растет и популярность профессии «оценщик». Как самостоятельная профессия она появилась намного позже, чем исторически возникла ее необходимость и проявилась значимость. 27 ноября 1996 года Министерство труда и социального развития РФ утвердило квалификационную характеристику по должности «оценщик (эксперт по оценке имущества)» и этот момент, как считают многие, относится к рождению самой оценочной деятельности в официальном смысле [1]. В это же время, были сформированы первые основные требования, предъявляемые к квалификации специалиста-оценщика, которые постоянно растут.

Первые оценщики в основном приходили в этот бизнес стихийно, во многом даже случайно, собственно как и формировалась сама оценочная деятельность в постперестроечный период развития России. Сейчас будущему специалисту необходимо тщательно обдумать, а стоит ли связывать свое будущее с этой отраслью, поскольку вместе с требованиями к специалисту, претендующему называться оценщиком, существенно растет и степень его ответственности за проделанную работу, в том числе материальной? Более того, для начала осуществления своей деятельности на этом поприще оценщику придется заплатить единовременные взносы для вступления и для формирования ее обязательного компенсационного фонда, а также ежегодно оплачивать взносы за членство в этой организации. Насколько оправдаются надежды оценщиков на заработок, адекватный финансовым вложениям и потраченным трудовым усилиям, зависит от текущего состояния рынка оценочных услуг и перспектив его развития.

Буквально три года назад оценщики страны испытывали радость за активизацию рынка оценочных услуг и достижение докризисных показателей. Повышение деловой активности тогда было обусловлено повышенным спросом на услуги со стороны банковского сектора и реализацией крупных проектов, одним из которых было проведение кадастровой оценки. Тогда аналитики отмечали зрелость рынка оценочных услуг [6, 7, 8, 9], осторожничая в своих оценках на перспективу. 2013 год оказался, по сути, завершением этой стадии, сводя к минимуму рост деловой активности в этом бизнесе. По мнению аналитиков, 2014 год и вовсе имеет безрадостные перспективы. Попробуем разобраться в причинах.

Одной из явных причин можно назвать дисбаланс в структуре спроса. Спрос на услуги по стоимостной оценке можно классифицировать по типам заказчиков и объектам оценки.

Принято выделять следующие типы клиентов оценочных компаний (рисунок 1):

Рис.1. Типы заказчиков оценки

В последнее время в Оренбургской области оценка объектов собственности востребована в основном физическими лицами, частными и индивидуальными предпринимателями. Крупные коммерческие предприятия уже давно ушли с регионального рынка, им удобнее обращаться по месту их фактической локализации к столичным оценщикам. «Да и оставшиеся клиенты перестают доверять местным оценщикам: слишком много некачественных отчетов было выполнено в последнее время, особенно среди новых оценщиков», отмечает Андрей Пряхин, директор оренбургской компании ООО «Оценка плюс». Организации, имеющие крупные активы, такие как ОАО «Энергосбыт плюс», ОАО «РЖД», ОАО «Газпром» и другие юридически находятся по месту регистрации головных организаций в Москве, Самаре, Челябинске и других крупных городах. Поэтому дорогостоящая оценка крупных активов зачастую выполняется не оренбургскими оценщиками. Косвенным доказательством тому является и рейтинг оценочных компаний России, составляемый аналитической компанией «Эксперт РА» [6, 7, 8, 9]. За последние три года в общероссийском рейтинге нет оренбургских оценочных компаний вообще, в рейтинге компаний Урала и Западной Сибири [2, 3, 4] – только ООО «Центр оценки ипотеки» (дважды) и ТПП Оренбургской области (один раз). Более того, в сотню компаний общероссийского рейтинга входит более 70 % компаний из Москвы и Санкт-Петербурга и менее 30 % - из

различных регионов страны. Поэтому рейтинг, составляемый «Эксперт РА», можно назвать не общероссийским, а столичным. Хотя отсутствие компании в рейтинге может быть связано только лишь с тем обстоятельством, что она не подала сведения о себе в агентство «Эксперт РА», не заявила о себе как участнике рейтинга. Однако, представители большинства оренбургских компаний уверены, что не попадут в рейтинг из-за крайне малых объемов выручки за выполняемые работы, поскольку этот показатель является решающим при формировании рейтинга. При этом многие из них и вовсе не видят в этом целесообразности: плата за включение в рейтинг существенна, требуется время на подготовку запрашиваемых документов, а отдачи нет, так как для основной массы клиентов регионального рынка оценочных услуг рейтинг не является показателем успешной деятельности компании, большинство из них даже не догадывается о его существовании.

Обязательная оценка государственного и муниципального имущества в оренбургском регионе по-прежнему мало доходна. Здесь ситуация сходна с общероссийским положением дел: тендер можно выиграть лишь по минимальным, часто заниженным ценам. Большинство оценщиков из крупных и заметных компаний города Оренбурга отмечают, что требования при выполнении оценки для государственных и муниципальных органов власти гораздо выше, чем при выполнении заказов, например, для целей ипотечного кредитования, а оплата услуг по оценке госимущества существенно меньше. По-прежнему оценщики жалуются на заказную оценку в этой сфере. Крупные компании, желающие избежать постоянного давления на оценщиков со стороны чиновников, давно перестали участвовать в госзакупках. Часто такую работу выполняют молодые оценочные компании, которые не наработали клиентской базы, довольствуясь малым, но стабильным заработком.

Отсутствие крупных предприятий, заказывающих оценку объектов собственности, на региональном рынке, обуславливает и изменения в структуре спроса по типам объектов оценки. Наибольшим спросом пользуется оценка недвижимости. В первую очередь, это наиболее популярные в Оренбургской области объекты для залога по кредитам, как для физических, так и для юридических лиц. И если в России выручка от заказов на оценку недвижимости у наиболее крупных предприятий в целом не более 40 %, то в регионе – 80 %<sup>1</sup>. На долю оценки оборудования и транспортных средств приходится около 15 % (аналогично общероссийскому показателю), остальное имущество – менее 5 % выручки оценочных компаний. Причем, по данным рейтингового агентства «Эксперт РА» наиболее успешные

---

<sup>1</sup> за исключением оценочных компаний, специализирующихся на оценке отдельных видов активов, например, транспортных средств

оценочные компании, участвующие в ежегодном рейтинге (а их, как уже выяснилось, можно в большей степени отнести к московским компаниям), имеют совершенно другое распределение выручки от выполненных услуг, что наглядно продемонстрировано на рисунках 2, 3.

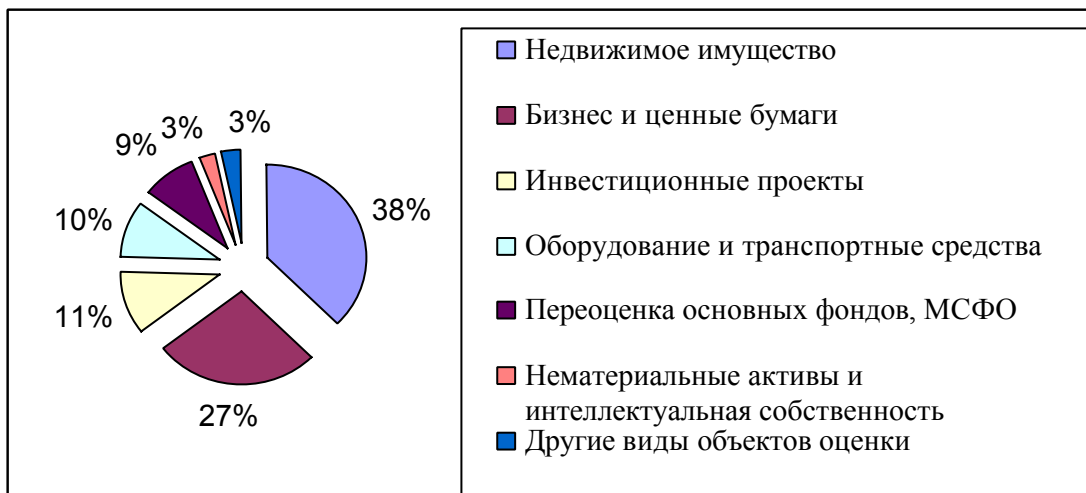


Рис. 2. Структура выручки от реализации оценочных услуг на российском рынке в 2013 году.

Источник: Рейтинговое агентство «Эксперт РА» [7]

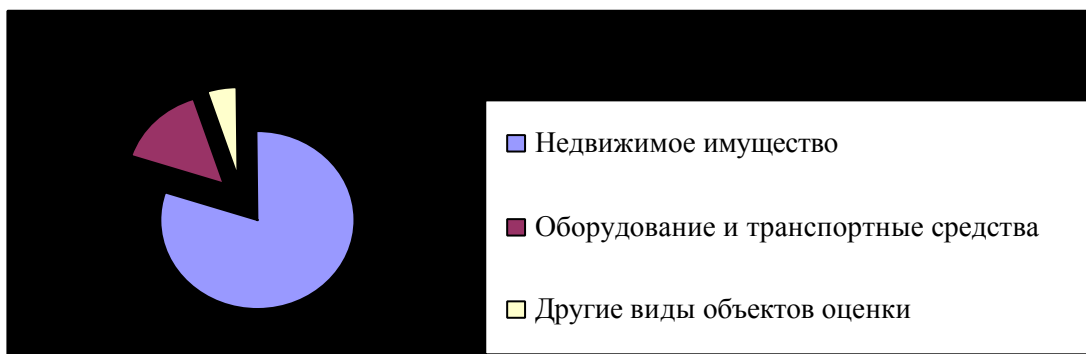


Рис. 3. Структура выручки от реализации оценочных услуг на региональном рынке в 2013 году. Источник: интервьюирование представителей оценочных компаний г. Оренбурга

Большая доля заказов на оценку недвижимости в общероссийских масштабах обусловлена выполнением кадастровой оценки. Когда пик ее выполнения пришелся на 2012 год, на долю недвижимости пришлось около 52 % выручки оценщиков, в 2013 году произошло резкое снижение – до 38 % [7]. На региональном рынке таких скачков не было по двум причинам. Во-первых, согласно проведенному аукциону, кадастровую оценку земель населенных пунктов выполняло лишь научно-производственное предприятие ООО «ГИПРОЗЕМ» (Оренбург), а других категорий земель – ООО НПФ «Недра» (Челябинск). Следовательно, на региональном рынке ведущие оценочные компании не ощутили ни резкого

повышения выручки от кадастровой оценки земель Оренбургской области, ни резкого ее снижения после небывалого роста. И все же необходимость оспаривания кадастровой стоимости временно повлияла на рост спроса на услуги по оценке недвижимости. Если в 2012 году в арбитражный суд было подано 53 иска о признании рыночной стоимости земельных участков вместо завышенной кадастровой стоимости, то за 2013 год – 582 иска [5]. Для обращения в суд истцу необходимо при себе иметь отчет о рыночной стоимости его земельного участка и экспертное заключение на этот отчет. Поэтому клиент, оспаривающий кадастровую оценку, дважды обращается к услугам оценщиков по одному случаю. В начале 2014 года обращения к оценщику «за оспариванием» также нередки. Однако, в результате утверждения в июле текущего года новых изменений к федеральному закону «Об оценочной деятельности в РФ», согласно которым экспертное заключение готовит не любой другой оценщик, как это было ранее, а саморегулируемая организация оценщиков, в которой состоят исполнители работ по оценке недвижимости для оспаривания кадастровой стоимости, стоимость работ по экспертизе увеличилась в несколько раз. Вследствие этого число исков в суд по вопросу оспаривания кадастровой стоимости в ближайшее время должно существенно сократиться. Заинтересованными в этой процедуре останутся лишь собственники и арендаторы земельных участков, имеющих многомиллионную стоимость, а таковых в Оренбургской области не много. Поэтому многие оценщики предвидят резкое снижение выручки от этой сферы деятельности в самое ближайшее время.

Во-вторых, ослабление реального сектора экономики в 2013-2014 году и повышение ставок по кредитам, в т.ч. ипотечным, повлекло снижение спроса на оценку недвижимости. У многих региональных компаний основная часть заказов на проведение оценки обусловлена требованиями банков. «Около 90 % всех случаев оценки – это оценка для принятия решения о выдаче кредитов банками», - говорит Евгения Руденко, оценщик ООО «Промоценка». Очевидно, что региональные оценочные предприятия очень существенно зависят от банковского сектора и любое негативное изменение в этом секторе влечет снижение их деловой активности.

Привязка регионального рынка оценочных услуг к банковскому сектору экономики двояко отражается на качестве услуг по оценке. С одной стороны, качество растет, так как не каждая компания может быть аккредитована банком для выполнения оценочных услуг. Эксперты залоговых отделов банков выдвигают повышенные требования к оценочным отчетам, тщательно проверяют любой отчет. По неофициальным сведениям работников залоговых отделов в среднем около 90 % выполненной работы, с точки зрения банковского

эксперта, является некачественной, не соответствующей законодательству об оценочной деятельности и возвращается на доработку. Причем, в 80 % случаев эти нарушения связаны не только с несоблюдением формальных критериев составления отчета и описания объектов оценки, а искажением и неправильным применением методики оценки, влекущем изменение результата после устранения замечаний.

С другой стороны, оценка для банков зачастую поставлена на поток, мешая оценщику получать всестороннее развитие в стратегическом смысле, качественно осваивать новые направления. Например, в большинстве оценочных компаний Оренбурга оценивают бизнес и ценные бумаги менее 5 раз в год, а нематериальные активы и объекты интеллектуальной собственности – менее одного раза в пять лет. Возможно, крупные клиенты, осознавая эту ситуацию, и уходят на столичный рынок, порой даже переплачивая за ту же услугу.

В большинстве случаев постановка заказов на поток устраивает оценщиков, так как это обуславливает минимально гарантированную оплату в условиях постоянного демпинга. От искусственного занижения цен страдают как на региональном, так и на столичном рынке оценочных услуг. И это несмотря на то, что повышения расценок не было уже довольно давно. По словам Андрея Пряхина, оценщики Оренбургской области работают по расценкам 2007 года, а их повышение сразу повлечет снижение и без того низкого спроса. Снижать или сдерживать цены на услуги вынуждает высокая конкуренция. Чтобы остаться на плаву, они вынуждены снижать цену до максимально возможного уровня. «Хоть и идут разговоры об ужесточении борьбы с демпингом в виде внеплановых проверок отчетов оценщика, все равно многие компании сегодня просто выживают за счет снижения стоимости своих услуг», - поясняет генеральный директор московской фирмы «Оценка бизнеса и консалтинг» Даниил Слуцкий [9].

На региональном рынке труда очень популярна профессия оценщика, ведь многие убеждены в ее крайней необходимости. Поэтому из года в год число новых оценщиков только растет. На вновь образованных оценочных компаниях, зачастую выполняющих услуги не вполне качественно, но быстро, в основном и лежит вина за демпинг. Их цель – быстрое завоевание рынка, пусть даже порицаемыми обществом способами. «Так было и будет всегда, - поясняет Светлана Бреднева, директор оренбургской компании ООО «Центр оценки ипотеки», - как им противостоять, не знает все оценочное сообщество».

Из-за сложившейся ситуации руководители оценочных компаний вынуждены снижать плановую рентабельность. Оценочный бизнес в регионе со временем становится мало доходным. «Чтобы выплатить заработную плату на прежнем уровне своим сотрудникам,

мы вынуждены отказаться от части прибыли и работаем практически на уровне безубыточности, стараясь при этом повышать производительность труда», - рассказывает Андрей Пряхин. Для инвестора оценочная компания в регионе как бизнес вообще не представляет интереса, даже если у нее уже сложившаяся годами хорошая деловая репутация, и завоеванная клиентская база.

Рост количества выполняемых отчетов за те же деньги отмечает большинство оценщиков регионов. Крупные компании снабжают своих сотрудников специальным программным обеспечением, позволяющим существенно сократить рабочее время на выполнение заказа. Однако, для мелких компаний, а их в оренбургском регионе - большинство, программное обеспечение «не по карману». Так стоимость недорогого автоматизированного комплекса по оценке недвижимости, обновляемого раз в полгода, более чем в 3-5 раз превышает месячную зарплату оценщика Оренбурга. Для столичных компаний это не существенные затраты, так как уровень заработной платы столичного оценщика начинающего уровня также в 3-5 раз выше оплаты труда оценщика оренбургского региона, т.е. сопоставим со стоимостью программного продукта по оценке одного типа объекта.

Итак, сказанное выше позволяет сделать вывод о стагнации и бесперспективности регионального рынка оценочных услуг. Выход из тупиковой ситуации могут найти лишь крупные конкурентоспособные компании. Как повысить конкурентоспособность регионального оценочного бизнеса? На этот вопрос большинство руководителей отвечают однозначно: снижать стоимость услуг. Но большинство компаний и так работают на уровне безубыточности. При этом очевидно желание оценочного сообщества прекратить демпинг. В этом случае остается использовать только неценовые факторы повышения конкурентоспособности.

Одним из таких факторов является расширение направлений деятельности, специализация на других видах оценки. Например, отсутствие у региональных компаний выручки по оценке нематериальных активов обычно связано с неготовностью и отказами самих оценочных компаний в проведении такой оценки, т.к. большинство оценщиков просто не знают, как это сделать. Мы рекомендуем повышать свою квалификацию в этой и других областях оценки путем посещения семинаров, конференций, курсов, организованных ведущими специалистами. Сегодня стоит вкладывать в развитие интеллектуальных качеств и квалификации оценочного персонала, чтобы в перспективе рассчитывать на наиболее крупные заказы по оценке нетривиальных объектов.

Повышать конкурентоспособность региональной компании можно также путем



расширения осведомленности потенциальных потребителей. На оренбургском рынке у представителей экономических служб предприятий есть возможность выбрать оценщика по следующим сценариям, расположенным в порядке уменьшения вероятности:

- по рекомендации знакомых;
- по случайному выбору одной из первых компаний, стоящих в списке (например, аккредитованных оценщиков в банке) или справочнике адресов и телефонов;
- анализ минимальной цены за запрашиваемые услуги;
- анализ рекламных источников.

Реклама, как источник, побуждающий обратиться в конкретную компанию, незаслуженно стоит на одном из последних мест. На региональном рынке это один из недооцененных источников повышения осведомленности об оценочной организации. Массово в Оренбурге рекламой пользуются лишь оценщики транспортных средств, да и то в виде информационных щитов и растяжек. Собственно большинство из них рекламируют оказание комплексных услуг по обслуживанию и сервису транспорта, в том числе проведению оценки. Остальные оценщики ограничиваются созданием Интернет-сайта и включением организации в каталоги, телефонные и отраслевые справочники. Между тем, для оценочной организации считаем наиболее действенной рекламу в сети Интернет, информационные сообщения на брифингах и конференциях, на телевидении и радио, в транспорте и сувенирную рекламу (например, календари, канцтовары и пр.).

Большинство оценщиков региона отмечают, что клиенты обращаются к их услугам только в случае крайней необходимости, то есть в тех случаях, когда оценка является обязательной в силу закона или при кредитовании. Между тем на столичном рынке активно реализуются такие задачи оценки, как взносы в уставный капитал, заключение внутригрупповых сделок, переоценка активов для оптимизации налогообложения, изменения структуры баланса, повышения кредитного статуса, отражения реальной стоимости активов для информирования собственников и инвесторов, оценка для принятия различных управленческих решений и т.д. Это связано с ростом осведомленности и экономической грамотности клиентов столичного рынка, чего не скажешь о заказчиках оценки в регионе. Большинство из них просто не знают и не могут оценить выгоды от проведения стоимостной оценки и возможности управления имуществом на ее основе. По словам Светланы Брендновой, руководство региональных компаний рассуждает так: зачем тратить деньги на оценку, если экономисты и менеджеры компании сами могут принять управленческое решение? Даже ведущие компании области за оценкой для принятия управленческих решений

обращаются крайне редко – не более 5 раз за 10 лет.

Однако, возможностей приложения стоимостной оценки гораздо больше, чем используется на практике в регионах. Убеждения путем организации контактной рекламы в виде конференций и брифингов для представителей малого и среднего бизнеса – один из способов повышения клиентской осведомленности в этой области. Необходимо организовать рекламу даже не конкретной оценочной компании, а оценочной деятельности в целом как вида услуг.

Таким образом, для регионального рынка оценочных услуг характерны следующие особенности:

- однополярная структура спроса: превалирует оценка недвижимости для целей ипотечного кредитования, практически отсутствует оценка бизнеса, ценных бумаг и объектов интеллектуальной собственности, в том числе для принятия управленческих решений;
- существенная зависимость оценочного сообщества от банковского сектора с точки зрения развития качественных услуг и формирования спроса;
- отсутствие крупных заказчиков, преимущественно мелкий бизнес и физические лица в качестве клиентов;
- оказание давления на оценщика в процессе принятия оценочных суждений и заказная оценка с ориентиром на заданную стоимость;
- поточная низкокачественная оценка в подавляющем большинстве;
- ценовой демпинг;
- снижение темпов деловой активности, а в перспективе резкое падение спроса на оценочные услуги.

Избежать финансовых потерь в этих условиях поможет в первую очередь выбор стратегии развития компании: ориентация на различные направления оценки или узкая специализация на оценке одного вида объектов собственности и оказание смежных услуг в комплексе. Действенная адресная реклама конкретной компании и оценочной деятельности в целом – это второй аспект повышения конкурентоспособности компании. И, наконец, третье направление развития оценочных компаний – освоение новых технологий, программного обеспечения и Интернет – пространства путем создания специальных виджетов для заказа оценки онлайн и получения предварительных консультаций. В перспективе лишь те компании, которые учитывают эти направления развития, будут иметь возможность успешно работать на региональном рынке оценочных услуг.

## Список литературы

1. Покрытан Л.А. Становление и развитие рынка оценочных услуг в России [Электронный ресурс] // Государственное управление. Электронный вестник. – Выпуск № 37. Апрель 2013 г. – URL: [http://e-journal.spa.msu.ru/uploads/vestnik/2013/vipusk37.\\_aprel\\_2013\\_g.\\_/problemi\\_upravlenija\\_teorija\\_i\\_praktika/pokrytan.pdf](http://e-journal.spa.msu.ru/uploads/vestnik/2013/vipusk37._aprel_2013_g._/problemi_upravlenija_teorija_i_praktika/pokrytan.pdf)
2. Рейтинг оценочных компаний Урала и Западной Сибири по итогам 2011 года [Электронный ресурс] // АЦ «Эксперт-Урал» 2.07.2012 г. URL: <http://www.expert-ural.com/analytics/ratings/rejting-ocenocnih-kompanij-urala-i-zapadnoj-sibir-2.html>
3. Рейтинг оценочных компаний Урала и Западной Сибири по итогам 2012 года [Электронный ресурс] // АЦ «Эксперт-Урал» 1.07.2013. URL: <http://www.expert-ural.com/2-322-12693/>
4. Рейтинг оценочных компаний Урала и Западной Сибири по итогам 2013 года [Электронный ресурс] // АЦ «Эксперт-Урал» 30.06.2014. URL: <http://expert.ru/ratings/rejting-otsenocnyih-kompanij-urala-i-zapadnoj-sibiri-po-itogam-2013-goda/>
5. Синочкин Д. Промахнулись с оценкой // Недвижимость и строительство Петербурга, 21.04.14 г. – № 16. – С.15
6. Ханферян В. Оценкам становится хуже / Варган Ханферян // Эксперт, 2013. – № 26. – С. 74-83.
7. Ханферян В. Рейтинг оценочных компаний России, 2013 [Электронный ресурс] / Варган Ханферян // URL: [http://raexpert.ru/ratings/appraising\\_potential/2013/](http://raexpert.ru/ratings/appraising_potential/2013/)
8. Ханферян В. Удовлетворительная оценка / Варган Ханферян // Эксперт, 2011. – № 25. – С. 84-93.
9. Ханферян В. Фабрика оценки / Варган Ханферян // Эксперт, 2012. – № 25. – С. 94, 96-106.

### Рецензенты:

Лапаева М.Г., д.э.н., профессор, заведующий кафедрой региональной экономики Оренбургского государственного университета, г.Оренбург;

Балтина А.М., д.э.н., доцент, заведующий кафедрой финансов Оренбургского государственного университета, г.Оренбург.