

Содержание

НОВЫЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ УКЛАД: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Глобальный финансовый пузырь в преддверии нового технологического уклада. *Динец Д.А.* 2

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ

Жизненный цикл малого инновационного предприятия. *Асадуллин М.Н., Ахмадеев А.М.* ... 6
Эффективность технологических инноваций предприятий в регионах Российской Федерации. *Нижегородцев Р.М., Петухов Н.А.* 11
Анализ развития инновационного потенциала региона на примере Республики Марий Эл. *Беляева М.А., Шулегов В.И.* 16

УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

Процесс анализа оценки активов и финансовых рисков с учётом временного горизонта инвестирования. *Саламов С.Д.* 21
Торможение инвестиционного процесса в Приморском крае. *Федоров И.В.* 25
Инвестиционный механизм в системе регулирования структурных пропорций экономики. *Евсеев О.С.* 30
Проблема идентификации финансового пузыря на фондовых рынках. *Нетунаев Е.Б.* 34
Анализ финансового состояния банковских институтов. *Киризева А.С.* 42

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Формы государственного представления денежной системы. *Волков Д.В.* 48
Социально-экономические составляющие бизнеса. *Лавриненкова Е.О.* 53
Монополизация российской экономики: подходы к проблеме и ее решению. *Котлярова Н.А., Семенов Д.И.* 56

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Кооперация в налоговой политике в рамках Евразийского экономического Союза. *Абдуллаева Ж.А.* 59
Контроль в государственных и муниципальных закупках в РФ и в ФРГ: компаративный анализ. *Панкова Л.Н.* 64
Роль горной ренты во внутренней и внешней политике государств. *Волков И.В.* 67
Современное развитие Российского Северо-Востока и его интеграция в мировую экономику. *Ларионов А.А.* 76
Перспективные направления развития сельского хозяйства в Согдийской области. *Гуфранов Д.Н.* 79
Роль суверенных фондов в обеспечении устойчивой международной конкурентоспособности Казахстана через призму концепции «пяти капиталов». *Келимбетов К.Н.* 84
Тенденции и перспективы развития солнечной энергетики в Индии. *Карлов А.А., Рева А.Р.* 88
Современные российские ТНК: анализ позиций в товарных секторах рынка. *Иванова С.В., Нечаев С.Ю.* 93

ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ

Малые экономические формы самоорганизации населения как фактор развития. *Егоров В.Г.* ... 98
Моделирование системы поддержки оптимизации логистических цепочек поставок. *Жук М.А., Цыганова И.А.* 104
Развитие противодействия коррупции в сфере закупок на основе управленческих решений. *Гладилина И.П., Антипова Ю.О.* 109
Инструменты обеспечения деловой активности и результативности персонала в условиях реализации стратегии изменений организации. *Полова Т.А., Гусев Ю.В.* 111

ЭКОНОМИКА ОТРАСЛЕЙ И РЕГИОНОВ

Контроль маркетинговой политики банка. *Пашков Р.В., Юденков Ю.Н.* 116
Концептуальные подходы обеспечения экономической безопасности регионов. *Демьяненко А.Е.* 122
Осуществление закупок у субъектов малого предпринимательства (на примере города Москвы). *Исаевич А.И.* 126
Инновационное развитие химического комплекса России – кластер фармацевтического производства: системный анализ и инфографика. *Киселев В.М., Савинков С.В.* 129
Баланс интересов в налоговой политике нефтяного сектора: потребности государства и возможности нефтепользователей. *Черняев М.В., Кириченко О.С.* 135
Анализ системы информатизации государственного управления здравоохранением в Московской области. *Савинов Т.Х., Михеев М.А.* 139
Специфика рисков страхового рынка России. *Камальдинова Т.В.* 144
Современные проблемы организации хозяйственной деятельности массовой физической культуры в Российской Федерации. *Садыков А.З.* 150
Основные направления развития системы налогообложения малых нефтяных компаний России. *Шейкин А.Г., Смирнова Н.В.* 153
Значение сельской местности в жизни современной России. *Мумладзе Р.Г., Иванова Н.М., Быковская Н.В.* 157

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Построение беспроводных сенсорных систем с требуемой зоной покрытия. *Черепанов А.Н., Тыщенко И.С., Попова М.А., Вахнин Д.О.* 161
Методологические подходы к формированию поправок на степень контроля при оценке рыночной стоимости пакетов акций компаний. *Андреанова Ю.В.* 166
К теоретическим основам методологии композиционных представлений многослойных материалов. *Шапкарин И.П., Шпачкова А.В.* . 172
К вопросу о конфигурировании территориально-отраслевых товаропроводящих структур в агропрмышленном комплексе региона: инструментарий логистики. *Рахимова Б.Х., Тасуева Т.С.* 175
Теоретические аспекты устойчивого социально-экономического развития приграничных территорий. *Антонюк В.С., Корниенко Е.Л.* . 181
Инновационная безопасность экономической системы. *Серебренников С.С.* 184
Производство хлеба как высокотехнологичное промышленное производство. *Дротиков М.А.* 188
Некоторые рекомендации доения коров на роботизированных доильных установках. *Федосеева Н.А., Санова З.С., Анянueva Е.В.* ... 192
Инновационные формы обучения в практике преподавания в вузе. *Ладогина А.Ю.* 195
Рекламный процесс в XXI веке: симуляция взамен оригинала. *Петушкова Е.В.* 199
Анализ некоторых аспектов деятельности ИР-служб компаний и профессионально-квалификационных требований к ее специалистам при выходе компаний на IPO. *Кутыркина Л.В., Кутянская К.И., Самойленко И.С.* 202
Модель развития промышленного комплекса России на основе регулирования рынка инноваций отраслевой экономической системы. *Филатов В.В.* 208
Аспекты учения о личности в очерке И.П. Четверикова «Критический индивидуализм в русской философии». *Сизинцев П.В.* 212

Журнал входит в Перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертации на соискание ученой степени доктора и кандидата наук

Свидетельство о регистрации

ПИ № ФС77-63555 от 30 октября 2015 г.
Учредитель: ООО «Русайнс»

Редакционный совет:

Абдикеев Н.М., д.т.н., проф., зам. проректора по научной работе (Финуниверситет); **Геронина Н.Р.**, д.э.н., проф., ректор (Московский банковский институт); **Гусев Б.В.**, чл.-корр. РАН (президент РИА); **Демьянов А.А.**, д.э.н. (зам. директора Департамента транспортной безопасности Минтранса РФ); **Егоров В.Г.**, д.и.н., проф., первый зам. директора (Институт стран СНГ); **Елькин А.И.**, д.ф.-м.н., проф. (РИА); **Конотопов М.В.**, д.э.н., проф., зам. завкафедрой (кафедра ЭТ ИЭ РАН); **Куртин А.В.**, к.э.н., доц., первый зам. пред. правления (ПФР); **Левин Ю.А.**, д.э.н., проф. (МГИМО); **Лёвин Б.А.**, д.т.н., проф. (ректор МИИТ); **Никитин А.А.**, д.э.н., проф., ген. директор (ЗАО «Парижская коммуна»); **Новицкий Н.А.**, д.э.н., проф., зав. сектором (ИЭ РАН); **Пилипенко П.П.**, д.э.н., проф., ректор (Институт международного права и экономики им. А.С. Грибоедова); **Сильвестров С.Н.**, д.э.н., проф., засл. экономист РФ, зав. кафедрой "Мировая экономика и международный бизнес" (Финуниверситет); **Соколова Ю.А.**, д.т.н., проф., ректор (Институт экономики и предпринимательства); **Челноков В.В.**, д.т.н. (РИА)

Международный совет:

Ари Палениус, проф., директор кампуса г. Керва Университета прикладных наук Лауреа (Финляндия)
Джун Гуан, проф., зам. декана Института экономики и бизнес-администрирования, Пекинский технологический университет (Китай)
Лай Дешенг, проф., декан Института экономики и бизнес-администрирования, Пекинский технологический университет (Китай)
Марек Вочозка, проф., ректор Технико-экономического института в Чешских Будейовицах (Чехия)
Она Гражина Ракаускене, проф., Университет им. Миколаса Ромериса (Литва)

Редколлегия:

Дегтева О.А., к.э.н., доц., первый проректор (НОУ ВПО «КИГИТ»); **Зверев О.А.**, д.э.н., проф., проректор (Московский банковский институт); **Кабакова С.И.**, д.э.н., проф. (НОУ ВПО «ИМПЭ им. А.С. Грибоедова»); **Камаев Р.А.**, д.э.н., доц. (зам. префекта ЮЗАО г. Москвы); **Касаев Б.С.**, д.э.н., проф. (Финансовый университет при Правительстве РФ); **Конотопов М.В.**, д.э.н., проф., засл. деят. науки РФ, зам. завкафедрой (ИЭ РАН); **Ларионов А.Н.**, д.э.н., проф., ген. директор (ООО «НИЦ «Стратегия»); **Лебедев Н.А.**, д.э.н., проф., в.н.с. (Институт экономики РАН); **Носова С.С.**, д.э.н., проф. (НИЯУ МИФИ); **Сулимов Ю.А.**, к.э.н., доц.; **Тихомиров Н.П.**, д.э.н., проф., засл. деят. науки РФ, завкафедрой (РЭУ им. Г.В. Плеханова); **Шапкарин И.П.**, к.т.н., доц. (ФГБОУ ВПО «МГУДТ»); к.э.н.; **Шилин А.Н.**, к.э.н., с.н.с. (ГАОУ ВПО МГИИТ им. Сенкевича)

Главный редактор:

Конотопов М.В.
Заместитель главного редактора:
Сулимов Ю.А.
Ответственный секретарь:
Сокольников М.А.

Адрес редакции: 117218, Москва, ул. Кедрова, д. 14, корп. 2

Сайт: www.innovazia.ucoz.ru E-mail: innovazia@list.ru

Отпечатано в типографии ООО «Русайнс», 117218, Москва, ул. Кедрова, д. 14, корп. 2
28.12.2016. Тираж 300 экз. Свободная цена

Все материалы, публикуемые в журнале, подлежат внутреннему и внешнему рецензированию

Глобальный финансовый пузырь в преддверии нового технологического уклада

Динец Дарья Александровна

к.э.н., доцент, доцент кафедры «Финансы и бухгалтерский учет», Иркутский государственный университет путей сообщения, dardinet@gmail.com

Смена технологических укладов обычно сопровождается выведением мощными финансовыми пузырями, возникающими на фоне кризиса перепроизводства. В статье предпринята попытка идентифицировать возникающий финансовый пузырь, определить его основные характеристики и механизм распространения. Показано, что особенностью современного этапа развития является развитие глобального финансового пузыря в транзакционном секторе США. Проанализирована структура и динамика портфельных инвестиций, на основании чего сделан вывод о том, что международные союзы стран усугубляют концентрацию ликвидности на рынках США, привязку национальных валют к доллару и вовлеченность всех стран в возникающий финансовый пузырь. Основным выводом исследования состоит в том, что финансовый кризис после схлопывания финансового пузыря через зависимость всех стран от американского финансового рынка и доллара распространится на глобальную финансовую систему. Ситуация может усугубляться высоким удельным весом нематериальных активов и их неконтролируемым обесценением при схлопывании финансового пузыря. Кроме того, показано, что в случае нового финансового кризиса страны АТЭС будут вынуждены монетизировать убытки США, а потери стран ЕС, главным образом, будут воплощены в балансовых убытках от обесценения активов.

Ключевые слова. Финансовый пузырь, транзакционный сектор, смена технологических укладов, капитализация, портфельные инвестиции

В предыдущих работах [2,3] было показано, что смена технологических укладов сопровождается выводом ликвидности вследствие одновременного кризиса перепроизводства и схлопывания финансового пузыря. По особенностям и охвату финансового пузыря можно сделать вывод о том, каким образом будут финансироваться разработки технологических инноваций, необходимых для коммерциализации достижений ядра нового уклада. Следуя этой логике, можем предположить, что основанием движения фиктивного капитала в шестом укладе станет транзакционный сектор. То есть, можно предположить, что научные достижения и промышленные инновации будут финансироваться за счет монетизации сферы финансовых услуг и прочих услуг по организации транзакций при условии высокого уровня их добавленной стоимости. Высокий уровень добавленной стоимости обеспечит ликвидность акций, что создаст глубину рынка и возможности для расширения сферы инвестирования. Соответственно, очередной финансовый пузырь можно ожидать именно в транзакционном секторе, главным образом, в секторе финансовых услуг.

Для подтверждения этой гипотезы обратимся к статистике глобальных перемещений фиктивного капитала (портфельных инвестиций) в разрезе основных стран, экспортирующих (рис. 1) и импортирующих (рис. 2) фиктивный капитал.

Принято считать, что портфельные инвестиции для достижения экономического роста за счет глобальных перемещений капитала осуществляются из стран с высоким уровнем добавленной стоимости и высокой долей ВВП, приходящегося на услуги, в страны с высокой долей ВВП, приходящегося на промышленное производство. За счет такого перераспределения экономически развитые страны увеличивают добавленную стоимость, а развивающиеся страны наращивают промышленный и финансовый потенциал для перехода в группу развитых стран [5]. Однако фактически дело обстоит несколько иначе (рис. 2)

Видно, что к концу анализируемого периода степень концентрации фиктивного капитала немного ослабевает, и возрастает доля «прочих» стран среди получателей потоков фиктивного капитала. Однако при ближайшем рассмотрении оказывается, что среди стран-получателей высокий удельный вес имеют офшорные британские острова, а также европейские страны, не вошедшие в лидеры по привлечению фиктивного капитала. Ни о каких инвестициях с целью диверсификации географии размещения средств речи при этом не идет. Основная масса глобальных капиталов перемещается исключительно со спекулятивными целями, образуя глобальную сеть транзакций по передвижению ликвидности через балансы инвесторов в одних и тех же странах.

Из этого следуют такие выводы:

1) транзакционный сектор действительно станет способом финансирования вложений в следующий уклад просто по той причине, что в нем сосредоточена и постоянно обращается глобальная ликвидность – 60% мирового ВВП;

2) система транзакций по глобальному перемещению капитала за последние 15 лет сформировала мировую финансовую систему с абсолютно зависимыми друг от друга балансами крупных экономик. То есть, перемещения капиталов между одними и теми же странами по одним и тем же каналам обеспечили глобальную корреляцию между активами и пассивами в разных странах. Совершенно неудивительно, что возникающие при этом финансовые пузыри мгновенно распространяются по всему миру – к этому приводит требование диверсификации инвестиций при условии, что все инвесторы диверсифицируют свои портфели сходным образом [1]. В итоге, используя терминологию М. Спенса, можно заключить, что возрастают системные риски [5], что приводит к формированию глобального пузыря, который затрагивает балансы всех стран, вовлеченных в международное движение капиталов.

Далее, следуя той же логике, нами была предпринята попытка ранжировать глобальные потоки капиталов в соответствии с долей услуг в ВВП соответствующей страны. Такое ранжирование не привело к выявлению устойчивой тенденции, то есть, гипотеза о том, что международное движение капиталов определяется структурой

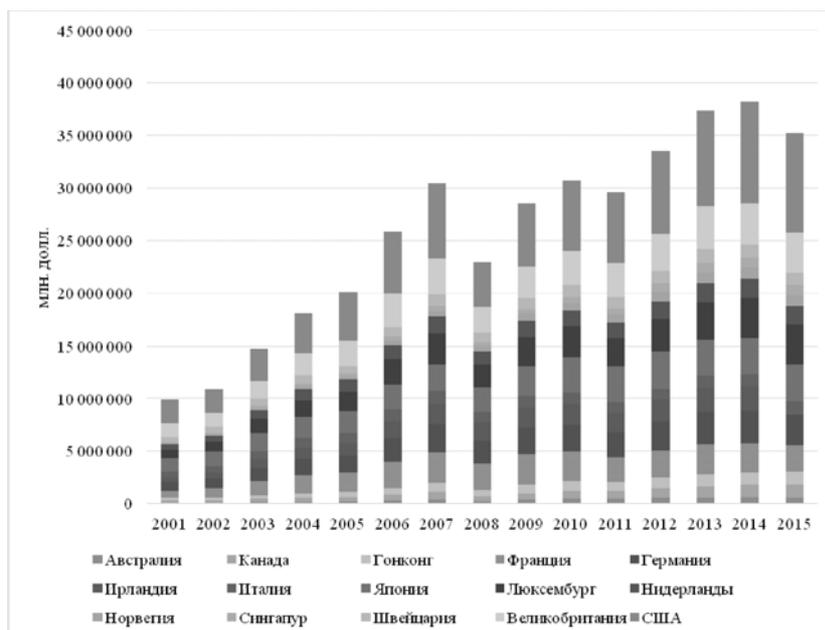


Рис. 1. Основные экспортеры фиктивного капитала [10]

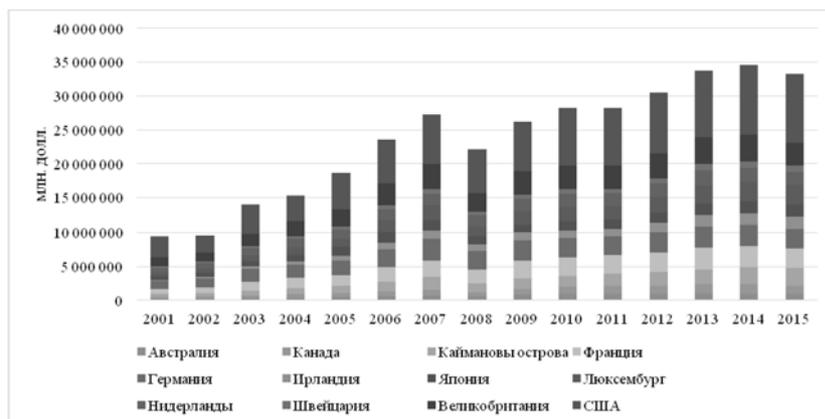


Рис. 2. Основные импортеры фиктивного капитала [10]

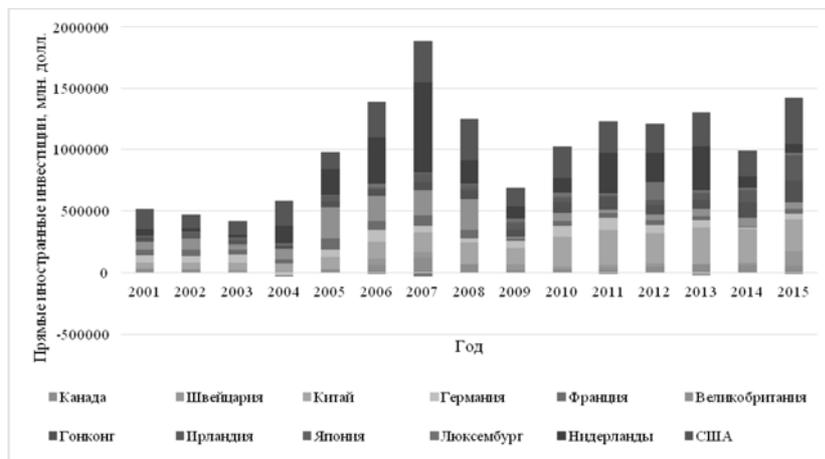


Рис. 3. Динамика прямых иностранных инвестиций [9]

добавленной стоимости в развитых и развивающихся странах, не подтвердилась. То есть, капиталы не устремляются их развитых стран в развивающиеся с целью создания в последних производ-

ственной инфраструктуры для аутсорсинга трудоемких операций.

Более того, если рассмотреть динамику притоков прямых иностранных инвестиций, то можно обнаружить, что в

денежном выражении они на порядок отстают от портфельных инвестиций (рис. 3)

Если обратить внимание на шкалу измерения, то обнаруживается отставание прямых иностранных инвестиций от потоков фиктивного капитала в среднем в 30 раз при сохранении общей тенденции направления средств (за исключением добавления в последнюю выборку Китая). Иными словами, глобальное перемещение капиталов никоим образом не согласуется с целями международного разделения труда, и не имеет никакой связи с реальным процессом инвестирования. Кроме того, представляется, что и часть прямых иностранных инвестиций, в конечном счете, направляется на совершенствование инфраструктуры транзакционного сектора: по данным Бюро экономических исследований США неуклонно растет доля инвестиций в информационные технологии и программное обеспечение для бизнеса и коммуникаций [8]

Страны, инвесторы и рынки которых обладают достаточным арсеналом спекулятивных процентных и валютных инструментов, формируют цепочки потоков капитала, не ориентируясь на высокую добавленную стоимость, либо структуру ВВП. Капиталы перемещаются под влиянием возможностей регулятивного и налогового арбитража и развитой инфраструктуры финансового рынка (возможности использования финансовых инноваций, сложных продуктов и быстрого вывода средств). При этом реальный инвестиционный процесс остается «побочным продуктом» перемещений ликвидности. Рассмотрим далее межстрановую структуру крупнейших портфельных инвестиций 2015 года (рис. 4)

На рисунке явно прослеживается роль Соединенных Штатов как мирового финансового центра. Несмотря на то, что это обстоятельство — давно известный факт, следует сделать важную оговорку. Данный рисунок иллюстрирует роль различных групп стран в формировании глобального финансового пузыря. Явно бросаются в глаза три группы стран: Объединенная Европа, АТЭС и прочие страны. Видно, что страны, представляющие Европу, размещают средства в хорошо диверсифицированный портфель, чему, очевидно, способствует глубина европейской интеграции. Напротив, страны, входящие в АТЭС (Гонконг, Япония, Канада), в большей степени зависят от США, а риски диверсифицируют через офшорные юрисдикции (Каймановы острова).

Прочие страны (главным образом, развивающиеся) зачастую имеют привязку валюты к доллару, либо располагают масштабными долларовыми резервами, поэтому глобальные потоки фиктивных капиталов в США и обратно, для этих стран окажутся существенными.

Финансовая архитектура глобальных потоков капитала работает таким образом, чтобы большинство транзакций осуществлялось с помощью американских рынков и были напрямую деноминированы, либо привязаны к американскому доллару, этой цели, как представляется, подчинено и создание международных союзов и организаций, и спекулятивные атаки, вынуждающие страны накапливать долларовые резервы, либо принимать требования Вашингтонского консенсуса для возможности получения помощи от МВФ.

Динамика резервов (без учета золота) позволяет сделать однозначный вывод о том, что страны, входящие в АТЭС, во главе с Китаем, накопили на сегодняшний день огромные запасы ликвидности, которые во многом определяют высокий удельный вес их портфельных инвестиций, размещенных на американском рынке (рис. 5)

Видно также, что в страны-лидеры по накоплению резервов вошли только две европейские страны – Люксембург и Швейцария, транзакционный сектор которых, очевидно, развит на высочайшем в Европе уровне.

Для подтверждения нашей гипотезы о наличии финансового пузыря именно в транзакционном секторе рассмотрим структуру капитализации американского рынка (рис. 6).

Высокий удельный вес финансов и информационных технологий подтверждает нашу гипотезу о нарождающемся финансовом пузыре в транзакционном секторе, но, кроме того, график показывает чрезмерную закрепитованность промышленности, производства потребительских товаров, операций с недвижимостью и коммунальных услуг. Кредитный пузырь на фоне перепроизводства может вызвать серьезные балансовые убытки инвесторов по всему миру.

Итак, рассмотренная международная статистика позволяет сделать вывод о том, что вложения в ядре зарождающегося технологического уклада будут финансироваться за счет горизонтальных связей глобального транзакционного сектора. Однако, приведенные иллюстрации доказывают то, что такая ситуация чревата переплетением балансов инвесто-

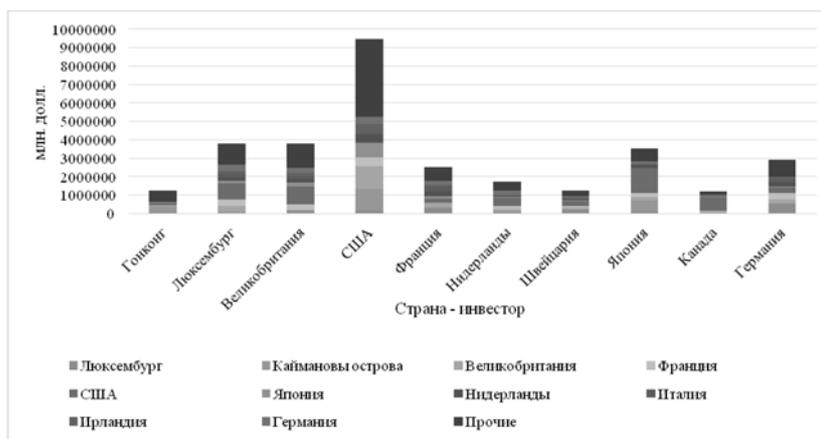


Рис. 4. Направления крупнейших портфельных инвестиций в 2015 году [6]

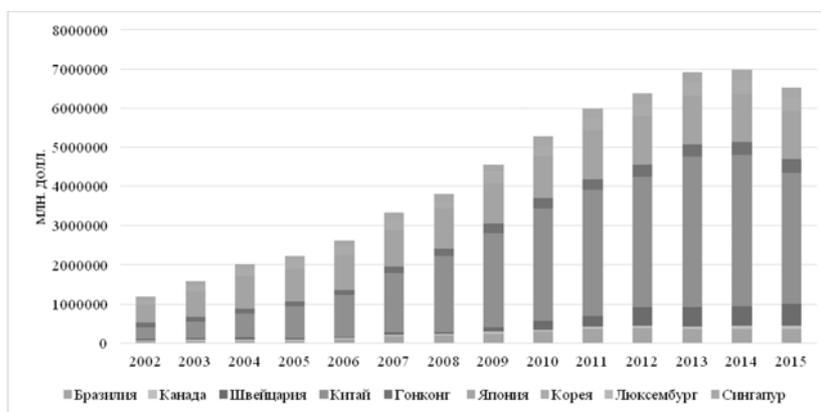


Рис. 5. Динамика крупнейших международных резервов (без учета золота) [7]

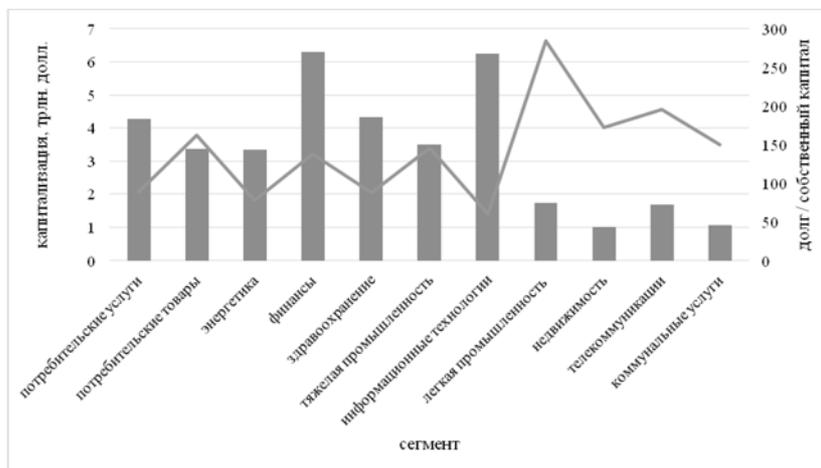


Рис. 6. Структура капитализации американского рынка (S&P-500) [7]

ров, кроме того, сектор финансового и коммерческого посредничества, как правило, работающий в режиме online, позволяет многократно ускорить процесс совершения операций, а тем самым создает дополнительное давление на возникающий финансовый пузырь.

Следует понимать, что нарастание финансового пузыря в транзакционном секторе возникает на фоне кризиса перепроизводства ввиду истощения воз-

можностей коммерческого использования достижений пятого технологического уклада, причем перепроизводство, очевидно, судя по рецессии в большинстве отраслей, возникло и во всех классических отраслях, как то строительство или добыча полезных ископаемых. При этом транзакционный сектор практически неуязвим перед кризисом перепроизводства, по крайней мере, до тех пор, пока все рыночные агенты будут стре-

миться к снижению стоимости и максимизации скорости совершения сделок на рынке. Иными словами, транзакционный сектор воспроизводит сам себя в условиях кризиса перепроизводства во всех остальных сегментах.

Кроме того, необходимо обратить внимание на то, что продавцы «удобства совершения рыночных операций» не создают никакого мультипликативного эффекта в экономике за счет внедрения инвестиций в данную область, их влияние сказывается только на скорости совершения сделок, то есть, скорости перемещения ликвидности. Горизонтальные экономические связи, свойственные данному сектору, при чрезмерной его монетизации могут привести только к тому, что все отрасли и все страны, входящие в те или иные наднациональные союзы, оказываются связанными в едином глобальном финансовом пузыре транзакционного сектора с центром в США. Все экономические союзы, с которыми так или иначе связаны Соединенные Штаты, попадают в зависимость от раздувания этого финансового пузыря. При этом сектор, который не привязан к немобильным активам, как нельзя лучше подходит для достижения цели глобального финансового центра: объединение балансов всех стран, входящих в наднациональные альянсы и содружества, привязка стоимости их балансов к доллару, формирование цепочки зависимостей сродни «эффекту домино», когда все страны заинтересованы в поддержке ликвидности финансового пузыря, поскольку его схлопывание скажется на всех связанных балансах, обесценив соответствующие активы [4].

Помимо прочего, компании, ценные бумаги которых раздувают финансовый пузырь, в структуре собственных активов имеют явный перевес нематериальных ценностей над материальными. Если вспомнить, какой ущерб может быть нанесен схлопыванием финансового пузыря реальным объектам, например, стоимости недвижимости, имеющей как объективную, так и субъективную ценность, то можно лишь догадываться о том, каким окажется ущерб от обесценивания нематериальных активов. Представляется, что он может превысить сто-

имость реально инвестированного финансового капитала.

В итоге глобальная финансовая система подошла к необходимости финансирования инноваций в ядре нового уклада в состоянии концентрации финансовых потоков в транзакционном секторе американской экономики. В этот финансовый пузырь оказались вовлечены все страны, которые в силу участия в международных организациях и вынужденной либерализации движения капитала оказываются перед выбором в условиях рецессии: либо девальвировать валюту и искусственно поддерживать рост, либо вкладываться в сектор, подменяющий реальное воспроизводство капитала искусственным приращением стоимости нематериальных активов. Выбор любой из альтернатив ведет к тому, что ликвидность перемещается в долларовую зону, увеличивая денежный навес глобального финансового пузыря.

Литература

1. Гэлбрейт Дж. К. Великий крах 1929 года. – Минск : «Попурри», 2009. – 256 с.
2. Динец Д.А., Сокольников М.А. Технологии и финансы: второй и третий технологические уклады // Инновации и инвестиции, №10, 2016 г. – с. 2-6;
3. Динец Д.А., Сокольников М.А. Технологии и финансы: Первый технологический уклад // Инновации и инвестиции, №9, 2016 г. – с. 2-6;
4. Очерки экономической теории под общ. ред. М. В. Конотопова ; Ин-т стран СНГ, Российская акад. наук. - Изд. 2-е, доп. - М.: Просвещение, 2016. - 606 с.
5. Спенс М. Следующая конвергенция: будущее экономического роста в мире, живущем на разных скоростях. – М. : Изд-во Института Гайдара, 2013. – 336 с.
6. <http://data.imf.org/regular.aspx?key=60587815>
7. http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=SNA_TABLE4#
8. http://www.bea.gov/iTable/index_FA.cfm
9. <https://data.oecd.org>
10. <http://data.imf.org/?sk=B981B4E3-4E58-467E-9B90-9DE0C3367363&sid=1424792073105>

A global financial bubble in anticipation of new technologic structure

Dinets D.A.

Irkutsk state railway university, docent
Change of technological structures usually is accompanied with large financial bubbles and overproduction crises. It has been done an attempt to identify a new financial bubble, explain its main characteristics and mechanism of extension. It has been shown, that the feature of modern stage of development was emergence of global financial bubble in American transaction sector. It was analyzed the structure and dynamics of portfolio investment over the world, and it was revealed than international economic alliances of countries had increased the concentration of capital, pegged currencies to US dollar and involved countries to financial bubble. The main conclusion is financial crisis after the collapse of financial bubble should spread to global financial system because of depending from American stock market and US dollar. The situation could be exacerbated by high weight of intangible assets and its' uncontrolled depreciation due to the collapse of the financial bubble. Besides it has been shown that new financial crisis would force APEC-countries to monetize US losses, but Europe union countries would incur balance impairment losses.

Keywords. The financial bubble, transactional sector, change of technological structures, capitalization, portfolio investment.

References

1. J. Galbraith. K. The Great Crash of 1929. - Minsk: «Potpourri», 2009. - 256 p.
2. Dinets DA, MA Sokolniki Technology and finance: the second and third technological orders // Innovations and investments, №10, 2016 - p. 2-6;
3. Dinets DA, MA Sokolniki Technology and Finance: The first technological structure // Innovation and investment, №9, 2016 - p. 2-6;
4. Essays on Economic Theory at Society. Ed. MV Konotopova; Institute of CIS countries, Russian Acad. Sciences. - Ed. 2nd, ext. - Moscow: Education, 2016. - 606 p.
5. M. Spence Next Convergence: The Future economic growth in the world, living at different speeds. - Moscow: Publishing House of the Gaidar Institute, 2013. - 336 p.

Жизненный цикл малого инновационного предприятия

Асадуллин Мидхат Наильевич,
соискатель кафедры «Инновационная экономика» Башкирского государственного университета,
asadullinmn@mail.ru

Ахмадеев Амир Муллагалеевич,
доктор экономических наук, профессор кафедры «Инновационная экономика» Башкирского государственного университета,
amir.ahmadeev@mail.ru.

Повышение эффективности деятельности малых инновационных предприятий (МИП) является важной задачей как для самих руководителей предприятий, так и для вузов и научных организаций, участвующих в их создании, так и для государства. МИП, как явление, имеет большое значение для инновационного развития экономики. Управление МИП можно организовывать на основе различных подходов. Автором, на основе мнения о схожести деятельности МИП и этапности в реализации инновационного проекта, предложено повышать эффективность на основе развития теории жизненного цикла предприятия. В статье рассмотрены классические модели жизненного цикла, дана их характеристика. Проведено сравнение моделей друг с другом и показана их применимость для описания деятельности МИП. В итоге автором сформулированы пять фаз жизненного цикла МИП и дано их подробное описание. В заключении статьи показано, как развитие теории жизненного цикла МИП может быть использовано менеджментом таких предприятий для решения стратегических задач и задач текущего управления.

Ключевые слова: малое инновационное предприятие, эффективность инновационной деятельности, жизненный цикл предприятия, фазы развития, управление, теория жизненного цикла

В современных условиях развитие инновационной деятельности отличается большим разнообразием подходов к ее организации, финансированию и управлению. Большое распространение в последнее десятилетие получила такая форма продвижения инноваций на рынок как организация малого инновационного предприятия (МИП). По данным на начало 2016 года в России зарегистрировано 2 тыс. 887 МИП, суммарные затраты на разработку инноваций в них в 2015 году составили более 9,4 млрд. руб. При этом доля МИП в реализации инноваций среди всех предприятий составляет всего 6,6%, что, в принципе, является значимым показателем, влияющим на уровень инновационной активности России, но потенциал развития МИП и их влияние на рынки инноваций представляются гораздо более перспективными.

Одной из проблем развития МИП можно считать эффективность управления. Эта проблема возникает в связи с тем, что кадровый состав таких предприятий представлен в большей степени учеными исследователями и в меньшей профессиональными менеджерами инноваций. Следовательно, необходимо подобрать такой инструментарий управления, при котором менеджмент МИП сможет эффективно реализовывать планы и стратегии развития, и который будет учитывать уровень подготовки самого менеджмента. В этой связи автор предлагает обратить внимание на теории жизненных циклов предприятия, т.к. МИП, по организации работы и инновационный проект во многом схожи. Имеются общие признаки, состоящие в этапности, разнохарактерности этапов, разных целях и задачах на этапах реализации инновационного проекта и развития МИП.

В теории для МИП характерна постоянная повторяемость фаз развития. Для каждой фазы деятельности МИП характерны определенные организационные условия, выражающиеся в типичных формах финансирования, характере деятельности, ценовой политике, и пр. Актуальные вопросы управления в деятельности и развитии МИП возникают на любой фазе жизненного цикла, но при этом характер вопросов и их сложность различны. Так в начале деятельности может возникнуть проблема отсутствия инвестиций или на этапе роста скажется нехватка научных сотрудников для осуществления дальнейших разработок. Поэтому важно для прогнозирования возможных проблем на каждом из этапов жизненного цикла, своевременно принять решения для снижения вероятности их возникновения. Рассмотрим существующие подходы к описанию жизненного цикла предприятия и определим целесообразность их применения для МИП.

Сама теория концепции жизненного цикла предприятия (ЖЦП) активно используется в менеджменте с 60-х годов XX века. К настоящему времени ученые разработали и представили более двадцати моделей ЖЦП – как теоретических, так и эмпирических. Однако между исследователями нет единого мнения по отношению механизма перехода деятельности организации с одной фазы на другую [1, 2, 3].

Классическая модель жизненных циклов и развития организации, разработана в 70-х годах прошлого века профессором Гарвардской школы бизнеса Л. Грейнером [4]. Согласно его теории в организационном развитии компании существует пять этапов. К ним относятся: творчество, централизация, делегирование, координация и сотрудничество. Сам Л. Грейнер, в своих трудах описывает их следующим образом:

- творчество – предприятие создает свой продукт и определяет границы своего рынка, руководители – создатели самостоятельно принимают решения [4];
- централизация – на этом втором этапе организационная структура предприятия формируется окончательно. Формализуется и управление. Наступает необходимость делегировать полномочия [4];
- делегирование – это когда все процессы делегирования полномочий выполняются, предприятие продолжает развитие. Рост обеспечивается мотивацией сотрудников. В результате такого роста возникает кризис контроля;
- координация – на четвертом этапе стиль высшего руководства предприятия меняется на содействие;

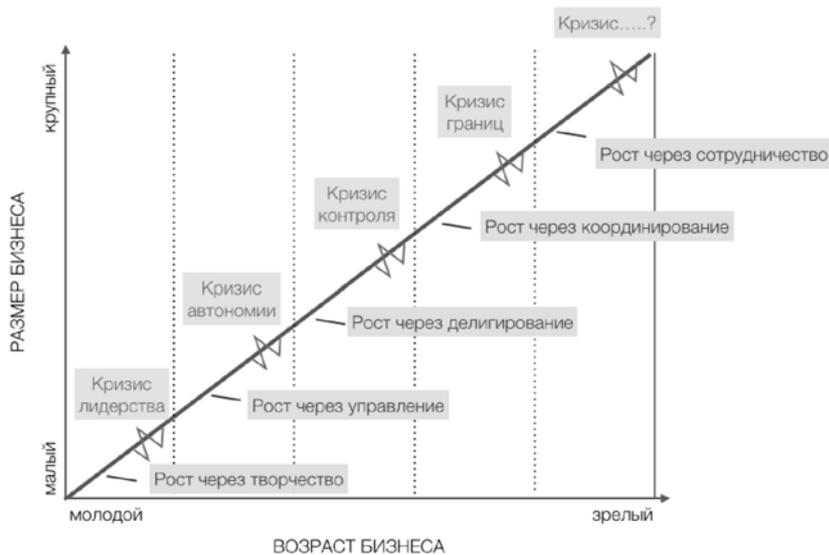


Рис. 1. Модель жизненного цикла предприятия по Л. Грейнеру¹



Рис. 2. Модель жизненного цикла развития организации И. Адизеса²

- сотрудничество – пятый, самый развитый этап работы, где предприятия взаимодействуют на уровне совместной постановки цели.

Для каждого из этих этапов характерны свои кризисы, которые представлены на рисунке 1.

Каждая фаза начинается с периода развития, далее следуют устойчивый рост, стабильность, а заканчивается цикл революционным периодом организационных изменений.

Согласно мнению ученого, существует закономерность развития каждой фазы, вначале следует само развитие, или становление, которое сменяется ростом переходящим в стабильное развитие. В итоге, в конце фазы происходят кардинальные и/или революционные изменения. Следовательно, задача менеджмента состоит в том, чтобы найти способ пре-

одолеть период смены фаз с наибольшим выигрышем.

Большинство ученых изучающих жизненный цикл организаций считают, что все развивается по спирали, циклично, от одной стадии к другой и именно эту идею И. Адизес заложил в основу теории жизненных циклов организации (рисунок 2) [5].

Рассмотрим фазы жизненного цикла, которые выделяет И. Адизес [6]:

- зарождение. На этой фазе предприятие существует только как идея у будущего основателя;

- младенчество – на данной фазе внимание перемещается от идей и возможностей к результатам производства – удовлетворению потребностей, ради которых предприятие создавалось;

- фаза быстрого роста – идея начинает «работать», т.е. преодолевается не-

хватка денежных средств и уровень продаж постоянно растет, создается впечатление, что предприятие процветает;

- юность – компания получает свое второе рождение – она перерождается духовно. Черты: конфликты и противоречия;

- расцвет – характерно: наличие систем служебных обязанностей и организационной структуры; ориентация на результат, организация занимается планированием; осуществляется рост как продаж, так и прибыли;

- стабилизация – является первой фазой старения. Черты: низкий уровень ожидания роста; слабые ожидания в отношении завоевания новых рынков и др.;

- аристократизм. Характерно: деньги тратятся на укрепление системы контроля, страхования и обустройство; существуют традиции, входит в обычай формализм в одежде и обращении;

- ранняя бюрократия. Черты: акцент делается на том, кто вызывает проблемы, а не на том, что по этому поводу следует предпринять; существует множество конфликтов;

- бюрократизация и смерть. На этом этапе предприятие не создает необходимых ресурсов для самосохранения. Нет ориентации на результат, нет склонности к изменениям, но существует система, правила, предписания и процедуры.

В целом десять фаз жизненного цикла организации И. Адизеса и пять фаз эволюционно-революционного развития организации по Л. Грейнеру похожи. Крутиков В. изучая в своих трудах жизненный цикл выделяет следующие различия между этими моделями (таблица 1) [7].

Как видно из таблицы, модели жизненного цикла имеют существенные различия, при этом возможность применения одной из них для МИП не однозначна. Поэтому нужно сравнить их применительно к использованию в МИП (таблица 2).

Таким образом, модель И. Адизеса более точно подходит для использования в управлении МИП. Модель жизненного цикла И. Адизеса характеризует каждый этап деятельности предприятия, учитывает вариативность деятельности МИП и, после модернизации и дополнения позволит принимать решение об управлении. Все этапы модели И. Адизеса можно сгруппировать на основные пять фаз развития МИП (рисунок 3) [8,9].

Соответственно, как результат, можно представить фазы жизненного цикла МИП:

1) Первая фаза – фаза основания МИП. На этой фазе будущий учредитель

разрабатывает и оценивает инновационную идею, исследует возможности ее реализации в части организации производства и продвижения на рынке. При проработке инновационной идеи ученый-предприниматель определяет возможные масштабы будущей деятельности, выбирает дальнейшую форму деятельности МИП, подготавливает документацию и регистрирует МИП. Финансирование МИП на данной фазе осуществляется обычно за счет собственных средств учредителей. Так как кредиты банков или инвестирование со стороны часто на первом этапе развития недоступны. Первая фаза должна доказать возможность существования инновационной идеи и определить факторы ее коммерческого успеха [10].

Анализ показал, что для многих МИП это единственная фаза жизни. На успех на этой фазе жизни во многом будет влиять качество планирования создания МИП. Без хорошего бизнес плана, фактически невозможно грамотно начать данный бизнес и далее перейти в следующие фазы жизни.

2) Вторая фаза – фаза роста. Это активный период как научного так и инновационного творчества. В период фазы проводятся не только научные работы, но и изготавливаются образцы новой техники или прототипы, выполняются другие работы по подготовке к коммерциализации. Можно сказать, что суть фазы состоит в поиске партнера по финансированию, которому и нужно доказать жизнеспособность разработок. Здесь можно воспользоваться множеством льгот и получить финансирование научно-инновационных работ из государственных фондов, таких как «Фонд поддержки малых предприятий в научно-технической сфере», Фонд Бортника и др.

Условия получения средств на инновации достаточно просты. Эксперты оценивают на сколько научно-технические разработки могут быть интересны рынку, на сколько они готовы к коммерциализации и возможно ли получить от них эффект в среднесрочной перспективе [10]. Во многом успех на этой фазе развития зависит от эффективного управления МИП.

3) Третья фаза – фаза расширения. Для данной фазы характерно увеличение масштабов производственно-хозяйственной деятельности. Это выражается во первых в росте объема производства инновационной продукции в условиях еще не насыщенного рынка. Выходом на новые рынки (региональные или междуна-

Таблица 1
Различия моделей развития организаций

Модель А. Адизеса	Модель Л. Грейнера
1 Завершенная модель. Представляет собой 10 фаз от «рождения» до «смерти». Компания может вернуться с нисходящей ветви развития в фазу «Расцвета»	1 Незавершенная модель. Фаз может быть бесконечное количество, но на пройденную компания уже не может вернуться
2 А. Адизес называет оптимальную точку развития – это фаза «Расцвет»	2 Л. Грейнер не называет оптимальную точку развития, но отмечает, что поскольку любая фаза не может длиться более 15 лет, то ни на одной фазе компания не может оставаться постоянно
3 Фактор государства (политика протекционизма) следует учитывать при рассмотрении роста и развития организации	3 Не учитывается фактор государства
4 Последовательно рассматриваются все фазы роста организации	4 Фаза «Ухаживание», «Младенчество» и «Давай-давай» сведены в одну – «Креативность»

Таблица 2
Сравнение моделей жизненного цикла для применения их в МИП

Критерии сравнения применительно к МИП	Модель И. Адизеса	Модель Л. Грейнера
Жизненный цикл должен учитывать и описывать все фазы деятельности, так как инновационная деятельность подразумевает наличие срока	«+» Модель описывает все возможные пути развития деятельности, начиная с зарождения предприятия заканчивая его ликвидацией	«-» Модель рассматривает только положительные фазы развития, не учитывая спад развития деятельности и ее «смерть»
Жизненный цикл должен учитывать вариативность развития МИП, так как успех МИП приводит к его преобразованию, а неуспешная деятельность к ликвидации	«+» Модель рассматривает все возможные изменения, которые могут произойти на пути всего жизненного цикла	«+/-» Модель учитывает все возможные организационные изменения предприятия, но только на фазах роста и развития, в случае начала ликвидации компании данная модель не подходит
Теория жизненного цикла должна позволять разрабатывать методы, которые могут помочь специалистам с недостаточным опытом и знаниями в области управления предприятием принимать решения	«+» За счет рассмотрения большого числа фаз жизненного цикла можно безошибочно определить этап развития МИП и принимать решения, позволяющие двигаться предприятию в лучшую сторону	«+/-» Модель учитывает фазы положительного развития предприятия и возможные кризисы на каждом этапе развития, но за счет отсутствия фаз спада трудно представить полную картину деятельности и принять соответствующее решение

родные). Важно понимать, что на данной фазе становится возможным привлечение коммерческих кредитов для финансирования инвестиций в основные фонды. Также интересным является способ привлечения инвестиций за счет акционирования или увеличения уставного капитала.

Для фазы расширения характерно

увеличение штата сотрудников, расширение офиса, расширение каналов и точек сбыта. Здесь очень важно сформировать эффективную команду.

4) Четвертая фаза – фаза зрелости. Проблема в том, что любой рынок инноваций в какой-то период насыщается. Падает возможная норма прибыли. Классическим подходом в этом случае стано-

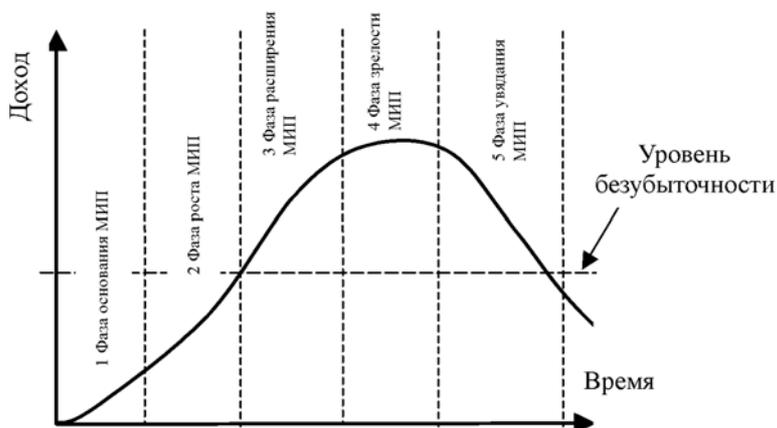


Рис. 3. Основные пять фаз развития МИП

вится экономия на издержках, поиск точек минимизации затрат. При этом важно не потерять динамику развития. Долгое нахождение в этой фазе ведет к стагнации или отставанию в научно-исследовательском потенциале, уровне компетенций кадров. Возможны модернизационные проекты, их финансирование вполне можно реализовывать за счет коммерческих кредитов.

5) Пятая фаза – фаза увядания. Фаза увядания означает, что менеджмент МИП совершил ряд ошибок в стратегическом или тактическом планировании или в реализации планов. Однако возможны ситуации, при которых резкое изменение внешних условий в неблагоприятную сторону возникает по причинам от МИП совсем не зависящих. В любом случае при увядании необходимо искать способ сохранения капитала.

В идеальном случае, выход из увядания состоит в реализации нового инновационного или научного проекта, результат которого будет востребован рынком, и предприятие получит импульс для нового витка развития.

Зная, на какой фазе развития в настоящее время находится МИП, можно определить возникновение будущих проблем и принять своевременное управленческое решение по его минимизации. Так же, управляя деятельностью на базе теории жизненного цикла можно наглядно представлять дальнейший путь развития МИП и формировать планы деятельности на будущий период. Однако для реализации таких пожеланий необходимо обосновать как теоретическое обоснование эффективных управленческих решений на разных фазах развития МИП, так и разработать конкретные практико ориентированные методические рекомендации для менеджеров МИП. С уче-

том того, что многие из них, являясь прекрасными специалистами в технических отраслях науки, в недостаточной мере владеют приемами современного менеджмента.

Отсюда следует, разделение фаз жизненного цикла МИП способствует обоснованию стратегии развития, построению системы управления и использованию финансовых ресурсов. Выявленные объективные закономерности эволюции на фазах развития имеют значение даже при решении тактических задач управления.

Литература

1. Королева, Е. И. Модель жизненного цикла организации / Е. И. Королева, А. М. Сухоруков // Вестник Омского университета. Серия «Экономика» – 2014. – №3.
2. Клепова, С. А. Жизненный цикл организации как инструмент стратегического антикризисного управления / С. А. Клепова, Ш. И. Максудова. // Журнал «Успехи современного естествознания» – 2012. – № 4 – С. 107-109.
3. Абдулина В. Э. Жизненный цикл организации и его практическое применение на основе анализа коммерческой организации // Экономика и менеджмент инновационных технологий – 2014. – № 3. – с. 45-56.
4. Greiner, L. «Evolution and Revolution as Organizations Grow». Harvard Business Review. July-August 1972.
5. Левяков, Олег. Теория жизненных циклов организации И. Адизеса и российская действительность [Электронный ресурс] – URL: <http://www.src-master.ru/article26071.html>
6. Адизес И. Управление жизненным циклом корпорации – СПб: Питер, 2007. – 384 с.

7. Крутиков, В. К. Стратегические приоритеты бюджетной политики: инновационное развитие региональной экономики и качество жизни населения / В. К. Крутиков, Т. В. Дорожкина, Т. В. Крутикова // Региональная экономика: теория и практика. – 2016. – № 10 – С. 138-146.

8. Иванов Д. Е. Жизненные стадии и циклы организации – М.: Парта, 2012. – 75 с.

9. Иванова, Т. Б. Развитие теории жизненного цикла предприятий в современных условиях / Т. Б. Иванова, Н. А. Переверзев // Известие. – 2016. – №3. С. 75-81.

10. Казанцев, М. Основы инновационного менеджмента: Учебное пособие / М. Казанцев. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 140 с.

Ссылки:

1 Источник рисунка 1: <http://powerbranding.ru/biznes-analiz/olc-models/greiner-theory/>

2 Источник рисунка 2: <http://powerbranding.ru/biznes-analiz/olc-models/adizes-theory/>

The life cycle of small innovative enterprise

Asadullin M.N., Akhmadeev A.M.

Bashkir state university

Increase of efficiency of activity of small innovative enterprises (MIP) is an important task both for the leaders of enterprises and universities and research organizations involved in their creation, and for the state. MIP, as a phenomenon, is of great importance for the innovative development of the economy. Management of MIP can be organized on the basis of different approaches. The author, based on the opinion about the similarity of MIP activity and phasing in the implementation of innovative project proposed to improve the efficiency on the basis of the theory of life cycle of the enterprise. The article considers the classical model of the life cycle, their characteristics. A comparison of models with each other and shown their applicability for description of MIP. In the end, the author formulated five phases of the life cycle of MIP and their detailed description is given. In conclusion, the article shows how the development of the theory of the life cycle of the MIP can be used by the management of such enterprises to meet the strategic objectives of the current management.

Keywords: small innovative enterprise, innovation effectiveness, life cycle, development stages, management, the theory of life cycle

References

1. Queen, E. I. Model of lifecycle of the organization / E. I. Koroleva, A. M.

- Sukhorukov//Messenger of the Omsk university. The Economy series – 2014. – No. 3.
2. Klepova, S. A. Lifecycle of the organization as instrument of strategic crisis management / S. A. Klepova, Sh. I. Maksudov.//The Achievements of Modern Natural Sciences magazine – 2012. – No. 4 – Page 107-109.
 3. Abdulina V. E. Lifecycle of the organization and its practical application on the basis of the analysis of the commercial organization//Economy and management of innovative technologies – 2014. – No. 3. – page 45-56.
 4. Greiner, L. "Evolution and Revolution as Organizations Grow". Harvard Business Review. July-August 1972.
 5. Levyakov, Oleg. The theory of lifecycles of the organization of I. Adizes and the Russian reality [An electronic resource] – URL: <http://www.src-master.ru/article26071.html>
 6. Adizes I. Management of lifecycle of corporation – SPb: St. Petersburg, 2007. – 384 pages.
 7. Krutikov, V. K. Strategic priorities of the budget policy: innovative development of regional economy and quality of life of the population / V. K. Krutikov, T. V. Dorozhkina, T. V. Krutikova//Regional economy: theory and practice. – 2016. – No. 10 – Page 138-146.
 8. Ivanov D. E. Vital stages and cycles of the organization – M.: School desk, 2012. – 75 pages.
 9. Ivanova, T. B. Development of the theory of lifecycle of the entities in modern conditions/T. B. Ivanova, N. A. Pereverzev//News. – 2016. – No. 3. Page 75-81.
 10. Citizens of Kazan, M. Bases of innovative management: Education guidance/M. Kazantsev. – M.: INFRA-M, 2014. – 140 pages.

Эффективность технологических инноваций предприятий в регионах Российской Федерации

Нижегородцев Роберт Михайлович, доктор экономических наук, заведующий лабораторией Института проблем управления РАН, bell44@rambler.ru

Петухов Николай Анатольевич, кандидат экономических наук, старший научный сотрудник Института проблем управления РАН, МТЕК-01@mail.ru.

Статья посвящена инновационной активности предприятий и анализу соотношения объема производимых инновационных товаров к затратам на технологические инновации. Рассматривается объем инновационных товаров и затраты на технологические инновации в текущих и сопоставимых ценах и их отношение в Федеральных округах и регионах Российской Федерации, а также отношение объема инновационных товаров к затратам на технологические инновации в российских регионах с различными значениями инновационной активности предприятий.

Ключевые слова: инновационная активность предприятий, затраты на технологические инновации, объем инновационных товаров, отношение объема инновационных товаров к затратам на технологические инновации.

Результатом инновационной деятельности предприятия является выпуск нового или обновленного продукта или услуги, который достигается посредством применения новых технологий или оборудования, техники. Любой продукт или услуга проходит все фазы жизненного цикла и в определенный период времени происходит устаревание, возникает потребность в выпуске нового продукта либо услуги. Для дальнейшей работы предприятию необходима разработка или покупка инновационных технологий или инновационного оборудования.

Некоторые предприятия предпочитают не разрабатывать, а приобретать уже готовые инновационные разработки, технологии, оборудование, технику. Это позволяет сокращать расходы на необходимые научные разработки, а также сразу использовать приобретенные инновационные технологии и оборудование в производстве. Также в этом случае снижаются различные риски, связанные с неопределенностью научных разработок, с разработкой и использованием новых технологий и оборудования, с продвижением инновационных товаров на рынке.

Производство инновационных товаров, обладающих новыми качественными характеристиками, позволяет привлечь внимание потребителей, повысить спрос на инновационную продукцию. В Российской Федерации в 2013 году объем выпуска инновационных товаров составил почти 3500 млрд. рублей. В последние годы в Российской Федерации, происходит ежегодный рост объема инновационных товаров за исключением 2009 года, когда произошло уменьшение данного показателя по сравнению с 2008 годом. В последние годы ежегодный темп роста выпуска инновационных товаров в Российской Федерации несколько выше, чем в 2000-2008 гг. (табл. 1).

В Федеральных округах Российской Федерации повторяется общероссийская тенденция за исключением Южного, Северо-Кавказского и Уральского Федеральных округов. В данных трех Федеральных округах изменение объема выпуска инновационных товаров изменяется с различными темпами роста, как положительными, так и отрицательными, причем, а в Северо-Кавказском Федеральном округе в последние годы происходит уменьшение объема выпуска инновационных товаров.

В большинстве регионов Российской Федерации изменение объема выпуска инновационных товаров в исследуемом периоде повторяет общероссийскую тенденцию [1-3], но вместе с тем, в некоторых регионах в последние годы происходит уменьшение объема инновационных товаров; также есть регионы, в которых ежегодное изменение объема инновационных товаров может иметь как положительное, так и отрицательное значение.

Изменение объема выпуска инновационных товаров в российских регионах в сопоставимых ценах 2010 года, в основном, повторяет тенденции с изменением объема выпуска инновационных товаров в сопоставимых ценах, а в некоторых регионах изменение объема инновационных товаров происходит в определенных пределах с небольшими изменениями. В Федеральных округах, за исключением Южного, Северо-Кавказского и Уральского, в последние годы происходит увеличение объема выпуска инновационных товаров в сопоставимых ценах 2010 года (табл. 2).

Предприятия в большинстве случаев осуществляют технологические инновации, результатом которых являются инновационные товары, работы, услуги, подвергшиеся различным технологическим изменениям. Отношение объема произведенных инновационных товаров на затраты на технологические инновации показывает эффективность технологических инноваций. Данный показатель в отдаленно взятом регионе должен быть больше единицы, т.к. затраты на инновации должны окупаться за счет реализации инновационных товаров; и иметь тенденцию к ежегодному росту. Но необходимо иметь в виду, что затраты на технологические инновации могут окупаться в течение достаточно длительного срока и данный показатель носит относительный

характер за исследуемый год. В современных условиях возможна ситуация, когда жизненный цикл инновации может быть меньше, чем необходимый срок для окупаемости вложенных средств.

Эффективность технологических инноваций, рассчитываемая как отношение объема инновационных товаров к затратам на технологические инновации за текущий год в первую очередь зависит от затрат на технологические инновации. Если в определенный год будет произведено много таких затрат, или же будут произведены затраты в рамках государственного финансирования, то, соответственно, показатель эффективности может уменьшиться. А в следующий год возможна обратная ситуация: т.к. в предыдущем периоде были значительные финансирование затрат на технологические инновации, то их может быть произведено меньше, чем обычно, но за счет предыдущих затрат возможно увеличение объема выпуска инновационных товаров. В итоге показатель эффективности технологических инноваций может достаточно сильно увеличиться.

В целом, в Федеральных округах Российской Федерации, отношение объема инновационных товаров к затратам на технологические инновации в большинстве случаев превышает единицу, а для Российской Федерации в целом, в последние годы данный показатель изменяется в пределах 2,3-3,2. Ежегодное изменение эффективности технологических инноваций в Федеральных округах может иметь как положительное, так и отрицательное значение (табл. 3).

В 2000-2013 гг. в регионах Российской Федерации значение отношения объема инновационных товаров к затратам на технологические инновации может как увеличиваться, так и уменьшаться по сравнению с предыдущим годом, но для большинства регионов изменение данного показателя происходит в определенных пределах. Достаточно большое изменение эффективности технологических инноваций может говорить о том, что предприятия региона в определенный период закупают инновационные технологии и оборудование, а в последующие годы просто их эксплуатируют, не проводя инновационных мероприятий.

При постоянной инновационной активности предприятий региона ежегодное изменение эффективности технологических инноваций не должно быть в несколько раз больше, чем в предыдущем периоде. В большинстве регионов

Таблица 1

Объем инновационных товаров в Федеральных округах Российской Федерации в 2007-2013 гг. в текущих ценах, млн. руб.

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
РФ	958929	1103366	934589	1243713	2106741	2872905	3507866
ЦФО	224447	281388	241621	290757,6	480327,4	938153,2	1164102
СЗФО	79802,9	89528,7	77349,9	120105,5	196049,1	298020,1	409750
ЮФО	18491,3	53693,5	66394,5	86558,4	59811,8	51801,6	70281,9
СКФО	12593,1	21916,6	17526,3	27682,6	31941,8	27010,1	23889,8
ПФО	448257	475641	398127	545954,9	781944,9	950604,8	1128643
УФО	119226	119064	86914,4	109584,6	179708,9	148696,2	189234
СФО	51257,6	49041	33290,7	46890	88866	117118	151363
ДВФО	4853,1	13092,9	13365,1	16178,9	288090,7	341501,1	370602

Таблица 2

Объем инновационных товаров в Федеральных округах Российской Федерации в 2007-2013 гг. в сопоставимых ценах 2010 года, млн. руб.

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
РФ	1286098	1306102	1016833	1243713	1985618	2540088	2912197
ЦФО	302963,1	335236,6	263125,6	290757,6	453139,1	827923,5	962815,8
СЗФО	107883,9	106075,4	84466,1	120105,5	185301,6	265487,8	342421,6
ЮФО	25003,2	63910,3	72370,0	86558,4	56373,0	45800,5	58292,6
СКФО	17771,2	26639,5	19384,1	27682,6	30362,9	24085,4	20078,2
ПФО	598961,6	560945,4	435152,6	545954,9	736294,6	841267,0	939630,4
УФО	160376,5	142236,5	95432,0	109584,6	168899,3	131345,9	157395,3
СФО	67686,6	57360,1	35920,7	46890,0	83599,3	103258,5	125778,3
ДВФО	6513,6	15468,9	14394,2	16178,9	269747,9	301943,0	307385,6

Таблица 3

Отношение объема инновационных товаров к затратам на технологические инновации в Федеральных округах Российской Федерации в 2007-2013 гг.

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
РФ	4,1	3,59	2,34	3,1	2,87	3,18	3,15
ЦФО	4,87	4,49	2,49	2,8	1,74	3,08	3,81
СЗФО	2,78	3,03	2,14	3,34	2,5	3,6	2,5
ЮФО	1,46	3,88	7,62	8,6	3,94	1,35	1,56
СКФО	6,4	4,51	5,91	4,26	15,25	9,32	4,27
ПФО	6,3	5,28	4,9	6,88	4,73	3,89	3,96
УФО	2,39	1,47	1,06	1,19	1,73	1,4	1,45
СФО	2,58	2,29	1,25	0,96	1,4	1,4	1,14
ДВФО	1,3	3,19	0,21	0,67	9,62	8,21	8,43

пределы изменения не превышают 8-10. В 2000-2013 гг. в отдельные годы в некоторых регионах Российской Федерации отношение объема инновационных товаров к затратам на технологические инновации было более двадцати:

- в Центральном Федеральном округе в Белгородской области в 2008 году (27,17), Брянской области в 2009 году (23,85), Липецкой области в 2003 году (55,45) и Орловской области в 2002 и 2003 годах (50,9 и 32,04 соответственно);

- в Северо-Западном Федеральном округе в Республике Карелия в 2000 году (82,9), Вологодской области в 2000 году (38,86) и Калининградской области в 2005 и 2007 годах (31,58 и 35,45 соответственно);

- в Южном Федеральном округе в Астраханской области в 2001 году (24,66);

- в Северо-Кавказском Федеральном округе в Республике Дагестан в 2010 году (29,54) и Карачаево-Черкесской Республике в 2006, 2010 и 2011 годах (42,71, 21,36 и 33,74 соответственно);

- в Приволжском Федеральном округе в Республике Мордовия в 2009 и 2010 годах (24,33 и 21,23 соответственно), Оренбургской области в 2000 году (20,64) и Ульяновской области в 2007 и 2008 годах (21,10 и 20,61 соответственно);

- в Сибирском Федеральном округе в Республике Бурятия в 2011 и 2012 годах (28,54 и 36,03 соответственно);

- в Дальневосточном Федеральном округе в Камчатском крае в 2001 и 2007 годах (59,88 и 61,23 соответственно), Амурской области в 2005 году (67,60) и Еврейской автономной области в 2008 году (775,50).

Также, в 2000-2013 гг. в каждом Федеральном округе в отдельные годы были

Таблица 4
Регионы Российской Федерации с наибольшим отношением объема инновационных товаров к затратам на технологические инновации в 2000, 2005, 2010 и 2013 годах.

2000	2005	2010	2013
Республика Карелия (82,90)	Амурская область (67,60)	Республика Дагестан (29,54)	Белгородская область (19,19)
Вологодская область (38,86)	Калининградская область (31,58)	Карачаево-Черкесская Республика (21,36)	Магаданская область (18,66)
Оренбургская область (20,64)	Самарская область (14,21)	Республика Мордовия (21,23)	Архангельская область (17,01)
Тверская область (16,86)	Кабардино-Балкарская Республика (12,28)	Волгоградская область (18,28)	Республика Адыгея (16,74)
Республика Бурятия (15,54)	Брянская область (10,14)	Ульяновская область (17,52)	Сахалинская область (15,33)
Самарская область (14,35)	Республика Татарстан (9,65)	Чукотский автономный округ (13,16)	Республика Коми (14,50)
Республика Дагестан (11,87)	Астраханская область (9,05)	Республика Татарстан (11,23)	Забайкальский край (13,84)
Новгородская область (11,38)	Алтайский край (8,53)	Самарская область (10,19)	Ульяновская область (10,13)
Костромская область (9,00)	Тамбовская область (7,82)	Орловская область (10,17)	Чукотский автономный округ (10,04)
Липецкая область (7,26)	Новгородская область (7,69)	Кабардино-Балкарская Республика (9,59)	Республика Мордовия (8,92)

регионы, в которых значение отношения объема инновационных товаров к затратам на технологические инновации было менее единицы.

При постоянной инновационной активности предприятий региона показатель эффективности технологических инноваций должен ежегодно увеличиваться. Но, с учетом общей экономической ситуации в регионе и стране, а также других факторов, влияющих на инновационные процессы, эффективность технологических инноваций может ежегодно не только увеличиваться, но и уменьшаться. В целом, изменения отношения объема инновационных товаров к затратам на технологические инновации должны происходить в каких-то определенных для каждого региона пределах и иметь тенденцию к ежегодному росту.

В случае непостоянной инновационной активности, разового приобретения инновационных технологий или инновационного оборудования предприятиями, итоговые показатели региона каждый год будут разные, с достаточно большими ежегодными изменениями [6]. Также при нестабильной инновационной деятельности предприятий региона в разные годы возможны достаточно высокие показатели эффективности технологических инноваций.

Десять регионов Российской Федерации с самыми высокими значениями

отношения объема инновационных товаров к затратам на технологические инновации в 2000, 2005, 2010 и 2013 годах даны в табл. 4. Эффективность технологических инноваций в 2000-2013 гг. в большинстве российских регионов в отдельные годы не превышает 8-10; для десяти регионов, имеющих наибольшие значения эффективности технологических инноваций в 2000, 2005, 2010 и 2013 годах данный показатель в большинстве случаев более десяти, а в некоторых случаях – более двадцати.

В основном, регионы, имеющие самые высокие показатели отношения объема инновационных товаров к затратам на технологические инновации, в 2000, 2005, 2010 и 2013 годах, имеют низкое значение валового регионального продукта и высокие значения эффективности технологических инноваций связаны с нестабильной инновационной активностью предприятий региона. Также, высокие значения эффективности технологических инноваций в них может быть связано с различными программами, инновационными проектами, реализованными в предыдущие годы. В текущем периоде в таких регионах инновационная активность предприятий снижается, а за счет реализации инноваций в предыдущем периоде происходит увеличение объема выпуска инновационных товаров и услуг.

Резкое увеличение значения эффективности технологических инноваций может происходить не только в отсталых регионах Российской Федерации, но и в регионах, имеющих достаточно высокое значение валового регионального продукта. В большинстве случаев, регионы, имеющие высокие значения отношения объема инновационных товаров к затратам на технологические инновации, в последующие годы уже не имеют одно из самых высоких значений данного показателя; хотя возможны случаи повторения высоких значений эффективности технологических инноваций, в частности, в отдельных регионах Центрального Федерального округа [6].

Отношение объема инновационных товаров к затратам на технологические инновации в регионах Российской Федерации с различными значениями инновационной активности предприятий в 2000, 2005, 2010 и 2013 годах показано на рис. 1 за исключением:

- Республики Карелия (эффективность технологических инноваций 82,90; инновационная активность предприятий 1,7%) и Вологодской области (эффективность технологических инноваций 38,86; инновационная активность предприятий 11,0%) в 2000 году;

- Амурской области (эффективность технологических инноваций 67,60; инновационная активность предприятий 1,3%), Калининградской области (эффективность технологических инноваций 31,58; инновационная активность предприятий 4,6%) и Пермского края (эффективность технологических инноваций 5,38; инновационная активность предприятий 33,2%) в 2005 году;

- Республики Дагестан (эффективность технологических инноваций 29,54; инновационная активность предприятий 6,7%) и Магаданской области (эффективность технологических инноваций 1,74; инновационная активность предприятий 34,3%) в 2010 году.

В основном, в исследуемые годы в большинстве регионов Российской Федерации инновационная активность предприятий изменяется в пределах от 4-5% до 10-12%. Отношение объема инновационных товаров к затратам на технологические инновации в среднем, изменяется от 0,5-1 до 4-5. Но вместе с тем, высокие значения эффективности технологических инноваций (более 7-10) возможны в регионах не только с высокой инновационной активностью предприятий, но и в регионах, где инновационная активность предприятий

находится на низком уровне, менее 5% [4].

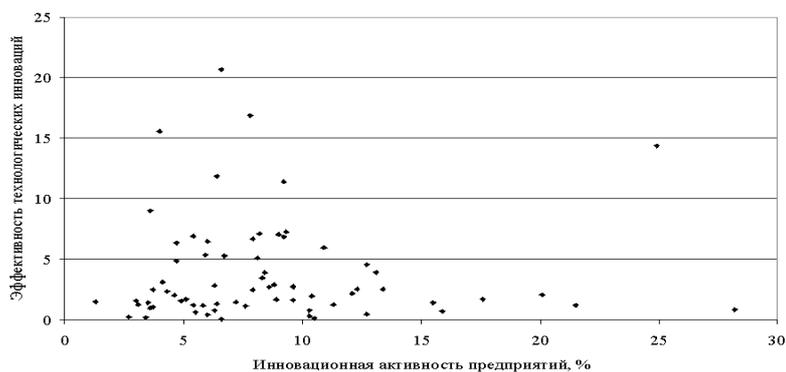
В целом, в большинстве российских регионов в разные годы в период с 2000 по 2013 год объем производимых инновационных товаров превышает затраты на технологические инновации и данное соотношение имеет тенденцию к ежегодному росту [7]. Но вместе с тем, есть регионы, в которых эффективность технологических инноваций менее единицы. Также есть регионы, в которых величина ежегодного изменения отношения объема инновационных товаров к затратам на технологические инновации может быть в разы больше показателя в предыдущем периоде; также ежегодно может происходить как увеличение, так и уменьшение данного показателя.

В основном, в большинстве регионов Российской Федерации уровень инновационной активности предприятий и эффективность технологических инноваций изменяются в определенных для каждого региона пределах. В регионах, в которых предприятия не регулярно осуществляют технологические инновации, изменения данных показателей происходят в больших пределах, и возможны ситуации, когда в отдельные годы инновационная активность предприятий находится на низком уровне, а эффективность технологических инноваций – в несколько раз выше среднего значения, и наоборот – при высокой инновационной активности предприятий эффективность технологических инноваций может быть менее единицы.

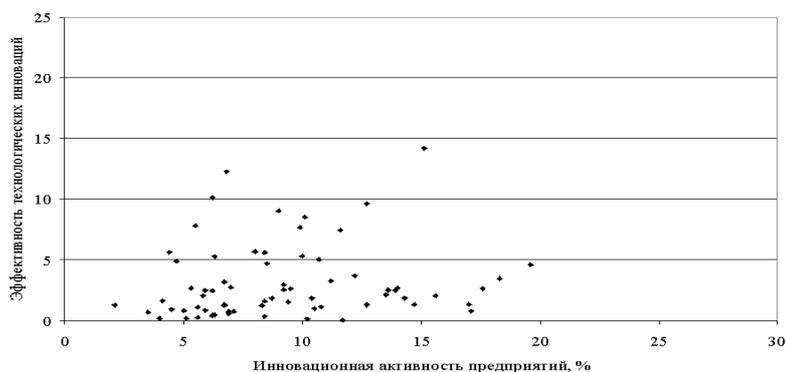
Для повышения эффективности технологических инноваций предприятиям необходимо постоянно осуществлять различные технологические инновации, которые в конечном итоге позволят выпускать новый или обновленный продукт или услугу; позволят увеличить объем, ассортимент и качество выпускаемых товаров.

Литература

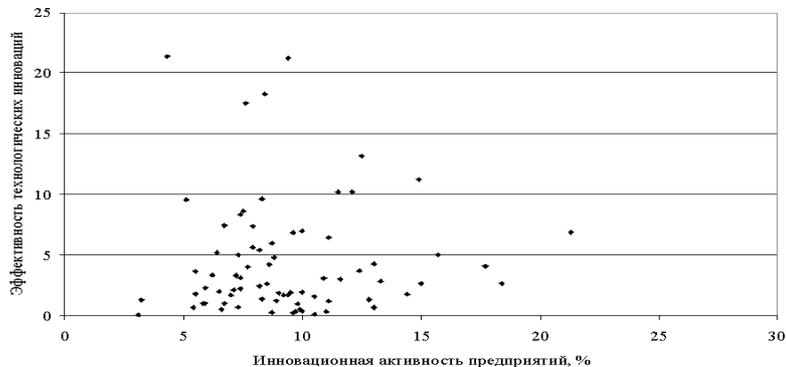
1. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2014: Стат. сб. / Росстат. - М., 2014. - 900 с.
2. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2010: Стат. сб. / Росстат. - М., 2010. - 996 с.
3. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2006: Стат. сб. / Росстат. - М., 2007. - 981 с.
4. Петухов Н.А. Технологические инновации предприятий в регионах Российской Федерации с различным уровнем ВРП// РИСК: Ресурсы, Информация,



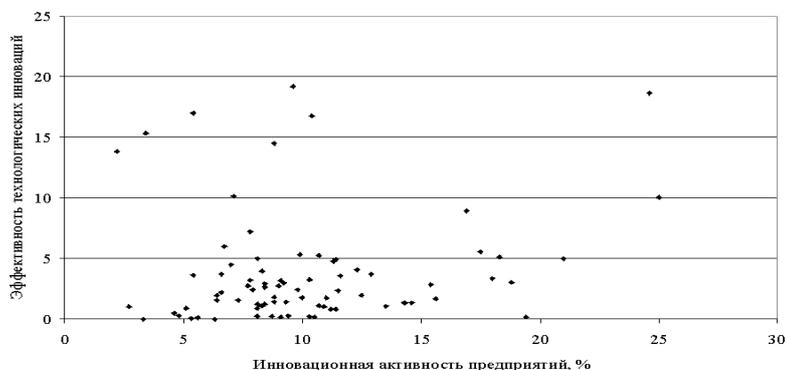
2000 год



2005 год



2010 год



2013 год

Рис. 1. Отношение объема инновационных товаров к затратам на технологические инновации в регионах Российской Федерации с различными значениями инновационной активности предприятий в 2000, 2005, 2010 и 2013 годах.

Снабжение, Конкуренция. 2015. № 1.

5. Петухов Н.А. Научные исследования и разработки в деятельности предприятий// Вестник экономической интеграции. 2014. № 11-12 (80-81).

6. Петухов Н.А. Технологические инновации предприятий в областях Центрального Федерального округа// Друкерский вестник. 2015. № 1.

7. Петухов Н.А., Нижегородцев Р.М. Инновационная активность предприятий и стратегия приоткрытых инноваций. М.: ТОРУС ПРЕСС, 2016. – 352 с.

Efficiency of technological innovation of enterprises in the russian regions

**Nizhegorodtsev R.M.,
Petukhov N.A.**

Institute of Control Sciences of the Russian Academy of Sciences

The article is devoted to the innovative

activity of enterprises and the volume ratio produced innovative products to the cost of technological innovation is analyzed. The volume of innovative products and the cost of technological innovation in current and comparable prices and attitude of them to the Federal Districts and regions of the Russian Federation, as well as the volume ratio of innovative products to the cost of technological innovation in the Russian regions with different values of innovation activity of enterprises are considered.

Keywords: innovative activity of the enterprises, the cost of technological innovation, the volume of innovative products, the ratio of innovative products to the cost of technological innovation.

References

1. Regions of Russia. Socio-economic indexes. 2014: To become. сб. / Rosstat. - М, 2014. - 900 pages.

2. Regions of Russia. Socio-economic indexes. 2010: To become. сб. / Rosstat. - М, 2010. - 996 pages.

3. Regions of Russia. Socio-economic indexes. 2006: To become. сб. / Rosstat. - М, 2007. - 981 pages.

4. N. A roosters. Technological innovations of the entities in regions of the Russian Federation with various VRP//RISK level: Resources, Information, Supply, Competition. 2015. No. 1.

5. N. A roosters. Research and development in activities of the entities//the Messenger of economic integration. 2014. No. 11-12 (80-81).

6. N. A roosters. Technological innovations of the entities in the Areas of Central Federal District// the Drukerovsky messenger. 2015. No. 1.

7. Roosters N. A, Nizhegorodtsev R. M. Innovative activity of the entities and the strategy of the slightly opened innovations. М.: ТОРУС ПРЕСС, 2016. – 352 pages.

Анализ развития инновационного потенциала региона на примере Республики Марий Эл

Беляева Марина Александровна
Магистрант 2-го года обучения, Поволжский государственный технологический университет

Шулепов Владимир Иванович
к.э.н., доцент кафедры Менеджмента и бизнеса, Поволжский государственный технологический университет, shulepovi@volgatech.net

В статье рассматривается сущность и структура инновационного потенциала региона. Проведен анализ существующих подходов, к определению сущности инновационного потенциала хозяйствующего субъекта и выявлены его основные особенности. Проанализирован уровень инновационной активности в Республике Марий Эл по сравнению с другими регионами Приволжского федерального округа. Проведено ранжирование субъектов Приволжского федерального округа с точки зрения инновационного потенциала, направлений государственной поддержки инновационной деятельности в регионе. На основе анализа социально-экономического положения Республики Марий Эл исследованы сильные и слабые стороны ее инновационного потенциала. Выявлены основные факторы, негативно влияющие на рост инновационной активности в регионе. Проведенное исследование позволяет сделать вывод о наличии у Республики Марий Эл объективных предпосылок формирования кластеров на своей территории. Выбор сценария создания кластера зависит в первую очередь от взаимодействия федеральных и региональных органов исполнительной власти, эффективности синхронизации стратегического развития предприятий региона.

Ключевые слова: инновации, инновационный потенциал, инновационная активность, инновационный результат, регион, анализ, кластеры, уровень инновационного потенциала, направления развития.

Введение. Главной особенностью инновационного развития Российской Федерации по сравнению с другими более развитыми странами является высокая степень неравномерности регионального развития. Неравенство определяется спецификой каждого региона, характеризуется исторически сложившейся специализацией, имеет особое географическое положение и потенциал для инноваций. В современной экономике размер инновационного потенциала и эффективность его использования определяют потенциальные возможности и горизонты для роста региональной экономической системы. Все это выдвигает на первый план необходимость нахождения методов оценки инновационного потенциала региона.

Цель исследования заключается в проведении анализа развития инновационного потенциала РМЭ.

На данный момент один из факторов в развитии региона - формирование и эффективное использование регионального инновационного потенциала. Оценка инновационного потенциала региона важна для оценки региональной инновационной политики и развития региональных программ с эффективным использованием инновационных ресурсов.

Работа по определению инновационного потенциала субъекта хозяйствования может осуществляться на разных уровнях: государства, региона, сектора, кластера, корпорации или отдельного предприятия. Исследованием инновационного потенциала на различных уровнях хозяйствующих субъектов занимаются зарубежные и отечественные авторы.

В последние годы международной практики исследование инноваций развили множество подходов к оценке инновационного потенциала. Проблемой измерения инновационного потенциала занимаются различные исследователи международных школ и научных организаций: Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), Европейская комиссия по инновациям, Организация промышленного развития при ООН (ЮНИКТАД), научные подразделения Всемирного экономического форума и Всемирного банка и др. Эти организации разработали методы и подходы к оценке, которые используются в различных целях для каждой из участвующих сторон в инновациях (крупные вкладчики, государственные учреждения, правительственные учреждения, и т.д.) [4].

В экономической литературе инновационный потенциал некоторые авторы [2] интерпретируют как комплекс инновационных ресурсов (финансовых, материальных, научно-технических, интеллектуальных), которые позволяют создать инновацию и инновационные технологии, продуктов и услуг, которые нужно рассмотреть как основанный на ресурсе подход к определению инновационного потенциала. Другие [3] считают инновационный потенциал с точки зрения инновационных действий, т.е. фактический продукт полученный в инновационном процессе. Исходя из этого инновационный потенциал представляется как произведенное в будущем инновация.

В целом, существующие категории инновационной способности могут быть разделены на подходы:

- 1) определяет инновационный потенциал концепций научно-технических, интеллектуальных и творческих потенциалов;
- 2) ресурсный подход - рассматривает инновационный потенциал как упорядоченный набор ресурсов для осуществления инновационной деятельности субъекта рынка;
- 3) на основе разделения использования ресурсов инновационного потенциала на реализованные и нереализованные ресурсные возможности;
- 4) рассматривается как мера способности и готовности хозяйствующих субъектов для осуществления инновационной деятельности;



Рис. 1. Структурная взаимосвязь компонентов инновационного потенциала

5) результативный подход, инновационный потенциал раскрывается через анализ инновационной деятельности и является отражением конечного результата реализации возможностей;

6) представляет собой сочетание ресурсного и результативного подходов, представляет собой набор инновационных ресурсов, предоставленных в виде продукта инновационной деятельности в производственном секторе.

На основе анализа существующих подходов, можно сделать вывод, что определение сущности инновационного потенциала хозяйствующего субъекта должно включать следующие главные особенности:

- инновационный потенциал действует как подсистема социально-экономического потенциала области, все части которого взаимосвязаны. Эффективное осуществление общего потенциала зависит от государства как каждая из его частей и их взаимодействий;

- инновационный потенциал - доступность и баланс ресурсов, уровень развития, которого достаточно для эффективных инноваций;

- инновационный потенциал включает организационные и институциональные механизмы, которые обеспечивают инновационную деятельность;

- инновационный потенциал содержит скрытые возможности ресурсов, которые могут быть введены для внедрения инновационных стратегий;

- инновационный потенциал - особенность экономической системы изменяться, улучшаться и прогрессировать на основе преобразования существующих ресурсов в новое состояние [5].

Проанализировав все вышесказанное, мы можем предложить следующее определение инновационного потенциала: сочетание ресурсных возможностей для создания, организационных способностей для развития и экономической готовности к реализации инновационной деятельности экономического субъекта на различных уровнях.

Ресурсный потенциал инновационного развития являются основой для формирования инновационного потенциала экономической системы. Они включают в себя следующие основные компоненты, которые имеют различные функции: логистические, финансовые, научно-технологические, человеческие ресурсы.

Организационная способность развивать инновации в структуре инновационного потенциала находит свое отражение в степени развития информационно-консультационной инфраструктуры. Важность этих структур, чтобы поддерживать инновации состоит в том, что у инноваций есть много определенных особенностей, знание которых приобретено только с практическим опытом.

Экономическая готовность ввести новшества показывает способность системы чувствовать и использовать созданные инновации для коммерциализации инноваций [5].

Предлагаемое определение раскрывает сущность инновационного потенциала в целом на различных уровнях экономических систем. Сочетание инновационного потенциала отдельных предприятий и окружающей их инфраструктуры включает в себя инновационный потенциал отрасли, совокупность которых, обрамлена региональной инфраструктурой, определяющей инновационный потенциал региона. Акцентируя внимание на воздействии эффекта совместных действий, нужно предположить, что инновационная способность отдельных предприятий может сделать инновационный потенциал в различных отраслях промышленности. Кроме того, инновационный потенциал отдельных секторов взаимосвязан друг с другом при подготовке инновационного потенциала региона.

Важный вопрос определения инновационного потенциала экономической системы должен определять отношения между результатом продолжающихся инноваций и использованным инновационным потенциалом.

Множество авторов, которые изучают количественную оценку инновационного потенциала экономической системы, основываются на определении инновационного потенциала, способности и готовности экономической системы, при расчете инновационного потенциала показывать результат инновационной деятельности как неотъемлемой части:

Инновационный потенциал = Ресурсы + Инфраструктура + Результат. (1)

В это же время определения инновационного потенциала, которые применяют исследователи, несут только представления о возможности, способности экономической системы с целью получения определенного результата. Это положение противоречит определению инновационного потенциала. Здесь следует более подробно остановиться на определении инновационных результатов и инновационной деятельности экономической системы. Результат инновации направлен на выявление отгруженной инновационной продукции (услуги). В соответствии с методологией научно-исследовательской инновационной деятельности службы Федеральной государственной статистики, «инновационная деятельность» означает отношение общего количества субъектов, участвующих в инновационной деятельности, по крайней мере, одного из видов: технологические, маркетинговые, организационные и другие - к общему количеству субъектов хозяйственной деятельности. Эти показатели показывают реальное желание и стремление субъектов инновационной деятельности к ее разработки и реализации.

Заключительный этап инноваций является инновационный продукт (услуга) результат. Для получения этого результата нам нужен процесс - «инновационный процесс».

Анализ оценки уровня инновационного развития стран, регионов, отраслей и предприятий указывает на необходимость использования интегрированных, комплексных показателей для оценки инновационного потенциала на различных уровнях экономических систем. Для полного синтеза характеристик инновационного потенциала предлагается использовать интегральный показатель, характеризующий величину инновационного потенциала региона. Интегральная оценка инновационного потенциала осуществляется в несколько этапов (рис. 2.):

1. описание цели предложенного исследования, выборе тип изучаемой экономической системы;

2. предварительная квалификация отобранных экономических систем;
3. выбор частичных индикаторов (система индикаторов/индексов/подындексов), компоненты составного индекса;
4. проверка отобранных индикаторов на мультиколлинеарность в контексте каждого из объектов при исследовании (регион, промышленность, предприятие);
5. нормализация конкретных индикаторов, чтобы сравнить их друг с другом;
6. выбор составного индекса;
7. определить веса индикаторов, включенных в составной индекс;
8. соединение информации;
9. анализ данных (рейтинг изученных экономических субъектов).

Такой подход является последовательным выполнением действий в проведении интегральной оценки формирования системы показателей для направления анализа данных (ранжирование хозяйствующих субъектов) и в полной мере отражения возможностей потенциала.

Согласно предложенной методике оценки инновационного потенциала был осуществлен анализ инновационного потенциала регионов ПФО (табл. 1).

Полученные данные свидетельствуют о низком инновационном потенциале в республике Марий Эл. Но в тоже время, правительством республики уделяется значительное внимание формированию эффективной инвестиционной политики и привлечению инвестиций в экономику республики, созданию благоприятных условий для ведения бизнеса. Это видно из таблицы, так как АО сравнению с 2013 годом РМЭ поднялось на 18 позиций вверх по рейтингу.

В настоящее время в республике активно работают учреждения, поддерживающие разработку инвестиционной деятельности, а также малые и средние компании, которые организывают производство инновационных продуктов, чтобы улучшить конкурентоспособность экономики республики Марий Эл. Также в республике сформирован инновационно-технологический кластер «Интеллектуальные технологии энергетики высокой эффективности» и разработана программа для его развития. Элементы кластера - ООО «Анвита», АО «НПО Таврида Электрик», ООО Фирма «Инструмент-Н», ООО «Электроконтакт» и ФГБОУ ВПО «Поволжский государственный технологический университет». Создание кластера было упрощено территориальной концентрацией предприятий, существо-

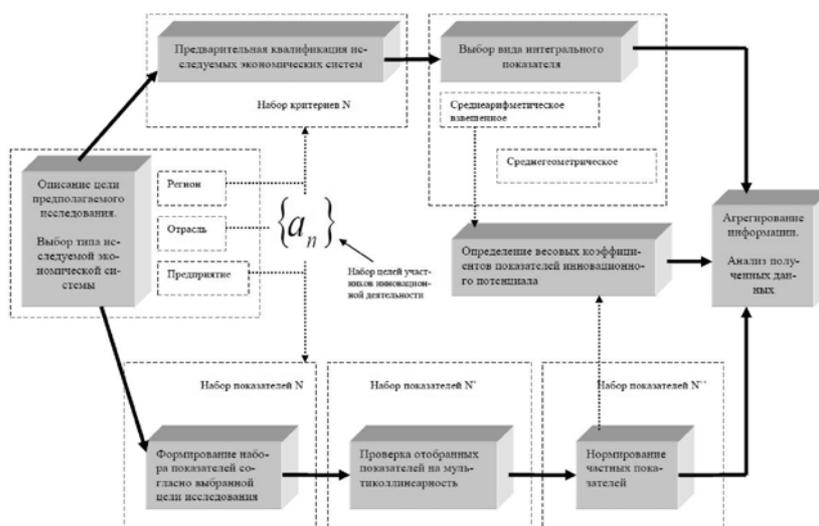


Рис.2. Основные этапы методики оценки инновационного потенциала

Таблица 1
Инновационный потенциал регионов ПФО

	2013		2014		РРИИ	Изменение ранга по РРИИ 2013-2014
	Ранг по РРИИ	Группа по РРИИ	Ранг по РРИИ	Группа по РРИИ		
Республика Татарстан	2	I	1	I	0,5625	1
Республика Мордовия	16	II	2	II	0,4930	14
Нижегородская область	5	II	3	II	0,4749	2
Чувашская республика	3	II	4	II	0,4645	-1
Пензенская область	1	II	5	II	0,4411	-4
Республика Башкортостан	8	II	6	II	0,4200	2
Ульяновская область	2	II	7	II	0,4137	-5
Пермский край	15	II	8	II	0,4007	7
Самарская область	9	II	9	II	0,3941	0
Кировская область	18	III	10	III	0,3488	8
Республика Марий Эл	29	III	11	III	0,3438	18
Саратовская область	22	III	12	III	0,3396	10
Оренбургская область	6	III	13	III	0,3222	-7
Удмуртская Республика	21	III	14	III	0,2947	7

ванием стабильных отношений с поставщиками сырья и технологическими разработчиками, осведомленностью о потребности в координации усилий и трудовом потенциале области. Элементы кластера производят продукцию электротехнического назначения. Якорное предприятие - АО «НПО Таврида Электрик», которое производит устройства коммутации – устройства, разработанные для включения\отключения цепей с высоким напряжением и защищать их, делают и для внутренней установки и внешний непосредственно на линиях передачи [4].

Также привлечение наиболее крупных инвестиций в основной капитал осуще-

ствлялось такими предприятиями, как АО «Ариада», ООО «Марийский НПЗ», АО «МРСК Центра и Приволжья», АО «ММЗ», ФЛ «Мариэнерго», ООО «Птицефабрика Акашевская», АО «Марийское», ООО ПЗ «Шойбулакский», ООО «Теклас», ООО «Русский пеллет», АО «НПО Таврида Электрик», и другими. По прогнозу в 2016 году объем инвестиционных вложений в развитие предприятий за счет всех источников финансирования ожидается в размере 10725,7 млн. рублей, темп роста составит 152,8% в сопоставимых ценах [4].

В условиях формирования и разработки инновационной системы республики, более очевидной и популярной,

Таблица 2
Таблица SWOT – анализа

Конкурентные преимущества (сильные стороны)	Сдерживающие факторы (слабые стороны)
1. Благоприятное экономическое и географическое положение республики Марий Эл 2. Безопасность энергетических ресурсов 3. Достаточно высокий уровень развития среднего и малого бизнеса 4. Политическая стабильность в регионе 5. Высокая способность к росту регионального рынка потребительских товаров 6. Близость потенциально больших рынков потребительских товаров в соседних регионах 7. Широкий спектр финансовых услуг и страховых услуг 8. Активная региональная инвестиционная политика республики Республика Марий Эл для продвижения и брендинга региона 9. Устойчивый рост объемов промышленного производства и инвестиций в основной капитал 10. Развитие в области сельского хозяйства и сельскохозяйственных угодий в области промышленности технологических кластеров 11. Хорошо развитая сеть учебных заведений для подготовки и переподготовки кадров 12. Благоприятные условия окружающей среды 13. Наличие транспортных коридоров, проходящих через территорию Республики Марий Эл	1. Дорогостоящие инвесторы по возможности соединения объектов транспорта и энергетической инфраструктуры 2. Отрицательные тенденции в демографических процессах и напряженных отношениях на рынке труда 3. Неустойчивость развития территории республики 4. Ухудшение производственной инфраструктуры и технологического оборудования 5. Дорогостоящие продукты кредита Банка 6. Тенденция оттока компетентного персонала и молодежи из региона 7. Низкий уровень разработки транспорта и инфраструктуры логистики 8. Низкая инновационная деятельность предприятий 9. Отсутствие навыков маркетинга и иностранной экономической деятельности компании 10. Плохо развита туристическая инфраструктура
Возможности	Угрозы
1. Экономический рост России 2. Развитие транспортных коридоров, проходящих через территорию республики Марий Эл 3. Мобилизация внебюджетных фондов (включая учреждения развития) для создания и развития инвестиций и транспортной инфраструктуры, необходимой для внедрения инвестиционных проектов 4. Внедрение проектов на развитии инфраструктуры через предприятия государственно-частного партнерства	1. Рост соревнования между российскими регионами и зарубежными странами за инвестиции 2. Негативные последствия от вступления России в ВТО для компаний, работающих на внутреннем рынке 3. Усиление глобальной конкуренции, включая на рынках капитала, технологии и трудовых ресурсах 4. Воздействие глобального финансового и экономического кризиса на российской экономике и республике 5. Сохранение неравенства цен на сельскохозяйственные продукты, оборудование, источники энергии для сельского хозяйства

стала инновационная функция высшего образования и улучшения роли учебных заведений высшего профессионального образования, которое определяет потенциал персонала инновационной разра-

ботки республики и продвижения новаторских идей и обеспечения их определенным производителям. Высшие учебные заведения республики хорошо разработали инновационную инфраструктуру.

ру. Так, на основе ФГБОУ ВПО «Поволжский государственный технологический университет» управляет научно-технологическим парком распределенного типа, включая: бизнес-инкубатор, исследовательский и инновационный центр, консультирование в поле управления и маркетинга, центра автоматизированного проектирования, есть центр передачи технологии, девять научно-образовательных центров, центры коллективного использования, а также 20 небольших инновационных предприятий, которые выполняют научные исследования в поле инструментария машиностроения, электроники, технологии, программного обеспечения, технологические аппаратные и программные системы обнаружения и отображают аналитическое программное обеспечение для цифровой обработки сигналов и изображений, разрабатывают цифровое устройство синтеза и шумовую обработку сигналов, охрану окружающей среды, и т.д. В ФГБОУ ВПО «Марийский государственный университет», активно работает инновационный центр, основная задача которого - интеграция Университета в объединенный образовательно-научный производственный центр, который должен улучшить и образовательную и научную работу и продукты знаний. До настоящего времени инновационный центр - элемент российской сети технологической передачи.

Инновационная деятельность развивается и на промышленных предприятиях республики. Поэтому предприятия вынуждены непрерывно осуществлять обновление основных фондов, внедрять новых технологий в производство, выпускать новые виды продукции. Важную роль играет повышение эффективности научных исследований и внедрения результатов научных исследований во всех сферах реального сектора экономики. Инновационная деятельность осуществляется такими предприятиями, как АО «Ариада», АО СКБ «Хроматэк», ООО «Марийский нефтеперерабатывающий завод», ООО «Научно-производственная фирма «Геникс», АО «Марийский машиностроительный завод», АО «Красногорский завод «Электродвигатель», АО «Завод полупроводниковых приборов», ООО «Ната-Инфо», АО «Марийский завод силикатного кирпича», АО «Марбиофарм» и другие.

Проведенный ранее анализ социально-экономического положения республики позволил интегрировать сильные и слабые стороны в таблицу SWOT – анализа (табл.2).

Заключение. Анализ показывает, что преимущества характеризуются, прежде всего, тем, что у страны есть развитый промышленный комплекс, высокие технологии и условия для расширения существующих и открытия новых предприятий. Вторая группа факторов, которая определяет преимущества республики, человеческий потенциал, из-за высокого уровня образования, культурного и национального наследия.

Таким образом, проведенное исследование позволяет сделать вывод о том, что у Республики Марий Эл есть объективные предпосылки формирования нескольких типов кластеров на своей территории. Выбор сценария создания кластера зависит в первую очередь от взаимодействия федеральных и региональных органов исполнительной власти, эффективности синхронизации стратегического развития предприятий региона. Прорыв в инновациях может быть достигнут предназначенными инвестициями в инновационный сектор республики Марий Эл, правительство республики Марий Эл, должно активно участвовать в инновационном процессе, посредством внедрения отобранных инновационных проектов и учреждения новой системы экономического сотрудничества.

Литература

1. Григорян Е. С. Оценка уровня инновационного развития региона (на примере Пензенского региона) // Концепт. – 2014. – № 02 (февраль). – ART 14026. – 0,8 п. л. – URL: <http://e-koncept.ru/2014/14026.htm>.
2. Егоров, Е.Г. Научно-инновационная система региона: структура, функции, перспективы развития / Е.Г. Егоров, Н.В. Бекетов. – М.: Academia, 2012. – 224 с.
3. Емельянов, С.Г. Методологические основы исследования инновационного потенциала региона / С. Г. Емельянов, Л.Н. Борисоглебская // Инновации. – 2014. – №2. – С. 20–32.

4. Инвестиционная стратегия Республики Марий Эл до 2020 года. [Электронный ресурс] – режим доступа: mari-el.gov.ru/mecon/2/171029042013.doc

5. Москвина, О.С. Инновационный потенциал как фактор устойчивого развития региона // (режим доступа) <http://journal.vscs.ac.ru>

6. Оценка инновационного потенциала региона. Корнилов Д.А., Беляев О.Г. Труды НГТУ им. П.Е. Алексеева. 2012. № 3 (96). С. 254.

7. Рейтинг инновационного развития субъектов Российской Федерации. Выпуск 4 / под ред. Л. М. Гохберга; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: НИУ ВШЭ, 2016. – 248 с. – 450 экз. – ISBN 978-5-7598-1508-2 (в обл.).

8. Руководство. Осло: Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям. 3-е изд. ОЭСР/ЕС, 2005. Перевод на русский язык. Государственное учреждение «Центр исследований и статистики науки» (ЦИСН), 2006.

Analysis of innovative potential of region on the example of the Republic of Mari El

Belyaeva M.A., Shulepov V.I.

Volga State University of Technology
The article examines the nature and structure of the innovation potential of the region. The analysis of existing approaches to defining the essence of innovative potential of the entity and its main features identified. We analyzed the level of innovative activity in the Republic of Mari El in comparison with other regions of the Volga Federal District. A ranking of the subjects of the Volga Federal District in terms of innovation potential, directions of state support of innovation activity in the region. On the basis of analysis of the socio-economic situation of the Republic of Mari El explored the strengths and weaknesses of its innovation potential. The main factors affecting the growth of innovative activity in the region. This study allows us to conclude the existence of the Republic of Mari El objective prerequisites for the formation of

clusters in the territory. Choosing a script to create a cluster depends primarily on the interaction of federal and regional executive authorities, efficiency of synchronization of the strategic development of companies in the region.

Keywords: innovations, innovative potential, innovative activity, innovative result, region, analysis, clusters, level of innovative potential, development directions.

References

1. Grigorian ES Evaluation of innovation development in D-region's (on the example of the Penza region) // Concept. - 2014. - № 02 (February). - ART 14026. - 0.8 ln. - URL: <http://e-koncept.ru/2014/14026.htm>.
2. Egorov EG Research and innovation system in the region: the structure, features, prospects of development / EG Egorov, NV Beketov. - M.: Academia, 2012. - 224 p.
3. Emelyanov SG Methodological bases of research in-innovation potential of the region / SG Emelyanov, LN Borisoglebskaya // Innovations. - 2014. - №2. - S. 20-32.
4. Investment Strategy of the Republic of Mari El to 2020. [Electronic resource] - Access mode: mari-el.gov.ru/mecon/2/171029042013.doc
5. Moskvina, O. Innovative potential as a factor in sustainable-development of the region // (access mode) <http://journal.vscs.ac.ru>
6. Assessment of region's innovative capacity. Kornilov DA, Belyaev, OG Proceedings of the NSTU them. RE Alekseeva 2012. № 3 (96). S. 254.
7. Rating of innovative development of the Russian Federation of subjects. Issue 4 / ed. LM Hochberg; Nat. issled. Univ «Higher School of Economics». - M.: Higher School of Economics, 2016. - 248 p. - 450 copies. - ISBN 978-5-7598-1508-2 (in the region.).
8. Guide. Oslo Recommendations regarding the collection and analysis of data on innovation. 3rd ed. OECD / EU, 2005. Translated into Russian. Gosu-public institutions «Center for Research and Statistics of Science» (CSRS), 2006.

Процесс анализа оценки активов и финансовых рисков с учётом временного горизонта инвестирования

Саламов Султан Даниялович
студент, Финансовый университет
при правительстве РФ,
ssultand@mail.ru

Соотношение концепции риска доходности и классические модели оценки различных активов являются на сегодняшний день одним из актуальных вопросов не только теории, но и практики инвестирования. Помимо этого, одним из важных вопросов на сегодняшний день остается формирование инвестиционного портфеля с оптимальными соотношениями риска и доходности. Существенные колебания на финансовых рынках заставляют ориентироваться инвесторов на краткосрочные и спекулятивные сделки, при этом игнорируя потенциал возможной доходности. Автор статьи исследует динамику доходности инвестиционного портфеля от срока инвестирования, а также анализ других финансовых моделей и их корреляцию с финансовыми рисками. Полученные результаты позволяют сделать вывод о формировании долгосрочной стратегии инвестирования и переоценки современных рисков. Также полученные результаты могут быть интересны студентам кредитных и финансовых факультетов, работникам в финансовой сфере, финансового инжиниринга и портфельного инвестирования.
Ключевые слова. Инвестиции, оценка, активы, риск.

Современная инвестиционная теория имеет в своём распоряжении достаточно большой инструментарий, который учитывает в себе различные финансовые и инвестиционные модели, многообразие теорий и теоретических кривых зависимостей с элементами эконометрики. При этом всем многообразии инвестиционная оценка (теории оценки различных активов) базируются на несколько фундаментальных постулатах (допущений), основу которых составляет временной горизонт инвестирования. При этом делается упор, в концепции риска-доходности, на учёт систематических и страновых рисков. Современная интерпретация таких теорий в практике в основном содержит теории CML, Capital assets price model, WACC, EVA, Value at risk (V@R), Gordon's model, Equity premium risks, Credit Defaults Swap, Options (method of real options evaluation), APV method, DCF, FCCF (FCFFE), EBA, Theory MM1 & MM2 (Модильяни-Миллера), портфельная теория Г. Марковица и многие другие. В российской практике сделаны новые предпосылки при анализе временного горизонта, в частности Берзоном Н.И (Высшая школа экономики) [1]. Наиболее ярко просвечивается проблема анализа при учёте оптимального портфеля активов, временной структуры процентных ставок (ставок дисконтирования), экстраполяции и иных методов сглаживания данных и прогнозов. При этом, практически во всех моделях (за исключением работ Берзона Н.И.) временной фактор рассматривается, с учётом жизненных или экономических циклов. Наиболее яркими методиками при практическом анализе стоимости бизнеса (или иных активов) являются разработанные Асватом Дамодараном (Asvat Damodaran). Так, при учёте экономических циклов рассматриваются методы нормализации прибыли или операционных доходов для сырьевых или циклических компаний. Однако, временной горизонт наиболее ярко стал просвечиваться с выходом работ и анализом инвестиционной теории Берзоном. Современная конъюнктура рынка мешает применять стандартные оценки, поскольку на временном горизонте они «портят» различные оценки. Часто, аналитики, при корректировке мультипликаторов используя средние значения (порой медианные) для сглаживания резких падений или взлётов убирают наиболее убыточные компании (или отрицательные мультипликаторы), что сужает оценку рассматриваемых компаний. При этом, с начала роста повышенной волатильности на рынках и сокращения циклов, с 90-х и по сегодняшнее время данные значения сократились более чем на 60% среди всех рассматриваемых компаний.

Однако, существующие теории, рассматривают во временном горизонте основных объектов инвестирования такой актив как облигации, существенно занижая предпосылку акций, как возможно объекта инвестирования. Результаты анализа фондового рынка США (за 30 и более лет) позволяют сделать иные выводы: с увеличением срока инвестирования спреда рисков (в виде стандартного отклонения) сужаются практически до 1-2%, а экстремумы (максимумы или минимумы) практически совпадают. При этом среднегодовая доходность равная сроку 30 лет, в акции существенно выше облигаций. Таким образом, данные результаты на основе статистических данных позволяют сделать основной вывод, который игнорируется достаточно часто в традиционных моделях, что акции и более рискованные инструменты (активы) с учетом увеличения срока инвестирования «сглаживают» колебания и усредняют доходности.

Для российского рынка данная предпосылка также является правдоподобной, однако меньший срок статистических данных по индексу (рассматривался ММББ) не позволяет рассматривать срок в 30 и выше лет, но результаты почти что схожи к основным результатам американского рынка. На рисунке 1 автором статьи представлена нормальное распределение доходностей акций и облигаций, с учетом срока 12 и 5 лет.

При привычном рассмотрении теории, данные графики говорят о том, что срок равный 12 лет также является более рискованным для акций. Однако, при стандарт-

ном отклонении с учётом увеличения срока инвестирования по акциям существенно уменьшается, если сравнивать с 5 летнем нормальным распределением. При этом среди выборок среднемесячных доходностей акций (ММВБ) при 12 лет сосредотачивается ближе к среднему значению, чем объясняется форма фигуры распределения, а при рассматриваемом сроке равным 5 лет фигура более пологая, значения распределены дальше от среднего значения, а значит и риск при 5-летнем инвестировании больше. Аналогичную ситуации можно наблюдать при анализе облигаций (IFX-Bonds), риск также остаётся минимальным, однако пул активов из акций выглядит более привлекательней. При этом на интуитивном уровне каждый инвестор осознаёт, что в будущем, капитализация компаний, входящих в его портфель, в среднем будет положительна, а риски при этом минимальны. Если же инвестор рассматривает срок 5 лет и меньше, он осознаёт, что за это время циклические или иные сдвиги на финансовых рынках могут быть не сглажены и может быть получена отрицательная доходность портфеля. Данная предпосылка также верна, если выводить доли активов в портфелях из уравнения дисперсии портфеля, где значения X_i , его дисперсия и корреляция учитываются при выборе оптимальной доли между i -ми активами. При этом его значение $E(R_i)$ будет увеличиваться вследствие уменьшения дисперсии.

Другим доказательством для Российского рынка при анализе 15 летнего срока инвестирования является коэффициент Шарпа, значение которого растёт с увеличением срока инвестирования. Рассчитанный для российского рынка коэффициент Шарпа указан на рисунке 2.

Аналогичные результаты были выведены и для американского рынка, при этом за 30 летний срок инвестирования коэффициент достигал значения равным 4, в то время как для Российского рынка по расчету автора статьи он чуть выше 1 для 15 лет [1]. При этом, чем больше увеличивается срок инвестирования, тем сильнее усредняются значения, тем самым коэффициент увеличивается с меньшей динамикой. Однако, при анализе индекса S&P500, волатильность которого даже в сегодняшних условиях не превышает 30% (для российского пик приходится на декабрь 2014 около 70%), чем объясняется его стремительный рост вплоть до значения равным 4.

Как указывалось, автором выше, большинство теорий рассматривают в своей

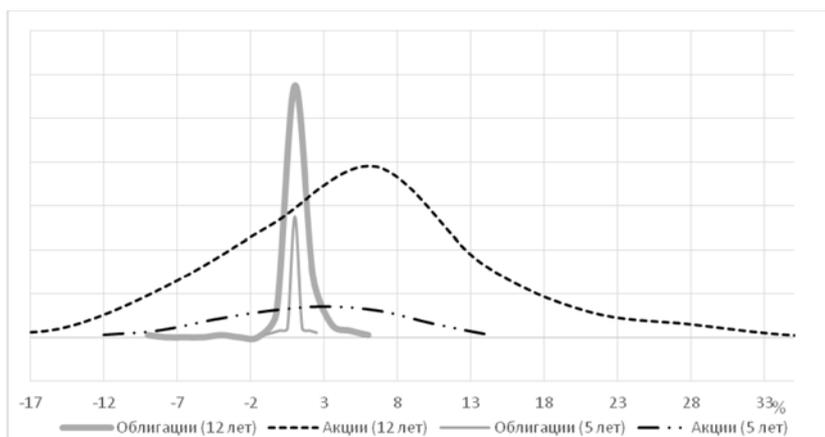


Рис. 1. «Графики нормального распределения для акций и облигаций на срок 12 и 5 лет»

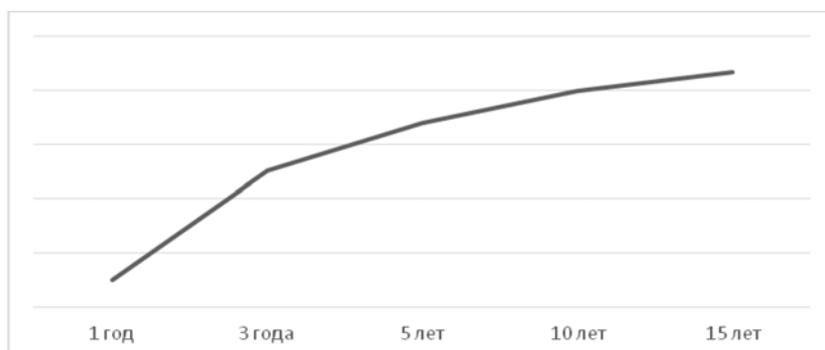


Рис. 2. «Коэффициент Шарпа с учетом 15-летнего инвестирования в акции для Российского рынка»

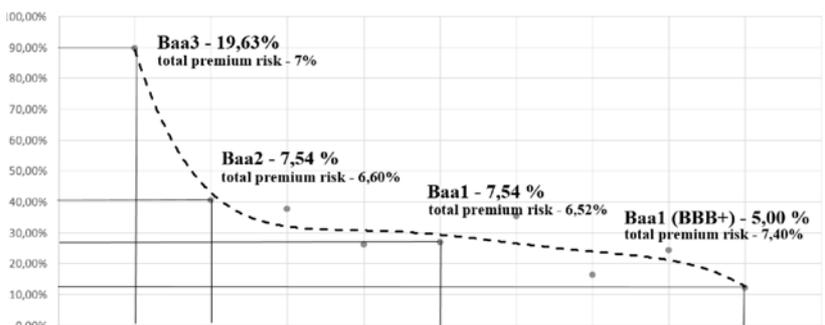


Рис. 3. «Анализ финансовых рисков и стадий экономического цикла за 10 лет»

основе экономические или жизненные циклы различных активов. Предпосылку о эффективности долгосрочного инвестирования можно сделать, интерпретировав её для соответствующих теорий. В этом случае, срок инвестирования будет рассматривается также и для стадии устойчивого роста (зрелости), как долгосрочный срок. Исследование российского рынка с начала 2005 до 2014 года, дало результаты о вхождении в стадию устойчивого роста (при этом некоторые данные нормализовались для адаптации их к экономическим кризисам). Данную предпосылку дают также коэффициенты финансовых рисков, которые с истече-

нием жизненного срока уменьшаются вместе с замедлением динамики роста. Полученные результаты при анализе отчётностей основных эмитентов, входящих в индекс ММВБ и соответствующие им риски показаны автором на рисунке 3 [4,5].

Данные показывают, что с начала 2005 года по конец 2014 года основные финансовые индикаторы эмитентов начали достигать умеренного темпа роста. При этом данный фактор нельзя рассматривать как негативный, поскольку он говорит о том, что большинством эмитентов компании достигаются на данный момент стадии зрелого развития. При

Таблица 1
«Модели оценки различных активов»

Модель	Модель оценки собственного капитала	Модель оценки всего капитала
Свободных денежных потоков (Free cash flow – FCF)	Остаточного денежного потока (FCF to Equity, FCFE)	WACC-модель FCFF/WACC (FCF to Firm)
Экономической прибыли (RIM=Residual income model/Economic profit model)	EVO (Ewards, Bell, Ohlson)	EVA (Economic value added, Stern Stewart)
Суммирование по частям	1) APV – модель 2) Модель разложения роста	
Дисконтирования гарантированных эквивалентных свободных денежных потоков.	Модель «Скорректированный гарантированный денежный поток/Безрисковая ставка доходности»	

этом, даже на интуитивном уровне, можно говорить о том, что при миллиардных выручках и операционных доходах уровень роста не может быть свыше 80%, как это наблюдалось в стадии стремительного роста (иначе проще говоря, данные эмитенты смогли бы побить все мировые рекорды по объёму выручки).

На графике также изображены кредитные рейтинги, соответствующие данному году, а также кумулятивная доля банкротств характерная для данного кредитного рейтинга с учётом 10 летнего статистического наблюдения [3]. С достижением стабильного экономического роста, Российский рынок достиг 5% риска для соответствующего кредитного риска. При этом, также анализировались общие премии за риск, характерные для Российского рынка. Таким образом, основные эмитенты действительно заняли позицию стабильного роста.

При этом инвестирование, с учётом соответствующих (средних для рынка) рисков подтверждает гипотезу о долгосрочном инвестировании. При этом в начале срока инвестирования наблюдается повышенная волатильности и высокие риски. В соответствии с теорией CML, за большую доходность необходимо обеспечивать соответствующую премию за риск, а значит с течением времени риски усредняются вместе с их доходностями, достигая зрелой стадии роста, при этом увеличивая кумулятивную составляющую доходности портфеля.

Для различных финансовых моделей оценки, оценим также гипотезу о долгосрочном сроке инвестирования, с учётом имеющихся данных о стадиях жизненного цикла, коэффициентах Шарпа, а также нормального распределения для разных сроков инвестирования. В обобщённом

виде наиболее используемые финансовые модели показаны в таблице 1.

Исследуемая оценка различных финансовых моделей позволяет получить дополнительные результаты о сроке инвестирования. При использовании стандартизированной модели оценки всего капитала с учётом дисконтирования денежных потоков, делается предпосылка для различной категории компаний и их жизненного цикла (экономического для сырьевых компаний или циклической компаний). Так для российских компаний экстраполируя данные о ростах выручки или операционной прибыли, можно получить аналогичную тенденцию, изображённую на рисунке № 3. При этом с замедлением динамики роста существенно сокращаются страновые и рыночные риски (а средние бетта коэффициенты усредняются до 1, равным соответствующему сектору). Таким образом, вместе с достижением стабильного роста увеличиваются показатели NOPAT и EBIT, а ставка регистрирования в основной капитал уменьшается, что увеличивает на большем сроке инвестирования стоимость компании. При соответствующих допущениях и добавлении кассового остатка и опционов, можно получить оценку справедливой акции, разделив полученное выражение на количество акций в обращении. Таким образом, с учётом данного срока справедливая стоимость акции компании растёт, вместе с рыночным курсом. При этом на больший срок инвестирования прочие финансовые риски также усредняются к средним значениям для рынка. Аналогичные выводы были получены при анализе и другие моделей. Однако при этом, другим видом оценки стоимости активов является метод опционов. Данный метод также учитывает в

себе срок инвестирования, поскольку у инвестора (компании) существует опцион «колл» или «пут», который позволяет ему купить или продать соответствующий актив в будущем.

Полученные результаты позволяют сделать вывод о том, что увеличенный срок инвестирования усредняет средние риски и в целом повышает эффективность портфеля инвестора. Однако необходимо уметь нормализовать значения финансовых индикаторов, для того, чтобы не занижать (завышать) оценку стоимости актива [2]. Рассматриваемые статистические данные позволяют также сделать вывод, что для Российского рынка в целом, данная гипотеза также является верной.

Литература

1. Берзон Н.И. Оценка финансовых активов по критерию «Риск-доходность» с учетом длительности инвестирования // Вестник московского университета им. С.Ю. Витте. – 2014 - № 2. – С. 39-52
2. Якушин А.П. Корольков В.Е. Анализ нефти и её роли в инновационном развитии экономики // Международный научно-исследовательский журнал. – 2015. - № 7-3. – С. 51-53
3. Damodaran Online [Электронный ресурс]: The Equity Risk Premium: Determinants, Estimation and Implications: A Post-Crisis Update. – Режим доступа: <http://www.damodaran.com>.
4. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации [Электронный ресурс.] – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/>
5. Данные федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gsk.ru/>

The process of analyzing the valuation of assets and financial risks, taking into account the time horizon of investment

Salamov S.D.

Financial University under the government of the Russian Federation

The ratio of yield risk concept and the classic model assessment of various assets are by far one of the most pressing issues is not only theory but also investment practices. In addition, one of the important issues today is the formation of an investment portfolio with an optimal ratio of risk and return. Significant fluctuations in the financial markets forced investors to focus on short-term and speculative transactions, while ignoring the potential of a possible return. The author explores the

dynamics of the yield of the investment portfolio of the investment period, as well as analysis of other financial models and their correlation with financial risks. The results allow to conclude that the formation of long-term strategy of investment and revaluation of current risks. Also, the results may be of interest to students credit and financial departments, employees in the financial sector, financial inhering and portfolio investment.

Keywords. Investment, evaluation, assets, risks.

References

1. NI Berzon Valuation of financial assets on the criterion of "risk-return" in view of the duration of the investment // Bulletin of Moscow University. SY Witte. - 2014 - № 2. - S. 39-52
2. Jakushin AP Korol'kov VE Analysis of the oil and its role in the innovative development of the economy // International Research Journal. - 2015. - № 7-3. - С. 51-53
3. Damodaran Online [electronic resource]: The Equity Risk Premium: Determinants, Estimation and Implications: A Post-Crisis Update. - Access: <http://www.damodaran.com>.
4. The official website of the Central Bank of Russian Federation [Electronic resource]. - Access: <http://www.cbr.ru/>
5. The data of the Federal State Statistics Service [electronic resource]. - Access: <http://www.gsk.ru/>

Торможение инвестиционного процесса в Приморском крае

Федоров Игорь Викторович

канд. экон. наук, доцент, кафедра «Мировая экономика» Дальневосточный федеральный университет, Школа экономики и менеджмента, fedorov.iv72@yandex.ru.

В статье проведен анализ инвестиционного процесса в Приморском крае в 2010–2014 годах. Приморье отстает от большинства дальневосточных субъектов РФ по душевым капиталовложениям и душевому объему работ, выполненным собственными силами по виду деятельности «строительство». Замедление инвестиционного процесса в Приморье следует связывать с улучшением структур капиталовложений по видам основных фондов и направлениям использования, с непростым инвестиционным климатом на транспорте и в частном секторе. Показана сложная инвестиционная ситуация в промышленности и строительстве края. Изучены тяжелые диспропорции в распределении капиталовложений по территориям края. Характеризуются сдвиги в парке основных строительных машин крупных и средних строительных организаций края. Поступление импортных машин не компенсирует списания отечественных машин в указанном парке. Представлены результаты жилищного и социально-культурного строительства в Приморье. Раскрываются сдвиги в производстве строительных материалов. Определяются возможности оздоровления инвестиционной ситуации в Приморском крае.

Ключевые слова: капиталовложения, Приморский край, Владивосток, строительство, крупные и средние предприятия, Сахалинская область, ввод жилья, основные фонды, строительные организации.

Приморский край в 2010–2014 гг. постоянно отставал: 1) по валовым капиталовложениям на 1 кв. км; объему работ, выполненных собственными силами по виду деятельности «строительство» (ОРВДС) на 1 кв. км – от Сахалинской области; 2) по душевым капиталовложениям – от Сахалинской области, Чукотки и Якутии; 3) по душевому ОРВДС – от Сахалинской и Еврейской автономных областей; 4) по душевому вводу общей площади жилья – от Сахалинской области и Якутии; 5) по душевому вводу общей площади индивидуальных жилых домов (ИЖД) – от Якутии и Сахалинской области [расчет по: 2, с. 27; 3, с. 24, 25, 54, 55, 61].

Среднегодовое значение показателя Приморья в 2011–2014 гг. было ниже: а) по валовым капиталовложениям на кв. км, ОРВДС на кв. км – уровня Сахалинской области; б) по душевым капиталовложениям – Сахалинской области, Чукотки, Якутии, Магаданской и Амурской областей, Хабаровского края, Еврейской автономной области и Камчатки; в) по душевому ОРВДС – Сахалинской и Магаданской областей, Якутии, Камчатки, Еврейской автономной области, Хабаровского края и Амурской области; г) по душевому вводу жилья – Сахалинской области, Якутии, Еврейской автономной и Амурской областей; д) по душевому вводу ИЖД – Якутии, Сахалинской и Еврейской автономных областей. Среднегодовое значение Приморья в 2011–2014 гг. показало, % к Сахалинской области: 1) по душевым капиталовложениям – 23,7; 2) по душевому ОРВДС – 27,0; 3) по плотности валовых капиталовложений – 49,6; 4) по плотности ОРВДС – 56,3.

В Приморье резко ухудшились удельные индикаторы за 2011–2014 гг., % к субъекту РФ: а) плотность валовых капиталовложений – на 51,7 до 29,9 к Сахалинской области; б) плотность ОРВДС – на 46,4 до 44,9 к Сахалинской области; в) душевые капиталовложения – на 71,6 до 27,4 к Чукотке; на 60,2 до 39,1 к Магаданской области; г) душевой ОРВДС – на 83,1 до 27,1 к Магаданской области; на 59,6 до 71,4 к Амурской области; на 54,3 до 42,0 к Якутии; д) душевой ввод жилья – на 54,5 до 81,8 к Амурской области; е) душевой ввод ИЖД – на 69,2 до 86,5 к Еврейской автономной области.

Ухудшилось положение Приморья за год, % к субъекту РФ: 1) душевые капиталовложения (2012 г.) – на 61,5 до 64,3 к Магаданской области; на 59,5 до 86,9 к Камчатке; 2) душевой ОРВДС (2012 г.) – на 56,9 до 89,3 к Амурской области; на 56,3 до 55,7 к Магаданской области; 3) душевой ввод ИЖД (2013 г.) – на 73,4 до 49,0 к Еврейской автономной области [расчет по: 2, с. 27; 3, с. 24, 25, 54, 55, 61].

Валовые капиталовложения в Приморском крае за 2011–2014 гг. упали на 46,3% [3, с. 61]. Основными элементами ослабления инвестирования в крае выступают: 1) здания (кроме жилых) и сооружения; 2) направление использования «строительство»; 3) средства вышестоящих организаций и федеральный бюджет; 4) транспорт и образование; 5) частная и федеральная собственность. За 4 года перестроен состав капиталовложений крупных и средних предприятий (КСП) края, %: а) здания (кроме жилых) и сооружения – минус 42,1 до 38,5 (таблица 1); б) машины, оборудование, транспортные средства и инвентарь (+33,6 до 48,0); в) направление «строительство» (–29,0 до 44,9); г) приобретение основных фондов – плюс 29,7 до 40,9 [4, с. 15]; д) средства вышестоящих организаций (–25,2 до 6,5); е) транспорт – минус 23,5 до 20,5 (таблицы 2, 3).

Свернуты капиталовложения в трубопроводный транспорт. Свообразие инвестиционной ситуации в промышленности края заключалось в следующем. Капиталовложения КСП в 2011–2014 гг. показали, % стоимости основных фондов: а) обрабатывающие производства – 27,7 в среднем; б) производство и распределение электроэнергии, газа и воды – 17,3; в) добыча полезных ископаемых – 15,6. За 4 года пострадали капиталовложения по виду деятельности «производство и распределение элек-

троэнергии, газа и воды», % к стоимости основных фондов (-30,6 до 7,2). Ускорились капиталовложения в обрабатывающих производствах в 2012 г. – плюс 21,8% до 39,9% стоимости основных фондов [расчет по: 9, с. 209, 326].

Капиталовложения перераспределились в пользу вида деятельности «государственное управление и обеспечение военной безопасности, обязательное социальное обеспечение». Ввод новых основных фондов в Приморье по виду деятельности «строительство» составил: в 2010 г. – 5,7 коп. на рубль капиталовложений; в 2012 г. – 123,0; в 2014 г. – 305,2 коп. Сжатие капиталовложений здесь во много раз превышает величину прироста ввода новых основных фондов. По указанному виду деятельности поступление бывших в употреблении основных фондов за 2011–2014 гг. равносильно 74,4% ввода новых основных фондов в сопоставимых ценах [расчет по: 9, с. 323, 326; 11, с. 22]. Износ основных фондов по виду деятельности «строительство» опережал параметр по экономике Приморья [9, с. 182].

Назовем признаки инвестиционного кризиса в Приморье в 2012–2014 гг.: 1) на Приморье падает большая часть обвала капиталовложений на Дальнем Востоке; 2) в регионе и крае усиливается роль самофинансирования капиталовложений; 3) львиная доля спада инвестиционной активности в крае относится к трубопроводному транспорту и образованию; 4) в крае улучшились структуры капиталовложений по видам основных фондов и направлениям использования.

Капиталовложения КСП края в 2011–2014 гг. освоены: по направлению «строительство» – в среднем 59,1%; в зданиях (кроме жилых) и сооружениях – 57,7; во Владивостоке – 50,3; в государственном (44,9) и частном (33,3) секторах; из федерального бюджета (29,7), собственных средств (24,0) и средств вышестоящих организаций (21,2); на транспорте (34,7) и в промышленности – 22,9% [расчет по: 4, с. 15, 20–22, 33, 36–39].

Очевидны территориальные диспропорции в инвестиционной активности Приморья. Душевые капиталовложения КСП Находки отстояли от Владивостока на 43,4% в среднем (таблица 4). Отметка Уссурийска за 4 года продвинулась на 50,8%. Зафиксированы перепады позиций: Находка в 2011 г. (-81,1%) и 2013 г. +38,5; Уссурийска в 2014 г. +34,9; Артема в 2013 г. – минус 33,0%. Капиталовложения КСП на 1 кв. км Находки в 2011–2014 гг. уступали Владивостоку в

Таблица 1

Структура капиталовложений КСП Приморья по видам основных фондов в 2010–2014 гг., % к итогу*

*Источник: [4, с. 15].

Элементы	2010	2011	2014
здания (кроме жилых) и сооружения	80,6	72,7	38,5
машины, оборудование, транспортные средства, инвентарь	14,4	24,1	48,0

Таблица 2

Структура источников финансирования капиталовложений КСП Приморья в 2010–2014 гг., % к итогу*

*Источник: [4, с. 22].

Элементы	2010	2011	2013	2014
федеральный бюджет	40,0	38,6	25,9	31,3
собственные средства	14,1	9,3	37,2	30,1
средства вышестоящих организаций	31,7	39,8	6,2	6,5

Таблица 3

Капиталовложения КСП Приморья по видам экономической деятельности в 2010–2014 гг., % к итогу*

*Источник: [4, с. 20, 21].

№ п/п	Элементы	2010	2011	2014
1	транспорт	44,0	48,6	20,5
1.1	транспортирование по трубопроводам	18,5	31,6	1,3
2	обрабатывающие производства	4,9	2,7	15,3
3	государственное управление и обеспечение военной безопасности, обязательное социальное обеспечение	0,9	12,0	19,2
4	производство и распределение электроэнергии, газа и воды	10,3	10,8	9,4

Таблица 4

Душевые капиталовложения КСП в 2010–2014 гг., в текущих ценах (Владивосток=100%)*

*Расчет по: [4, с. 33; 5, с. 27; 6, с. 26; 7, с. 24; 8, с. 24; 9, с. 24].

	2010	2011	2012	2013	2014	2011–2014 гг., в ср.
Находка	98,7	17,6	38,7	77,2	93,0	56,6
Артем	47,7	33,7	50,5	17,5	16,7	29,6
Уссурийск	7,8	10,0	11,2	23,7	58,6	25,9

Таблица 5

Капиталовложения КСП на 1 кв. км в 2010–2014 гг., в текущих ценах (Владивосток=100%)*

*Расчет по: [4, с. 33; 5, с. 27; 6, с. 26; 7, с. 24; 8, с. 24; 9, с. 24].

	2010	2011	2012	2013	2014	2011–2014 гг., в ср.
Находка	40,1	7,1	15,4	30,1	36,0	22,2
Артем	9,6	6,7	10,0	3,4	3,3	5,9
Уссурийск	0,4	0,5	0,5	1,1	2,8	1,2

4,5 р. в среднем (таблица 5). Индекс Находки упал в 2011 г. на 33%. Душевые капиталовложения КСП в госсектор в 2011–2014 гг. составили, % к Владивостоку: в Уссурийске – 27,9 в среднем; в Артеме 9,8; в Находке – 4,4. За 4 года выправилась величина Уссурийска – плюс 84,0% до 86,9% к краевому центру, в т.ч. в 2014 г. – плюс 73,0%. Капиталовложения государственных КСП на 1 кв. км в Артеме, Находке и Уссурийске характеризуются в 2011–2014 гг. мизерными размерами – в среднем 1–2% к Владивостоку [расчет по: 4, с. 35–39; 5, с. 27; 6, с. 26; 7, с. 24; 8, с. 24; 9, с. 24].

Душевые капиталовложения частных КСП Находки в этот период выше цифры Владивостока на 52% в среднем (таблица 6). По Находке за 4 года произошел гигантский сдвиг – минус 750,9%, в т.ч.: 2011 г. – минус 900,7%; 2013 г. +75,6; 2014 г. – плюс 70,7%. Частные капиталовложения КСП Находки на 1 кв. км в 2011–2014 гг. не доставали до Владивостока 40,6% в среднем (таблица 7). Параметр Находки сократился за 4 года – минус 309,6%, в т.ч. в 2011 г. на 366,2%.

Душевые капиталовложения КСП из федерального бюджета обнаруживают в 2011–2014 гг., % к Владивостоку: Уссу-

Таблица 6

Душевые капиталовложения КСП в частный сектор в 2010–2014 гг., в текущих ценах (Владивосток=100%)*

* Расчет по: [4, с. 35–39; 5, с. 27; 6, с. 26; 7, с. 24; 8, с. 24; 9, с. 24].

	2010	2011	2012	2013	2014	2011–2014 гг., в ср.
Находка	994,4	93,7	97,2	172,8	243,5	151,8
Уссурийск	37,8	44,5	16,0	42,1	32,7	33,8
Артем	27,8	45,3	29,6	25,2	22,2	30,6

Таблица 7

Капиталовложения КСП в частный сектор на 1 кв. км в 2010–2014 гг., в текущих ценах (Владивосток=100%)*

* Расчет по: [4, с. 35–39; 5, с. 27; 6, с. 26; 7, с. 24; 8, с. 24; 9, с. 24].

	2010	2011	2012	2013	2014	2011–2014 гг., в ср.
Находка	403,7	37,5	38,6	67,3	94,1	59,4
Артем	5,6	9,1	5,9	5,0	4,4	6,1
Уссурийск	1,7	2,1	0,8	2,0	1,6	1,6

Таблица 8

Душевой ОРВДС в 2010–2014 гг., в текущих ценах (Приморье=100%)*

* Расчет по: [5, с. 27; 6, с. 26; 7, с. 24; 8, с. 24; 9, с. 24; 11, с. 16].

	2010	2011	2012	2013	2014
Владивосток	184	161	174	185	181
Уссурийск	111	147	139	108	85
Находка	80	60	76	102	100
Артем	46	41	55	72	91

Таблица 9

ОРВДС на 1 кв. км в 2010–2014 гг., в текущих ценах (Приморье=1)*

* Расчет по: [5, с. 27; 9, с. 24; 11, с. 16].

	2010	2014
Владивосток	170,0	173,0
Находка	29,9	36,9
Артем	8,7	17,3
Уссурийск	4,8	3,9

рийск 48,6 в среднем; Артем 11,1; Находка 4,3. По Уссурийску за 4 года добавилось 161,9% до 163,3% цифры Владивостока, в т.ч. в 2014 г. – плюс 143,5%. Капиталовложения КСП из федерального бюджета на 1 кв. км обладали в Находке, Артеме и Уссурийске (2011–2014 гг.) 1,7–2,3% в среднем к краевому центру. Душевые капиталовложения КСП из собственных средств продемонстрировали в эти годы, % к Владивостоку: Находка – 119,4 в среднем; Артем 35,8; Уссурийск 18,6. За 4 года опустилась отметка Находки на 67,5% до 106,7% уровня Владивостока, в т.ч. в 2011 г. – минус 48,6%. Позиция Артема в 2013 г. просела на 63,1% до 15,6%. Капиталовложения КСП из собственных средств на 1 кв. км держались в 2011–2014 гг., % к Владивостоку: Находка 47 в среднем, Артем – 7, Уссурийск – 1 [расчет по: 4, с. 40–44; 5, с. 27; 6, с. 26; 7, с. 24; 8, с. 24; 9, с. 24].

В составе основных фондов крупных и средних строительных организаций Приморья в 2011–2014 гг. лидировали: машины и оборудование – 41,9% в среднем; здания и сооружения – 29,9; транспортные средства – 23,8; Владивосток – 47,5; Уссурийск – 20,1%. В соответ-

ствующем объеме за 2011–2014 гг. укрепилась доля Владивостока – на 34,9% до 66,9%. Удельный вес Находки был подвержен перепадам: 2011 г. +25,3% до 39,0%; 2012 г. – минус 26,9% [расчет по: 11, с. 22, 23]. В крупных и средних строительных организациях находится малая часть основных строительных машин Приморья, в т.ч. бульдозеров на тракторах, экскаваторов одноковшовых и тракторов.

Парк основных строительных машин крупных и средних строительных организаций Приморья сформирован: в 2010 г. бульдозерами на тракторах, экскаваторами одноковшовыми, кранами на автомобильном ходу – 64,1% количества машин; в 2014 г. экскаваторами одноковшовыми, бульдозерами на тракторах – 51,5%. Основные строительные машины крупных и средних строительных организаций края со сроком службы больше срока амортизации в основном представлены: в 2010 г. – бульдозерами на тракторах, экскаваторами одноковшовыми, кранами на автомобильном ходу; в 2014 г. – бульдозерами на тракторах, экскаваторами одноковшовыми и автогрейдерами. Больше половины импортных основ-

ных строительных машин крупных и средних строительных организаций края являются экскаваторами одноковшовыми и бульдозерами на тракторах: 2010 г. – 54,0%; 2014 г. – 56,4%.

В крупных и средних строительных организациях Приморья за 2011–2014 гг. изменились: 1) парк основных строительных машин – минус 73 до 517 шт., в т.ч. краны на автомобильном ходу – минус 39 до 49 шт.; 2) доля импортных машин в парке основных строительных машин – плюс 21% до 72%; 3) число импортных экскаваторов одноковшовых – плюс 34 до 138 шт.; 4) количество основных строительных машин со сроком службы больше срока амортизации – минус 13 до 215 шт., в т.ч. краны на автомобильном ходу (–20 до 15 шт.). Поступление импортных машин закрывает 50% выбытия отечественных основных строительных машин в крупных и средних строительных организациях края за 4 года. Сократилось число отечественных кранов на автомобильном ходу в крупных и средних строительных организациях Приморья, что обусловило убыль соответствующих кранов с превышением срока амортизации [расчет по: 10, с. 38; 11, с. 26].

Краевой ОРВДС в 2011–2014 гг. протекал в частном секторе (80,7% в среднем), Владивостоке (56,6%), Уссурийске (11,7%) и др. [расчет по: 11, с. 12, 16]. Наблюдалась локализация ОРВДС во Владивостоке (таблица 8). Показатель Артема за 4 года поднялся на 45%. Очевидны колебания индекса Уссурийска в 2011 (+36%) и 2013 гг. Сохраняется сверхконцентрация ОРВДС во Владивостоке (таблица 9), отслеживались ведущие места Находки, Артема и Уссурийска. Падение ОРВДС в Приморье за 2011–2014 гг. сформировано частным сектором и Владивостоком. Спад ОРВДС наблюдался в крае три года подряд, т.е. в 2012–2014 гг. В 2013–2014 гг. снижается влияние частного сектора на годовой прирост ОРВДС в Приморье, растет доля Владивостока в стоимостном выражении этого прироста.

В Приморье в 2011–2014 гг. введены производственные мощности (ПМ): подвижная радиотелефонная связь, радиорелейные линии связи, трансформаторные понижающие подстанции, помещения для птицы, нефтеемкости, линии электропередачи напряжением 35 кВ и выше и др. В крае за этот период введено почти 2,5 млн. кв. м общей площади жилья, в т.ч.: в частном секторе – 68,1%, в федеральной собственности – 22,4; во

Владивостоке – 54,1; в Уссурийске – 13,6% [расчет по: 11, с. 31, 35].

Наращивание ввода жилья в крае за 2011–2014 гг. равняется 25,5%. Оно объясняется вводом частных домов, вводом жилья в Уссурийске и Артеме. На 2011 г. приходится 41,5% оживления ввода жилья в Приморье за 4 года, на 2014 г. – 41,7%. Увеличение 2011 г. обеспечено Владивостоком и Уссурийском, вводом муниципального и иностранного жилья. Прибавка 2014 г. обусловлена вводом частного жилья, ИЖД, вводом жилья в Уссурийске и Надеждинском районе. Резко вырос душевой ввод жилья, кв. м общей площади: 1) за 4 года в Артеме (+0,624 до 0,773) и Уссурийске – плюс 0,392 до 0,693; 2) за год – в Уссурийске (2014 г. +0,375) и Артеме (2013 г.) – плюс 0,319 до 0,595 [расчет по: 5, с. 27; 6, с. 26; 7, с. 24; 8, с. 24; 9, с. 24; 11, с. 31,35,37].

Отслеживалась локализация ввода жилья во Владивостоке (таблица 10). Увеличился ранг Артема за 2011–2014 гг. – плюс 169%. Удвоились величины Артема (2013 г.) и Уссурийска (2014 г.). Душевой ввод жилья в 2011–2014 гг. достиг, в среднем: а) во Владивостоке – 157% уровня Дальнего Востока, в Артеме 141, в Уссурийске – 129%; б) во Владивостоке – 101% параметра Сахалинской области. Индикатор Артема в 2014 г. опередил Сахалинскую область на 24% [расчет по: 3, с. 25, 55; 5, с. 27; 6, с. 26; 7, с. 24; 8, с. 24; 9, с. 24; 11, с. 35].

Доля ИЖД в вводе жилья в Находке достигла в 2011–2014 гг. 53,5%, в т.ч. в 2013 г. на 29,8% выше планки Приморья (таблица 11). За 4 года скорректированы доли ИЖД по Артему (–35,9%) и Находке (+27,7%). Отмечены сильные колебания доли ИЖД в Артеме в 2011 г. (–55,4%) и 2014 г. (+38,1%), в Находке в 2011 г. – плюс 34,4%. Ввод ИЖД в Приморье в 2011–2014 гг. измеряется 1 млн. кв. м общей площади, в т.ч. Владивосток 35,1%; Уссурийск – 14,5; Находка – 10,4; Артем 10,2%. Краевой ввод ИЖД вырос за 2011–2014 гг. в 2,1 р. Эта динамика определена вводом ИЖД в Уссурийске и Артеме, Владивостоке и Надеждинском районе [расчет по: 11, с. 37].

Индивидуальному жилищному строительству отводится 49,8% увеличения ввода жилья в Уссурийске за 2011–2014 гг., 55,6% – в Артеме; 93,6% – в Надеждинском районе. Наивысшая доля (71,4%) скачка ввода ИЖД в Приморье приходится на 2014 г. Соответствующий прирост 2014 г. определен Артемом, Уссурийском, Надеждинским районом и Владиво-

Таблица 10

Душевой ввод жилья в 2010–2014 гг. (Приморье=100%)*

*Расчет по: [5, с. 27; 6, с. 26; 7, с. 24; 8, с. 24; 9, с. 24; 11, с. 35].

Города	2010	2011	2012	2013	2014
Владивосток	198	202	187	177	112
Артем	54	95	88	188	223
Уссурийск	110	142	102	100	200
Находка	138	65	145	86	93

Таблица 11

Доля ИЖД в вводе жилья в 2010–2014 гг., %*

*Расчет по: [11, с. 35, 37].

	2010	2011	2012	2013	2014	2011–2014 гг.
Приморье	34,5	32,1	33,3	39,3	57,1	40,9
Находка	24,5	58,9	42,8	69,1	52,2	53,5
Артем	100,0	44,6	52,8	26,0	64,1	47,9
Уссурийск	41,2	38,6	40,0	49,0	46,3	43,8
Владивосто к	23,7	19,3	19,6	27,5	47,0	26,6

Таблица 12

Душевой ввод ИЖД в 2010–2014 гг. (Приморье=100%)*

*Расчет по: [5, с. 27; 6, с. 26; 7, с. 24; 8, с. 24; 9, с. 24; 11, с. 37].

	2010	2011	2012	2013	2014
Артем	157	132	140	124	250
Уссурийск	131	172	123	125	162
Находка	98	120	188	151	85
Владивосток	136	122	111	123	92

Таблица 13

Загрузка ПМ КСП Приморья по выпуску строительных материалов в 2010–2014 гг., %*

*Источник: [9, с. 207, 208].

Строительные материалы	2010	2011	2012	2013	2014
портландцемент	41,0	45,3	44,7	44,9	46,6
материалы строительные нерудные	93,3	79,9	77,6	60,1	51,2
лесоматериалы	71,2	75,3	59,4	56,4	58,2
конструкции и детали сборные железобетонные	39,9	39,5	44,7	46,4	40,9
кирпич керамический неогнеупорный строительный	98,7	100,0	94,3	90,6	46,0

стоком. Доля Владивостока в краевом вводе ИЖД пребывала в интервале 30–43% в 2010–2014 гг. и уменьшилась за 2011–2014 гг. на 13 % до 30% [расчет по: 11, с. 35, 37].

В Приморье в 2011–2014 гг. вводили 0,131 кв. м общей площади ИЖД на душу населения в среднем, в т.ч. в Артеме – 0,231 кв. м. За 2011–2014 гг. поднялся душевой ввод ИЖД, кв. м общей площади: в крае +0,103 до 0,198; Артеме +0,346 до 0,495; в Уссурийске +0,197 до 0,321. Прибавка по Артему в 2014 г. – плюс 0,340 кв. м [расчет по: 5, с. 27; 6, с. 26; 7, с. 24; 8, с. 24; 9, с. 24; 11, с. 37]. В 2010–2014 гг. отмечалась локализация ввода ИЖД в Артеме и Уссурийске (таблица 12). Душевой ввод ИЖД в Артеме превзошел планку Приморья в 2011–2014 гг. на 62% в среднем, а Уссурийск на 46%. Кардинально изменилось положение городов, %: а) за 4 года – Артема (+93), Уссурийска (+31) и Владивостока

(–44); б) Артема в 2014 г. – плюс 126; в) Находки в 2012 г. +68, в 2014 г. (–66); г) Уссурийска в 2011 г. (+41) и 2012 г. – минус 49.

Ввод социально-культурных объектов в Приморье в 2011–2014 гг. представлен вводом вузов, гостиниц, спортивно-концертных и спортивных залов и т.д. Во Владивостоке сосредоточен краевой четырехлетний ввод мощностей, %: а) вузы, спортивно-концертные залы, детские оздоровительные лагеря, плавательные бассейны – по 100,0; б) гостиницы – 91,0; в) общеобразовательные школы (87,2); поликлиники (86,7) и др. [расчет по: 1, с. 81; 11, с. 29].

Указанные годы отличаются размерами краевого производства цемента, материалов строительных нерудных, блоков и камней стеновых мелких из бетона. В крае за 2011–2014 гг. ушел вниз выпуск: 1) окон и их коробок, подоконников полимерных (–46,7%); 2) смесей ас-

фальтобетонных дорожных, аэродромных и асфальтобетона (-30,6%); 3) конструкций и деталей сборных железобетонных, материалов строительных нерудных, блоков и камней стеновых мелких из бетона. Крупные перемены претерпел выпуск материалов строительных нерудных (2011 г. – плюс 77,7%); смесей асфальтобетонных дорожных, аэродромных и асфальтобетона (2011 г. – плюс 55,7%); блоков и камней стеновых мелких из бетона в 2012 г. – плюс 53,0% [расчет по: 9, с. 222; 11, с. 44].

В Приморье в названный период ощущалась высокая нагрузка ПМ по выпуску кирпича керамического неогнеупорного строительного (82,7% в среднем), материалов строительных нерудных и лесоматериалов (таблица 13). За 4 года снизилось использование ПМ по выпуску материалов строительных нерудных (-42,1%), за 2014 г. – по выпуску кирпича керамического неогнеупорного строительного (-44,6%) [9, с. 207, 208].

Стабилизацию инвестиционного процесса в Приморье следует связывать с инвестиционным подъемом в транспортном комплексе, реализацией проектов по переработке углеводородов. Ускорение Южно-Приморского промышленно-транспортного района означает перераспределение валовых капиталовложений края в пользу Находкинского промышленно-транспортного, Хасанского транспортного узлов и Владивостокского промышленно-транспортного узла.

Повышение качества инвестиционной политики в Приморском крае будет проявляться в: 1) оценке предпосылок развития; 2) обосновании целей, приоритетов и объектов инвестирования; 3) торможении децентрализации инвестиционного процесса, софинансировании бюджетных капиталовложений, достижении положительных социальных эффектов от осуществления программных проектов; 4) максимально полном и эффективном использовании инвестиционных ресурсов (повышение нормы накопления в валовом региональном продукте, ввода основных фондов на рубль валовых капиталовложений, сокращение объемов программного незавершенного строительства); 5) усилении роли институтов развития, улучшении системы стимулов для инвесторов, применении института «куратор проекта»; 6) ограничении числа одновременно поддерживаемых проектов; 7) совершенствовании принципов отбора приоритетных проектов, состава и объемов их поддержки; 8) привлечении частных капиталовложений с помо-

щью механизмов государственно-частного партнерства.

Литература

1. Владивосток – восточные ворота России. 2014: Статистический ежегодник/ Приморскстат, 2015. – С. 81.
2. Дальний Восток России (положение Приморского края в сравнении с другими субъектами ДВФО). 2009: Доклад/ Приморскстат, 2010. – С. 27.
3. Дальний Восток России (положение Приморского края в сравнении с другими субъектами ДВФО). 2014: Статистический сборник/ Приморскстат, 2015. – С. 24, 25, 54, 55, 61.
4. Инвестиции в Приморском крае. 2014: Сборник/Приморскстат, 2015. – С. 15, 20–22, 33, 35–44.
5. Приморский край. Социально-экономические показатели: Статистический ежегодник/Приморскстат, Владивосток, 2011. – С. 27.
6. Приморский край. Социально-экономические показатели: Статистический ежегодник/Приморскстат, Владивосток, 2012. – С. 26.
7. Приморский край. Социально-экономические показатели: Статистический ежегодник/Приморскстат, Владивосток, 2013. – С. 24.
8. Приморский край. Социально-экономические показатели: Статистический ежегодник/Приморскстат, Владивосток, 2014. – С. 24.
9. Приморский край. Социально-экономические показатели: Статистический ежегодник/Приморскстат, Владивосток, 2015. – С. 24, 182, 207, 208, 209, 222, 323, 326.
10. Строительство в Приморском крае. 2013: Статистический сборник/ Приморскстат, 2013. – С. 38.
11. Строительство в Приморском крае. 2014: Статистический сборник/ Приморскстат, 2015. – С. 12, 16, 22, 23, 26, 29, 31, 35, 37, 44.

Inhibition of the investment process in the Primorsky Territory Fedorov I.V.

Far Eastern Federal University
The article analyzes the investment process in the Primorye Territory in 2010-2014. Primorye lags behind most of the Far East of the Russian Federation constituent entities on investment per capita and per capita amount of works executed by own forces by the «Construction» activity. The slowdown of the investment process in the Primorye Territory should be linked with the improvement of investment

structure by the types of fixed assets and areas of use, with a difficult investment climate in the transport and in the private sector. There is shown a difficult investment situation in the Primorsky region's industry and construction. There is studied the heavy imbalances in the distribution of investment by the Primorye territories. There are characterized by changes in the main park of construction machinery of large and medium-sized construction companies in the region. Delivery of imported machinery does not compensate for write-off of domestic cars in this park. There are described the results of the housing and socio-cultural development in Primorye. There are revealed shifts in production constructional materials. There are determined improvement of investment opportunities the situation in the Primorsky Territory.

Key words: capital investments, Primorsky Territory, Vladivostok, construction, large and medium-sized enterprises, Sakhalin region, housing construction, fixed assets, construction companies.

References

1. Vladivostok – east gate of Russia. 2014: Statistical annual / Primorskstat, 2015. – Page 81.
2. The Far East of Russia (a provision of Primorsky Krai in comparison with other subjects of DVFO). 2009: Report / Primorskstat, 2010. – Page 27.
3. The Far East of Russia (a provision of Primorsky Krai in comparison with other subjects of DVFO). 2014: Statistical collection / Primorskstat, 2015. – Page 24, 25, 54, 55, 61.
4. Investments in Primorsky Krai. 2014: Collection / Primorskstat, 2015. – Page 15, 20-22, 33, 35-44.
5. Primorsky Krai. Socio-economic indexes: Statistical annual / Primorskstat, Vladivostok, 2011. – Page 27.
6. Primorsky Krai. Socio-economic indexes: Statistical annual / Primorskstat, Vladivostok, 2012. – Page 26.
7. Primorsky Krai. Socio-economic indexes: Statistical annual / Primorskstat, Vladivostok, 2013. – Page 24.
8. Primorsky Krai. Socio-economic indexes: Statistical annual / Primorskstat, Vladivostok, 2014. – Page 24.
9. Primorsky Krai. Socio-economic indexes: Statistical annual / Primorskstat, Vladivostok, 2015. – Page 24, 182, 207, 208, 209, 222, 323, 326.
10. A construction in Primorsky Krai. 2013: Statistical collection nickname / Primorskstat, 2013. – Page 38.
11. A construction in Primorsky Krai. 2014: Statistical collection nickname / Primorskstat, 2015. – Page 12, 16, 22, 23, 26, 29, 31, 35, 37, 44.

Инвестиционный механизм в системе регулирования структурных пропорций экономики

Евсеев Олег Сергеевич

аспирант, ФГБОУ ВО Самарский государственный экономический университет, кафедра экономической теории, ose.samregion@mail.ru

В статье обозреваются вопросы инвестиционного механизма Российской Федерации в системе общественного воспроизводства. Анализируются вопросы перестройки инвестиционного механизма в экономике Российской Федерации в системе регулирования структурных пропорций. Рассматриваются вопросы инвестиционной привлекательности экономики Российской Федерации с использованием методов кейнсианского анализа. В данном исследовании предпринята попытка обосновать роль инвестиционного механизма и механизма трансмиссии инвестиций в экономике как одного из основополагающих факторов структурной перестройки экономики. С использованием инструментария кейнсианского анализа показан процесс «вымывания» инвестиционных ресурсов из секторов, которые могут стать драйверами структурной трансформации национальной экономики и императивом обеспечения структурной сбалансированности общественного воспроизводства. Настоящее исследование акцентирует приоритетное внимание на трансформации инвестиционного механизма экономики посредством формирования нормальных, предсказуемых и комфортных институциональных условий осуществления капитальных вложений, то есть на формировании конкурентоспособного инвестиционного климата. Институциональный анализ инвестиционной привлекательности в контексте инвестиционного механизма позволяет говорить о доминанте в современных условиях хозяйствования инвестиционного климата как точки приложения основных усилий государственной экономической политики. В статье проводится оценка влияния структуры инвестиций в основной капитал на систему производственно-хозяйственных связей и хозяйственный механизм, и как следствие, на структуру национальной экономики. Анализируются теоретические подходы к перенастройке инвестиционного механизма для осуществления структурного маневра в экономике. Ключевые слова: инвестиционный механизм, инвестиционная привлекательность, хозяйственный механизм, система общественного воспроизводства

В настоящее время в условиях снижения темпов экономической динамики, сопровождающегося эскалацией экономических санкций, девальвационными процессами и оттоком капитала, основной задачей государственной экономической политики является стимулирование экономического роста. Активизация инвестиционного ресурса экономики продиктована с одной стороны ограничениями, сложившимися в сфере внешнеэкономической деятельности, жесткими бюджетными условиями и сжатием покупательского спроса, с другой стороны имеющимися резервами в сфере качественного совершенствования инвестиционных процессов. Поэтому не будет преувеличением сказать, что в задаче максимизации функции отечественной экономики по темпам долгосрочного экономического роста инвестиции играют решающую роль. В свою очередь главным вызовом для национальной экономики в сложившихся условиях является исчерпание традиционной модели роста, основанного на ресурсоэкспортном потенциале. В связи с этим, представляется актуальным рассмотреть факторы инвестиционной модели роста в контексте государственной структурной политики.

Обоснованию приоритетности и доминанты инвестиций среди прочих источников экономического роста посвящено большое количество работ, начиная от трудов представителей классической и кейнсианской школ, и заканчивая теориями инвестиций, описанными в трудах нобелиантов последних пятидесяти лет. Особое внимание в экономических исследованиях уделяется структуре инвестиций и ее роли в обеспечении сбалансированности общественного воспроизводства.

Структура инвестиций способна влиять не только на темпы экономической динамики, но и на пропорции и характеристики общественного воспроизводства в целом. В свою очередь, структура инвестиций в экономике и темпы инвестиционной активности предопределяет совокупность институциональных условий, в которых осуществляется процесс инвестирования.

Современная экономическая теория уделяет недостаточное внимание анализу условий осуществления капитальных вложений *ex ante* и роли инвестиционной привлекательности в функционировании инвестиционного механизма. Для выработки научно-обоснованных рекомендаций по направлениям государственной экономической политики в новых экономических условиях представляется целесообразным исследовать категорию инвестиционной привлекательности и ее роль в формировании инвестиционного механизма в системе общественного воспроизводства с точки зрения позитивной экономической теории.

Инвестиционная привлекательность изучается различными отраслями экономической науки, включая экономику предприятия, менеджмент и прикладной менеджмент, региональную экономику и государственное управление, которые трактуют данную категорию по-разному в зависимости от уровня объекта инвестиций и субъекта инвестиционной деятельности, но не затрагивая уровень общественного воспроизводства в экономике. Для достижения целей настоящего исследования под инвестиционной привлекательностью будем понимать совокупность всех характеристик экономики, которые, действуя в совокупности, детерминируют потенциальный и реальный платежеспособный спрос на инвестиции в системе общественного воспроизводства.

Инвестиционная привлекательность экономики выступает как равнодействующая двух параметров для инвестиционного механизма общественного воспроизводства: инвестиционного климата и накопленного экономического потенциала. Из рисунка 1 видно, что запуск инвестиционного механизма, трансформация сбережений в инвестиции происходит при таком уровне инвестиционной привлекательности, которому соответствует оптимальное сочетание инвестиционного климата и экономического потенциала территории. Инвестиционный механизм мультипликативно порождает изменения хозяйственного механизма экономической системы, которые в конечном итоге формируют пропорции общественного воспроизводства.

Согласно кейнсианской концепции, мультипликативный эффект отражает создание дополнительных макроэкономических эффектов через предъявление добавочно-го инвестиционного спроса в результате освоения инвестиций и реализации бизнес-

Таблица 1

Объем инвестиций в основной капитал в Российской Федерации в фактически действовавших ценах, млрд. рублей

Вид экономической деятельности	2006	2007	2014	2015
Всего	4730,0	6716,2	13902,6	14555,9
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	224,2	338,5	510,3	538,1
Рыболовство, рыбоводство	4,5	4,8	15,2	12,0
Добыча полезных ископаемых	690,7	929,8	2144,8	2694,4
Обрабатывающие производства	737,0	986,4	2084,6	2285,2
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	298,1	465,7	1186,2	990,5
Строительство	176,2	266,4	469,3	448,7
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	166,6	290,0	554,6	679,1
Гостиницы и рестораны	19,3	33,0	105,5	47,3
Транспорт и связь	1116,7	1488,5	2981,0	3120,3
Финансовая деятельность	53,3	87,3	170,5	168,2
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	804,2	1228,4	2701,4	2614,7
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование	81,8	111,8	241,0	240,1
Образование	100,6	144,6	242,7	239,8
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	127,4	169,9	197,8	188,1
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	129,4	171,1	297,6	289,4

Таблица 2

Валовая добавленная стоимость по видам экономической деятельности в основных ценах, млрд. рублей

Вид экономической деятельности	2006	2007	2014	2015
Всего	22977,3	28484,5	67652,9	72364,7
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	981,3	1194,8	2706,9	3158,2
Рыболовство, рыбоводство	58,1	61,6	138,5	192,3
Добыча полезных ископаемых	2509,4	2865,5	6161,5	7066,1
Обрабатывающие производства	4116,0	5025,2	9209,0	10244,6
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	727,0	855,9	1951,1	2019,4
Строительство	1202,0	1633,9	4396,4	4264,2
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	4673,6	5745,0	10887,4	11430,0
Гостиницы и рестораны	206,7	286,3	617,8	652,6
Транспорт и связь	2247,6	2750,9	5025,2	5304,8
Финансовая деятельность	977,2	1253,8	3307,1	3088,4
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	2287,6	3102,8	11440,0	12555,7
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование	1189,2	1466,4	5776,0	5869,6
Образование	619,3	769,9	1860,9	1878,1
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	765,5	950,5	2640,4	2962,7
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	417,1	522,1	1098,6	1181,1

проектов. Рассмотрим уровень инвестиционной привлекательности различных секторов экономики Российской Федерации в зависимости от порождаемых мультипликативных эффектов. С этой целью рассчитаем инвестиционные мультипликаторы отраслей, используя данные об инвестициях в основной капитал и валовой добавленной стоимости в фактически действовавших ценах. Расчет отраслевых мультипликаторов осуществим по формуле мультипликатора инвестиций, предложенной Дж. Кейнсом и отражающей изменение национального дохода в зависимости от изменения инвестиций в основной капитал:

$$m_i = \frac{\Delta Y_i}{\Delta I_i}, \text{ где}$$

ΔY_i – абсолютное изменение валовой добавленной стоимости по i-тому виду экономической деятельности в отчетном периоде, млрд. рублей;

ΔI_i – абсолютное изменение инвестиций в основной капитал по i-тому виду экономической деятельности в отчетном периоде, млрд. рублей.

На основании значений отраслевых мультипликаторов можно сделать вывод об уровне инвестиционной привлекательности отрасли и способности капитальных вложений в эту отрасль индуцировать увеличение добавленной стоимости. В целом расчет инвестиционных мультипликаторов позволяет сделать вывод о структуре инвестиционных вложений в экономику и выявить наиболее инвестиционно привлекательные секторы с точки зрения склонности к инвестированию.

Для целей исследования осуществим сравнение уровней инвестиционной привлекательности видов экономической деятельности в Российской Федерации в соответствии с Общероссийским классификатором видов экономической деятельности в период реализации прежней модели роста (2006-2007 гг.) и за период 2014-2015 гг. В таблицах 1 и 2 приведены данные об общих объемах инвестиций в основной капитал и величине добавленной Российской Федерации в млрд. рублей соответственно.

Расчеты мультипликаторов за анализируемый период по видам экономической деятельности показывают, в каких секторах наблюдалась наибольшая инвестиционная активность и какие из них представляли наибольший интерес для инвесторов в отчетном периоде. Рассматривая докризисный уровень 2006-2007 гг., можно сделать вывод, что наибольшая инвестиционная активность наблю-

далась по таким видам экономической деятельности как рыболовство и рыболовство, государственное управление и обеспечение военной безопасности, оптовая и розничная торговля. При этом по уровню инвестиционной активности сектор обрабатывающих производств находился на восьмом месте среди всех видов экономической деятельности с мультипликатором равным 3,5. Таким образом, в докризисные 2006-2007 гг. инвестиционный ресурс экономики был сконцентрирован преимущественно в неторгуемых секторах.

В период экономической турбулентности 2014-2015 гг. произошла существенная перестройка инвестиционного механизма Российской Федерации. Наиболее инвестиционно активными видами экономической деятельности были финансовая деятельность (за счет перераспределения ресурсов из реального сектора и девальвационных эффектов), сельское хозяйство, строительство и обрабатывающие производства. Инвестиционный мультипликатор неторгуемой строительной отрасли равнялся 6,5, в то время как в период 2006-2007 гг. такой динамики инвестиционной активности в этом секторе не наблюдалось.

Из проведенного анализа следует, что в национальной экономике имеются капиталозыбыточные секторы. Наиболее инвестиционно привлекательными с этой точки зрения являются сырьевые и связанные с военно-промышленным комплексом отрасли, куда в настоящее время закрыт доступ прямым иностранным инвестициям.

Вопрос совершенствования инвестиционно-хозяйственного механизма в контексте структурной перестройки экономики является не только политически ангажированным, но и экономически обоснованным. Это связано, прежде всего, с безальтернативной необходимостью поиска новых источников экономического роста. Формирование более совершенной модели экономики требует перенастройки инвестиционного механизма и активизации инвестиционной политики. Перенастройка инвестиционного механизма определяется рядом приоритетных направлений. Во-первых, это мобилизация всех инвестиционных ресурсов экономики. Данное направление предполагает существенное сокращение как прямых, так и транзакционных издержек. Катализаторами данной работы выступают эффективная тарифная политика инфраструктурных монополий и обеспе-

чение корреляции роста ставок заработной платы с уровнем производительности труда в экономике. Работа по оптимизации издержек позволяет высвободить дополнительные ресурсы в целом для хозяйственного механизма.

Дальнейший вектор перестройки инвестиционного механизма находится в плоскости трансформации высвободившихся ресурсов в инвестиционный капитал и увеличению склонности к инвестированию. Достижению этой цели способствует проведение комплексной работы по повышению уровня доверия корпоративной среды к управленческим решениям в сфере формирования государственной политики, то есть активная реализация мероприятий по повышению инвестиционной привлекательности в целом. В части макроэкономического регулирования это повышение уровня определенности в экономике через предсказуемость монетарной и бюджетной политики, снижение процентных ставок и уровня инфляции. Существенный импульс повышению инвестиционной привлекательности экономики придаст совершенствование ее институциональной структуры, дерегулирование деятельности хозяйствующих субъектов, выявление и устранение избыточных административных барьеров.

Активизация инвестиционной политики предполагает стимулирование инвестиционной активности через формирование и развитие системы наибольшего благоприятствования инвестициям посредством формирования системы многоканальной поддержки инвестиционной деятельности.

Не менее важным направлением совершенствования инвестиционного механизма является задействование потенциала внутреннего рынка через эффективное использование инструментов импортозамещения и реализацию стратегии экспортной экспансии, поскольку инвестиционная модель экономического роста имеет большую эффективность в условиях достаточности спроса на произведенный продукт.

Учитывая ограниченность объемов внутреннего рынка, необходима активная политика по встраиванию российских производителей и поставщиков в глобальные производственные сети. Девальвация рубля создает макроэкономические предпосылки для роста экспорта. Качественная реализация стратегии экспортной экспансии может быть достигнута за счет роста финансирования под-

держки экспорта, переориентации мер государственной поддержки на предприятия, имеющие большой экспортный потенциал, улучшения делового климата в сфере процедурных вопросов, связанных с экспортной деятельностью. Кроме того, в системе регулирования структурных пропорций на краткосрочном горизонте одним из условий активизации инвестиционных механизмов является снятие инфраструктурных ограничений за счет создания и развития объектов воспроизводственной инфраструктуры.

Таким образом, реализация политики инвестиционного роста в системе структурного регулирования экономики неразрывно связана с повышением эффективности инвестиционного механизма. В современных условиях наибольшие резервы для качественной перенастройки инвестиционного механизма сосредоточены в сфере регулирования параметров инвестиционной привлекательности и устранения институциональных барьеров для развития инвестиционной деятельности. Благоприятный инвестиционный климат и эффективное использование имеющихся ресурсов будут способствовать качественной трансформации воспроизводственного процесса, что позволит поднять позиции национальной экономики на новые качественные и достойные уровни.

Литература

1. Букина И.С., Маневич В.Е. Теоретические основы эконометрического моделирования российской экономики. Инвестиционная функция // Институт экономики РАН. 2014.
2. Коновалова М.Е., Евсеев О.С. Государственно-частное партнерство как основа качественной трансформации воспроизводственного процесса // Вестник самарского государственного экономического университета. 2013. №6.
3. Ореховский П.А. Прерывистый тренд развития структурализма: альтернативная традиция экономического анализа // Институт экономики РАН. 2016.
4. Сухарев О.С. Институционально-структурные факторы экономического развития // Институт экономики РАН. 2015.
5. Сухарев О.С. Экономическая динамика: институциональные и структурные факторы // Ленанд. 2015.
6. Хейнман С. К. разработке структурно-инвестиционной политики // Экономист. 1994. №6.

Investment mechanism and government adjustment of structure of economy

Yevseyev O.S.

Samara State University of Economics
This paper introduced the idea that investment mechanism of economy of Russian Federation needs to be defined with the application of up-to-date economic theories. Using the tools of Keynesian analysis shows the process of «washing out» of investment resources of the sectors that can become drivers of the structural transformation of the national economy and the imperative of ensuring the structural balance of social reproduction. The present study focuses on the priority to the transformation of the economy of the investment mechanism through the formation of normal, predictable and comfortable conditions of the institutional capital investments, ie the formation of a competitive investment climate. Institutional analysis of investment attractiveness in the context of investment vehicle allows us to speak of the dominant in the modern conditions of managing the investment climate as the main

point of the efforts of the state economic policy applications. The article assesses the impact of the structure of fixed capital investments in the system of production and economic relations and the economic mechanism, and as a consequence, the structure of the national economy. The theoretical approaches to the retuning of the investment mechanism for the implementation of structural flexibility in the economy. Conclusively proves that the implementation of structural maneuver no alternative is to form the institutional environment for the development of non-extractive sectors with export potential. In turn, this work must be accompanied by a decrease in the general economy of costs, increased competition in the emphasis on the competitive advantages of the Russian Federation.

Key words: investment mechanism, investment attractiveness, economic mechanism, the system of social reproduction, the structural balance of social reproduction, the Keynesian analysis, structural maneuver, economic restructuring

References

1. Bukina I.S., Manevich V.E. Teoreticheskie osnovy jekonometricheskogo modelirovanija rossijskoj jekonomiki. Investicionnaja funkcija // Institut jekonomiki RAN. 2014.
2. Konovalova M.E., Evseev O.S. Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo kak osnova kachestvennoj transformacii vosпроизводstvennogo processa // Vestnik samarskogo gosudarstvennogo jekonomicheskogo universiteta. 2013. №6.
3. Orehovskij P.A. Preryvistyj trend razvitija strukturalizma: al'ternativnaja tradicija jekonomicheskogo analiza // Institut jekonomiki RAN. 2016.
4. Suharev O.S. Institucional'no-strukturnye faktory jekonomicheskogo razvitija // Institut jekonomiki RAN. 2015.
5. Suharev O.S. Jekonomicheskaja dinamika: institucional'nye i strukturnye faktory // Lenand. 2015.
6. Hejnman S. K. razrabotke strukturno-investicionnoj politiki // Jekonomist. 1994. №6.

Проблема идентификации финансового пузыря на фондовых рынках

Нетунаев Евгений Борисович

аспирант, кафедра финансов и кредита, Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова, netynaev.evgeny@gmail.com

Финансовый пузырь на фондовом рынке - одна из старейших аномалий фондовых рынков. Фондовые пузыри наблюдались с момента появления первых бирж, вызывая масштабные негативные последствия. Их возникновение нарушает эффективное распределение инвестиций, а их схлопывание уничтожает доверие между участниками торгов и способно вызвать экономический спад. В статье проанализированы различные подходы к идентификации фондовых пузырей, а также рассматриваются их недостатки, которые приводят к образованию ошибок при идентификации фондовых пузырей. В рамках работы показано, что наилучшим является сочетание двух критериев: отклонение фактической рыночной цены акций от долгосрочного тренда; превышение мультипликатора P/B над историческим уровнем. Сочетание данных критериев позволяет избежать ошибок при идентификации фондового пузыря, которые возникают в результате применения только одного метода.

Ключевые слова: финансовая система, фондовый рынок, финансовый пузырь, кризис, регулирование финансовых рынков

Финансовый пузырь на фондовом рынке (далее – фондовый пузырь) - одна из старейших аномалий фондовых рынков. Фондовые пузыри наблюдались с момента появления первых бирж, вызывая масштабные негативные последствия. Их возникновение нарушает эффективное распределение инвестиций, а их схлопывание уничтожает доверие между участниками торгов и способно вызвать экономический спад.

Предотвращению фондовых пузырей, разработке методов борьбы с ними посвящено множество работ, посвященных как определению причин возникновения фондовых пузырей (например, [16], [19]), так и методам борьбы с ними (например, [1], [6], [21]). Несмотря на наличие большого количества теоретических работ и общего согласия с необходимостью предотвращения фондовых пузырей, это, они продолжают возникать как на фондовых рынках развитых стран (например, фондовый пузырь 2008 г. в США, вызвавший мировой финансовый кризис), так и развивающихся стран (например, фондовый пузырь в Китае в начале 2015 г.). С другой стороны, часто можно услышать ошибочные утверждения о наличии пузыря и скором обвале фондового рынка. В результате, регулирующие органы не могут корректно определить, существует ли в действительности финансовый пузырь на фондовом рынке и нужно ли применять меры по его уничтожению. Невозможность предотвратить фондовые пузыри вытекает из сложности их идентификации. Поэтому данная проблематика будет сохранять свою актуальность не протяжении длительного времени. Наличие множества разных подходов к идентификации фондовых пузырей будет затруднять работы регулирующих органов и создавать дополнительные риски для инвесторов.

Данная статья посвящена решению данной проблемы. Цель статьи является обзор определению наилучшего способа идентификации фондового пузыря. Статья разделена на три части. В первой части анализируются разные точки зрения на феномен фондового пузыря. Во второй части дается описание основных подходов к идентификации фондового пузыря. В третьей части формулируется авторский подход, построенный на интеграции нескольких существующих подходов. Полученный способ идентификации фондового пузыря апробируется на российском фондовом рынке.

Зачастую само понятие фондового пузыря сильно различается. Так, наиболее общее и распространенное определение звучит следующим образом: фондовый пузырь – это ситуация, при которой цены на акции демонстрируют высокие темпы роста, после чего резко снижаются. Данное определение не позволяет идентифицировать пузыри на ранних стадиях. Более того, использование данного определения ведет к ошибкам при поиске фондовых пузырей в прошлом, потому что к ним могут быть отнесены ситуации, обусловленные исключительно фундаментальными факторами. Поэтому данное определение не может быть использовано для идентификации фондовых пузырей на практике.

Наиболее распространенное и обобщенное научное определение фондового пузыря гласит, что фондовый пузырь – это ситуация, при которой реально сложившаяся рыночная цена на акции в результате открытых торгов превышает фундаментальную стоимость. Под фундаментальной стоимостью понимается цена, равная приведенной стоимости денежных потоков, создаваемых активом. Данное определение предполагает, что фондовый пузырь обладает двумя характеристиками:

- значительное отклонение рыночной цены от фундаментальной стоимости;
- данное превышение сохраняется на протяжении определенного промежутка времени, т.е. не кратковременным отклонением, которые постоянно наблюдаются на фондовом рынке.

Хотя данное определение является общепринятым, его практически невозможно использовать. Из него не понятно, как сильно должна отклоняться фактическая цена от фундаментального уровня, как долго это должно продолжаться. Кроме того, определение фундаментальной стоимости является трудоемким процессом, сопряженным



Рис. 1. Способы идентификации фондового пузыря
Источник: построено автором



Рис. 2. Динамика Шанхайского индекса в 2013-2015 гг., юаней
Источник: данные investfunds.ru (url: <http://world.investfunds.ru/indicator/view/263/?datefrom=02.01.2014&dateto=02.02.2016>, дата доступа: 05.11.2016 г.)

с множеством ограничений. Поэтому каждый исследователь дополняет данное определение, акцентируя внимание на те или иные характеристики фондового пузыря. Так, Киндлберг (Kindleberger) указывает, что под финансовым пузырем на фондовом рынке часто подразумевается рост цены на акции в период «маниакального» состояния рынка [16, с. 12], т.е. в условиях, когда акции покупаются только потому, что инвесторы верят в возможность продать их дороже. Схожий подход можно найти в работах Шиллера (например, в [11] и [19]).

Барберис, Гринвуд, Джин и Шлейфер (Barberis, Greenwood, Jin, Shleifer) предлагают следующее определение: финансовый пузырь (включающее фондовый пузырь) – это период значительного роста цен в течении нескольких месяцев или лет, ведущее к беспричинному превышению рыночных цен над приведенной стоимостью будущих денежных потоков. При этом данный рост сопровождается значительным ростом объемов торгов и характеризуется большим объемом спекулятивных сделок. В конце фондовый пузырь завершается падением цен, более быстрым чем их рост [9].

Большое количество работ (например, [15] и многие другие) построено на использовании классического определения фондового пузыря – отклонения

рыночной цены от фундаментальной стоимости. В качестве фундаментальных показателей могут использоваться как фактические значения, так и прогнозные. При этом под фундаментальной стоимостью понимается сумма приведенных денежных потоков. Однако, поскольку определить фундаментальную стоимость представляется крайне трудоемкой задачей, часто сопоставляют динамику котировок акций и ключевых фундаментальных факторов, определяющих стоимость компании. В условиях нормального функционирования рынка, рыночная цена должна реагировать на фундаментальные факторы. Фондовый пузырь – это ситуация при которых эта сопоставленность нарушается.

Хотя данные определения дают лучшее понимание, что есть фондовый пузырь, они носят исключительно теоретический характер. Их также невозможно использовать непосредственно для идентификации фондовых пузырей на ранних стадиях и крайне затруднительно – для поиска фондовых пузырей в прошлом. Но они определяют понимание, что есть фондовый пузырь и как он развивается. Таким образом, они служат фундаментом для выделения критериев поиска фондовых пузырей.

Выбор теоретического определения определяет показатели, которые анали-

зируют при поиске фондовых пузырей. Так, исследователи, чье понимание фондового пузыря ближе к вышеприведенному определению Киндлберга, обычно анализируют динамику цен или производные от них факторы (например, доходность). Авторы, чье представление о фондовом пузыре ближе к определению Барбериса, Гринвуда, Джина и Шлейфера, часто сопоставляют динамику экономических показателей (например, дивидендов), определяя, возникало ли отклонение рыночной цены от фундаментальной стоимости (часто для этих целей используются мультипликаторы или иные расчетные коэффициенты). Следует отметить, что данный подход использовал Шиллер [19, с. 8]. Многие исследователи оценивают с помощью математического анализа ожидания инвесторов относительно будущих денежных потоков и сопоставляют их с фактическими ценами (т.е. их определение построено на последней группе определений фондовых пузырей). В зависимости от того, какой показатель используется для идентификации фондового пузыря, методы идентификации можно разделить на несколько групп, как это показано на рисунке ниже.

Методы технического анализа ориентируются на анализ динамики цен акций или показателей, производных от цен. Одним из классических определений данной группы является определение Киндлберга. Согласно его определению, фондовый пузырь – это рост цены на акции в течение от пятнадцати до сорока месяцев, которое сменяется резким падением [16, с. 29]. Следует отметить, что автор данного определения стремился выделить прежде всего «макропузыри», то есть пузыри охватывающие весь рынок и оказывающие влияние на всю экономику. В своей работе Киндлберг анализирует исключительно пузыри, оказавшие разрушительное влияние на целые отрасли и страны (или несколько стран сразу). Подобные пузыри действительно существуют довольно продолжительный период времени. Однако часто встречаются фондовые пузыри меньших масштабов. Они остаются незамеченными данным определением, несмотря на тот ущерб, который способны нанести подобные фондовые пузыри. В качестве примера подобных фондовых пузырей можно представить финансовый пузырь на фондовом рынке Китая, образовавшемся в конце 2014 г. Как видно на рисунке ниже, высокие темпы роста цен на акции сохранялись с сентября 2014 г. до июля

2015 г., т.е. 10 месяцев. Схлопывание данного фондового пузыря привело к падению на мировых фондовых рынках (в т.ч. на рынке США, Японии, Евросоюза и России). В связи с этим жесткое ограничение на срок жизни фондового пузыря, которое заложено в определение Кинделберга, представляется не корректным.

Иное определение предлагается в работе Сигеля (Siegel). По его мнению, фондовым пузырем можно назвать ситуацию, при которой фактическая доходность превышает ожидаемую доходность более чем на два стандартных отклонения [20 с. 14].

Станник Н.А., Иванюк В.А. и Попов В.Ю. предлагают идентифицировать фондовые пузыри на основе соотношения скорости роста цен и скорости спада [3]. В зависимости от соотношения скорости роста и падения цен можно выделить два вида пузырей: жесткие и мягкие пузыри. При жестком пузыре скорость падения цен значительно превышает скорость роста, практически не оставляя возможности инвесторам продать активы и минимизировать убытки или зафиксировать прибыль. При мягком пузыре напротив, подобная возможность сохраняется для части инвесторов.

В отличие от большинства других определений, определение Станник, Иванюк и Попова позволяет более наглядно отразить скорость «сдувания» фондового пузыря. Однако его использование без уточняющих факторов (например, периода сохранения фондового пузыря) может привести к ошибочным трактовкам ситуаций, сложившихся на фондовом рынке. В частности, к фондовому пузырю может быть отнесено значительное увеличение цен на акции в результате избыточной реакции рынка (overreaction) на различные новости.

Значительный пласт исследований, на основе которых можно идентифицировать фондовые пузыри, посвящены анализу ценовых «бумов» и «спадов». Хотя данные понятия охватывают не только фондовые пузыри, они позволяют сформулировать критерии обнаружения последних.

Дэткен и Сметс (Detken, Smets) под бумом понимали отклонение агрегированного индекса реальных цен на активы от долгосрочного тренда на 10% и более (долгосрочный тренд рассчитывается с помощью фильтра Ходрика-Прескотта) [13]. Дэткен и Сметс изучают проблему «бумов» на фондовых рынках, т.е. ситуации, когда стоимость акций резко увели-

чивается. Однако, как отмечается авторами, подобные бумы обычно завершаются падением цен. Таким образом, предлагаемый метод направлен на идентификацию фондовых пузырей.

Поиск фондовых пузырей может осуществляться на основе спадов, которые наблюдаются по завершению фондового пузыря. Так Мишкин и Уайт предлагают в качестве критерия использовать 20% снижение фондовых индексов [17]. Однако в данном случае фондовый пузырь возможно определить исключительно постфактум.

Определения, построенные на анализе цен, позволяют с относительной легкостью и точностью идентифицировать фондовые пузыри в прошлом. Однако для поиска фондовых пузырей в «реальном времени» большинство определений данной группы слабо применимы. Из вышеперечисленных определений с данной задачей справляется только критерий Дэткена и Сметса. Вторым значимым недостатком данных определений является игнорирование динамики фундаментальных показателей. Значительное увеличение уровня цен, завершающееся обвалом котировок, может быть связано не только с иррациональными ожиданиями инвесторов, но и динамикой фундаментальных показателей. Высокие темпы роста экономики, увеличение рентабельности торгуемых компаний, институциональные преобразования – данные факторы могут в полной мере обеспечить высокие темпы роста фондовых рынков, которое сменится резким падением в результате внешнего шока.

Одной из попыток решения данной проблемы является анализ рыночных коэффициентов, указывающих на взаимосвязь фундаментальных показателей и цен акций. Данную группу определений можно разделить на две подгруппы: анализ макроэкономических коэффициентов и рыночных мультипликаторов.

Инструменты идентификации фондовых пузырей данной группы конструируются на предположении, что существует некоторое нормальное соотношение, отражающее соотношение размера фондового рынка и фундаментального показателя. Если фактически наблюдаемое значение коэффициента превышает этот уровень, то можно говорить о наличии фондового пузыря. Для расчета макроэкономических коэффициентов в качестве фундаментального показателя используется показатель, характеризующий состояние всей экономики. Для идентификации фондового пузыря на основе

рыночных мультипликаторов в качестве фундаментального показателя используются непосредственные характеристики торгуемых компаний.

Следует оговориться, что нормальные значения коэффициента определяются страновыми факторами, такими как качество инфраструктуры финансовых рынков, размером и структурой экономики, и иными факторами. Иными словами, нормальный уровень для каждой из стран может значительно различаться. Как отмечается в работе Чирковой [5], в качестве нормального значения коэффициента можно использовать исторические значения: на протяжении длительных периодов нет оснований ожидать существенного изменения значений мультипликаторов. Межстрановые сравнения возможны только при условии схожих макроэкономических и институциональных показателей. В то же время, изменения структуры экономики, а также институциональные изменения могут повлиять на значения коэффициентов в долгосрочном периоде. Поэтому для стран, где происходят значительные изменения экономики данный метод может привести к ошибкам при идентификации фондовых пузырей. Использование слишком длинного временного интервала может не учесть масштабные преобразования, которые могли привести к росту нормального значения коэффициента. Однако использование слишком короткого периода может привести к искажениям нормального значения используемого коэффициента в случае длительного сохранения фондового пузыря.

В первой подгруппе наиболее распространенными показателями являются отношение капитализации фондового рынка (или объема торгов) к ВВП и к денежному агрегату M2. Данные показатели использовали для идентификации финансовых пузырей отечественные авторы (например, [1] и [4]). Оба коэффициента позволяют соотнести динамику цен и изменение экономических показателей. Однако данное соотношение может меняться в течение долгосрочного периода под влиянием изменения институциональной среды и развития инфраструктуры финансовых рынков. Как отмечается в упомянутой ранее работе Чирковой [5], использование коэффициента Капитализация/ВВП возможно только на коротких промежутках времени. Примером может служить американский фондовый рынок (см. рисунок 3). Отметим, что данное утверждение также верно и для показателя Капитализация/M2.

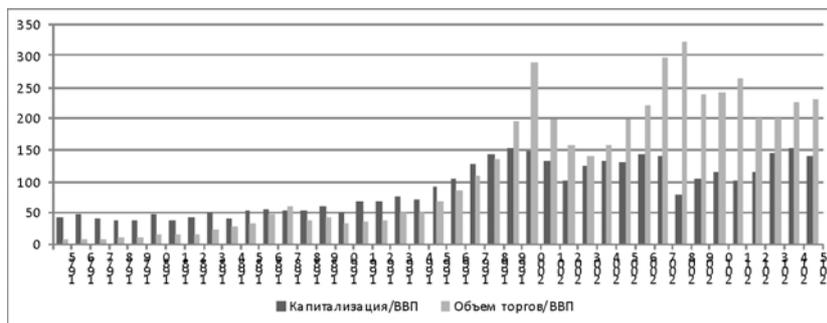


Рис. 3. Динамика отношения капитализации и объем торгов к ВВП в США за 1975-2015 гг., %

Источник: Всемирный Банк, база данных World Global Indicators (url: <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=world-development-indicators#>, дата доступа: 05.11.2016 г.)

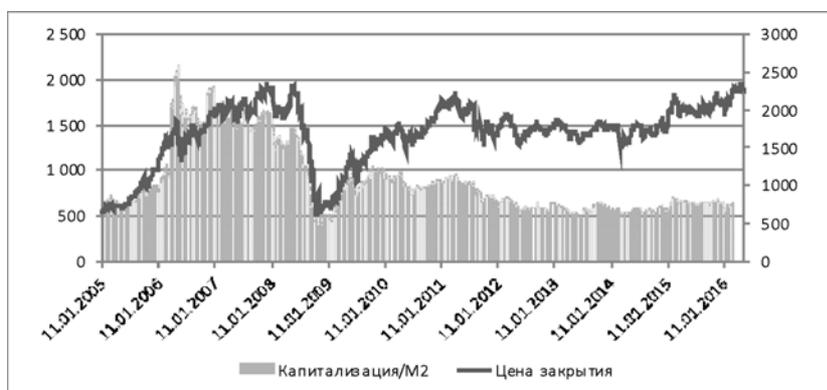


Рис. 4. Динамика отношения капитализации к M2 и значения индекса ММВБ за 2005-2016 гг.

Источник: ЦБ РФ (URL: <https://www.cbr.ru/statistics/?PrId=dkfs>, дата доступа: 05.11.2016), investfunds.ru (url: <http://stocks.investfunds.ru/indicators/view/216/#beginf>, дата доступа: 05.11.2016)

Соотношение капитализации и денежного агрегата M2 говорит о доле торгуемых компаний в общей ликвидности страны. Предполагается, что доля фондового рынка в совокупной денежной массе должна находиться на стабильном уровне. Однако данный метод не может быть признан в достаточной мере точным. Как видно на рисунке 4, максимальное значение капитализации к M2 для российского фондового рынка наблюдалось в 2006 г., когда еще не было достигнуто максимальное значение.

Отметим, что индикаторы, основанные на макроэкономических параметрах, обладают значительным недостатком: они не учитывают изменений, касающихся исключительно публичных компаний. Зачастую на фондовом рынке торгуются в основном крупнейшие компании, динамика доходов которых может превышать темпы роста остальной экономики. Более того, отраслевая структура фондового рынка и экономики страны могут значительно различаться. В результате, макроэкономические показатели могут ошибочно приводить к ошибкам при идентификации финансовых пузырей.

Другим явным недостатком является ориентация на макропузыри: макроэкономические индикаторы могут пропустить относительно малые фондовые пузыри, сдутье которых не окажет масштабного влияния на всю экономику, но способно нанести ущерб финансовому сектору.

Данным недостатком лишены рыночные мультипликаторы: соотношение цены и фундаментального показателя компаний. Наиболее часто используются 4 мультипликатора: P/D, P/E, P/B и Q Тобина. Данные показатели обычно считаются для отдельных компаний. Однако их можно рассчитать для фондового индекса, на основе анализа показателей компаний, входящих в его состав. Например, для индексов группы MSCI значения мультипликаторов рассчитываются на ежедневной основе для каждого из индексов. Это позволяет оценить состояние всего рынка. Данный подход используется как в работах отечественных исследователей (например, [7]), так и зарубежных ([12], [19]). Однако значение мультипликатора может меняться в результате включения в индекс компаний из новых отраслей. Поэтому для расчета

нормального значения рыночных мультипликаторов также неправильно использовать длинные периоды. Более того, для анализа ретроспективной информации предпочтительным выглядит включение данных после анализируемой даты.

Мультипликатор P/D (цена/дивиденды) позволяет определить, насколько изменение рыночной цены было обусловлено динамикой дивидендов. Отметим, что в рамках классических теорий предполагается, что именно дивиденды являются параметром, образующим стоимость. Поэтому данный показатель в долгосрочной перспективе должен быть стабильным. Однако для рынков, где дивидендная история не значительна или вовсе отсутствует, данный показатель не применим.

Этого недостатка лишен показатель P/E (цена/прибыль). Данный мультипликатор часто используется для оценки компаний и анализа фондовых рынков. В ряде работ (например, в [5]) данный метод называется среди наиболее привлекательных для определения финансовых пузырей на фондовых рынках развивающихся стран среди остальных рыночных коэффициентов. Однако он обладает двумя значительными недостатками. Во-первых, чистая прибыль компаний может быть отрицательной, что не позволяет рассчитать данный показатель. Во-вторых, возможны ситуации, когда высокие значения мультипликатора свидетельствовали о перспективах роста чистой прибыли компании. Однозначно определить, когда эти ожидания оправданы, а когда – нет, возможно только постфактум. В качестве иллюстрации можно привести динамику данного показателя для компаний, входящих в индекс ММВБ после 2008 г.

Данным проблем можно избежать, используя показатель P/B (цена/балансовая стоимость). Величина балансовой стоимости, состоящей из уставного капитала, резервов и нераспределенной прибыли, значительно реже бывает отрицательной величиной. Кроме того, она подвержена меньшим колебаниям. Однако проблема определения, когда ожидания роста обоснованы, характерна и для этого показателя. При использовании рыночных мультипликаторов довольно проблематично определить, когда ожидания инвесторов относительно будущего роста фундаментального показателя не оправдано (т.е. на рынке есть фондовый пузырь), а когда – оправдано.

Для идентификации финансового пузыря может быть также использовано

Q Тобина. Данный индикатор показывает соотношение рыночной цены активов и их восстановительной стоимости. В случае если данный показатель выше 1, то активы переоценены, и на рынке возможен пузырь. Однако оценка восстановительную стоимость компаний является трудоемким процессом, что значительно ограничивает возможность применения данного показателя. Более того, оценка восстановительной стоимости находится под влиянием субъективного мнения, а потому может быть не точной.

Следует отметить, что общим недостатком, характерным как для макроэкономических коэффициентов, так и для рыночных мультипликаторов является невозможность учесть ожидания инвесторов. Если инвесторы ожидают значительного роста фундаментальных показателей в будущем, то значения коэффициентов будут значительно выше исторических уровней. Однозначно сказать, когда эти ожидания оправданы, а когда обусловлены иррациональными настроениями, и имеет место фондовый пузырь, не представляется возможным. Это ограничивает эффективность применения данных методов.

Альтернативным подходом к обнаружению финансовых пузырей является использование сложных математических моделей, анализирующих сопоставленность движения цен и ключевых фундаментальных факторов. Подобные модели могут учитывать временные лаги и иные расхождения, что позволяет компенсировать многие недостатки приведенных ранее моделей.

В соответствии с данным подходом, в нормальных условиях динамика цен и фундаментальных факторов (в роли которых обычно выступают дивиденды) должна совпадать. В случае если происходит расхождение динамики, можно утверждать о наличии фондового пузыря.

Наиболее часто в рамках данного подхода к идентификации пузырей изучается динамика денежных потоков, которые акции приносят своим владельцам. Данный подход исходит из прямого определения фундаментальной стоимости как суммы приведенных стоимостей денежных потоков. Таким образом, рост величины денежных потоков должен вызывать соразмерный рост рыночной стоимости. В случае если рост цены многократно превышает динамику дивидендов или иных доходов, формируемых акциями, то можно констатировать формирования фондового пузыря. При этом учитываются межвременные связи, что по-

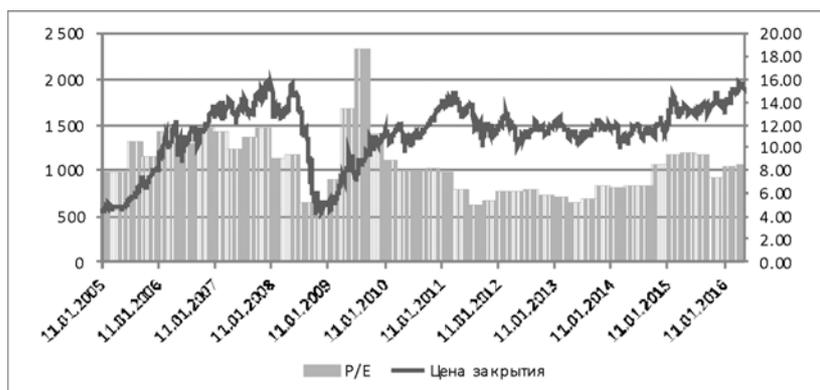


Рис. 5. Динамика цены закрытия и квартального P/E индекса ММВБ за 2005-2016 гг.

Источник: Bloomberg

зволяет частично учесть ожидания инвесторов. Однако ориентация на дивиденды делает большую часть методов идентификации фондовых пузырей не применимыми для развивающихся стран, где дивидендная доходность незначительна или отсутствует.

Для того что бы идентифицировать подобные отклонения, активно используются различные методы математического анализа. Так, в работе Бланшара и Уотсона (Blanchard, Watson) предлагается использовать для поиска пузырей анализ хвостов и критерий серий (runs test) для сравнения динамики рыночной стоимости и дивидендов [10]. Подробный анализ различных математических моделей по идентификации фондовых пузырей представлен в работе Станник и Иванюка [13].

Для идентификации фондовых пузырей может использоваться не только непосредственная динамика цен и дивидендов. Так в работе Филлипса, Ши и Юу (Phillips, Shi, Yu) [18] был проведен анализ динамики мультипликатора P/D. На основе результатов расширенного теста Дики-Фулера (а также его модификаций: SADF, GSADF и PWY) было подтверждено наличие фондовых пузырей за 1871-2010 гг.

Отметим, что результаты, получаемые в результате применения разных математических моделей могут ставить под сомнение факт наличия фондовых пузырей. Например, в ставшей классической работе Диббы и Гросмана (Dibbs, Grossman) [14] на основе теста на коинтеграцию, что на протяжении 1871-1986 гг. на американском фондовом рынке не было фондовых пузырей, а динамика S&P 500 обусловлена фундаментальными факторами. Отметим, что прямо противоречит выводам, сделанным Филлипсом, Ши и Юу. Данная ситуация не явля-

ется редкостью: разные модели могут давать противоположные результаты.

Стоит отметить, что данный подход плохо применим для развивающихся рынков, где дивиденды платят относительно небольшое количество компаний. Поэтому его использование для целей настоящего исследования ограничено.

Для отбора критериев идентификации фондовых пузырей мы предлагаем обратить внимание на несколько критериев:

1. Учет фундаментальных характеристик торгуемых компаний: поскольку фондовый пузырь представляет собой именно отклонение фактической цены от фундаментальной стоимости, учет фундаментальных характеристик компаний является необходимым.

2. Учет фактической динамики рыночных цен: это необходимо для возможности проверки предлагаемого метода.

3. Минимизация вероятности расчетной ошибки, что достигается обеспечением простоты проводимых вычислений: данное требование необходимо для обеспечения проверяемых результатов, подверженных минимальному влиянию субъективной позиции.

4. Применимость в условиях реального времени, что является требованием к операционности метода.

5. Доступность данных, т.е. отсутствие пропущенных значений.

6. Применимость к развивающимся странам.

В отличие от ряда перечисленных определений,

Сравнение проанализированным методов идентификации приведен в таблице ниже. Отбор производился на основе меньшего количества недостатков.

Отметим, что математические методы включают множество разных подходов, и во оценка по ним зависит от данных исходных при анализе. Как отмеча-

Таблица 1
Сравнение методов идентификации фондовых пузырей
Источник: составлено автором

Определение фондового пузыря	1	2	3	4	5	6	Итого
Рост цены на акции в течение от 15 до 40 месяцев, которое сменяется падением	-	+	+	-	+	+	4
Отклонение фактической доходности от ожидаемой более чем на два среднеквадратичных отклонения	-	+	+	-	+	+	4
Ситуация при которой темп падения цены выше темпа ее роста	-	+	+	-	+	+	4
Отклонение от долгосрочного тренда более чем на 10%	-	+	+	+	+	+	5
Падение цены акций более чем на 20%	-	+	+	-	+	+	4
Анализ на основе показателя капитализация/ВВП	-	-	+	+	+	+	4
Анализ на основе показателя капитализация/М2	-	-	+	+	+	+	4
Анализ на основе показателя P/E	+	-	+	+	-	+	4
Анализ на основе показателя P/D	+	-	+	+	-	-	3
Анализ на основе показателя P/B	+	-	+	+	+	+	5
Анализ на основе показателя Q Тобина	+	-	-	+	+	+	4
Анализ на основе математических моделей	+	+/-	-	+	+/-	+/-	3

Таблица 2
Сравнение методов идентификации фондовых пузырей
Источник: построено автором

	Фактическая цена меньше долгосрочного тренда	Фактическая цена выше долгосрочного тренда менее чем на 10%	Фактическая цена выше долгосрочного тренда больше чем на 10%
$P/B < P/B_{норм}$	1.	2.	3.
$P/B ? P/B_{норм}$	4.	5.	6.
$P/B > P/B_{норм}$	7.	8.	9.

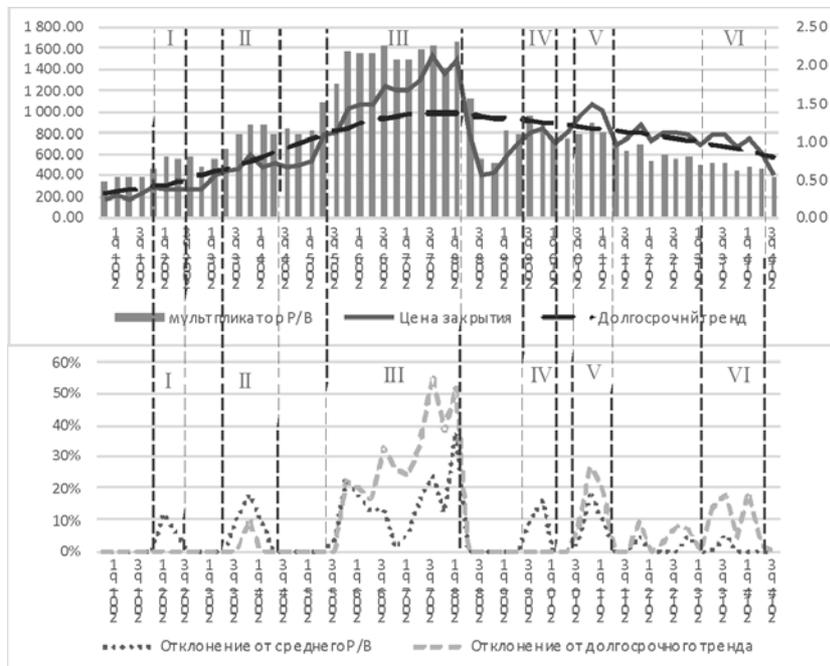


Рис. 6. Анализ рынка MXRU за 1998-2016 гг., долл.
Источник: Bloomberg., анализ автора

лось выше, модели, анализирующие дивидендные потоки слабо применимы к развивающимся странам, в связи с чем была по данному критерию поставлена оценка «+/-».

Таким образом, все группы методов идентификации фондовых пузырей обладают принципиальными недостатками. Их недостатки усугубляются масштабными изменениями, через которые прохо-

дит мировая экономика и в особенности, экономики развивающихся стран. Поэтому наиболее перспективным выглядит объединение нескольких методов, что позволит нивелировать их слабые стороны.

Интегрированный критерий идентификации финансовых пузырей должен соответствовать следующим критериям:

Достичь выполнения данных критериев возможно за счет комбинации методов технического анализа и экономических коэффициентов. Из проанализированных выше методов идентификации наилучшим образом подходит комбинация метода Дэткина и Сметса и рыночного мультипликатора P/B. Это позволит нивелировать слабые стороны обоих подходов. Критерий для определения фондового пузыря можно сформулировать следующим образом: фондовый пузырь – это ситуация, при которой рыночная цена фондового индекса отклоняется от долгосрочного темпа роста цен более чем на 10%, сопровождаемое значительным превышением мультипликатора P/B нормального уровня ($P/B_{норм}$). В качестве нормального уровня предлагается использовать среднеисторическое значение. Для ретроспективного анализа предлагается использовать 3-х летний период (1,5 года до и после предполагаемого пузыря). Подобный подход позволяет учесть возможные изменения структуры индекса (в т.ч. появление компаний из новых отраслей). На основе применения данного критерия можно выделить несколько потенциальных ситуаций на фондовом рынке, которые представлены в таблице ниже.

Если на рынке наблюдается 1 сценарий, то можно говорить о наличии т.н. «отрицательного пузыря», т.е. ситуации, когда инвесторы не рациональны и избыточно пессимистичны в оценках акций. Подобная ситуация может возникнуть в результате схлопывания фондового пузыря.

Сценарии 2-6 свидетельствует о нормальном состоянии фондового рынка: динамика цен обусловлена изменением фундаментальных факторов.

Сценарии 7 и 8 свидетельствуют о том, что инвесторы ожидают скорого роста фундаментальных показателей компаний и учитывают это в цене. Хотя говорить о наличии фондового пузыря в данном случае преждевременно, данные ситуации могут свидетельствовать о наличии фондовых пузырей в ранних стадиях. Со временем они могут привести к образованию фондового пузыря.

9 сценарий, при котором наблюдается существенное (свыше 10%) отклонение фактической цены от долгосрочного тренда и значительное превышение мультипликатора P/B над среднеисторическим значением, свидетельствует о явном наличии фондового пузыря. При этом фондовый пузырь уже достигает значительных размеров и способен оказать негативное влияние на фондовый рынок.

Полученный метод идентификации был апробирован на фондовом рынке России. Для проверки использовался индекс MXRU (индекс российского фондового рынка семейства MSCI).

Как видно из приведенного выше графика, по отдельности отобранные критерии могли бы привести к ошибочной идентификации. Анализ динамики мультипликатора P/B ошибочно показывает, что пузырь возник в 2002 г. и 4 квартале 2009 – 1 квартал 2010 гг. (на рисунке выше данные периоды обозначены как I и IV). В свою очередь, анализ на основе отклонения от долгосрочного тренда свидетельствует о наличии пузыря в 2014 г. Однако на протяжении 2011-2014 гг. наблюдалась тенденция к снижению индекса, вызванная замедлением темпов экономического роста. Более того, в конце 2014 г. произошло падение цен на акции, на фоне внешнеполитического кризиса, снижения цен на нефть и девальвацией рубля, вызванной данными факторами. Это сопровождалось ухудшением фундаментальных показателей компаний (в т.ч. балансовой стоимости). Как следствие, мультипликатор P/B оставался стабильным, что исключает возможность существования фондового пузыря.

Предлагаемый интегрированный показатель показывает, что фондовый пузырь существовал в 1 квартале 2003 г. (на графике – II), 3 квартал 2005-2 квартал 2008 г. (на графике – III) и 3 квартал 2010 г. – 2 квартал 2011 гг. (на графике – IV). Отметим, что длительный период существования фондового пузыря 2005-2008 гг. привело к завышению среднеисторического значения P/B. Поэтому в 1 квартале 2007 г. отклонение данного показателя от нормального уровня составило 0%. Для исключения возможных ошибок мы предлагаем в большей степени ориентироваться на отклонение фактической цены от долгосрочного тренда, а мультипликатор P/B использовать в качестве дополнительного критерия, оценивая возможность существования фондового пузыря с учетом предыдущих значений отклонения.

Несмотря на то, что интегрированный метод частично позволяет избежать данной ошибки, одним из возможных улучшений предлагаемого критерия является расчет нормального значения мультипликатора P/B на основе фактической доходности собственного капитала (ROE), требуемой нормы доходности инвестиций на собственный капитал и ожидаемых темпов роста доходов компаний, входящих в индекс. Следует учитывать, что в условиях формирования фондового пузыря ожидаемые темпы роста доходов компаний могут быть завышены. Поэтому для определения нормального значения мультипликатора P/B возможно корректнее использовать более консервативные оценки.

Отметим также, что, как и другие методы, предлагаемый способ не позволяет идентифицировать фондовый пузырь на ранних стадиях: необходимо чтобы фондовый пузырь достиг критической массы, которая позволяла бы его обнаружить. Кроме того, поиск пузыря требует анализа причин и условий, в которых наблюдается рост котировок акций. Преодоление указанных проблем находится в более глубоком анализе поведения различных участников торгов в условиях образования фондового пузыря, а также – в анализе условий, которые определяют возникновение финансовых пузырей на фондовых рынках.

Таким образом, в данной работе были проанализированы различные подходы к идентификации фондовых пузырей. Было обнаружено, что каждый метод обладает рядом недостатков, которые приводят к образованию ошибок при идентификации фондовых пузырей. Корректнее выглядит сочетание нескольких методов. В рамках работы было показано, что наилучшим является сочетание двух критериев:

- отклонение фактической рыночной цены акций от долгосрочного тренда;
- превышение мультипликатора P/B над историческим уровнем.

Сочетание данных критериев позволяет избежать ошибок при идентификации фондового пузыря, которые возникают в результате применения только одного метода.

Литература

1. Байдин Е. В., Байдина О. С. О проблеме предотвращения «финансовых пузырей» // Деньги и кредит. – 2009. – № 6. – С. 31-33.
2. Станик Н. А. Пузыри бывают разными: мыльными, финансовыми и взрыво-

пасными // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2012. – № 44.

3. Станик Н. А., Иванюк В. А., Попов В. Ю. Феномен пузырей на финансовых рынках // Современные проблемы науки и образования. – 2012. – № 6.

4. Малкина М.Ю., Гриценко Л.Л. Механизмы формирования, способы идентификации и регулирования финансовых пузырей // Научно-Исследовательский финансовый институт. Финансовый журнал. 2013. №2 С. 35-44

5. Чиркова Е. В. Использование рыночных мультипликаторов для диагностирования наличия финансового пузыря на фондовом рынке // теоретический и научно-практический журнал. – 2011.

6. Чиркова Е. В. За и против регулирования финансовых пузырей монетарными методами // Корпоративные финансы. – 2011. – № 2 (18). – С. 24-32.

7. Чиркова Е. В. Являлось ли падение фондового рынка в 2008 году коррекцией пузыря? // ПИИТКБ. – 2014. – С. 93.

8. Allen F., Gale D. Bubbles and crises // The economic journal. – 2000. – Т. 110. – № 460. – С. 236-255.

9. Barberis N. et al. Extrapolation and bubbles // Harvard and Yale unpublished manuscript. – 2015.

10. Blanchard O. J., Watson M. W. Bubbles, rational expectations and financial markets. – 1982.

11. Case K. E., Shiller R. J. Is there a bubble in the housing market? // Brookings Papers on Economic Activity. – 2003. – Т. 2003. – № 2. – С. 299-362.

12. Chen R., Ye S., Huang X. Risk Measure and Early-Warning System of China's Stock Market Based on Price-Earnings Ratio and Price-to-Book Ratio // Mathematical Problems in Engineering. – 2014. – Т. 2014.

13. Detken C., Smets F. Asset price booms and monetary policy. – 2004.

14. Diba B. T., Grossman H. I. Explosive rational bubbles in stock prices? // The American Economic Review. – 1988. – Т. 78. – № 3. – С. 520-530.

15. Gerdesmeier D., Reimers H. E., Roffia B. Testing for the existence of a bubble in the stock market. – Wismarer Diskussionspapiere, 2013. – № 01/2013.

16. Kindleberger C. P., Aliber R. Z. Manias, panics and crashes: a history of financial crises. – Palgrave Macmillan, 2011., с. 12

17. Mishkin F. S., White E. N. US stock market crashes and their aftermath: implications for monetary policy. – National bureau of economic research, 2002. – № w8992.

18. Phillips P. C. B., Shi S., Yu J. Testing for multiple bubbles: Historical episodes of exuberance and collapse in the S&P 500 // *International Economic Review*. – 2015. – Т. 56. – №. 4. – С. 1043-1078.

19. Shiller R. J. *Irrational exuberance*. – Princeton university press, 2000.

20. Siegel J. J. What is an asset price bubble? An operational definition // *European financial management*. – 2003., с. 14

21. White L. J. Preventing bubbles: What role for financial regulation? // Available at SSRN 1836752. – 2011.

Problem of identification of a financial bubble in the stock markets

Netunayev E. B.

Lomonosov Moscow State University
Financial bubble in the stock market - one of the oldest anomalies of the stock markets. Share bubbles were observed from the moment of emergence of the first exchanges, causing large-scale negative consequences. Their origin breaks effective distribution of investments, and their collapse destroys trust between bidders and is capable to cause economic downturn. In article various approaches to identification of share bubbles are analysed, and also their shortcomings which lead to formation of mistakes in case of identification of share bubbles are considered. Within work it is shown that the best is the combination of two criteria: a deviation of the actual market share price from a long-term trend; excess of the animator P/B over historical level. The combination of these criteria allows to avoid mistakes in case of

identification of a share bubble which result from application only of one method.

Keywords: financial system, stock market, financial bubble, crisis, regulation of the financial markets

References

1. Baidin EV, Baidina OS About the prevention of «financial bubbles» // *Money and the credit*. - 2009. - №. 6. - P. 31-33.
2. Stanik NA Bubbles are different: soap, financial and explosive // *Financial analytics: problems and solutions*. - 2012. - №. 44.
3. Stanik NA, Ivanyuk VA, Popov Yu phenomenon of bubbles in financial markets // *Modern problems of science and education*. - 2012. - №. 6.
4. MY Malkin Gritsenko LL Mechanisms of formation, methods of identification and regulation of financial bubbles // *Scientific-Research Institute of Finance*. *Financial magazine*. 2013. №2 S. 35-44
5. Chirkov EV use market multiples for diagnosing the presence of a financial bubble in the stock market // *theoretical and scientific journal*. - 2011.
6. Chirkov EV Pros and cons of regulation of financial bubbles by monetary methods // *Corporate Finance*. - 2011. - №. 2 (18). - S. 24-32.
7. Chirkov EV if the stock market falls are the 2008 correction of the bladder? // *Рпйтйкб*. - 2014. - S. 93.
8. Allen F., Gale D. Bubbles and crises // *The economic journal*. - 2000. - T. 110. - number. 460. - P. 236-255.
9. Barberis N. et al. *Extrapolation and bubbles* // Harvard and Yale unpublished manuscript. - 2015.
10. Blanchard O. J., Watson M. W. *Bubbles, rational expectations and financial markets*. - 1982.

11. Case K. E., Shiller R. J. Is there a bubble in the housing market? // *Brookings Papers on Economic Activity*. - 2003. - T. 2003. - number. 2. - P. 299-362.

12. Chen R., Ye S., Huang X. Risk Measure and Early-Warning System of China's Stock Market Based on Price-Earnings Ratio and Price-to-Book Ratio // *Mathematical Problems in Engineering*. - 2014. - T. 2014.

13. Detken C., Smets F. Asset price booms and monetary policy. - 2004.

14. Diba B. T., Grossman H. I. Explosive rational bubbles in stock prices? // *The American Economic Review*. - 1988. - V. 78. - number. 3. - P. 520-530.

15. Gerdesmeier D., Reimers H. E., Roffia B. Testing for the existence of a bubble in the stock market. - *Wismarer Diskussionspapiere*, 2013. - №. 01/2013.

16. Kindleberger C. P., Aliber R. Z. *Manias, panics and crashes: a history of financial crises*. - Palgrave Macmillan, 2011., p. 12

17. Mishkin F. S., White E. N. US stock market crashes and their aftermath: implications for monetary policy. - *National bureau of economic research*, 2002. - №. w8992.

18. Phillips P. C. B., Shi S., Yu J. Testing for multiple bubbles: Historical episodes of exuberance and collapse in the S & P 500 // *International Economic Review*. - 2015. - V. 56. - number. 4. - P. 1043-1078.

19. Shiller R. J. *Irrational exuberance*. - Princeton university press, 2000.

20. Siegel J. J. What is an asset price bubble? An operational definition // *European financial management*. - 2003, p. 14

21. White L. J. Preventing bubbles: What role for financial regulation? // Available at SSRN 1836752. - 2011.

Анализ финансового состояния банковских институтов

Кирилеева Алиса Салаватовна
кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры Финансовых услуг и
банковского дела, ГОУ ВПО «Донецкий
государственный университет
управления», akirizleeva@mail.ru

В данной статье исследованы проблемы функционирования банковских институтов развивающихся стран, резкое увеличение количества признания неплатежеспособных банков и вывода их с рынка; рассмотрено влияние результатов деятельности банков и показателей состояния и развития экономики развитых и развивающихся стран; обоснована необходимость разработки системы эффективного управления активами и пассивами банков.

Ключевые слова: банковские институты, эффективное управление, активы и пассивы, показатели состояния экономики.

При перераспределении денежных потоков в условиях международной банковской деятельности банковские институты – это эффективные инструменты регулирования экономики на национальном и международном уровне для обеспечения условий благоприятного инвестиционного климата. Для поддержания конкурентоспособности в мировом экономическом пространстве необходимо внедрение и развитие всех видов финансовых инструментов и механизмов с одновременным обеспечением стандартизации банковской деятельности на национальном уровне в соответствии с международными стандартами банковского дела, предусматривающих качественное управление рисками банковской деятельности.

В условиях повышенной волатильности финансовых рынков, глобализации экономических процессов основной задачей выступает создание стабильной банковской системы, в которой каждый отдельный банк будет эффективно управлять всеми денежными потоками, циркулирующими в нем.

Многие ученые и практики такие, как Васюренко А.В., Гальчинский А.С., Дзюблук А.В., Ковальчук Т.Т., Лаврушин О.И., Панова Г.С., Дыба М.И., Осадчий Е.С. и другие, исследуют актуальные аспекты развития деятельности банков, но важным является также определение и решение проблем функционирования данных кредитных организаций развивающихся стран, что позволит повысить степень надежности коммерческих банков и создать стабильную банковскую систему страны.

В Украине в последние годы проблемными оказываются банки с разным объемом активов, капитала и депозитов. Это существенно подорвало уверенность населения в надежность банковской системы страны. По данным Национального банка Украины 15 крупнейших банков удерживают почти 70% депозитов населения, накопленных банковским сектором Украины. Отток депозитных средств населения составил 10 млрд долл. США по валютным вкладам и более 40 млрд грн – по гривневым вкладам [1].

Проблемой недостаточной капитализации обусловлено и несовершенство как всей банковской системы, так и отдельных банковских институтов, которые не имеют возможности привлечь значительные ресурсы и проводить масштабные активные операции (кредитные и инвестиционные).

Количество банков второго уровня банковской системы Украины составляло с 2005 по 2014 г. от 176 до 198 институтов: самое большое количество функционирующих банков приходится на 2007, 2008 и 2011 годы, а самое низкое значение – с 2012 по 2014 г. (рис. 1) [2;3].

Самые высокие показатели банков в стадии ликвидации приходятся на 2012 г. – 22 банка, 2013 г. – 23 банка и 2014 г. – 22 банка. В остальные годы показатель менялся от 13 до 20 банков. Очень важно рассмотреть данные в настоящее время банков с временной администрацией, которые существенно и резко поднялись за 2014 г. до 51 банка. В России второй уровень банковской системы представлен также значительным количеством банковских институтов (рис. 2 и рис. 3 [4]).

В 2005 г. 1 356 банков было зарегистрировано Центральным Банком России, а в стадии ликвидации – 154 банка; в 2014 г. осталось 976 банков, а в стадии ликвидации – 214 банков. Большое количество банков было ликвидировано в 2006 г. – 63, в 2008 г. – 71, в 2009 г. – 48, что можно объяснить кризисными явлениями во всей экономике страны.

Во время мирового финансового кризиса 2008 г., в отличие от банков многих других стран, ни один канадский банк не был закрыт или находился под угрозой срыва.

Всемирный экономический форум причислил банки Канады к наиболее прочным в мире в течение семи лет подряд – самый высокий рейтинг, который подчеркивает тот факт, что банки в этой стране хорошо капитализированы, хорошо управляются и хорошо регулируются [5].

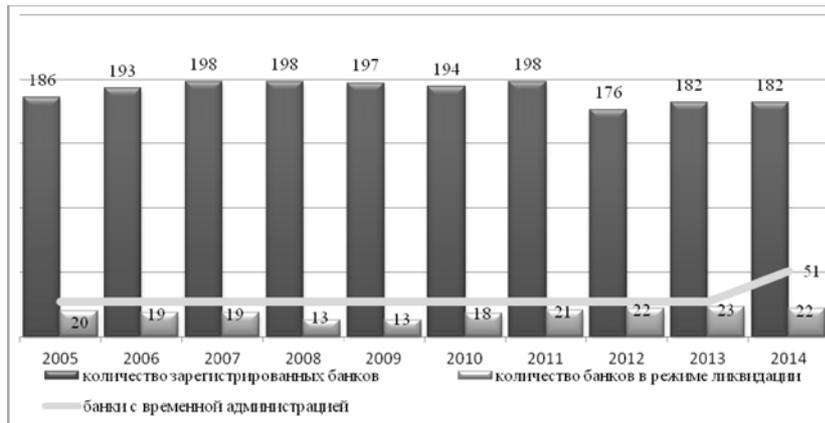


Рис. 1. Количественные и качественные показатели банков второго уровня банковской системы Украины

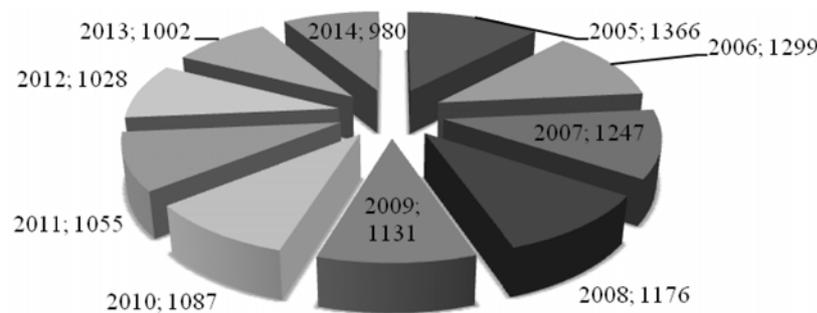


Рис. 2. Количественные и качественные показатели банков второго уровня банковской системы России – зарегистрировано банков

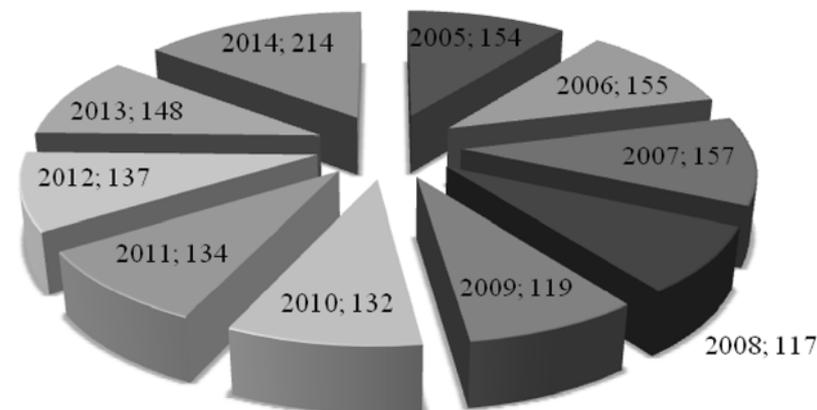


Рис. 3. Количественные и качественные показатели банков второго уровня банковской системы России – банки в стадии ликвидации

Сильные, крепкие банки помогают населению приобрести жилье или получить образование, малому бизнесу создавать и развивать свою деятельность, а также управлять экономикой страны, обеспечивая экономические выгоды для всех субъектов хозяйствования и граждан страны.

Одним из основных показателей деятельности коммерческих банков является прибыль, поскольку цель их создания и проведения хозяйственной деятельности – получение максимальной прибыли (табл. 1) [1;6;7;8].

Согласно представленному на рисунке анализу видно, что активы банков Украины выросли с 2005 по 2014 г. в 6,16 раза, в России – в 7,58, в США – в 1,61, а в Канаде рост с 2010 по 2014 г. составил 0,14 раза. При этом если рассмотреть общий показатель финансового результата за десять лет, то в Украине получим убыток в размере 34 516,00 млн грн, что характеризует неэффективное управление активами и пассивами банков. Лучшим показателем работы банков являются банки России и Канады, которые все годы деятельности в целом по банковской систе-

ме второго уровня получали прибыль, которая в общем за десять лет составила: по России – 2 398 722,13 млн грн и за пять лет по Канаде – 2 449 593,50 млн грн. Банки США в 2008-2009 гг. и общий результат – прибыль – составил 4 236 581 635,00 млн грн.

Необходимо проводить серьезные изменения как в законодательстве страны, нормативных актах Национального банка Украины, так и осуществлять действенные шаги по формированию банками взвешенной и эффективной политики управления активами и пассивами, предоставлению прозрачной и правдивой информации о реальных результатах деятельности, о содействии действенному контролю использования оптимизационных схем при отражении результатов деятельности банков.

Проведем анализ показателей ВВП Украины, России, США и Канады и активов коммерческих банков за десять лет (табл. 2) [1;7;8].

Валовой внутренний продукт – макроэкономический показатель, характеризующий состояние и развитие экономики страны. В разных странах наблюдается своя специфика изменения данного показателя, что в первую очередь зависит от степени развития всей экономики страны. Так, в Украине с 2005 по 2013 г. ВВП увеличивался умеренными темпами за каждый год и в итоге абсолютная разница составила 1 023 746,00 млн грн, или в 3,32 раза. Незначительное падение показателя наблюдалось в 2009 г., как и во всех странах мира, которые анализируются в работе. В 2014 г. размер ВВП резко сократился на 664 265,00 млн грн, или почти в два раза, что свидетельствует о серьезных проблемах в стране, которые сказываются на экономической деятельности всех субъектов хозяйствования, развитии финансовых институтов и уровне жизни населения.

В Канаде ВВП вырос с 2005 по 2013 г. с 20 669 007 до 34 318 037 млн грн, на 13 649 030,00 млн грн, или в 1,66 раза. В 2014 г. ВВП незначительно снизился на 1 023 411,00 млн грн.

Валовой внутренний продукт США и России имел тенденцию постоянного роста, кроме 2009 г., который являлся годом мирового экономического кризиса. В США ВВП вырос на 104 162 218 млн грн, или в 1,36 раза; в России этот показатель увеличился на 19 339 699 млн грн, или в 3,51 раза, что свидетельствует о развитии экономики страны.

Активы банковских институтов отражают степень их развития, объемы опе-

раций, степень охвата финансовых рынков, что предопределяет возможности получения максимальной прибыли и влияние на формирование доходной части бюджета и экономику страны в целом.

Активы банков Украины, России, США, Канады выросли за пять последних лет, при этом можно отметить положительную тенденцию увеличения активов банков во всех странах даже в годы кризиса, исключение составляет только снижение этого показателя в 2009 г. в Украине.

Коммерческие банки должны наращивать свои активы с целью получения максимальной прибыли. Банки Канады все анализируемые годы наращивали активы и увеличивалась прибыль – результат их деятельности по вложению средств банка в активные операции (в 2010 г. она составила 341 562,50 млн грн, а в 2014 г. – 608 679,50 млн грн), при этом уплаченный налог на прибыль в бюджет составил 2 449 593,50 млн грн. Таким образом, банковские институты Канады способствуют пополнению доходной части бюджета и развитию всей экономики страны.

В Украине наблюдается совсем другая, негативная ситуация. Несмотря на то, что все годы, кроме 2009, банки наращивают активы, то есть активные операции увеличиваются, которые осуществляются с целью получения прибыли, банки в основном отражают убытки в финансовой отчетности и их результат для бюджета страны оказывается негативным многие годы (например, 2009 г. – 674,74 млн грн, 2010 г. – 129,46, 2014 г. – 2 383,57 млн грн) или незначительный по начислениям налога на прибыль (например, 2011 г. – 1 211,97 млн грн, 2012 г. – 379,31, 2013 г. – 1 629,73 млн грн).

В дополнение к этому анализу рассмотрим динамику развития еще одного показателя, который так же, как и прибыль, только в другом значении, рассматривается как возможный вариант покрытия рисков банков (рис. 4) [9; 10; 11-13].

Дополним вышеуказанный анализ данными прибыли банков России за десять последних лет: в 2005 г. она составила 79 619,7 млн грн, 2006 г. – 117 274,1, 2007 г. – 166 247,5, 2008 г. – 227 291,03, 2009 г. – 183 088,2, 2010 г. – 91 775,4, 2011 г. – 256 556,1, 2012 г. – 379 530,6, 2013 г. – 452 764,8, 2014 г. – 444 574,7 млн грн. Отмечается положительная тенденция, как и в Канаде, в отличие от Украины: банки России вносят значительный вклад в экономику своей страны, ежегодно отражая финансовый результат – прибыль в балансах и пере-

Таблица 1

Анализ активов и прибыли банков Украины, России, США и Канады, в млн. грн.

Год	Активы банков				Прибыль банков			
	Украина	Россия	Канада	США	Украина	Россия	Канада	США
2005	213590,56	4202227,3		206541580,7	1263	79619,7		628650511
2006	339521,82	5930440,1		230579830,8	2170	117274,1		723226858,2
2007	598455,18	8477522,6		255372132,5	4144	166247,5		202017271,3
2008	924308,43	11599527,5		281352636,7	7304,2	227291,03		-595175191,2
2009	879147,71	12838056,1		270156113,4	-27 636	183088,2		-54314563,3
2010	941322,83	14618843,7	59227277,8	275754375,1	-9997	91775,4	341562,5	444981827,9
2011	1053369,03	17844119	68480793	289030252,7	-5630,8	256556,1	463147,6	540632127,5
2012	1126413,06	21072750,1	71448237,3	305984988,1	2775,1	379530,6	506745,5	731110124,7
2013	1276994,5	25693696,8	73887182,8	312565801,8	1732,4	452764,8	529458,4	843760859,6
2014	1315433,63	31841461,1	7840088,9	330960090,2	-10640,9	444574,7	608679,5	771691809,3

Таблица 2

Сравнительная характеристика показателей ВВП и активов коммерческих банков разных стран, млн. грн.

Год	Активы банков Украины	ВВП Украины	Активы банков России	ВВП России	Активы банков Канады	ВВП Канады	Активы банков США	ВВП США
2005	213590,56	441452	4202227,3	7725503		20669007	206541580,7	288857637
2006	339521,82	544153	5930440,1	9622899		23323105	230579830,8	305993181
2007	598455,18	720731	8477522,6	12488300		26077245	255372132,5	316461000
2008	924308,43	948056	11599527,5	15504300		29179161	281352636,7	323377000
2009	879147,71	913345	12838056,1	14576700		27882593	270156113,4	317748000
2010	941322,83	1079346	14618843,7	17658820	59227277,8	30333847	275754375,1	337292915
2011	1053369,03	1299991	17844119	21341972	68480793	32471883	289030252,7	349935054
2012	1126413,06	1404669	21072750,1	23698516	71448237,3	33201588	305984988,1	363398323
2013	1276994,5	1465198	25693696,8	25241644	73887182,8	34318037	312565801,8	380026806
2014	1315433,63	800933	31841461,1	27065202	7840088,9	33294626	330960090,2	393019855

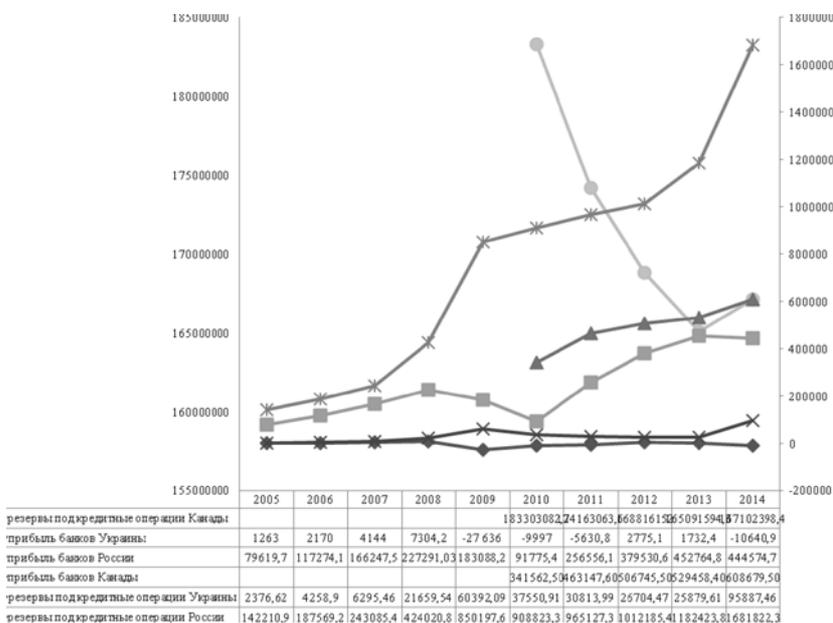


Рис. 4. Характеристика прибыли банков и резервов под кредитные операции

числяя налог на прибыль. Ни по одному не отражены российскими банками убытки, только в 2010 г. по сравнению с другими годами из-за экономического кризиса банки отразили прибыль в меньших объемах.

Как прибыль является источником покрытия банковских рисков, так и показатель формирования резервов под кредитные операции тоже показывает возможность банков покрытия потерь по самым значительным операциям банков

– кредитным. Резервы в балансе банков отражаются нарастающим итогом и формируются на каждую отчетную дату при наращивании кредитного портфеля или ухудшении его качества или расформировываются при уменьшении кредитного портфеля или улучшении его качества. Анализируя кредитные портфели банков разных стран, наглядно видна тенденция роста операций кредитования даже в кризисное время. Так, например, 2013 и 2014 гг. кредитный порт-

Таблица 3
Динамика объема активов, прибыли и рентабельности активов банков Украины и России, млн. грн.

Год	Активы банков Украины	Активы банков России	Прибыль банков Украины	Прибыль банков России	Рентабельность активов, % банков Украины	Рентабельность активов, % банков России
2005	213591	4202227,30	1263	79620	0,94	2,9
2006	339522	5930440,10	2170	117274	1,01	3,2
2007	598455	8477522,60	4144	166248	1,22	2,7
2008	924308	11599527,50	7304,2	227291	1,5	2,5
2009	879148	12838056,10	-27 636	183088	1,03	1,5
2010	941322,83	14618843,70	-9997	91775	-4,38	2
2011	1053369	17844119,00	-5630,8	256556	-1,45	2,4
2012	1126413,1	21072750,10	2775,1	379531	-0,76	2,3
2013	1276994,5	25693696,80	1732,4	452765	0,45	1,9
2014	1315433,6	31841461,10	-10640,9	444575	0,12	1

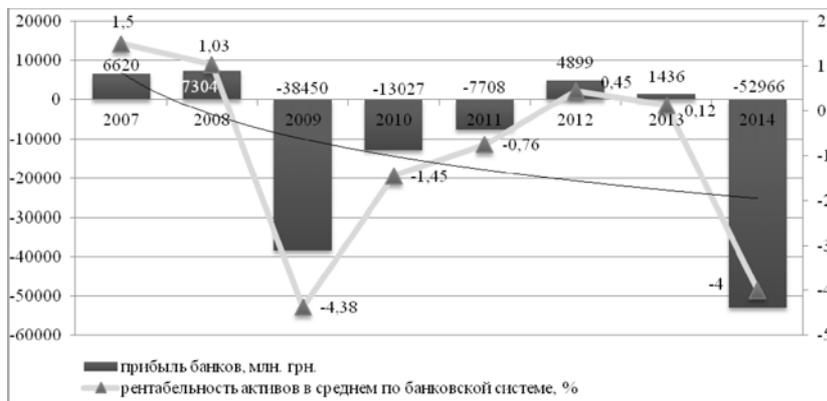


Рис. 5. Динамика показателей доходности банковской системы Украины

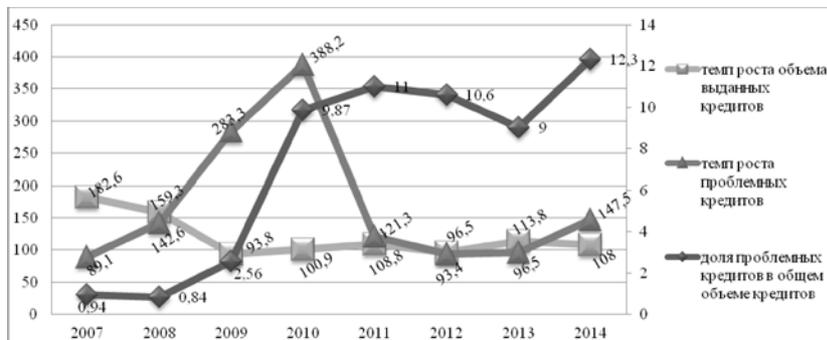


Рис. 6. Динамика показателей доходности банковской системы России

фель возрастал, несмотря на сложную экономическую ситуацию в стране, а также в связи с ухудшением финансового состояния субъектов хозяйствования и населения, ухудшилось качество кредитного портфеля, что могло обосновать необходимость формирования резервов в 2014 г. в четыре раза больше, чем в предыдущем. Формирование резервов является еще и способом банковских институтов оптимизации прибыли банков и, как следствие, налога на прибыль. В этом году банки показали убытки и отрицательное значение налога на прибыль.

В банках России и Канады наблюдается умеренная тенденция увеличения кредитного портфеля и соответственно формирование резервов: в России формирование резервов по кредитным опе-

рациям увеличилось в 11,06 раза, а в Канаде за пять лет – в 0,92 раза.

В целом по банку выводы об эффективности стратегических решений можно сделать, проанализировав рентабельность банка в разных ракурсах. Рассмотрим сравнительную характеристику объема активов, прибыли и рентабельности активов банков Украины и России (табл. 3) [1;9].

Поскольку показатели развития коммерческих банков России значительно лучше относительно данных активов банков и их финансовых результатов – прибыли за каждый год в течение десяти последних лет, – то и обобщающий показатель деятельности банковских институтов – рентабельность активов – в два раза лучше, чем в банках Украины (2005

г. – 2,9%, 2006 г. – 3,2, 2007 г. – 2,7, 2008 г. – 2,5, 2009 г. – 1,5, 2010 г. – 2, 2011 г. – 2,4%, 2012 г. – 2,3, 2013 г. – 1,9, 2014 г. – 1%).

В банках Украины, несмотря на наращивание активных операций, больше лет, когда банки отражали убытки по своей деятельности, что привело к получению негативных обобщающих показателей – рентабельности активов во многие годы (2005 г. – 0,94%, 2006 г. – 1,01, 2007 г. – 1,22, 2008 г. – 1,5, 2009 г. – 1,03, 2010 г. – -4,38, 2011 г. – -1,45, 2012 г. – -0,76, 2013 г. – 0,45, 2014 г. – 0,12%).

Рассмотрим показатели доходности банковской системы Украины и России с 2005 по 2014 г. (рис. 5 [1;9; 11-15] и рис. 6 [16; 17]. На протяжении анализируемого периода эффективность функционирования банковской системы Украины в годы до кризиса значительно улучшилась. Ежегодное увеличение прибыли банков на протяжении 2007-2008 гг. и 2012-2013 гг. в Украине и по России с 2007 по 2014 г. происходило значительными темпами. Параллельно происходило и увеличение показателя рентабельности активов в эти годы, кроме ситуации в Украине. В периоды, когда банки не смогли удержать свою доходность в связи с массовым оттоком вкладов населения, несмотря на ограничение НБУ досрочного изъятия депозитов, падением курса гривны к основным валютам, уменьшением темпов роста пассивов банков, показатели рентабельности значительно снизились.

Необходимо отметить, что после кризиса в экономике страны сильно ухудшились позиции украинской банковской системы в международных рейтингах. Например, в 2008 г. международное агентство Standard&Poor's снизила кредитный рейтинг нашей страны, который до этого периода не изменялся, с (BB-) до (B), а часть проблемных валовых активов банков Украины (в основном кредиты) она оценила на уровне 35-50%, тогда как по данным НБУ объем проблемных кредитов составлял 1,5% [15].

На протяжении анализируемого периода темп роста объемов выданных кредитов в России сопровождался аналогичным поведением показателя темпа роста проблемных кредитов России, кроме Украины (рис. 7 [10 - 14] и рис. 8 [15 – 17].

В Украине ситуация намного сложнее и проблемнее, поскольку темп роста проблемных кредитов увеличивался чаще всего в два, а иногда и в три раза больше, что свидетельствует о неразумном и неэффективном управлении активами и

пассивами банков. Это в конечном результате приводит к негативным результатам деятельности банковских институтов и к их неплатежеспособности.

Наличие разнообразных рисков и несовершенное управление банковскими операциями привело в настоящее время к возникновению большого количества неплатежеспособных банков в Украине, полученному в результате деятельности финансового результата – убытка – на протяжении многих лет, что однозначно стало потрясением для всей банковской системы и соответственно потерей материального благосостояния всего общества. В настоящее время находятся в стадии временной администрации и ликвидации около пятидесяти коммерческих банков [14]. С каждым месяцем их количество растет и встают задачи как на макро-, так и на микроуровне действенного, эффективного и оперативного управления финансовым состоянием коммерческих банков.

Поэтому необходимо проводить глубокие изменения в законодательстве в сочетании с внедрением эффективного нормативного контроля за функционированием банковских институтов с целью формирования модели стабильности в финансовой системе страны.

Литература

1. Обзор банковского сектора Российской Федерации (Интернет-версия), 12.05.2015 г. - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.cbr.ru/analytics/?PrtId=bnksyst>.
2. Валовой внутренний продукт Украины, 30.05.2015 г. - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://index.minfin.com.ua/index/gdp/>.
3. Інструкція про порядок регулювання діяльності банків № 368 від 28.08.2001 р. (зі змінами від 19.08.2014 р.) [Електронний ресурс] - Режим доступа: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0841-01>.
4. Данные об объемах привлеченных банковских вкладов (депозитов) физических лиц (млн. руб.), 11.12.2006 г. - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.ng.ru/economics/2006-12-11/5_stavki.html.
5. Noogey S. Contingent Immunization—Part II: Problem Areas// Financial Analysts Journal. California, 2000. January—February. P. 35—50.
6. Бюлетень національного банку України (електронне видання) 2008-2014 роки, 17.04.2015 р. - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=71195.



Рис. 7. Динамика показателей проблемных кредитов в Украине, %



Рис. 8. Динамика показателей проблемных кредитов в России, %

7. Кирилеева А.С. Нормативно-страховая защита активов клиентов банков в условиях возможного финансового краха//Вісник Донбаскої державної машинобудівної академії. Запоріжжє, 2015. № 2 (35).

8. Информация о регистрации и лицензировании кредитных организаций 2005-2014 гг., 14.06.2015 г. - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank_system/inform_14.htm&pid=lic&sid=itm_43766.

9. Річний звіт НБУ, 14.04.2015 р. - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=66438>.

10. Zenios S.A., Rozen W. Handbook of asset and liability management. Volume 1, Theory and Methodology. Amsterdam: Elsevier North Holland, 2006. P. 18-21.

11. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора, 05.05.2015 г. - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.cbr.ru/publ/archive/root_get_blob.aspx?doc_id=8136.

12. Статистика индикаторів фінансової стійкості: Фінансові звіти у розрізі секторів: Балансовий звіт депозитних кор-

порацій, 07.04.2015 р. - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=44575.

13. Банк России 2013 годовой отчет, 15.05.2015 г. - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.cbr.ru/publ/God/ar_2013.pdf.

14. Національний банк України. Консолідована фінансова звітність за рік, що закінчився 31 грудня 2014 року, 08.05.2015 р. - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=16817988>.

15. Dooley K., Folkerts-Landau D., Garber A. (). The Theory of Liability driven Investments// Life & Pensions Magazine. New York, 2004. Vol. 2. No. 5. P. 39-44.

16. Рентабельность активов банков РФ в 2012 году снизилась до 2,3%, капитала выросла до 18,2%. 14.05.2013 г. - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://finance.rambler.ru/news/banks/128411021.html>.

17. Основні показники діяльності банків України, 25.05.2015 р. - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807&cat_id=36798.

The analysis of the financial state of banking institutions

Kirizleyeva A.S.

Donetsk state university of management

The article studies the problems of the functioning of banking institutions in developing countries, a sudden increase in the number of insolvent banks and their withdrawal from the market. It also studies the influence of the banks activity and the conditions and development indices on the economy of developed and developing countries. The article also grounds the necessity to create a system of efficient management of banks assets and liabilities.

Key words: banking institutions, efficient management, assets and liabilities, economic indices.

References

1. Overview of the Russian Banking Sector (online version), the 12/05/2015 - [Electronic resource]. - Access: <http://www.cbr.ru/analytics/?Prtd=bnksyst>.
2. Gross domestic product of Ukraine of 05.30.2015 - [Electronic resource]. - Access: <http://index.minfin.com.ua/index/gdp/>.
3. Instruktsiya about the order reguluyvannya diyalnosti bankiv № 368 od 28.08.2001 p. (Zi zminami od 08.19.2014 r.) [Electronic resource] - Access mode: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0841-01>.
4. Data on the volume of attracted bank deposits (deposits) of individuals (mln. Rub.), Of 11.12.2006 -

[Electronic resource]. - Access: http://www.ng.ru/economics/2006-12-11/5_stavki.html.

5. Noogey S. Contingent Immunization-Part II: Problem Areas // Financial Analysts Journal. California, 2000. January-February. R. 35-50.
6. Bulletin natsionalnogo Bank of Ukraine (E-Vidanov) 2008-2014 prophets, 17/04/2015 p. - [Electronic resource]. - Access: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=71195.
7. Kirizleyeva AS Legal and insurance protection of clients of banks assets in the conditions of a possible financial collapse // News Donbaskoï derzhavnoï mashinobudivnoï Academy. Zaporozhye, 2015. № 2 (35).
8. Information on credit institutions' licensing and registration 2005-2014, 14/06/2015, the -. [Electronic resource]. - Access: http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank_system/inform_14.htm&pid=lic&sid=itm_43766.
9. Richny zvit NBU, 14.04.2015 p. - [Electronic resource]. - Access: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=66438>.
10. Zenios S.A, Rozen W. Handbook of asset and liability management. Volume 1, Theory and Methodology. Amsterdam: Elsier North Holland, 2006. P. 18-21.
11. Report on the development of the banking sector and banking supervision, of 05.05.2015 - [Electronic resource]. - Access: http://www.cbr.ru/publ/archive/root_get_blob.aspx?doc_id=8136.
12. Statistics indikatoriv finansovoi stiykosti: Finansovi zviti in rozrizi sektoriv: Carrying zvit deposit korporatsiy, 04/07/2015 p. - [Electronic resource]. - Access: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=44575.
13. The Bank of Russia in 2013 annual report of 15.05.2015 - [Electronic resource]. - Access: http://www.cbr.ru/publ/God/ar_2013.pdf.
14. Natsionalny Bank of Ukraine. Konsolidovana finansova zvitnist for the Year, scho zakinchivsyia 31 2014 breast-rock, 08.05.2015 p. - [Electronic resource]. - Access: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=16817988>.
15. Dooley K., Folkerts-Landau D., Garber A (). The Theory of Liability driven Investments // Life & Pensions Magazine. New York, 2004. Vol. 2. No. 5. P. 39-44.
16. Profitability of Russian banks' assets decreased to 2.3%, equity rose to 18.2% in 2012. 14.05.2013 city - [Electronic resource]. - Access: <http://finance.rambler.ru/news/banks/128411021.html>.
17. Osnovni pokazniki diyalnosti bankiv Ukraine, 05/25/2015 p. - [Electronic resource]. - Access: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807&cat_id=36798.

Формы государственного представления денежной системы

Волков Даниил Владимирович
аспирант, кафедра экономической
теории и мировой экономики, Рос-
сийский Государственный Соци-
альный Университет,
l o r d 7 7 9 9 @ m a i l . r u

Определяя цели государственного регулирования на конкретном временном отрезке, государство сталкивается с проблемой взаимопротиворечивости целей. Поэтому сложнейшим вопросом государственного регулирования являются поиски оптимально гармоничной системы целей. Например, достижение полной занятости сопровождается усилением инфляционных тенденций, экономический рост и сохранение окружающей среды находятся в очевидном противоречии. Как показывает опыт развитых стран, самый разумный вариант - использование метода постоянного и мягкого волнообразного маневрирования. Попеременное частичное достижение каждой из противостоящих целей. Постепенное регулирование внешней и внутренней политики для обеспечения стабильности национальной денежной системы.

Исходя из целей, государственное регулирование выполняет важные функции в рыночной экономике. Рыночная экономика, основанная на частной собственности, не может функционировать без необходимой законодательной базы. Должна быть обеспечена неприкосновенность частной собственности, гарантированы соблюдение заключенных частных контрактов и защита граждан от произвола бюрократии. Поэтому важнейшей функцией государства является создание правовой основы функционирования и развития экономической системы. Это реализуется через законодательство о собственности, налогах, предпринимательстве, внешнеэкономической деятельности, антимонопольные законы и др. Государство должно создать такой экономический «фон», который обеспечил бы благоприятные условия для субъектов рыночной экономики. В статье рассматриваются основные положения правового сопровождения денежной системы в рамках проведения хозяйственных операций. Методология статьи включает в себя ряд методов научного познания, которые позволяют наиболее полно раскрыть тематику вопроса об организации денежной системы и обеспечения правового регулирования. Ключевые слова: денежная система, несостоятельность правового регулирования, обеспечение хозяйственной деятельности, внутренняя экономическая политика, микроэкономика.

Рыночный механизм сам по себе в «чистом виде» не позволяет своевременно выявлять преимущества стран в конкурентной борьбе, быстро концентрировать ресурсы для приоритетного развития соответствующих отраслей, ускоренной структурной перестройки промышленности. Это функция государственного регулирования экономики[6].

Одна из главных функций государственного регулирования - активизация, интенсификация, прежде всего, инвестиционной, инновационной и предпринимательской деятельности, при обеспечении стабильности национальной валюты. Это достигается мерами финансовой, денежной и кредитной политики[7]. Но в этой формулировке заведомо есть ряд переменных, которые не позволяют государству работать достаточно эффективно. Так, например, хотя бы оценка инвестиционной привлекательности.

Функцией государственного регулирования является воздействие государства на распределение доходов в обществе. Как известно, рынок признает лишь один критерий распределения доходов - итог участия в конкуренции на рынке товаров и услуг, капиталов и рабочей силы. Поэтому справедливыми считаются как высокие доходы тех, кто преуспел в конкуренции, так и низкие тех, кто потерпел неудачу. Понадобилось определенное время, чтобы общество осознало тот факт, что распределение доходов, справедливое с точки зрения рынка, несправедливо в общечеловеческом плане. В данном случае требуются и меры социальной защиты населения[12].

В теории и практике государственного регулирования важное место занимает инструментарий государственного регулирования. Одним из инструментов являются законодательные и правовые документы, издаваемые государством[1]. Здесь прежде всего имеется в виду промышленное и банковское законодательство, при помощи которого государство пытается поддерживать определенную структуру - степень монополизации рынка; тарифно-таможенные механизмы, очерчивающие границы национальных систем государственного регулирования; трудовое законодательство, регламентирующее условия и правила купли-продажи рабочей силы; наконец, различные государственные стандарты, регулирование условий эксплуатации окружающей среды и обеспечение всех этих сфер актуальной денежной системой. Материальной базой и важным инструментом государственного регулирования являются государственная собственность и государственное предпринимательство[3].

Государственная собственность используется для регулирования социальных процессов. Инструментами государственного регулирования выступают финансовая, денежно-кредитная, промышленная, структурная и научно-техническая политика. С помощью последних (промышленной, структурной и научно-технической) обеспечивается стимулирование и достижение экономического роста, макроэкономической сбалансированности. Социальная политика и внешнеэкономическое регулирование являются мерами государственного регулирования, не уступающими по значимости вышеперечисленным инструментам. Так как отношение общества к государственному строю предельно дифференцировано и зависит от множества факторов. Отсюда следует и сложность управления всеми этими сферами[2].

С помощью социальной политики обеспечивается достижение социальной безопасности, относительно справедливого распределения доходов. Внешнеэкономическое регулирование включает в себя торговую политику государства, управление валютным курсом, систему внешнеторговых тарифов, квот, лицензий[4]. Для каждой страны набор инструментов и степень вмешательства государства не являются универсальными. Есть специфика, отличия, применение тех или иных инструментов только в данной стране или группе стран. В рамках этого в денежную систему входят государственные органы, которые регулируют функционирование денежной единицы, которая обслуживает хозяйственные процессы.

Государство выполняет свои функции, применяя разнообразные методы воздействия.

Методы классифицируют по различным критериям. Различаются методы прямого и косвенного влияния.

Методы прямого воздействия вынуждают субъекты экономики принимать решения, основанные не на самостоятельном экономическом выборе, а на предписаниях государства. В качестве примера можно назвать размер налогов, величину амортизационных отчислений, бюджетные процедуры по государственным инвестициям. Прямые методы часто имеют высокую эффективность вследствие оперативного достижения экономического результата. Но у них есть и недостатки. Они затрагивают не только тех агентов рынка, на которых непосредственно направлены государственные меры, но и субъектов, связанных с ними рыночными отношениями. Иначе говоря, прямые методы нарушают естественное развитие рыночных процессов. Но это характеризует государство как основной субъект взаимоотношений в денежной системе.

Методы косвенного воздействия создают лишь предпосылки к тому, чтобы при самостоятельном выборе субъекты экономических отношений предпочитали варианты, которые соответствуют целям экономической политики. К таким методам относятся, например, программирование, предоставление рыночному сектору экономической информации. Недостатком косвенных методов является определенный временной лаг, возникающий между моментами принятия мер государством, реакции на них экономики и реальными изменениями в хозяйственных результатах.

Методы государственного регулирования классифицируются и по критерию организационно-институциональному. Здесь различают административные и экономические методы. Административные методы подразделяются на методы запрета, разрешения, принуждения и основываются на регулирующих действиях, связанных с обеспечением правовой инфраструктуры. Цель принимаемых мер - создание определенных "правил игры" в рыночной экономике.

Административные методы предписывают строго контролируруемую линию поведения экономических агентов. Экономические методы не ограничивают свободу выбора, порой расширяют ее. Появляется дополнительный стимул, на который субъект может либо отреагировать, либо не обратить ни малейшего внимания, в любом случае оставляя за собой право на свободное принятие рыночного решения. Изменение, например, государством ставки процента по своим долговым обязательствам добавляет к числу доступных вариантов выгодного

размещения сбережений еще один - покупку или продажу государственных ценных бумаг[5].

Жесткое разграничение экономических и административных методов несостоятельно, так как порой и административные и экономические методы несут в себе черты того и другого. Прибегая, например, к прямому контролю над ценами, государство создает для производителей особый экономический режим, вынуждает их пересматривать производственные программы, искать новые источники финансирования инвестиций и т.д. Или влияние налогов и кредитных ставок как экономических мер скажется на экономическом поведении только после того, как будет принято административное решение об изменении тех и других.

Для обеспечения наиболее эффективного функционирования различными учеными предлагаются различные модели денежных систем. Биметаллизм - это денежная система, при которой роль всеобщего эквивалента была закреплена за двумя металлами - золотом и серебром. В рамках биметаллизма предусматривалась свободная чеканка монет из обоих металлов. Различают три разновидности биметаллизма[9]:

1) система параллельной валюты, при которой золотые и серебряные монеты обращаются по действительной стоимости содержащегося в них золота и серебра, а соотношение между этими металлами устанавливалось стихийно в соответствии с их рыночной ценой;

2) система двойной валюты, при которой государство в законодательном порядке устанавливает обязательное ценностное соотношение между золотом и серебром, и в соответствии с этим производится чеканка монет из золота и серебра;

3) система «хромающей» валюты, при которой золотые и серебряные монеты служили законным платежным средством, но не на равных условиях, поскольку монеты из серебра чеканились в закрытом порядке, а из золота - свободно и серебряные монеты являлись знаком золота.

Биметаллическая денежная система слабо соответствовала потребностям рыночной системы хозяйствования, и при смене феодализма капитализмом (с XVII в.) она постепенно перестала функционировать[11]. Несоответствие денежной системы биметаллизма потребностям рынка можно объяснить по крайней мере двумя обстоятельствами. Во-первых, использование золота и серебра одновре-

менно в качестве меры стоимости противоречит самой экономической природе этой функции денег. Во-вторых, законодательная фиксация соотношения между золотом и серебром противоречит стихийному закону стоимости. Однако, данный стандарт вполне можно использовать при ведении, допустим, экономической деятельности сельских хозяйств. В подобных хозяйствующих субъектах отсутствует высокая прибавочная стоимость, что делает их достаточно стабильными[10].

Если соотношение рыночных стоимостей золота и серебра отклонится от установленного законом, то оба металла не смогут одновременно удержаться в обращении: тот из них, который оценен законом слишком низко по сравнению с его рыночной стоимостью, уйдет из обращения, которое будет заполнено металлом, оцененным законом слишком высоко. Иными словами, монеты из обесцененного металла будут вытеснены из обращения монетами из металла с завышенной стоимостью.

В науке о деньгах и денежном обращении такая ситуация известна как закон Грэшема - Коперника[8]. Свое название он получил по имени двух ученых, одновременно сформулировавших его в XVI в.: английского финансиста и государственного деятеля Т. Грэшема и Н. Коперника, польского ученого-астронома и физика, писавшего также научные трактаты по денежному обращению. Стихийное действие этого закона при биметаллизме подрывает данную денежную систему, и он уступает место монометаллизму.

Под монометаллизмом понимается система обращения металлических денег, при которой роль всеобщего стоимостного эквивалента выполняет один металл, а монеты из другого металла являются разменными на доминирующий денежный металл. В монометаллизме в обращении присутствуют кроме полноценных денег в виде золотых или серебряных монет и другие знаки стоимости, в различных формах и на разных условиях разменные на золото (серебро) в зависимости от конкретной формы монометаллизма: банкноты, казначейские билеты, разменная монета. Известны три исторические разновидности монометаллизма: медный, серебряный, золотой.

Золотой монометаллизм в отличие от серебряного исторически был представлен тремя формами: золотомонетный, золотослитковый и золотодевизный стандарты.

Золотомонетный стандарт – первая и потому классическая форма золотого монометаллизма, при которой путем определенного устройства денежной системы только одному металлу – золоту – обеспечивается главенствующее положение во всей национальной денежной системе. Это достигается при следующих необходимых условиях[8]:

- 1) свободная чеканка полноценных монет из денежного металла и закрытая чеканка неполноценных монет (знаков стоимости) из других металлов;
- 2) свободный обмен знаков стоимости на золото по номиналу;
- 3) свободное движение золота между странами.

Главным и необходимым условием функционирования системы золотомонетного стандарта была свободная чеканка золотых монет при определенном и неизменном золотом содержании денежной единицы. Система свободной чеканки означала, что каждый мог представить на государственный монетный двор металл в слитках для перечеканки его в монеты. Чеканка либо производилась бесплатно, либо за нее взималась незначительная монетная пошлина на покрытие издержек (в России она составляла 0,2%).

Экономическое значение системы свободной чеканки состоит в том, что[5]:

- 1) она обеспечивает денежному металлу неограниченную возможность служить не только мерой стоимости, но и средством накопления и платежа;
- 2) благодаря режиму свободной чеканки стоимость монеты не может превышать стоимости содержащегося в ней металла;
- 3) свободное превращение денежного металла из тазаврации, накоплений, сбережений, инвестиций в средство обращения и платежа позволяло накоплениям выполнять свою стихийную рыночную роль регулятора количества денег в обращении.

Поскольку в процессе обращения золотые монеты постепенно стираются (золото, как известно, мягкий металл) и теряют часть своей стоимости, принцип свободы чеканки, а также ремедиум предотвращают возможность отклонения стоимости монеты от содержащегося в ней металла вверх, а свобода переплавки монет в слитки исключает возможность этого отклонения вниз.

Но уже в системе золотого монометаллизма обращались и неполноценные монеты, по существу представлявшие собой знаки стоимости. Так, для мелких

платежей нужны монеты невысокой стоимости, поэтому при золотом монометаллизме чеканятся неполноценные (билонные) монеты из более дешевых металлов. Они выступают в обороте как представители или знаки золота. Например, в России после реформы С. Ю. Витте серебряный рубль был «представителем» золотого и обращался по номинальной стоимости, хотя имел рыночную стоимость 70 коп. золотом[3]. Более мелкие серебряные монеты, если их собрать в сумме на 1 руб., давали лишь 36 коп. золотом, а медные – 24 коп. золотом.

Главенствующее положение золота при золотом монометаллизме и подчиненное значение других металлов и знаков стоимости в денежной системе находит выражение в установлении свободного обмена неполноценных монет и знаков стоимости на золото.

Свободное движение золота между странами в условиях золотого монометаллизма (свобода ввоза и вывоза) обеспечивало устойчивость валютных курсов (подробно эти вопросы разбираются в гл. 5).

Золотомонетный стандарт способствовал развитию[1]:

- капиталистического производства, так как представлял собой устойчивую денежную систему, не подверженную инфляции;
- национальных банковско-кредитных систем, так как кредит и банки могут нормально развиваться только при стабильной денежной системе;
- международной торговли и трансграничных перемещений капиталов.

Золотомонетный стандарт, с одной стороны, обеспечивает устойчивый экономический рост и сбалансированную, «здоровую» денежную систему, что было исключительно важно для мирового рыночного хозяйства образца XIX – начала XX в., когда развивались международные экономические отношения, но, с другой стороны, это был очень «затратный проект».

Денежное обращение, состоящее из золотых монет и разменных в них по номиналу неполноценных монет и знаков стоимости (фидуциарных и кредитных денег на бумажных носителях), требует больших золотых запасов у государств, имеющих систему золотомонетного стандарта. Поэтому после Первой мировой войны, а точнее с 1922 г. (Генуэзская конференция), страны ввели урезанные формы золотого монометаллизма, или золотого стандарта: золотослитковый и -золотодевизный стандарты. Обе формы

урезанного золотого стандарта означали денежное обращение, состоящее из разменных в золото в установленном порядке банкнот при отсутствии чеканных полноценных золотых монет[7].

В результате кризиса золотого стандарта в 1930–1940-е гг. (Великая депрессия и Вторая мировая война) все страны – участницы мирового хозяйства ввели у себя системы обращения неметаллических денег (бумажно-денежные системы). Формально бумажно-денежные системы представлены девизными системами и системами замкнутых валют. Такие денежные системы существуют и в наше время. Но следует иметь в виду, что экономически чистой бумажно-денежной системы быть не может, так как ни банкноты, ни чеки, ни фидуциарные бумажные деньги, ни пластиковые карты, ни виртуальные деньги не могут выполнять функцию всеобщего эквивалента, т.е. мерила стоимостей и, следовательно, масштаба цен. Если до дедмонетизации золота (1970-е гг.) неразменные бумажные и кредитные деньги были знаками золота, то потом, на протяжении почти 50 лет, такого обеспечения у них не было и нет до сих пор. Отсюда непрочность и инфляционность современных денежных систем.

Девизная система – это денежная система, при которой денежное обращение обслуживается неразменными знаками стоимости, подверженными инфляции, и неполноценными монетами (при системе закрытой чеканки).

Система замкнутых валют является разновидностью девизной системы. В ней так же, как в девизных системах, денежное обращение осуществляется неразменными знаками стоимости и неполноценными монетами. Отличие заключается лишь в замкнутости национальных валют (их необратимости в другие национальные валюты). С юридической точки зрения валюта считается необратимой, если страна приняла на себя обязательства только по ст. XIV (раздел 2) Устава Международного валютного фонда (МВФ). Системы замкнутых валют существовали с 1946 по 1991 г. во всех социалистических странах, включая СССР. В настоящее время они остаются в Северной Корее, на Кубе и в некоторых других странах[11].

С переходом к неразменным кредитным деньгам все денежные системы стали характеризоваться следующим:

- отменой официального золотого содержания, обеспечения и обмена банкнот на золото, уходом этого металла из

внутреннего и внешнего оборота и оседанием его в резервах (национальных и международных);

- выпуском наличных и безналичных денег на основе кредитных операций банков;

- преобладанием в денежном обращении безналичного оборота;

- усилением государственного регулирования денежного обращения, созданием механизма денежно-кредитного регулирования в комплексе денежно-кредитной политики государства.

Базовые принципы финансовой деятельности государства закреплены в Конституции РФ и конкретизированы в нормах финансового права.

Правовой основой денежного обращения и функционирования денежной системы Российской Федерации выступают положения Конституции Российской Федерации, Федерального закона «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)», «Гражданского кодекса Российской Федерации и других нормативно-правовых актов.

Денежная система РФ - это урегулированная нормами права денежного обращения совокупность форм и методов организации и функционирования денежного обращения. Она включает в свою структуру:

- 1) наименование денежной единицы страны;

- 2) виды государственных денежных знаков;

- 3) регулирование и организацию порядка выпуска в обращение (эмиссии) и обращения государственных денежных знаков;

- 4) порядок осуществления наличного и безналичного денежного обращения;

- 5) формы безналичных расчетов;

- 6) курс национальной валюты, порядок ее обмена на иностранную валюту.

Курс рубля устанавливает только Банк России, в том числе и по отношению к иностранной валюте. Существенное значение для стабилизации денежной системы, как и экономической ситуации в стране в целом, имеет указание Конституции РФ о недопустимости в РФ введения и эмиссии каких-либо других денег, кроме рубля. Это определяет не только особое значение Центрального банка Российской Федерации в банковской системе страны, но и полномочия государственных банков, созданных в ряде субъектов Российской Федерации, поскольку последние лишены права выпуска любых своего рода «местных» денег. Также противозаконным является и вы-

пуск каких-либо знаков оплаты, выполняющих функцию денег, любыми другими организациями.

Центральному банку Российской Федерации принадлежит право регулировать объем находящейся в обращении в нашей стране денежной массы, что способствует поддержанию покупательной способности рубля. Регулирование достигается чаще всего установлением Центральным банком учетных ставок при выдаче кредитов, определением валютных и рублевых нормативов для коммерческих банков и установлением в них минимума обязательных резервов.

На территории России ЦБ РФ выполняет следующие функции в сфере наличного денежного обращения:

- 1) прогнозирование и организация производства, перевозка и хранение банкнот и монет ЦБ РФ, создание их резервных фондов;

- 2) установление правил хранения, перевозки и инкассации наличных денег для кредитных организаций;

- 3) установление признаков платежеспособности банкнот и монет ЦБ РФ, порядка уничтожения банкнот и монет ЦБ РФ, а также замены поврежденных банкнот и монет ЦБ РФ;

- 4) определение порядка ведения кассовых операций. Способами регулирования денежного обращения могут быть эмиссия наличных денег, организация их обращения и изъятия из обращения.

Однако, все функции и операции, которые производит Центральный Банк нашей страны не должны быть нацелены на получение прибыли. Национальный банк должен кредитовать в национальной валюте, а в нашей практике он кредитует второй уровень банковской системы, коммерческие банки в иностранной валюте, что дестабилизирует положение на внутреннем рынке.

В заключении следует отметить, что для осуществления стабильной хозяйственной деятельности необходимо, чтобы денежная система была организована для обеспечения хозяйственной деятельности, а не для получения прибыли отдельными хозяйствующими субъектами.

Литература

1. Автономов В.Р. История экономических учений: Учеб. пособие - М.: ИНФРА - М, 2012. - 784 с.

2. Волков Д.В. Мультивалютная корзина как реакция мировой экономики на глобализацию. Социальная политика и социология. 2016. Т. 15. № 5 (118). С. 26-34.

3. Ерохин С.Г., Волков Д.В. Международный рынок золота. В сборнике: Актуальные проблемы воспроизводства мирового общественного продукта и индивидуального капитала Сборник научных работ студентов. Москва, 2013. С. 4-11.

4. Караваева И.В. Основы экономики. Учеб. пособие для вузов. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 402 с.

5. Куликов Л.М. Основы экономической теории. Учебное пособие. - М. 2011. - 396 с.

6. Липшиц И.В. Введение в экономику и бизнес (экономика для экономистов). - М.: Вита-пресс, 2012. - 368 с.

7. Мамедов О. Ю. Современная экономика?ми?ка?. - Ро?сто?в-на?-До?ну: Фени?кс, 2012. - 350 с.

8. Нестерова?ва? А.Д. Го?суда?рствен?но?е регули?ро?ва?ни?е эко?но?ми?ки?. // Эко?но?ми?ст. - 2009, № 2. - с. 31-33

9. Руза?ви?н Г. И. Осно?вы рыно?ч?но?й эко?но?ми?ки?. - М.: ЮНИТИ, 2011. - 522 с.

10. Руса?ко?ва? И.Г. Эко?но?ми?ка?. Учебни?к для вузо?в. - М.: Фи?на?нсы, 2010. - 495 с.

11. Ядга?ро?в Я.С. Исто?ри?я эко?но?ми?чески?х учений. - М.: ИНФРА-М, 2012. - 460 с.

12. Volkov D.V. Public-private partnerships as a variety of socio-economic adaptation. Contemporary Problems of Social Work. 2016. Т. 2. № 1 (5). С. 65-72.

Forms of the state representation of cash system

Volkov D.V.

Russian State Social University

Determining the purposes of state regulation on specifically time span, the state faces a problem of mutually discrepancy of the purposes. Therefore the most difficult question of state regulation are searches of optimum harmonious system of the purposes. For example, achievement of full employment is followed by strengthening of inflation tendencies, the economic growth and preserving the environment are in an obvious contradiction. As shows experience of developed countries, the most reasonable option - use of a method of fixed and soft wavy maneuvering. Alternate partial achievement of each of the resisting purposes. Gradual regulation of foreign and domestic policy for ensuring stability of national cash system.

Proceeding from the purposes, state regulation performs important functions in market economy. The market economy based on a private property can't function without necessary legislation. Immunity of a private property shall be provided, observance of the signed private contracts and protection of citizens

against arbitrary behavior of bureaucracy are guaranteed. Therefore the most important function of the state is creation of the legal basis of functioning and development of an economic system. It is implemented through the legislation on property, taxes, an entrepreneurship, foreign economic activity, anti-monopoly laws, etc. The state shall create such economic «background» which would provide favorable conditions for subjects of market economy.

In article basic provisions of legal support of cash system within carrying out economic transactions are considered.

The methodology of article includes a number of methods of scientific knowledge which allow to disclose most fully subject of a question of the organization of cash system and ensuring legal regulation.

Keywords: cash system, insolvency of legal regulation, ensuring economic

activity, domestic economic policy, microeconomics.

References

1. Avtonomov V. R. History of economic doctrines: Studies. benefit - M.: INFRA - M, 2012. – 784 pages.
2. Wolves Д.В. Мультивалютная basket as reaction of world economy to globalization. Social policy and sociology. 2016. Т. 15. No. 5 (118). Page 26-34.
3. Yerokhin S. G., Volkov D.V. Mezhdunarodny gold market. In the collection: Urgent problems of reproduction of a world public product and individual capital Collection of scientific works of students. Moscow, 2013. Page 4-11.
4. Karavayeva I. V. Bases of the economy. Studies. benefit for higher education institutions. - M.: UNITY-DANA, 2012. – 402 pages.
5. Kulikov L. M. Bases of the economic theory. Education guidance. - M of 2011. – 396 pages.
6. Lipschitz I. W. Introduction in economy and business (economy for economists). - M.: Vit press, 2012. – 368 pages.
7. Mamedov O. Yu. Modern эко? but? ми???. - По? hundred? in-on? - То? well: Feni? кс, 2012. – 350 pages.
8. Nesterov? ва? A. D. Guo? vessels? rstvenno? e regul? po? ва?? e эко? but? ми? ки?././Еко? but? ми? the Art. - 2009, No. 2. - page 31-33
9. Ruza? ви? G. I. Osno's N? you рыно? chno? й эко? but? ми? ки?. - M.: UNITY, 2011. – 522 pages.
10. Rusa? to? ва? I. G. Еко? but? ми???. Uchebni? to for higher education institution? century - M.: Фи? он? nsa, 2010. – 495 pages.
11. Yadga? po? in Ya. S. Isto? ри? I эко? but? ми? chesk? x doctrines. - M.: INFRA-M, 2012. – 460 pages.
12. Volkov D.V. Public-private partnerships as a variety of socio-economic adaptation. Contemporary Problems of Social Work. 2016. Т. 2. No. 1 (5). Page 65-72.

Социально-экономические составляющие бизнеса

Лавриненкова Евгения Олеговна, аспирант департамента инженерного бизнеса и менеджмента инженерной академии, Российский Университет Дружбы народов, lavrinenkvaevgenija@rambler.ru

В статье рассмотрена социально-экономическая составляющая бизнеса, через рассмотрение системы отношений «государство-предприятие». Государство представлено как сложная социально-экономическая система, включающая в себя множество элементов, объединённых одним правовым полем. Предприятие же, являясь частью этой сложной социально-экономической системы, накладывая ряд ограничений на деятельность субъектов, функционирующих в ней, вынуждено искать компромисс между получением прибыли и необходимостью удовлетворять социальные потребности общества. В свою очередь государство, для успешного функционирования которого необходимо, чтобы все элементы системы работали с максимальной эффективностью оказывает поддержку социально направленным предприятиям в виде налоговых льгот, грантов и инвестиций.

Кратко рассмотрена эволюция процесса появления корпоративной социальной ответственности как в России, так и зарубежом. Выявлены причины, побуждающие предприятие обратить более пристальное внимание на социально-экономическую составляющую своей деятельности. Так же была проведена структуризация социальной ответственности бизнеса. Социальная ответственность бизнеса как явление довольно новое для российской практики, была условно разделена на три уровня: внешняя, внутренняя и уровень благотворительной деятельности, описана структура каждого из трех уровней. В статье так же рассмотрены особенности взаимоотношений «государство-предприятие» в условиях современной экономической ситуации, а так же основные аспекты социальных обязательств в системе взаимоотношений «государство-предприятие». Затронут вопрос существующих в международной практике форм социальной отчетности, существующих для освещения основных аспектов социальной политики предприятия. Сделан вывод о том, что ни одна из существующих форм социальной отчетности не является универсальной и обязательной к применению.

Ключевые слова: Государство, предприятие, социальная отчетность, функции государства, социальные обязательства бизнеса, социальная отчетность социально-экономические аспекты управления, социальная отчетность, социально-экономическое развитие, корпоративная социально-экономическая ответственность, уровень социальной ответственности

На сегодняшний день в мире существует множество экономических теорий, лежащих в основе различных систем управления государством, однако, несмотря на то, какая экономическая теория лежит в основе построения отдельно взятой модели у государства, как у общественного института есть ряд функций, направленных на обеспечения функционирования государства как системы и удовлетворение потребностей ее граждан, а именно:

Внутренние:

1. Функция охраны прав и свобод человека и гражданина;
2. Функция обеспечения правопорядка;
3. Экономическая функция;
4. Функция налогообложения;
5. Функция социальной защиты;
6. Экологическая функция;
7. Культурная функция;

Внешние:

1. Функция обороны страны;
2. Функция поддержания мирового порядка;
3. Функция сотрудничества с другими государствами;

Для выполнения всех вышеозначенных функций государству необходимо построение финансовой системы и чем более сильная эта система, тем больше социальных функций она может себе позволить. И государственная система в связи с этим заинтересована в том чтобы все элементы подсистем работали максимально эффективно.

Неотъемлемым условием эффективного функционирования рыночной экономики является эффективное взаимодействие бизнеса и структур государственной власти. Характер этого взаимодействия, методы и конкретные формы могут существенно отличаться в зависимости от национальных особенностей рыночных отношений. При этом государство не бывает свободным от выполнения социальных функций, связанных с общенациональными интересами, тогда как бизнес остается источником и фактором развития и приращения общественного богатства.

Говоря о социальных обязательствах, накладываемых государством на частный бизнес, в первую очередь стоит коснуться темы прямых финансовых обязательств предприятия перед институтом государства. Любое предприятие вне зависимости от его размеров, формы собственности и вида деятельности обязано делать отчисления в бюджет страны. Так например в Российской Федерации в структуру обязательных выплат входят и взносы в ФОМС (фонд обязательного медицинского страхования). Также при приеме на работу и заключении трудового договора работодатель обязуется предоставить работнику адекватные условия труда и назначить соразмерную его трудовым обязанностям заработную плату, не ниже установленного государством прожиточного минимума. Но наряду с прямыми обязательствами бизнеса по выплате социальных отчислений, существуют также косвенные, накладываемые на предприятие отчасти государственным аппаратом, отчасти предпринимателем, который в условиях быстро меняющейся внешней и внутренней экономической средой, желает, чтобы его предприятие оставалось на плаву, адекватно отвечало на современные конкурентные вызовы, а также имело поддержку со стороны государства в виде налоговых льгот, грантов и инвестиций.

Как уже говорилось ранее, любое государство, вне зависимости от особенностей политического строя, экономической теории, взятой за основу при построении его экономической модели, представляет собой систему, а любая система накладывает ряд ограничений на деятельность субъектов, функционирующих в ней. Таким образом получается, что при любой степени свободы жить в государстве и быть от него полностью свободным нельзя. Осознание этого предпринимателем выражается в его стремлении найти компромисс между получением прибыли и необходимостью удовлетворять потребности общества. Это означает, что социально и экономически ответственный предприниматель будет заниматься не всякой деятельностью, приносящей даже высокую прибыль. Он ищет нишу, которая, с одной стороны, привлекает его своей прибылью, с другой - отвечает общественным потребностям, таким как напри-

мер сохранение экологического баланса. В цивилизованном обществе такой компромисс достигается в результате регулируемого процесса воспроизводства системы ценностей. В связи с этим наряду с понятием экономической ответственности бизнеса, под которой следует понимать социально-экономическое развитие за счет собственных результатов, возникает необходимость развития социально-экономической ответственности бизнеса.

Одной из главных тенденций современного социально-экономического развития государства является социализация бизнеса, отчетливо прослеживаемая с начала 1990-х годов. Усиление внимания к проблеме социально-экономической ответственности бизнеса со стороны отечественных политиков, ученых, практиков не случайно. С «цивилизованным» предпринимателем как фигурой, от которой во многом зависит становление социально-ориентированной рыночной экономики, связываются большие надежды.

В США и Европе термин «корпоративная социально-экономическая ответственность» (corporate social responsibility, CSR) появился в 70-х годах XX в. Так, в начале XX века журналисты буквально объявили крестовый поход против крупного бизнеса, шокируя общественность скандальными разоблачениями безнравственности деловых кругов. Это вызвало волну государственных регуляций. Другая волна государственных регуляций последовала за Великой депрессией 30-х годов и затем повторилась в 60-х и 70-х годах, когда движения за гражданские права и за права потребителей вменили корпорациям ответственность за расширяющийся перечень социальных проблем. В 80-90-х годах идея о том, что бизнес несет ответственность за социальное содержание своей деятельности, становится господствующей.

В 1899 г. Эндрю Карнеги, основатель «Ю. С. стил корпорейшн», опубликовал книгу «Евангелие богатства», которая положила начало широкому обсуждению проблемы социальной ответственности бизнеса, его добровольному отклику на насущные социальные проблемы общества.

Позиция Э. Карнеги основывалась на двух принципах: благотворительность и эффективное управление собственностью. В силу объективных закономерностей общественного развития в 60-70-е и особенно в 80-90-е годы сформулированные Э. Карнеги принципы широко рас-

пространились в сфере крупного бизнеса. Все больше и больше западных компаний начинали признавать, что сила порождает ответственность. И если бизнес не примет на себя некоторые социальные обязанности добровольно, то общественность и государство заставят его сделать это. Но в этом случае компания потеряет свое лицо.

Таким образом, среди причин, побуждающих предприятия обратить более пристальное внимание на социально-экономическую составляющую своей деятельности можно выделить следующие:

Усиление давления со стороны государства и профсоюзов, выражающиеся в выдвижении более жестких стандартов в сфере трудового законодательства и охраны окружающей среды

Значительно возросшую взаимосвязь между общественным мнением и уровнем продаж. Отношение к тому или иному товару или бренду определяется не только качеством самого товара, эффективностью рекламы, но на поведение потребителей влияет и общий имидж компании, в том числе ответственность ее поведения в отношении партнеров, работников, окружающей среды, общества в целом.

Стоит также отметить, что социальная ответственность бизнеса носит многоуровневый характер:

1. Базовый уровень социальной ответственности бизнеса предполагает выполнение следующих обязательств: своевременная оплата налогов, выплата заработной платы, по возможности – предоставление новых рабочих мест (расширение рабочего штата).

2. Второй уровень социальной ответственности бизнеса предполагает обеспечение работников адекватными условиями не только работы, но и жизни: повышение уровня квалификации работников, профилактическое лечение, строительство жилья, развитие социальной сферы.

Такой тип социальной ответственности бизнеса был условно назван «корпоративной ответственностью».

3. Третий, высший уровень социальной ответственности бизнеса предполагает благотворительную деятельность.

К внутренней социальной ответственности бизнеса можно отнести:

1. Безопасность труда
2. Стабильность заработной платы
3. Поддержание социально значимой заработной платы
4. Дополнительное медицинское и социальное страхование сотрудников

5. Развитие человеческих ресурсов через обучающие программы и программы подготовки и повышения квалификации

6. Оказание помощи работникам в критических ситуациях

К внешней социальной ответственности бизнеса можно отнести:

1. Спонсорство и корпоративная благотворительность

2. Содействие охране окружающей среды

3. Взаимодействие с местным сообществом и местной властью

4. Готовность участвовать в кризисных ситуациях

5. Ответственность перед потребителями товаров и услуг (выпуск качественных товаров)

Социальные мероприятия, направленные на повышение социальной ответственности бизнеса могут быть представлены программами:

- собственные программы компаний;
- программы партнерства с местными, региональными и федеральными органами государственного управления;
- программы партнерства с некоммерческими организациями;
- программы сотрудничества с общественными организациями и профессиональными объединениями;
- программы информационного сотрудничества со СМИ.

Мотивы социальной ответственности бизнеса:

1. Развитие собственного персонала позволяет не только избежать текучести кадров, но и привлекать более лучших специалистов на рынке.

2. Рост производительности труда в компании.

3. Улучшение имиджа компании, рост репутации.

4. Реклама товара или услуги.

5. Освещение деятельности компании в СМИ.

6. Стабильность и устойчивость развития компании в долгосрочной перспективе.

7. Возможность привлечения инвестиционного капитала для социально-ответственных компаний выше, чем для других компаний.

8. Сохранение социальной стабильности в обществе в целом.

9. Налоговые льготы.

Инструменты реализации социальных программ:

1. Благотворительные пожертвования и спонсорская помощь

2. Добровольное вовлечение сотрудников компании в социальные программы

3. Корпоративное спонсорство
4. Корпоративный фонд
5. Денежные гранты
6. Социальные инвестиции
7. Социальный маркетинг

На сегодняшний день существует четыре разработанных стандарта социальной отчетности:

- 1.1 AA1000 AS
- 1.2 ISO 26000
- 1.3 SA 8000
- 1.4 GRI (The Global Reporting Initiative)

Все они направлены на освещение основных моментов социальной политики предприятия, однако, ни один стандарт не является универсальным и не являются обязательными.

Литература

1. Конституция Российской Федерации Сибирское университетское издательство 2016 – 32с.

2. Налоговый кодекс Российской Федерации части первая и вторая - М. Рид Групп 2016 – 863 с.

3. Гражданский Кодекс Российской Федерации части 1-4 М - . Рид Групп 2016 -226 с.

4. Бюджетный кодекс Российской Федерации Сибирское университетское издательство 2016 – 384 с.

5. Приказ Минфина РФ от 02.07.2010 № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций».

6. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете».

7. Федеральный закон от 24 июля 2007 г. N 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»

8. Федеральный закон от 27.07.2010 № 208-ФЗ «О консолидированной финансовой отчетности».

9. Методические рекомендации по составлению социальной отчетности предприятий и организаций, зарегистрированных в Российской Федерации. Утверждено и введено в действие с 1 марта 2006 г. Постановлением Правления ТПП РФ 22 декабря 2005 г. № 135-11

10. Акмаева Р.Е. Повышение социальной ответственности менеджеров отечественных предприятий в условиях посткризисного развития // Инновационная деятельность. 2009. - № 4. - С. 16-21.

11. Батаева Б.С. Направления формирования российской модели корпоративной социальной ответственности // Изв. С.-Петерб. ун-та экономики и финансов. 2010. - № 5. - С. 67-72

12. Бизнес как субъект социальной политики: должник, благодетель, партнер? / А.Е. Чирикова, Н.Ю. Лапина, Л.С.

Шилова, С.В. Шишкин (отв. ред.); Независимый ин-т социальной политики. М.: ГУ-ВШЭ, 2005.-С. 11-18.

13. Бурк Л., Логздон Дж.М. Как оплачивается корпоративная социальная ответственность // Рос. журн. менеджмента. 2010. - Т. 8. - № 4. -С. 57-68.

14. Карнеги А. Соц. этюды пер. сангл.; под ред. и с предисл. Б.Л. Эльяшева «Евангелие богатства».

15. Ляховецкая Е.Р. Социальная ответственность бизнеса-функция корпоративного управления: дисс. канд.экон.наук. М., 2002. - 174 с.

16. Воробьева Д. Социальная ответственность бизнеса. Материалы «Социальная реклама.ру» www.socreklama.ru

17. www.rbc.ru/business/22/01/2016/56a234cf9a7947d27b1734dc http

18. http://econsmolensk.ru/temp/upload/file/Investitsionnaya_strategiya_Smolenskoy_oblasti_do_2025_goda_a0.16894786.pdf

Social economic components of business

Lavrinenkova E.O.

Russian Peoples' Friendship University
The article deals with the socio-economic component of business, through the examination of the «state-enterprise» relationships system. The state is presented as a complex socio-economic system, including a plurality of elements, united by a single legal field. The enterprise, as a part of this complex socio-economic system that imposes a number of restrictions on the activities of entities operating in it, forced to seek a compromise between making a profit and the necessity to meet the social needs of society. The state, for which it's successful operation depends on the maximum efficiency of all elements of the system, supports socially-oriented enterprises in the form of tax incentives, grants and investments.

The evolution of corporate social responsibility in Russia and abroad is briefly reviewed. The reasons that motivate the enterprise to pay more attention to the socio-economic component of its activities are also observed.

The structuring of social responsibility of business was conducted. Social responsibility of business as something quite new for the Russian practice was divided into three levels: external, internal, and the level of charitable activity, the structure of each of the three levels was also described.

The article also describes the features of the relationship, «state-enterprise» in today's economic situation, as well as the main aspects of social obligations in the system of relations, «state-enterprise».

The forms of social reporting used in current international practice are

observed. It was concluded that despite the fact that this forms of social responding were made to cover basic aspects of social policy, none of them are universal and mandatory for use.

Key words: The government, enterprise, social reporting, functions of the state, social responsibilities of business, social reporting and social-economic aspects of management, social accountability, social and economic development, corporate social and economic responsibility, social responsibility level

References

1. The constitution of the Russian Federation the Siberian university publishing house 2016 – 32 pages.
2. The Tax Code of the Russian Federation of a part the first and second - M. Read Group of 2016 - 863 pages.
3. The civil code of the Russian Federation parts of 1-4 M-. Read Group of 2016 - 226 pages.
4. The budget code of the Russian Federation the Siberian university publishing house 2016 – 384 pages.
5. The order of the Ministry of Finance of the Russian Federation of 02.07.2010 No. 66n «About forms of accounting records of the organizations».
6. The federal law of 06.12.2011 No. 402-FZ «About financial accounting».
7. The federal law of July 24, 2007 N 209-FZ «About development of a small and average entrepreneurship in the Russian Federation»
8. The federal law of 27.07.2010 No. 208-FZ «About consolidated financial statements».
9. Methodical recommendations about creation of the social reporting of the entities and the organizations registered in Russian Federatsi. It is approved and put into operation since March 1, 2006. Resolution of Board of Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation on December 22, 2005 No. 135-11
10. Akmayeva P.E. Increase in social responsibility of managers of domestic enterprises in the conditions of post-crisis development//Innovative activities. 2009.-№ 4. - Page 16-21.
11. Batayeva B. S. Directions of forming of the Russian model of corporate social liability//Izv. Page - Peterb. un-that economy and finance. 2010. - No. 5. - Page 67-72
12. Business as subject of social policy: debtor, benefactor, partner? / A. E. Chirikova, N. Yu. Lapin, L. S. Shilov, C.B. Shishkin (edition); Independent in-t of social policy. M.: GU-VSHE, 2005. - Page 11-18.
13. Bourke L., Logzdon Dzh. M. As corporate social liability//pays off management. 2010. - Т. 8. - No. 4. - Page 57-68.
14. Carnegie A. Social. etudes of the lane with English; under the editorship of and with предисл. B. L. Elyasheva «Gospel of wealth».
15. Lyakhovetskaya E. R. Social responsibility of business function of corporate management: yew. M, 2002. - 174 pages.

Монополизация российской экономики: подходы к проблеме и ее решению

Котлярова Наталья Александровна, кандидат экономических наук, заведующий кафедрой экономики и финансов, Южно-Российский гуманитарный институт

Семенюк Дмитрий Игоревич преподаватель кафедры экономики и финансов, Южно-Российский гуманитарный институт, coolflex@inbox.ru

Монополизация российской экономики является закономерным этапом ее развития. Появление естественных монополий обусловлено рядом факторов, возникших по мере реализации экономических реформ. Взгляды современных авторов на естественные монополии расходятся. С одной стороны, считается, что монополии являются преградой на пути развития экономики, а именно формируют антидемократические отношения собственности, усиливают разрыв между слоями населения, оказывают ценное давление на предприятия МСБ, подстегивают инфляцию. С другой стороны, многие эксперты схожи во мнении, что монополизация экономики носит стабилизирующий характер, а естественные монополии поддерживают жизнеспособность отечественной экономики, формируют значительную часть государственного бюджета, способствуют реализации стратегических целей государства как на внутреннем, так и на внешнем рынках. Кроме того, отмечается важная роль естественных монополий в обеспечении экономической безопасности страны благодаря своей финансовой устойчивости, высоким потребительским свойствам производимой ими продукции, внедрению современных технологий и обучению кадров, а также защите национальных экономических интересов на внутреннем и внешнем рынках. Одной из основных проблем российской экономики является ее несбалансированная отраслевая структура, как следствие, монополизация охватывает отрасли, имеющие либо стратегическое значение, либо отрасли социальной сферы. При этом значимые отрасли отвлекают на себя значительную часть капитала и инвестиционных ресурсов, что, в свою очередь, не способствует развитию отраслей, испытывающих недостаток финансирования. Для сглаживания негативных факторов монопольного присутствия на рынках государство реализует антимонопольную политику.

Ключевые слова: Монополизация, инфраструктурный сектор, естественная монополия, демонаполизация, экономическая безопасность.

Монополизация экономики является неизбежным процессом социально-экономического развития любой страны. Монополии формируются в процессе перераспределения собственности в силу рыночного принципа неравномерной концентрации факторов производства. Данная рыночная закономерность заложена в основе развития производственных отношений, и открывает сущность возникновения монополий – процесс вполне естественный для рыночной экономики. За долгую историю экономического развития, развитые страны не стремились уничтожить монополии, наоборот, идеи глобальных рынков и глобализации показывают усиление их роли в экономике.

В нашей стране, где пришлось выстраивать рыночные отношения если не с нуля, то как минимум, наверстывать многолетний западный опыт, осваивать цивилизованные способы ведения бизнеса, выстраивать организационно-правовую структуру общества, адаптированную к постоянно меняющимся условиям ведения хозяйства, монополизация экономики выступает как некий объективный процесс, как реакция экономики на внешние и внутренние угрозы, формирующая комплекс мер экономической безопасности страны. В то же время, очевидна и сдерживающая роль естественных монополий в развитии секторов малого и среднего бизнеса, конкурентной предпринимательской среды. В связи с этим, проблема монополизации российской экономики вызывает многочисленные споры и разногласия среди экономистов и экспертов. Целью данной статьи является исследование влияния монополий на национальную социально-экономическую систему и систематизация взглядов на проблему монополизации современной российской экономики.

Существуют следующие подходы к пониманию проблемы монополизации. Ряд современных авторов считает, что монополизация имеет существенные негативные последствия для социально-экономического развития, а именно, формирует антидемократические тенденции развития общества, способствует его расслоению, искажает принципы конкуренции и усиливает инфляцию, ослабляет уровень экономической безопасности страны, препятствует реструктуризации экономики и обеспечению инновационного пути развития. [1, 2, 7]

Кроме того, считается, что монополии генерируют рост цен на ресурсы под влиянием конкуренции на внешних рынках, однако если цены сдерживать, то возникает риск недофинансирования развития самих монополий, как следствие – сдерживаемый экономический рост, спад производства и потребления, то есть проблемы в секторе малого и среднего бизнеса, в целом, выигрывающего от низких тарифов. [5]

К причинам монополизации российской экономики принято относить низкий уровень технической базы, концентрацию большей доли частной собственности в руках ограниченного количества собственников, ошибки в проведении антимонопольной политики государства, неудовлетворительные итоги приватизации и пр.

Одним из основных факторов, определяющих процесс монополизации российской экономики является высокая доля государственной собственности, иначе говоря, государство является крупнейшим собственником, которому сегодня принадлежит до 50% экономики, однако речь здесь идет об инфраструктурных отраслях и предприятиях. Следует отметить, что в современных условиях инфраструктурные отрасли являются опорой в развитии воспроизводственных процессов в экономике, а крупные предприятия обеспечивают стабильное социально-экономическое развитие, в частности, обеспечивают прирост рабочих мест, участвуют в процессе эффективного перераспределения ресурсов, являясь источником средств пополнения бюджетов различных уровней [6]. Социальная роль естественных монополий также проявляется в оказываемом ими влиянии на рост благосостояния граждан и общества в целом, поскольку производят они общественные блага. Очевидна также роль естественных монополий в обеспечении конкурентоспособности страны на внешних рынках.

Структурное дробление монополистов не приведет к желаемым результатам демонаполизации и демократизации собственности, поскольку, во-первых, формируются вертикальные системы управления, способствующие превращению федерального монополизма в региональный, во-вторых, нарушается единая система обеспечения

в национальном масштабе, к примеру, энергетическая или транспортная, и наконец, в-третьих, известны случаи, когда дробление монопольных структур приводит к значительному снижению качества товаров, работ и услуг, оказываемых мелкими частными компаниями, принявшими на себя управление инфраструктурой [4]. Справедливо будет отметить, что естественные монополии имеют довольно разветвленные структуры, и охватывают значительное присутствие на региональном уровне.

Кроме того, в основе развития инфраструктурных отраслей лежит идея обеспечения экономической безопасности страны. Исходя из этого, стратегическое назначение отраслей социальной сферы и сфер жизнеобеспечения российского общества исключает их передачу в частное управление на негосударственном уровне в силу их функциональной определенности. Справедливо будет заметить, что современные российские монополии в значительной мере коррумпированы властью, часто действуют на основе политико-экономических принципов, формируют негласные альянсы и являются участниками теневого бизнеса. В этой ситуации речь не может идти о монополиях, функционирующих на чисто экономических принципах, и проблема монополизации выступает в политическом свете, а монополизация ведет к ослаблению экономической безопасности страны. [7]

Эксперты схожи во мнении, что естественные монополии являются основой стабильного развития экономики страны. Очевиден значительный вклад естественных монополий в восстановление российской экономики от последствий финансового кризиса и их значение для бюджета страны в период санкций.

Российская экономика не обладает сбалансированной отраслевой структурой, и эта проблема является чуть ли не главной на пути к реализации программы сбалансированного экономического роста. Таким образом, монополизацию отечественной экономики сегодня следует рассматривать как явление объективное, как своего рода реакцию на внешние и внутренние угрозы, а естественные монополии – как структуры, логически образовавшиеся в процессе становления рыночного хозяйства. Как показывает практика, большинство развитых экономик монополизированы в той или иной степени, при этом проблема монополизации всплывает в периоды роста, но отходит на второй план в периоды

кризиса. Для современной России процесс выхода на устойчивый экономический рост носит затяжной характер, в связи с чем государство не торопится демополизировать основополагающие промышленные отрасли. Однако рано или поздно это придется сделать. По мнению авторов, данный процесс будет реализован по мере выхода нашей экономики на траекторию роста и ограничен именно этим временным интервалом. До тех пор, монополизированные отрасли будут отвлекать на себя значительную долю капиталов и инвестиционных ресурсов, необходимых для развития менее развитых конкурентных отраслей, требующих поддержки. Со временем, если данной проблемой не займется государство, этот разрыв будет увеличиваться, а отставание недофинансированных отраслей – усиливаться.

Существует еще один момент в «защите» национальных естественных монополий. Как известно, помимо региональных монополий и монополий национального характера, существуют глобальные монополии, в основном из развитых стран, деятельность которых давно вышла из-под контроля национальных правительств. Эти транснациональные структуры, помимо несомненных плюсов своей деятельности, таких как предоставление сравнительно недорогих товаров, работ и услуг, формирование крупных предприятий в развивающихся странах, обеспечивающих пассивную модернизацию и техническое развитие экономик этих стран, а также создающих занятость в регионах и т.п., оказывают значительное влияние на уровень конкуренции в регионах присутствия, вытесняют локальных производителей и косвенным образом формируют монопольную структуру потребления. Все это становится возможным благодаря тому, что глобальные монополии обладают значительной финансовой и ресурсной базой, позволяющей гибко управлять транзакционными издержками, как следствие – проводить гибкую ценовую политику.

Национальные естественные монополии, таким образом, являются своего рода экономическим «оборонным» комплексом, позволяющим сдерживать деструктивное политико-экономическое влияние развитых стран на экономику нашей страны и обеспечивающим реализацию ее стратегических интересов.

Оценивая положительные и отрицательные стороны монополизации российской экономики можно прийти к выводу о том, что влияние монополисти-

ческих структур на функционирование развивающейся экономики нельзя оценивать только как положительное, как следствие, приходит понимание, что на данном этапе российская экономика нуждается в мощных структурах, способных управлять секторами национального хозяйства, которые не способны адекватно реагировать на меняющиеся условия как в ресурсном, так и в технологическом плане. Тем не менее, не следует и переоценивать воздействие монополий на конкурентную среду внутри экономики. Различается механизм снижения издержек в сфере малого бизнеса и у монополий, в частности, эффект снижения издержек у монополиста проявляется за счет эффекта объема производства, в то время как снижение издержек производства в организациях малого и среднего бизнеса связано, в частности, со снижением качества используемого сырья, как следствие – с качеством готовой продукции. В связи с этим возникает понимание необходимости проведения антимонопольной политики, призванной ограничивать негативное влияние монополий на деятельность представителей МСБ в данной отрасли посредством злоупотребления доминирующими позициями на рынке. Очевидно, что благодаря своим размерам естественные монополии медленнее реагируют на изменение рыночной конъюнктуры, чем средние и малые фирмы, более мобильные в плане адаптации под воздействием ценовых и неценовых факторов, политических и конъюнктурных изменений.

Решение проблемы монополизации российской экономики, на взгляд авторов, должно носить комплексный характер и включать в себя следующие этапы:

1) в первую очередь необходимо создание условий для функционирования и развития конкурентных демополизированных структур, прежде чем проводить меры по демократизации собственности. Речь идет не только о часто упоминаемой господдержке, но в первую очередь об обеспечении адекватных условий хозяйствования, свободных от коррупции и бюрократических процессов, другими словами, необходимо создать более комфортные с точки зрения малого и среднего бизнеса условия хозяйствования, опосредованные надлежащей защитой прав собственности со стороны законодательства;

2) далее, необходимо введение высокого уровня экономической и социальной ответственности за качество производимых товаров, работ и услуг, обеспе-

чение высокого уровня решения спорных вопросов в рамках системы обеспечения прав потребителей;

3) проведение антимонопольной политики необходимо направить не только на регулирование степени присутствия монополистов в отрасли, но также на устранение прежних и предотвращение появления новых административных и тарифных барьеров;

4) ограничительные меры антимонопольной политики часто недостаточны для повышения уровня конкуренции в отрасли, следовательно, необходимо применение параллельного регулирующего комплекса мер, направленного не на установление «тарифной планки», а на поддержание и стимулирование конкуренции в регулируемой отрасли;

5) следует отметить, что вход на рынок монополистической конкуренции – это в первую очередь затратный проект, требующий привлечения долгосрочного капитала по льготной ставке процента, поэтому необходимо обеспечить плавное повышение нормы субсидий в рамках программ поддержки МСБ, в первую очередь, занятых в сфере производства реальных благ, приоритетную поддержку долгосрочных инвестиционных проектов;

6) принимая во внимание коррупционную и теневую стороны деятельности российских естественных монополий, необходимо модернизировать антимонопольное законодательство мерами, направленными на исключение воздействия на деятельность монополий указанными негативными факторами.

Литература

1. Трифонов Е.В. Демократизация отношений собственности и демонополизация экономики // Актуальные вопросы экономики и права. – 2012. – №3. – с. 32-38.
2. Игошина Д.Р. Институциональный пробел в определении естественной монополии как экономического субъекта // Современные проблемы науки и образования. – 2014. [электронный ресурс] – <http://cyberleninka.ru/article/n/institutsionalnyy-probel-v-opredelenii-estestvennoy-monopolii-kak-ekonomicheskogo-subekta>
3. Редюкова Я.Ю. О путях снижения уровня монополизации социально зна-

чимых отраслей российской экономики // Социально-экономические явления и процессы. – 2012. – №1. – с. 130-132.

4. Горбачев В.Л., Желтоносов В.М., Колотов Ю.О. Системообразующая роль корпораций в экономике // Финансы и кредит, 2006. – №16. – с. 24-28.

5. Радюкова Я.Ю. Естественные монополии: специфика функционирования в России на современном этапе // Социально-экономические явления и процессы. – 2011. – №1-2. – с. 187-193.

6. Шамаев И.Н. Роль и место естественных монополий в российской экономике // Вестник ТГУ, 2011. – выпуск 2. – с. 29-33.

7. Радюкова Я.Ю. Естественные монополии в системе детерминант и угроз экономической безопасности национальной экономики // Социально-экономические явления и процессы. – 2014. – Т. 9. – №8. – с. 90-95.

Monopolization of russian economy: scientific approaches to the problem and its solution

Kotlyarova N.A., Semenyuk D.I.
South-Russian Institute of Humanities
Monopolization of Russian economy is a regular stage of its development. Natural monopolies appeared due to a number of factors which came during Russian economic reforms have been carried out. Views of modern authors to natural monopolies are widely different. On one hand, they consider that monopolies are to be barriers on the way to economy development, specifically, they form antidemocratic property relations, widen the gap between economic segments of people, and put price pressure on SMB companies, as well as rekindle inflation. On the other hand, experts share their views about the fact that monopolization of economy is stabilizing by nature, and natural monopolies support healthy domestic economy, form significant part of state budget, help to implement strategic targets of the government, both in domestic and in foreign markets. Besides, important role of natural monopolies consists in its ability to provide high level of economic security of the country due to their financial stability, high quality products they produce, adaptation of modern technologies and staff training, as well as protection of national economic interest in domestic and international markets. One of the major problems of Russian economy is its unbalanced sectoral structure, as

consequence, monopolization runs the sectors which have either strategic importance or social sectors. In such case these sectors of importance take a significant amount of capital and investment resources, at the same time it prevents development of the rest of the sectors suffering from lack of financial support. To level negative factors of monopoly presence in the markets the government carries out anti-monopoly policy. To solve the problem of monopolization of the economy one should take into account it is system-based by nature, and includes the following steps: maintenance of conditions for competition-oriented demonopolized companies, implementation of economic and social norms of responsibility for quality of the goods produced, elimination of market barriers, restriction of corruption in monopolies, and adoption of competition stimulating policy.

Key words: Monopolization, infrastructure sector, natural monopoly, demonopolization, economic security.

References

1. Trifonov E. V. Democratization of the relations of property and demonopolization of economy// Topical issues of economy and right. – 2012. – No. 3. – page 32-38.
2. Igoshina D. R. An institutional gap in determination of natural monopoly as economic actor//Modern problems of science and education. – 2014. [an electronic resource] – <http://cyberleninka.ru/article/n/institutsionalnyy-probel-v-opredelenii-estestvennoy-monopolii-kak-ekonomicheskogo-subekta>
3. Redyukova Ya. Yu. About ways of decrease in level of monopolization of socially important industries of the Russian economy//the Social and economic phenomena and processes. – 2012. – No. 1. – page 130-132.
4. Gorbachev V. L., Zheltonosov V. M., Kolotov Yu. O. A backbone role of corporations in economy//Finance and the credit, 2006. – No. 16. – page 24-28.
5. Radyukova Ya Yu. Natural monopolies: specifics of functioning in Russia at the present stage//the Social and economic phenomena and processes. – 2011. – No. 1-2. – page 187-193.
6. Shamayev I. N. A role and the place of natural monopolies in the Russian economy//the TGU Bulletin, 2011. – release 2. – page 29-33.
7. Radyukova Ya. Yu. Natural monopolies in system of determinants and threats of an economic safety of national economy//the Social and economic phenomena and processes. – 2014. – T. 9. – No. 8. – page 90-95.

Кооперация в налоговой политике в рамках Евразийского экономического Союза

Абдуллаева Жулдызай Асановна
Аспирант, кафедра экономики инновационного развития, МГУ имени М.В. Ломоносова, abdullayeva-zh2012@yandex.kz

Целью данной статьи является анализ изучения некоторых прикладных аспектов реализации классического евразийства в виде кооперации налоговых политик стран-участниц Евразийского экономического союза. Определены вкратце дефиниции основных категорий, таких как: кооперация, налог, налоговая политика. В статье приведен анализ взглядов исследователей евразийства, проведен краткий экскурс идей классического евразийства и его плавный переход в идеи Евразийского экономического союза в современных реалиях. Отмечена роль евразийства в виде единственного самостоятельного подхода, где прослеживается его отличие от западных прототипов, такими как коммунизм и либерализм. Автор прослеживает становление идей евразийства в действии, а именно в движении факторов производства на рынках товаров, услуг, капиталов, рабочей силы. В статье выделены особенности некоторых проблемных аспектов на территории ЕАЭС, такие как вопросы двойного налогообложения, искусственного завышения цен. Отмечена роль координации работы налоговых органов стран-участниц ЕАЭС в части обмена информацией, а также роль Евразийской экономической комиссии в виде площадки обсуждения актуальных вопросов, в частности в сфере налогообложения. Вопросы налогового регулирования рассмотрены и в Договоре о Евразийском экономическом союзе, где предусмотрены основные принципы взаимодействия государств-участниц в налоговой сфере, основные принципы взаимности косвенных налогов в государствах-участниках и налогообложения доходной части физических лиц. В заключении раскрывается процесс постепенного формирования кооперации налоговых политик стран-участниц ЕАЭС, что проявляется в улучшении процесса налогового администрирования и устранении налоговых барьеров.

Ключевые слова: кооперация, налоговая политика, кооперация в налоговой политике, Евразийский экономический союз, факторы производства, административные барьеры.

«Налоги - это цена, которую мы платим за возможность жить в цивилизованном обществе»¹

Холмс Оливер Уэнделл

Актуальность рассматриваемого вопроса в данной статье не вызывает сомнения, так как Евразийский экономический союз обладает уникальным географическим положением и существенным экономическим потенциалом, играя тем самым значимую роль с точки зрения развития международного экономического сотрудничества, а вопросы формирования единой налоговой политики являются одними из самых сложных и труднореализуемых.

Прежде чем приступить к анализу функционирования некоторых аспектов налоговой политики в рамках Евразийского экономического союза, рассмотрим, что представляет собой кооперация, налоговая политика и, соответственно, процесс формирования налоговой политики в рамках Евразийского экономического союза.

Существует несколько определений кооперации. Так, например, кооперация - это объединение хозяйствующих субъектов и взаимодействие двух или более лиц в целях выполнения той или иной защиты².

Есть и другое определение кооперации труда. Это форма организации труда, при которой большинство лиц совместно участвует в одном и том же процессе труда или разных, но взаимосвязанных между собой процессах труда.

При рассмотрении понятия «налоговая политика» необходимо провести анализ двух составляющих его основу терминов «налог» и «политика».

Итальянский государственный деятель Ф.Нитти в своем труде «Основные начала финансовой науки» отмечает разнообразие определений налога, так как определение налога меняется параллельно с эволюцией экономических, политических и социальных отношений³.

Все определения налога указывают на его фискальную суть, так как налоги необходимы для покрытия финансовых потребностей государства. Так, например, А.Смит указывает, что налог - это содержание правительства, К.Маркс: налог есть экономически выраженное существование государства.

Ф. Нитти дает следующее определение налогам: «...та часть богатства, которую граждане в принудительном порядке передают государству в целях удовлетворения коллективных потребностей». П.Самуэльсон: «...цена, которую мы платим за использование общественных благ».

Смысловое содержание «политика» также достаточно сложно для выявления. Политика (с греч. polis - город, государство, politika - государственные или общественные дела) в его классическом понимании представляет собой науку государственного управления.

Касательно государственной налоговой политики, необходимо рассматривать понятие налоговой политики как целенаправленной системы реализуемых государством мероприятий в налоговой сфере.

В данном контексте важно отметить следующее:

- во-первых, налоговая политика реализуется в рамках определенной экономической политики, которая подчиняет себе наиболее существенные сферы общественных отношений,

- во-вторых, в рамках реализуемой налоговой политики налоги могут использоваться не только для решения фискальных задач, но и в качестве важнейшего экономико-фискального инструмента, используемого в целях влияния на достижение высокого уровня занятости, стабильного уровня цен.

В научной и учебной литературе нет единого толкования понятия «налоговая политика».

Так, например, актуальным является следующее определение: «Налоговая политика является составной частью социальной и экономической политики государства,

которая ориентирована на формирование такой налоговой системы, стимулирующая накопление и рациональное использование национального богатства страны, которая способствует гармонизации экономических интересов и общества, и тем самым обеспечению социально-экономического прогресса общества».

Налоговая политика зависит от уровня развития государства в социально-экономических аспектах, от стратегии его развития и одновременно активно влияет на экономические процессы.

Существуют достаточно много определений в различных источниках. Так, например, существует определение, в котором налоговая политика⁴ представляет собой курс действий, систему мер, которые проводятся государством в бюджетно-налоговой политике страны.

Налоговая политика находит свое выражение в видах применяемых налогов, величинах ставок налогов, формировании объектов налогообложения и налогоплательщиков, а также системы налоговых льгот.

Для более глубокого понимания современных основ евразийства, необходимо обратиться к истории классического евразийства.

Идея евразийства выступает единственным самостоятельным подходом, который не является схожим с западными прототипами, такими как коммунизм или либерализм⁵.

Евразийская доктрина стала единственной историко-философской и общественно-политической концепцией Русского Зарубежья 1920-1930-х гг., зародилось в Софии в 1920 г., которая пережила своих создателей и возродилась заново в постсоветской, постперестроечной России конца 20 века – начала 21 века⁶.

Гумилев Лев Николаевич,⁷ основоположник неоевразийства, утверждал, что если Россия будет спасена, то только как евразийская держава⁸.

Представителями классического евразийства были ученые первой величины: историк и философ Л.А. Карсавин, лингвист, этнограф и культуролог Н.С. Трубецкой, историк И.В. Вернадский, философ и богослов Г.В. Флоровский, специалист в области философии истории Н.Н. Алексеев, В.П. Никитин, А.В. Кожеников (Киев), литературный критик Д.П. Святополк-Мирский, экономист, историк и географ П.Н. Савицкий⁹.

Рассмотрим некоторые аспекты функционирования Евразийского экономи-

ческого союза. При создании Союза для каждой сферы экономики были согласованы и юридически зафиксированы договоренности, определяющие конкретный уровень интеграции, а также планы его достижения. Договором о ЕАЭС закреплено проведение государствами-членами согласованных и скоординированных политик в различных сферах.

Безусловно, Договор о ЕАЭС вывел евразийскую интеграцию на качественно новый уровень, о чем свидетельствует увеличение свободы движения:

- товаров: Одним из заложенных принципов функционирования Таможенного союза является отсутствие изъятий и ограничений после завершения переходных периодов. В рамках Таможенного союза во взаимной торговле не используются таможенные пошлины, пошлины, налоги и сборы, которые имеют эквивалентное действие, а также специальные защитные, компенсационные и антидемпинговые меры, в отличие от действовавших ранее соглашений, которые предусматривают применение единого порядка таможенного регулирования (которые представляют собой единые правила декларирования товаров и выплаты таможенных пошлин и единые таможенные режимы).

В сфере услуг Договором впервые предусмотрены следующие обязательства государств-участниц ЕАЭС:

- улучшение действующих на дату вступления в силу соглашения о ЕАЭС режимов, установленные как в международных договорах, так и в национальном законодательстве;
- устранение действующих и недопущение возникновения новых барьеров при национальном или наднациональном регулировании торговли услугами,
- увеличение количества секторов услуг, в которых будет осуществляться торговля услугами в рамках единого рынка в рамках ЕАЭС;
- создание и обеспечение функционирования одного рынка сектора услуг.

Договор о ЕАЭС дает определение и способствует установлению правовых основ «единого рынка услуг». Утвержден перечень из 43 секторов (подсекторов), в которых функционирует единый рынок услуг в рамках Евразийского экономического союза.¹⁰

Рынок капиталов: В отличие от договорно-правовой базы ТС и ЕЭП, в Договоре о ЕАЭС предусмотрена необходимость разработки механизма взаимодействия уполномоченных органов государств-членов в сфере регулирова-

ния, контроля и надзора за деятельностью на своих финансовых рынках. Существенно изменилось определение термина «финансовые услуги», который ранее определялся как любая услуга финансового характера, предлагаемая поставщиком финансовой услуги (при этом финансовые услуги включали все страховые и относящиеся к страховым услугам, а также все банковские услуги и услуги на рынке ценных бумаг)¹¹. Теперь данное определение содержит перечисление широкого спектра видов услуг.

Впервые введено следующее понятие «общий финансовый рынок»¹², который призван соответствовать следующим критериям: строгие требования к контролю и надзору в сфере финансовых рынков государств-участниц ЕАЭС; взаимное признание разрешительных документов в банковской и страховой сфере, в том числе в сфере услуг на рынке ценных бумаг, выданных соответствующими органами одного государства-члена, по территориям других государств-участниц; осуществление деятельности по оказанию финансовых услуг по всей территории ЕАЭС в отсутствие дополнительного института в качестве юридического лица; административное сотрудничество между соответствующими органами. Государства-участницы ЕАЭС договорились о формировании наднационального органа по регулированию финансового рынка с месторасположением в г. Алматы в 2025 г. после завершения процесса гармонизации законодательства в сфере финансовых рынков.

Рынок рабочей силы: В целях расширения сферы возможного трудоустройства трудящимся государств-участниц существует возможность осуществления трудовой деятельности на основе трудового и гражданско-правового договора. Государства-участницы ЕАЭС в отношении рабочей силы из других государств-членов не определяют и не используют ограничения, определенные их законодательством для защиты национального рынка труда. В Договоре о ЕАЭС закреплены нормы о равных условиях социального страхования и предоставления медицинской помощи трудящимся государств-участниц с гражданами страны трудоустройства, о единых условиях налогообложения доходов физических лиц с первого дня трудовой деятельности на тех же условиях, что граждане государств трудоустройства.

Учитывая вышеизложенное, формирование единой налоговой политики в рамках Евразийского экономического

союза является актуальным.

Одной из проблем налоговой политики на территории ЕАЭС является процесс урегулирования вопросов двойного обложения косвенными налогами (акциз, НДС).

Так, например, министр финансов Республики Казахстан Бахыт Султанов сказал следующее: «...в настоящее время обороты казахстанских предпринимателей по реализации товаров в г. Байконур (Республика Казахстан) подлежат обложению НДС. Налогоплательщики г. Байконур не вправе относить НДС в зачет согласно российскому законодательству, и стоимость товара увеличивается на соответствующую сумму. При этом, идет начисление НДС в размере 18 % по Налоговому кодексу России»¹³.

Схожая ситуация наблюдается в случае процесса реализации товаров на территории Республики Казахстан с территории Байконура, что ведет к искусственному завышению цен.

«Для ускорения решения проблемы идет процесс совместной работы с российскими коллегами и подготовлен проект настоящего Протокола. В нем заложен аналогичный принцип, который реализуется в ЕАЭС: при реализации товаров с территории Республики Казахстан на Байконур обороты подлежат обложению 0% ставке, и НДС взимается единожды в городе Байконур по 18% налоговой ставке, и, соответственно, на оборот», - сказал Б. Султанов.¹⁴

Как известно, 29 мая 2014 года в г. Астане был подписан Договор о Евразийском экономическом союзе, на основании которого Евразийский экономический союз начал свое функционирование, тем самым формируя сильный центр экономического развития для государств-участниц ЕАЭС.

Согласно информации Евразийской экономической комиссии¹⁵, в части налоговой политики подписаны протоколы относительно присоединения Министерства финансов Республики Армения и Государственной налоговой службы при Правительстве Кыргызской Республики к Протоколу относительно информационного обмена в электронном виде между налоговыми органами государств-участниц ЕАЭС об уплаченных суммах косвенных налогов.

Важное значение имеет осуществление координации работы налоговых органов стран-участниц ЕАЭС по обмену информацией, что является одной из важных составляющих налогового администрирования на территории ЕАЭС. Не-

обходимость обмена информацией обусловлена необходимостью обеспечения полноты уплаты косвенных налогов, а необходимость его совершенствования обусловлена необходимостью обеспечения полноты уплаты косвенных налогов, а его совершенствование обусловлено объективной необходимостью упрощения процедуры возврата НДС хозяйствующим субъектам.

Существенно важную роль играет безопасность обмениваемой информации между налоговыми органами стран-участниц ЕАЭС, в связи с чем существует порядок обмена информационными ресурсами с использованием средств криптографической защиты информации¹⁶.

Важно отметить роль Евразийской экономической комиссии, являющегося координирующим органом, который представляет площадку для обсуждения проблемных вопросов (в том числе в налоговой сфере) с участием всех представителей.

В Договоре о ЕАЭС функционирует раздел 17 «Налоги и налогообложение»¹⁷. Данный раздел состоит из трех статей (71-73), в которых предусмотрены основные принципы взаимодействия государств-участников в налоговой сфере, ключевые принципы взимания косвенных налогов в государствах-участницах и налогообложения доходной части физических лиц.

Так, например, процесс взимания косвенных налогов при импорте и экспорте товаров (оказании услуг, выполнении работ) в отношении государств-членов ЕАЭС регламентируется протоколом, являющийся приложением к ратифицированному договору ЕАЭС. В рамках данного протокола строго регламентировано, что налогоплательщики стран-участниц ЕАЭС при экспорте товаров на территорию другого государства-участника применяет 0% НДС или освобождается от уплаты налогов, что способствует стимулированию экспорта и росту объема торговли.¹⁸

В работе налоговых органов ЕАЭС, происходит активный процесс внедрения информационных технологий. Происходит активный процесс тестирования разработанных программных средств, которые обеспечивают процесс формирования и ведения Товарной номенклатуры и Единого таможенного тарифа (ТН ВЭД и ЕТТ ЕАЭС) в электронном виде¹⁹, что будет способствовать формированию консолидированного информационного ресурса и, соответственно, к кооперации налоговых политик стран-участниц ЕАЭС.

Важно отметить, что в налоговой сфере в рамках ЕАЭС проведена существенная работа по элиминации налоговых барьеров, при этом, налоговые барьеры во взаимной торговле носили административный характер²⁰. Так, например, соки, которые произведены в Казахстане, подлежали налогообложению на территории России по ставке НДС в размере 18%, в то время как такая же продукция, произведенная в России, облагалась НДС по льготной налоговой ставке в размере 10% (Новосибирская, Омская области, Алтай). В итоге, данный дискриминационный барьер был устранен на площадке Консультативного комитета по налоговой политике и администрированию с участием представителей соответствующих финансовых органов России посредством разъяснений налоговой службы России своим территориальным инспекциям.

Для устранения налоговых барьеров, которые препятствуют реализации свободного движения товаров, работ и услуг, капитала, рабочей силы были приняты следующие решения в рамках функционирования Консультативного комитета по налоговой политике и администрированию при Коллегии Евразийской экономической комиссии²¹:

- во-первых, процесс легализации (апостилирование), который предполагает подтверждение налогового резидентства в государствах-членах ЕАЭС,
- во-вторых, процесс налогообложения НДС транспорта, ввозимого физическими лицами в Республику Армения не для ведения предпринимательства,
- в-третьих, процесс выполнения обязательств в рамках функционирования внутреннего рынка по взаимной торговле товарами государств-членов ЕАЭС,
- в-четвертых, процесс освобождения от НДС стоимости остатков черных и цветных металлов и лома, ввозимых в Российскую Федерацию из государств-членов ЕАЭС,
- в-пятых, процесс применения НДС при ввозе растениеводческой продукции из государств-членов ЕАЭС на территорию Республики Беларусь.

Важное значение имеет, что кооперация налоговой политики в рамках ЕАЭС, которая находит свое отражение в Договоре о ЕАЭС, направлена на повышение конкурентоспособности предприятий и устранение налоговых барьеров, которые влияют на экономическое развитие взаимных связей.

Так, например, до заключения Договора о ЕАЭС налоговые ставки на доходы

физических лиц (НДФЛ), полученные согласно трудовому договору для налоговых резидентов и нерезидентов государств-участниц Таможенного союза и Единого экономического пространства, отличались. Налоговые ставки для резидентов в государствах-участницах ТС и ЕЭП находились в диапазоне 10-13%, налоговые ставки НДФЛ для нерезидентов - 10-30%.

Существенные различия налоговых ставок на доходы физических лиц, полученные согласно трудовому договору для налоговых нерезидентов и резидентов, представляли собой барьер в процессе формирования единого рынка рабочей силы в Едином экономическом пространстве.

Согласно Договору о ЕАЭС, статье 73 Налогообложение доходов физических лиц, с 1 января 2015 года при найме на работу физических лиц в любой стране-участнице Договора ЕАЭС реализуется принцип отсутствия дискриминации при налогообложении доходов.²² Так, например, ставка налога на доходы физических лиц для резидентов государства-члена ЕАЭС в Армении - на уровне 24,4-36%, в Казахстане и Кыргызстане - 10%, в Российской Федерации - 13%, в Белоруссии - 13%, тем самым при налогообложении доходов физических лиц исключается дискриминация по признаку резидентства, что способствует реализации принципа единого рынка рабочей силы и, соответственно, повышению мобильности рабочей силы на территории стран-участниц ЕАЭС.

Для эффективной кооперации налоговой политики в рамках ЕАЭС необходима реализация следующих долгосрочных налоговых планов:

- во-первых, гармонизация законодательства государств-участниц ЕАЭС в сфере налогообложения, что предполагает внесение соответствующих изменений в раздел 17 «Налоги и налогообложение» Договора о ЕАЭС и соответствующих приложений к нему, в том числе внесение изменений и дополнений в двухсторонние соглашения об избежании двойного налогообложения между государствами-участницами ЕАЭС,

- во-вторых, гармонизация процесса налогового администрирования государств-участниц ЕАЭС, что представляет внесение изменений в протокол об обмене информацией в электронном виде между налоговыми службами государств-участниц ЕАЭС об уплаченных суммах косвенных налогов,

- в-третьих, совершенствование и повышение эффективности обмена ин-

формации между налоговыми органами государств-участниц ЕАЭС,

Несмотря на вышеперечисленные меры по кооперации налоговой политики ЕАЭС, необходимы аналитические исследования и семинары по вопросам совершенствования косвенного налогообложения в ЕАЭС, по вопросам международного налогообложения, а также по вопросам соответствия налоговых норм в ЕАЭС ведущим международным стандартам в области налогообложения.

Литература

1. Закон Республики Казахстан от 14 октября 2014 года № 240-V «О ратификации Договора о Евразийском экономическом союзе», вступил в силу 29 мая 2014 года.

2. Евразийство и цивилизационная структура постсоветского пространства./ Ю.В.Павленко, с.35.-Киев, 2001г., С,43-53.

3. Истоки Евразийской идеологии в русском славянофильстве//А.И. Федоров, с. 158. Вестник ТГУ, выпуск 7(87), 2010г., Гуманитарные науки. Философия, социология и культурология.

4. К вопросу о понятии «финансовые услуги»// Ю.Б. Фогельсон, Подготовлено при поддержке Научного фонда Государственного университета - Высшая школа экономики грант №, а также при информационной поддержке Плюс». Электронный режим доступа - <http://pandia.ru/text/77/323/46837.php>.

5. Общий финансовый рынок Евразийского экономического союза//Т.М.Сулейменов, Издательский дом «Бюджет», №1, 2015г. Электронный режим доступа: <http://bujet.ru/article/269499.php>.

6. Роль Ф.Нитти в финансовой науке//А.А. Анисеева, 2008г., с.61. Электронный режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/rol-f-nitti-v-finansovoy-nauke>.

7. Финансовая политика в рамках Евразийской интеграции//Доклад Евразийской экономической комиссии//под редакцией Б.В. Хулхачиева, канд.юр.наук, директора Департамента финансовой политики Евразийской экономической комиссии, г.Москва, 2015, с.72, с.90.

8. ЕАЭС: торговля без барьеров. По состоянию на 19 ноября 2016 года, Деловой Казахстан, электронный режим доступа: <http://dknews.kz/eaе-s-torgovat-bez-bar-erov/>.

9. Сайт Евразийской экономической комиссии. Электронный режим доступа: <http://www.eurasiancommission.org/ru/nae/news/Pages/12-07-2016-8.aspx>.

10. Информационный новостной портал. Электронный режим доступа: https://tengrinews.kz/kazakhstan_news/problemu-nalogooblojeniya-baykonureustranyat-zakonodatelno-304437/.

11. Экономический словарь. Электронный режим доступа: http://dic.academic.ru/dic.nsf/econ_dict/9506. О.К. Антропов. Евразийство: феномен и историческая судьба. с. 200.

12. Экономический словарь. Электронный режим доступа - <http://investments.academic.ru/1073>.

13. Сайт Мировой цифровой библиотеки. Электронный режим доступа - <https://www.wdl.org/ru/item/1525/>.

14. Сайт центра деловой информации «Капитал». Электронный режим доступа: <https://kapital.kz/economic/54517/bajkonur-izbavyat-ot-dvojnogo-nalogooblozheniya.html>.

15. Сайт информационно-правовой системы нормативно-правовых актов Республики Казахстан (Республиканский центр правовой информации). Электронный режим доступа: <http://adilet.zan.kz/rus/docs/Z1400000240>.

Ссылки:

1 Сайт Мировой цифровой библиотеки - <https://www.wdl.org/ru/item/1525/>.

2 Экономический словарь - <http://investments.academic.ru/1073>.

3 Роль Ф.Нитти в финансовой науке//А.А. Анисеева, 2008г., с.61. Электронный режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/rol-f-nitti-v-finansovoy-nauke>.

4 Экономический словарь - http://dic.academic.ru/dic.nsf/econ_dict/9506.

5 Как возникло евразийство//В.Макаров, А.Репников, Страницы истории, статья подготовлена при поддержке РГНФ, проект №08-01-00479а., с.99.

6 О.К. Антропов. Евразийство: феномен и историческая судьба. с. 200.

7 Лев Николаевич Гумилев (1912-1992гг.) - советский историк-этнолог, археолог, востоковед, писатель, переводчик.

8Евразийство и цивилизационная структура постсоветского пространства./ Ю.В.Павленко, с.35.-Киев, 2001г., С,43-53.

9Истоки Евразийской идеологии в русском славянофильстве//А.И. Федоров, с. 158. Вестник ТГУ, выпуск 7(87), 2010г., Гуманитарные науки. Философия, социология и культурология.

10 Решение Высшего Евразийского экономического совета от 23 декабря 2014 г. № 110.

11 К вопросу о понятии «финансовые услуги»//Ю.Б. Фогельсон, Подготовлено при поддержке Научного фонда Государственного университета - Высшая школа экономики грант №, а также при информационной поддержке Плюс». электронный режим доступа - <http://pandia.ru/text/77/323/46837.php>.

12 Общий финансовый рынок Евразийского экономического союза//Т.М. Сулейменов, Издательский дом «Бюджет», №1, 2015г., электронный режим доступа: <http://bujet.ru/article/269499.php>.

13 Сайт центра деловой информации «Капитал» <https://kapital.kz/economic/54517/bajkonur-izbavyat-ot-dvojnogo-nalogooblozheniya.html>.

14 Информационный новостной портал: https://tengrinews.kz/kazakhstan_news/problemu-nalogooblozheniya-baykonure-ustranyat-zakonodatelno-304437/.

15 Сайт Евразийской экономической комиссии: <http://www.eurasiancommission.org/ru/nae/news/Pages/12-07-2016-8.aspx>.

16 Финансовая политика в рамках Евразийской интеграции//Доклад Евразийской экономической комиссии//под редакцией Б.В. Хулхачиева, канд. юр.наук, директора Департамента финансовой политики Евразийской экономической комиссии, г.Москва, 2015, с.72, с.90.

17 Закон Республики Казахстан от 14 октября 2014 года № 240-V «О ратификации Договора о Евразийском экономическом союзе», вступил в силу 29 мая 2014 года, Раздел XVII. Налоги и налогообложение, статья 71. Принципы взаимодействия государств-членов в сфере налогообложения, статья 72. Принципы взимания косвенных налогов в государствах-членах, статья 73. Налогообложение доходов физических лиц, с. 31., стр. 459.

18 См. ссылку 5.

19 Сайт информационно-правовой системы нормативно-правовых актов Республики Казахстан (Республиканский центр правовой информации) - <http://adilet.zan.kz/rus/docs/Z1400000240>.

20 См. ссылку 6.

21 ЕАЭС: торговля без барьеров. По состоянию на 19 ноября 2016 года, Деловой Казахстан, электронный режим доступа: <http://dknews.kz/eae-s-torgovat-bez-bar-erov/>.

22 См. сноску 6.

Cooperation in tax policy within the Eurasian Economic Union Abdullaeva Zh.A.

Lomonosov Moscow State University
The purpose of this article is to analyze the study of certain aspects of realization of classical Eurasianism as the cooperation of tax policies of the country-participants of the Eurasian Economic Union. There were determined definitions of basic categories such as cooperation, tax, fiscal policy.

The article provides analysis of the views of eurasianism researchers, held a brief excursion of the ideas of classical eurasianism and its smooth transition into the ideas of the Eurasian Economic Union in today's realities. There was emphasized the role of eurasianism as an unique independent approach where it can be noticed its difference from Western prototypes such as communism and liberalism. Author followed the establishment of eurasianism ideas in actions, exactly in production factors' movement in the markets of goods, services, capital and labour. The article clarified the features of some problematic aspects at the territory of EEU such as the issues of double taxation and artificial overvaluation. There was emphasized the role of coordination of EEU's country-participants tax authorities' work in the part of information exchange and also the role of Eurasian Economic Commission as a platform to discuss topical issues, in particular in the field of taxation. The questions of tax field were considered in Agreement of Eurasian Economic Union where the main principles in tax field such as the interaction of the country-participants, the main principles of indirect taxation and the income taxation of individual persons were provided. In conclusion, the article describes the process of gradual formation of the cooperation of fiscal policies of the country-participants of Eurasian Economic Union which manifests itself in improving the tax administration and the elimination of tax barriers.

Key words: cooperation, tax policy, cooperation in tax policy, Eurasian Economic Union, production factors, discriminatory barriers.

References

1. The law of the Republic of Kazakhstan of October 14, 2014 No. 240-V «About ratification of the Agreement on the Eurasian Economic Union», came into force on May 29, 2014.
2. Eurasianism and civilization structure Post-Soviet пространства.// Yu.V.Pavlenko, page 35. - Kiev, 2001, S.43-53.
3. Sources of the Euroasian ideology in the Russian Slavophilism//A.I.

Fedorov, page 158. TGU bulletin, release 7(87), 2010, Humanities. Philosophy, sociology and cultural science.

4. To a question of the concept «financial services»//Yu. B. Fogelson, It is prepared with assistance of Scientific fund of the State university - Higher School of Economics No. grant, and also with information support Plus». The electronic mode of access - <http://pandia.ru/text/77/323/46837.php>.
5. Total financial market of the Eurasian Economic Union//T. M. Suleymenov, Byudzhel Publishing house, No. 1, 2015 of. Electronic mode of access: <http://bujet.ru/article/269499.php>.
6. F.Nitti's role in financial science//A.A. Anikeeva, 2008, page 61. Electronic mode of access: <http://cyberleninka.ru/article/n/rol-f-nitti-v-finansovoy-nauke>.
7. Financial policy within the Euroasian integration//the Report of the Euroasian economic commission// under B. V. Hulkhachiyev's edition, канд.юр.наук, directors of the department of financial policy of the Euroasian economic commission, г.Москва, 2015, page 72, page 90.
8. EEU: trade without barriers. As of November 19, 2016, Business Kazakhstan, the electronic mode of access: <http://dknews.kz/eae-s-torgovat-bez-bar-erov/>.
9. Website of the Euroasian economic commission. Electronic mode of access: <http://www.eurasiancommission.org/ru/nae/news/Pages/12-07-2016-8.aspx>.
10. Information news portal. Electronic mode of access: https://tengrinews.kz/kazakhstan_news/problemu-nalogooblozheniya-baykonure-ustranyat-zakonodatelno-304437/.
11. Economic dictionary. Electronic mode of access: http://dic.academic.ru/dic.nsf/econ_dict/9506. O. K. Antropov. Eurasianism: phenomenon and historical destiny. page 200.
12. Economic dictionary. The electronic mode of access - <http://investments.academic.ru/1073>.
13. Website of World digital library. The electronic mode of access - <https://www.wdl.org/ru/item/1525/>.
14. Website of the center of business information «Equity». Electronic mode of access: <https://kapital.kz/economic/54517/bajkonur-izbavyat-ot-dvojnogo-nalogooblozheniya.html>.
15. Website of an information system of law of regulatory legal acts of the Republic of Kazakhstan (Republican center of legal information). Electronic mode of access: <http://adilet.zan.kz/rus/docs/Z1400000240>.

Контроль в государственных и муниципальных закупках в РФ и в ФРГ: компаративный анализ

Панкова Людмила Николаевна

доктор философских наук, профессор, профессор кафедры управления государственными и муниципальными закупками, Московский городской университет управления Правительства Москвы, pankovaln@mail.ru

Значительное внимание к вопросам общественного контроля связано с развитием как международного, так и национального законодательства. В числе главных инноваций Федерального закона от 05.04.2013 N 44-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» – введение института участия общественности в процесс реализации закупок для государственных и муниципальных нужд. Согласно ФЗ от 05.04.2013 N 44-ФЗ участие общественности реализуется в двух направлениях: обсуждение процедуры государственных и муниципальных закупок, а также осуществление общественного контроля. В данном контексте все более актуальным является опыт стран ЕС, в частности, ФРГ. Общественные организации становятся активными участниками правовой среды, как в России, так и в Германии.

Ключевые слова: общественный контроль, государственные и муниципальные в РФ и ФРГ, компаративный анализ, общественное обсуждение, научная работа в сфере закупок, экспертизы.

Большое внимание к вопросам общественного контроля связано с развитием как международного, так и национального законодательства в соответствии с требованиями ВТО.

Закон о контрактной системе предусматривает общественный контроль, включающий любые активные действия общественности, способствующие улучшению ситуации в государственных и муниципальных закупках.

В числе главных новаций Федерального ФЗ от 05.04.2013 N 44-ФЗ – введение института участия общественности в процесс закупок для государственных и муниципальных нужд. В законе прописано жесткое обязательство заказчика предоставлять широкий перечень информации для осуществления общественного контроля, а также определены дополнительные случаи обсуждения госзакупок, при осуществлении которых должно учитываться мнение общества.

Участие общественности в планировании и осуществлении закупок для государственных и муниципальных нужд согласно закону о контрактной системе можно разделить на две формы: участие в обязательном общественном обсуждении закупок и осуществление общественного контроля.

Согласно ФЗ от 05.04.2013 N 44-ФЗ, уже на стадии планирования закупки общественность имеет право высказаться о ее целесообразности, обсудить ее условия и стартовую цену. Причем закупки, подлежащие обязательному общественному обсуждению, не могут быть осуществлены без проведения такого обсуждения.

Обязательному общественному обсуждению подлежат закупки свыше 1 млрд. рублей. В обязательном общественном обсуждении закупок может принять участие любой гражданин. Законом не ограничен круг участников обсуждения. Обязательное общественное обсуждение закупок проводится на официальном сайте единой информационной системы в сфере закупок и на специальных слушаниях. Начинаться общественное обсуждение закупки может с даты размещения в единой информационной системе планов закупок, и заканчиваться не позднее срока, до истечения которого процедура закупки может быть отменена заказчиком.

Игнорировать запросы общественности при обсуждении закупки заказчик не имеет права – он обязан дать мотивированную оценку всем поступившим предложениям и замечаниям, а по итогам проведения общественного обсуждения отчитаться.

Результатами обязательного общественного обсуждения закупок могут быть изменения в планах и планах-графиках закупок, в документации о закупках или даже отмена закупки.

Положение об общественном контроле, закрепленное в ФЗ от 05.04.2013 N 44-ФЗ, является следствием длительного мониторинга работы в системе госзакупок, в том числе и с целью выявления нарушений.

В ч. 1 ст. 102 ФЗ от 05.04.2013 N 44-ФЗ перечислены субъекты, имеющие право на осуществление общественного контроля: граждане, общественные объединения и объединения юридических лиц. При этом в ч. 3 данной статьи устанавливаются специальные права для общественных контролеров – общественных объединений и юридических лиц.

Согласно ст. 102 ФЗ от 05.04.2013 N 44-ФЗ органы государственной власти и местного самоуправления обязаны обеспечить осуществление общественного контроля. Однако конкретный механизм исполнения в Законе не указан. Поэтому многие просто ограничиваются публикацией информации на сайте для общего доступа. Вполне возможно, что некоторые общественные организации будут достаточно активны, остальные будут действовать эпизодически, только в интересующих их ситуациях.

Рассмотрим право общественных контролеров обращаться в судебные органы, закрепленное в ФЗ от 05.04.2013 N 44-ФЗ. Общественный контролер, как и любой

участник закупки, может подать жалобу в антимонопольный, судебный орган в том же порядке, что и участник осуществления закупки. Это право прописано в ст. 105 Закона о контрактной системе. В данной статье ничего не сказано про граждан, которые могут осуществлять общественный контроль: право подать жалобу имеют только общественные объединения и объединения юридических лиц. Объекты жалоб, действия которых нарушают права и законные интересы участника закупки, также перечислены в данной статье: заказчик, уполномоченный орган, уполномоченное учреждение, специализированная организация, комиссия по осуществлению закупок, ее члены, должностные лица контрактной службы, контрактный управляющий, оператор электронной площадки.

Контрактная система предусматривает не только наказание за нарушения, но и профилактику этих нарушений. Предупреждение нарушений требований законодательства РФ и иных нормативных правовых актов о контрактной системе является одной из целей общественного контроля (ч. 2 ст. 102 ФЗ от 05.04.2013 N 44-ФЗ).

Национальная ассоциация институтов закупок (НАИЗ) в течение года осуществляла мониторинг официального сайта, указывая заказчикам на ошибки, но не подавая жалобы ни в суд, ни в антимонопольный орган. И только когда обозначились злостные нарушители, не реагирующие на обращения, НАИЗ пошла на взаимодействие с Федеральной Антимонопольной Службой и со Счетной палатой Российской Федерации. Все вопросы решились, причем многие даже без выдачи предписаний.

НАИЗ проводит переговоры с регионами, заинтересованными в общественном контроле. Эксперты выявляют ошибки и передают информацию непосредственно руководству региона. Большую роль в контроле за государственными и муниципальными закупками играет деятельность Общероссийского народного фронта. Активно функционирующий сайт ОНФ «За честные закупки» (<http://zachestnyezakupki.onf.ru/>), освещает состояние государственных и муниципальных закупок в регионах России.

На стадии предварительного документального обсуждения, как ни странно, общественные организации проявляют недостаточную инициативу. Как правило, в обсуждениях участвуют либо специально приглашенные лица, поддерживающие конкретную закупку, либо обще-

ственники, проверяющие документацию. Иногда появляются поставщики-конкуренты, высказывающиеся, как правило анонимно, против определенного заказчика или закупки.

Формализации общественного контроля способствует и аморфность текущей статистики общественных обсуждений, размещенной на официальном сайте: пока не разделены экспертные и технические комментарии (публикация протоколов, сведения о месте слушаний). Эксперту приходится изучать каждую ссылку.

Для заказчиков отсутствуют нормы размещения информации, поэтому зачастую документы выкладываются в многотомных архивах с произвольными названиями и в произвольных форматах. Сроки общественных обсуждений формально не урегулированы.

В последнее время все большую популярность набирает краудсорсинг (англ. Crowdsourcing) – решение общественно значимых задач силами добровольцев, в частности привлечение общественности для разработки законопроектов. В области закупок появились примеры краудсорсинга в рамках совершенствования Федерального закона от 18.07.2011 N 223-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» и подзаконных нормативных актов (<http://law.naiz.org>).

В России развивается система «Открытое правительство» (<http://open.gov.ru/>), вводится система экспертных, общественных советов, совершенствуются различные формы общественного контроля. Одновременно усиливается тренд продвижения общественных инициатив.

В данном контексте все более актуален для России опыт контроля за государственными и муниципальными закупками в ФРГ. Одной из наиболее эффективных процедур контроля за государственными и муниципальными закупками в ЕС является система, действующая в ФРГ. В сферу ее деятельности попадают все организации, претендующие на участие в тендерах и соответствующие требованиям Евросоюза. Система контроля в Германии имеет две инстанции: апелляционную и судебную. Оспаривание решений о размещении госзаказа в суде стало успешным ноу-хау. Постановления, выносимые обеими инстанциями, публикуются в Интернете. Поскольку законом о конкуренции ФРГ для вышеуказанных инстанций установлен ускоренный порядок рассмотрения жалоб на действия за-

казчика, процедура обжалования не приводит к задержке перечисления средств. В Германии успешно действует общественная организация экспертов и ученых «Форум госзаказа», в рамках которой регулярно происходит обмен мнениями, формируется отношение к инновациям в сфере государственных закупок. Позиция специалистов и ученых по вопросам совершенствования законодательства и процедуры осуществления государственных и муниципальных закупок регулярно доводится до сведения правительства. Ежегодно форум присуждает премию за лучшую научную работу в сфере государственных закупок Public Procurement Award. В Германии постоянно совершенствуются методы и технологии в сфере государственных закупок в соответствии с требованиями ЕС и ВТО. Данные тенденции характерны и для современного российского гражданского общества.

Литература

1. Федеральный закон от 05.04.2013 N 44-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». <http://www.consultant.ru/>. Дата обращения: 16.12.2016.
2. Федеральный закон от 18.07.2011 N 223-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц». <http://www.consultant.ru/>. Дата обращения: 16.12.2016.
3. Голованов К.П. Федеральный закон № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» – основные преимущества. <http://www.samoupravlenie.ru/55-04.php>. Дата обращения: 16.12.2016.
4. Fischer Florian. Staatliche Wettbewerbseingriffe zur Forderung von Wettbewerb. Издательство: Heymanns, Carl. 2007.
5. Sennekamp Irmela. Der Diskurs um die Abgrenzung von Kartell- und Regulierungsrecht: Ein juristischer Streit zwischen gesetzgeberischem Steuerungsanspruch und ... (Studien zum Regulierungsrecht). Издательство: Mohr Siebeck. 2016.
6. Mohr Jochen. Sicherung der Vertragsfreiheit durch Wettbewerbs- und Regulierungsrecht: Domestizierung wirtschaftlicher Macht durch Inhaltskontrolle der Folgeverträge (Jus Privatum). Издательство: Mohr Siebeck. 2015.

Control in the State and Municipal Procurement in Russia and Germany: comparative analysis

Pankova L.N.

Moscow Metropolitan Governance University

The escalation of civil control is closely connected with development of international and national legislation. The basic innovation fixed in 44 Federal Law – civil participation in the process of the state and municipal procurement. Two basic trends of civil participation in the process of state and municipal procurement are vivid: public discussions and implementation of civil control. The civil and public organizations are effectively participating in law-making procedures in modern Russia and Germany, including scientific researches in state and municipal procurement.

Key words: control, state and municipal procurement in modern Russia and Germany, public discussion, contract service, experts, public procurement award, comparative analysis.

References

1. The federal law of 05.04.2013 N 44-FZ (an edition of 03.07.2016) «About contractual system in the sphere of purchases of goods, works, services for ensuring the state and municipal needs». <http://www.consultant.ru/>. Date of the address: 16.12.2016.
2. The federal law of 18.07.2011 N 223-FZ (an edition of 03.07.2016) «About purchases of goods, works, services as separate types of legal entities». <http://www.consultant.ru/>. Date of the address: 16.12.2016.
3. Golovanov K. P. The federal law No. 44-FZ «About contractual system in the sphere of purchases of goods, works, services for ensuring the

state and municipal needs» – the main benefits. <http://www.samoupravlenie.ru/55-04.php>. Date of the address: 16.12.2016.

4. Fischer Florian. Staatliche Wettbewerbseingriffe zur Forderung von Wettbewerb. Publishing house: Heymanns, Carl. 2007.
5. Sennekamp Irmela. Der Diskurs um die Abgrenzung von Kartell- und Regulierungsrecht: Ein juristischer Streit zwischen gesetzgeberischem Steuerungsanspruch und... (Studien zum Regulierungsrecht). Publishing house: Mohr Siebeck. 2016.
6. Mohr Jochen. Sicherung der Vertragsfreiheit durch Wettbewerbs- und Regulierungsrecht: Domestizierung wirtschaftlicher Macht durch Inhaltskontrolle der Folgeverträge (Jus Privatum). Publishing house: Mohr Siebeck. 2015.

Роль горной ренты во внутренней и внешней политике государств

Волков Иван Васильевич
аспирант, кафедра мировой экономики, Дипломатическая академия МИД России, ivolkov65@mail.ru

В статье рассматривается роль ренты в экономике внутренней и внешней политике государств. Особое внимание уделено воздействию ренты на экономику СССР и современной России. Показаны роль монопольной, природной (в основном горной) и ценовой ренты. Отмечается пагубная роль монопольной ренты, вызывающей кризис у поставщиков данной ренты. Доказывается, что природная рента является объективно возникающей в условиях разных участков (земли, недр, лесных угодий и др.). В России горная рента, объективно возникающая в недропользовании, изымается специальными налогами: НДС и вывозными таможенными пошлинами. Утверждается, что основным видом ренты в настоящее время является ценовая рента, а также что все формы и виды рент обусловлены сравнительными ценами своих носителей (источников) и в конечном счете сводятся к разнице этих цен. Эта разница проявляется на рынке в виде ценовой дифференциации однотипных товаров, т.е. в виде разброса цен. Самое рядовое и массовое явление в экономике до сих пор остается без внимания экономистов. Даже классическая политэкономия этого не замечала, о чем в статье тоже сказано. Показано также влияние этого фактора на экономику и политику зарубежных стран и России. Утверждается, что состояние экономики определяется характером рентных отношений, установленных в обществе. Если обществу (науке) до этого нет дела, верх берет самая простая и самая грубая форма рентных отношений – монопольная, со всеми вытекающими отсюда последствиями в виде кризисов. Ключевые слова: монопольная рента, природная, в том числе горная рента, ценовая рента, экономическая и внутренняя политика зарубежных стран, СССР и России, обуславливаемая указанными видами ренты.

Современный глобальный экономический кризис (как никогда прежде) обострил социальные и политические конфликты в мире. Аналитики отмечают особый характер сложившейся ситуации. И все думают и гадают, чем всё закончится, как и когда разрешится кризис и разрешится ли он вообще. Первыми в этом «хоре предсказателей» выступают экономисты и политэкономы. Они дружно говорят о мрачных перспективах, вразной – о причинах и виновниках, и почти ничего не говорят о мерах по выходу из кризиса и о его профилактике. Те отдельные рецепты, что изредка оглашаются ответственными лицами по долгу службы, содержат рекомендации локального характера и не претендуют на решение проблемы в принципе. Системного решения проблемы циклов и кризисов никто не предлагает. Даже вопрос так не стоит.¹ Хотя в истории экономической науки был период, когда вопрос стоял именно так: избавиться от кризисов раз и навсегда.

Такую задачу ставила перед собой марксистская политэкономия. Но решать её пришлось советской науке – «политэкономии социализма». Чем это кончилось, известно – ничем. И хотя опыт «построения социализма» был весьма полезным и поучительным (с научной точки зрения), главную задачу решить не удалось – создать экономикой «нового типа» не получилось. Вопреки ожиданиям выяснилось, что без рынка ни одна экономика обойтись не может и на одном плане далеко не уедешь. А ведь ставка делалась именно на план. Так хотели избавиться от стихии рынка и кризисов. Но в итоге вернулись к тому и другому.

В советской экономической науке было много противоречий:

- заявлялось, что капиталистов нет, а труд оставался наемным;
- декларировалась диктатура пролетариата на все слои населения;
- народ был хозяином предприятий, но ими не распоряжался;
- народ в планировании не участвовал и в распределении благ тоже.

Зачем была установлена «руководящая роль партии» (КПСС)?!

Что за субъект такой – партия? Да еще с такими полномочиями?! Где научное обоснование необходимости такого субъекта? У К. Маркса, в его трактовках народо-властия, ничего подобного не было! Там всё решал сам народ, без посредников. А тут – партия! Откуда она взялась, из какой экономической теории?

Чтобы во всём этом разобраться, надо вернуться к началу советской истории, к тем условиям, в которых советская экономическая наука начинала формироваться. Попутно для сравнения коснемся и судьбы западной науки. Ведь они пошли разными путями.

После образования СССР мировая экономическая наука разделилась на две части – на западную и советскую. Сразу отметим – ни той, ни другой на пользу это не пошло, особенно западной науке. Она вообще оторвалась от реальности и уже давно не способна решать стоящие перед ней задачи.

Главная причина провала западной экономической науки заключалась в отказе от классической политэкономии.² Отказ этот был осуществлен под предлогом угрозы «свободному миру» со стороны нового радикального крыла политэкономии – «марксизма».

Взамен устоявшейся, классической системы научных взглядов в основу западной науки было положено то, что Маркс справедливо называл «вульгарной политэкономией».³ А вместо идеологически чуждой и социально опасной «трудовой теории стоимости», лежавшей в основе всё той же классической политэкономии, на роль «методологического ядра» (главного учения) была принята «теория предельной полезности» Джевонса–Менгера – «маржинализм».

«Появившиеся в 1874-1877 гг. «Элементы чистой политической экономии, или теория общественного богатства» Леона Вальраса, ... вместе с опубликованными в 1871 г. «Теорией политической экономии» У.С. Джевонса и «Принципами политической экономии» К. Менгера составляет ядро маржиналистской революции. В ходе этой революции классическая политическая экономия перестала быть господствующей системой экономического знания и уступила лидирующие позиции новой исследовательской программе, представляющей экономику в виде совокупности экономических

субъектов, поведение которых описывается концепцией предельной полезности.» [2, С. V (Предисловие к русскому изданию)]

«Теория «предельной полезности» — вульгарная буржуазно-апологетическая экономическая теория, возникшая в 70-х годах XIX в. в противовес теории трудовой стоимости Маркса. Согласно этой теории в основе стоимости лежит не общественно-необходимый труд, а так называемая предельная полезность товара, отражающая субъективную оценку полезности товара, который удовлетворяет наименее неотложную потребность покупателей. По мнению сторонников теории «предельной полезности», теория трудовой стоимости неверна, так как в действительности, говорили они, цены не совпадают со стоимостью, и последняя определяется обычно случайными и несвязанными с производством обстоятельствами, вроде редкости товара и другими. Будучи одним из средств маскировки эксплуатации наемной рабочей силы при капитализме, теория «предельной полезности» широко распространена в современной буржуазной политической экономии.» [1, т. 25, ч. 1, С. 510, Примечания, п. 6]

Как это отразилось на общем уровне западной экономической науки, хорошо видно по той критике, которая звучала всегда и со всех сторон, начиная с Ф. Энгельса [1, т. 25, ч. 1, С. 13], советских экономистов и заканчивая её собственными адептами. Так Н. Г. Мэнкью, например, в своей книге «Принципы экономики» упрекает коллег по ремеслу в недолговечности их теорий и разном «мировоззрении»:

«Экономика — наука, теории которой не могут похвастаться долгожительством... Экономисты отличаются собственным, свойственным только им мировоззрением...» [3, С. 19]

Или, вот, Э. Хансен:

«...гипотезы экономистов часто кажутся расплывчатыми, если не вовсе запутанными...» [4, С. 518]

Западные вульгарные теории откровенно примитивны. Это видно даже из беглого анализа популярной теории ренты Альфреда Маршалла, сущность которой сводится к противопоставлению двух понятий: «ренты» и «квазиренты». «Рентой» А. Маршалл называет доход, «извлекаемый из даров природы». А «квази-рентой» — доход, «извлекаемый из созданных человеком машин и других орудий производства». [5, С. 135] Насколько оправдано такое противопоставление

и нужно ли вообще вводить понятие «квази-ренты» в научный оборот — такими вопросами А. Маршалл не задается. У него своё понимание. Однако природу ренты он так и не раскрыл и сущности её не показал.

А. Маршалл всю совокупность экономических отношений назвал «рыночными отношениями», что, на наш взгляд, явно преувеличено. Экономические отношения по поводу природной ренты, вне сомнения, выделяются и являются важной частью экономики. Но то, что А. Маршалл назвал «квази-рентой», объективно не существует. Скорее всего это невнятно названное экономическое явление. Может быть, это неточный перевод на русский язык, поскольку слово «rent» в английском языке имеет много значений. Кстати, в Америке «rent» обозначает налог, что отнюдь не соответствует российскому пониманию природной ренты. У нас под рентой (природной рентой) понимается объективная экономическая реальность (экономический феномен), приносящая владельцу (собственнику) того или иного природного ресурса (недр, земли, леса, воды и т. п.) дополнительный доход, не зависящий от трудовых и капитальных затрат этого собственника, т. е. незаработанный доход.

Тема ренты затрагивает фундаментальные основы экономических отношений. Она как нельзя лучше подходит для проверки теорий на глубину анализа, на их новизну и научную состоятельность. По степени проработки этой темы можно судить о достоинствах и недостатках разных теорий, можно сравнивать их между собой.

Но что могут сравнивать западные экономисты, находящиеся в плену догм маржинализма? — Только сами догмы. Их там так много и они так перепутаны, что разобраться в них невозможно. Да это и не нужно. Западные экономисты прекрасно знают цену своим «теориям» — они бесполезны.

«...преподаватели должны и сами верить в то, что знание экономической теории окажется полезным не только для решения искусственно придуманных задач или успешной сдачи столь же искусственных экзаменов, но и для чего-то большего.» [6, С. 12]

Апатия и скепсис, читаемые в этих словах, есть косвенное признание безнадежности сложившегося положения. Выйти из него можно только выйдя за рамки маржинализма. Мало того. Надо еще постичь и по достоинству оценить другую систему знаний — классическую,

основанную на трудовой теории стоимости. Только тогда появится смысл в дальнейшем научном поиске и, возможно, интерес к ренте как главному экономическому явлению.

Кто из маржиналистов знает классическую теорию ренты, наиболее полно изложенную в «Капитале» К. Маркса? И что они вообще знают о ренте? Не о физических её проявлениях, а о стоимостных, сугубо экономических? Анализ показывает — практически ничего! Эти две стороны ренты — натуральная и стоимостная (природная и социальная) — в маржинализме не различаются и часто смешиваются, затушевывая друг друга. А. Маршалл постоянно их путает. Он отождествляет «ренту» с «дарами природы», а «квази-ренту» — с творением рук человеческих. Как будто «дары природы» падают с неба, а не достаются по воле и при активном участии людей.

Миф о «дарах природы» в виде стоимостной (социальной) ренты очень удобен для оправдания и маскировки любой монополии на средства производства. Обычно он используется для оправдания высоких доходов добывающих компаний. Хотя на самом деле эти доходы вытекают не из природной ренты (горной, земельной и т. д.), а из монопольного права на добычу и присвоение бесплатных природных ресурсов в свою частную собственность. Низкая себестоимость добычи ресурсов и высокая цена их реализации на мировом рынке⁴ — вот настоящий источник незаработанной сверхприбыли операторов сырьевого рынка. Это монопольная прибыль. В её основе лежит установленная мировым сообществом цена природного ресурса, а отнюдь не земельная, лесная, горная или какая-либо еще натуральная измеряемая в физических единицах рента.

Право добычи ресурсов, получаемое даром (или почти даром), «даром природы» не является. Это дар человеческий. Со стороны колониальных и развивающихся стран — это дар вынужденный, колониальный. Не только природные ресурсы, но и фабрики, и заводы часто оказываются «даром», когда они достаются криминальным путем (рейдерским захватом) или на законных основаниях передаются в безвозмездное пользование частным компаниям, своим (олигархическим) или иностранным (ТНК⁵). А разве земля феодалам не так доставалась? Это потом они стали «законными» обладателями природной ренты. А сначала они должны были её «узурпировать», т. е. у кого-то отнять и безвозмездно себе

присвоить.

«Крупные феодалы, стоявшие в самом резком антагонизме к королевской власти и парламенту, создали несравненно более многочисленный пролетариат, узурпировав общинные земли и согнав крестьян с земли...» [1, т. 23, С. 730]

Что на это могут сказать поклонники «квазиренды» — чем она от «ренды» отличается?

В сущности — ничем! Это такой же результат частного владения ресурсом, каким является всякий рентный доход, получаемый одинаково, что с земли, что с месторождения, что с машины. Главное здесь не то, как ресурс создается (человеком или природой), а то, как он достается (собственнику, владельцу). Если он достается даром или дешево, тогда рента гарантирована. А если втридорога, то ренты не будет. И тут не имеет значения — земля это, недра или машина. Значение имеет только цена ресурса, его покупная цена. Если эта цена ниже рыночной (средней), тогда используемый ресурс будет приносить ренту (повышенный доход). Если цена выше средней, тогда ресурс будет нерентабельным, а основанное на нем производство — убыточным, невыгодным. Вот что такое экономическая рента, которая составляет главный предмет интереса во всякой коммерческой деятельности. Рента же (в совокупности) определяет динамику развития и общее состояние всей экономики. А. Маршалл всё своё внимание сосредоточил на внешних проявлениях ренты — на её материальных формах, и общей их сущности (общей стоимостной природы) не увидел. Поэтому и не смог свести к одному понятию — к «ренте» — две, казалось бы, разные группы доходов, получаемые от разных источников — от недр, земли или от машины.

Двойственность ренты (её стоимостная и физическая природа) не вписывается в примитивную логику одностороннего восприятия экономических явлений, в субъективную логику маржинализма. Либо одно, либо другое — таков подход к предмету в западной науке. А вместе — сущность явления и его форма (стоимость и её носитель) — никогда не рассматриваются. Охватить предмет целиком во всех его проявлениях западные теории не могут — методология не позволяет. Оттого и плодятся новые понятия вроде «квазиренды» и всё новые теории, создаваемые для каждого отдельного случая и по каждому поводу. Западных теорий — старых и новых, забытых и еще не очень — много, а классическая те-

ория до сих пор одна. Она остается в силе.

Современная западная наука целиком строится на мифах, догмах и предрассудках, заимствованных у примитивной доклассической экономической науки эпохи «меркантилизма» и «физиократии». Она полностью оправдывает свое первое и подлинное название «вульгарной политэкономии», присвоенное ей Марксом еще до того, как она отделилась от классической политэкономии.⁶ Ждать от неё «прорыва» в решении насущных экономических проблем бессмысленно, она на это не способна.

Перейдем к анализу советской политэкономии, прямой наследницы марксизма.

Оценивая вклад советской науки в разработку данной темы, приходится признать, что в советской политэкономии теория ренты развития не получила. Она входила в образовательные программы, в тематику научных исследований, но из общего ряда тем особо не выделялась. Считалось, что для плановой экономики она не актуальна.

Как тогда рассуждали: если частный капитал ликвидирован, значит нет эксплуатации труда, как главной формы рентных отношений. Вместо рынка принят план. А там, где план, там нет места ренте. Нет спекуляции, ростовщичества — им просто неоткуда взяться! На том и успокоились. Ведь строили коммунизм, где ренты вообще не будет.⁷ Да и в переходный период её вроде бы можно было избежать, применяя социалистический принцип распределения «по труду». В общем, тема ренты выпала из списка насущной проблематики. Так она оказалась не у дел — и в СССР, и на Западе. Хотя могла бы еще послужить. Ведь с распределением «по труду» так ничего и не получилось! Не потому ли, что нетронутыми оставались фундаментальные, исходные формы рентных отношений, которые отменить невозможно?! Перечислим лишь некоторые из них — те, что были актуальны и в советское время:

- непропорциональное развитие отраслей;
- разница в эффективности работы предприятий (в издержках производства);
- разброс цен на товарных рынках (как следствие разной эффективности);
- пресловутое неравенство между городом и деревней;
- и многое другое, с чем советская власть неустанно боролась, но так и не справилась.

Первопричиной всех неравенств является общественное разделение труда.

Оно лежит в основе всех экономических диспропорций. Избавиться от него невозможно. Поэтому приведенные выше «недуги» советская экономика преодолеть не могла — это была невыполнимая задача.

Планом можно исправить какие-то отдельные неравенства и перекосы, но устранить все невозможно. В этом была фундаментальная ошибка Маркса и советской политэкономии. Можно составить план отдельно взятого завода. Но нельзя составить план экономической деятельности всех акторов народного хозяйства, тем более такой громадной страны, как Советский Союз.

Объективность возникновения природной ренты и рентные отношения первичны. А отношения собственности вторичны и не могут рассматриваться в качестве главного инструмента воздействия на экономику, на формы её организации. Хотя в каких-то случаях и такое возможно, а иногда даже необходимо. Однако устойчивая трансформация отношений собственности вызывается не сменой собственников, как полагал Маркс (даже если речь идет о целых классах), — а только сменой характера рентных отношений, характера распределения ренты. Сначала меняется порядок распределения ренты, и только потом возникают соответствующие этому порядку формы собственности.

На примере СССР это хорошо было видно. Сколько ни пыталась власть «обобществить» производства, изымая их у частных, — общими они так и не стали. Межведомственные барьеры и местничество были первой преградой на пути обобществления производств. Это мешало государству наладить всеобщий учет и контроль, как того требовал В.И. Ленин. Из-за этого, в частности, не мог эффективно работать Госплан. Он и не работал, как от него хотели.

Пока сохранялась жесткая вертикаль власти (при Сталине) и экономика была сравнительно небольшой, производственные нормы и тарифы, устанавливаемые Госпланом (Совнаркомом), не позволяли предприятиям резко снижать производительность труда, что в отсутствие конкуренции было неизбежно. Но с ослаблением контроля эффективность производств падала. Главной причиной тому была низкая мотивация работников. Её пытались поднять искусственно, проводя «социалистические соревнования» (суррогат конкуренции), однако проблемы это не решало. Дело усугублял хронический дефицит рабочей силы,

порождаемый целым рядом причин:

- создание новых предприятий (в отсутствие конкуренции) не влекло за собой закрытие старых, в результате чего возникал избыточный спрос на рабочую силу;

- единые тарифы, оклады и социальные гарантии (по специальностям и социальным группам) не способствовали повышению качества труда;

- дегуманизация труда, утрата высоких смыслов и целей, разочарование в «социалистических» и «коммунистических» идеалах сводили интересы людей к получению материальных благ и тем развращали их, создавая культ потребления;

- наличие хронического товарного дефицита плодило социальных паразитов (спекулянтов, туенядцев, криминал).

Многие «несознательные» советские граждане, отбывая на рабочих местах трудовую повинность, занимались своими личными делами за государственный счет. Это была скрытая безработица, благосклонно воспринимаемая населением. Там, где рабочий регламент позволял (при простой повременной оплате труда), она носила массовый характер.

Если бы доходы предприятий справедливо распределялись (по труду) и не превращались в узаконенную чиновничью (административную)⁸ ренту (в их премии, льготы и привилегии) и если бы рядовые работники могли легко и оперативно менять место работы (постоянное место жительства), тогда проблема производительности труда, может быть, стояла бы не так остро. Но тогда бы ломалась работа Госплана и он бы не обеспечивал распределение материальных и трудовых ресурсов должным образом – качественно и в срок.

Хотя дело даже не в этом.

Плановая экономика, как уже отмечалось, исключала конкуренцию. Все предприятия были уникальны и «лишних», как в рыночной экономике, не было. Это расхолаживало руководящий состав предприятий, мешало обновлению производств и порождало многоукладность.

В советской экономике сосуществовали и легко уживались производства и технологии разных поколений, старых и новых. Из-за низкой мотивации труда работников низким оставалось качество товаров и был скудным ассортимент. Объемы выпуска росли, а спрос на некачественные товары падал. Это была расплата за экстенсивный тип развития, свойственный плановой экономике.

Избавиться от старых производств было почти невозможно. Как правило,

это были крупные градообразующие предприятия, штат которых больше негде было трудоустроить. И предприятия не трогали. Фонды выделяли, зарплату платили. И с полученными деньгами все гонялись за дефицитом, которого становилось всё меньше и меньше, пока он совсем не пропадал с прилавков магазинов. Из рядового товара дефицит превращался в роскошь, в административную ренту, без остатка поглощаемую номенклатурой.

Для появления дефицита в СССР было две основные предпосылки. Одну мы уже разобрали – это хроническое отставание производства качественных товаров от роста покупательной способности населения. Второй предпосылкой были директивно устанавливаемые, фиксированные и явно заниженные товарные цены,⁹ позволяющие привилегированным слоям населения (чиновникам и работникам торговли) извлекать выгоду (административную и спекулятивную ренту¹⁰) из оборота дефицитных товаров.

Ренту можно было получить, спекулируя дефицитом на черном рынке, где цены государство не контролировало. В этом случае она приобретала форму спекулятивной ренты. А можно было получить её в чистом виде, как сугубо ценовую ренту. Для этого достаточно было оказаться в нужном месте (в магазине) в нужное время – когда в продажу «выбрасывали» дефицит. И тогда покупатель становился обладателем дешевого и нужного ему товара, не прибегая к услугам посредников и спекулянтов.

Разница в цене «черного» и «белого» рынков была той самой ценовой рентой, которая в данном случае выступала в виде сэкономленных покупателем денег. Дешевый дефицитный товар, как и всякий дешевый товар, – это товар с ценовой рентой – он её носитель. Продав дефицит на черном рынке, можно было ценовую ренту превратить в спекулятивную, в деньги.

Спекулятивная рента в СССР многим людям служила вторым, а иногда и главным источником доходов. Достаточно было иметь постоянный доступ к дефицитам и можно было не работать.

Дефицит пагубно влиял на результаты распределения благ в обществе. Он способствовал росту имущественного неравенства людей, что прямо противоречило основополагающему принципу социального равенства, закрепленному в Конституции СССР:

«Государство способствует усилению социальной однородности общества –

стиранию классовых различий, существенных различий между городом и деревней...» [8, Статья 19]

Борьба с этим вопиющим противоречием велась по-разному – не только силовыми методами, но и на ментальном уровне. По нормам «социалистической морали» доходы, содержащие административную или спекулятивную ренту, подпадали под определение «нетрудовых доходов» и всячески порицались.

Рента была явным признаком нарушения социалистического принципа распределения «по труду».¹¹ И хотя советская пропаганда вела неустанную борьбу с нетрудовыми доходами, они не только не изживались, но и росли «по мере развития социализма». Такое странное сочетание двух взаимоисключающих тенденций, наблюдавшихся на протяжении всей эпохи «развитого социализма» (последних 30 лет существования СССР), прямо указывало на то, что с советским «социализмом» творится что-то неладное. И виной тому была и рента, обойденная вниманием советской науки.

Легальные нетрудовые доходы чиновников являлись формой реализации административной ренты, а нелегальные доходы спекулянтов – ценовой. Чиновники получали блага прямо из фондов государства в натуральном и денежном выражении. А спекулянты – опосредованно, через куплю-продажу, в деньгах. При этом чиновники тоже могли выступать в роли спекулянтов, как и спекулянты – становиться чиновниками. В таких случаях происходил взаимообмен рентами (взаимопревращение рент).

Обмен рентами – такое же распространенное явление в экономике, как товарный обмен или товарно-денежный. Однако он почему-то наукой не рассматривается. Здесь явный пробел.

Нетрудовые доходы от спекуляции имели место на протяжении всей истории СССР. И хотя избавиться от них не удавалось, они никогда не достигали размеров и масштабов, сравнимых с доходами номенклатуры. Спекуляция была под запретом и каралась, а доходы номенклатуры – нет, хотя львиную долю в них занимала нетрудовая административная рента.

Почему же власть с этим мирилась?

Потому что административная рента в СССР была таким же ключевым, системообразующим рентным доходом, каким была земельная рента в Западной Европе при позднем феодализме. Для сравнения возьмем несколько выдержек из «Капитала» Маркса:

«...земельная рента здесь есть та форма, в которой земельная собственность экономически реализуется...» [1, т.25, ч.2, С.167]

«...доход земельного собственника является экономической реализацией его монополии...» [Там же, С.175]

«Какова бы ни была специфическая форма ренты, всем ее типам обще то обстоятельство, что присвоение ренты есть экономическая форма, в которой реализуется земельная собственность, и что земельная рента, в свою очередь, предполагает земельную собственность, собственность определенных индивидумов на определенные участки земли...» [Там же, С.183]

Теперь понятно, чем являлись льготы и привилегии советской номенклатуры? — Это была форма реализации собственности на средства производства. Это была «советская» форма собственности. Иными словами, собственность в СССР (на землю, фабрики и заводы) лишь номинально была народной (общественной или социалистической),¹² а фактически она была «номенклатурной», т.е. частной (государственно-корпоративной). Энгельс это подтверждает:

«Современное государство, какова бы ни была его форма, есть по самой своей сути капиталистическая машина, государство капиталистов, идеальный совокупный капиталист. Чем больше производительных сил возьмет оно в свою собственность, тем полнее будет его превращение в совокупного капиталиста и тем большее число граждан будет оно эксплуатировать. Рабочие останутся наемными рабочими, пролетариями. Капиталистические отношения не уничтожаются, а, наоборот, доводятся до крайности, до высшей точки.» [1, т.20, С.290]

Сегодня эта цитата Энгельса является весьма актуальной. Недр (на примере «Роснефти») национализированы государством, превращаясь в Акционерное общество. Т.е. Российская Федерация превращается в необъятное акционерное общество, владеющее землей, лесами и прочими природными ресурсами.

Наследие крепостного права, перешедшее в практику военного коммунизма, наложило отпечаток на всю историю «советского государства». Являясь частным институтом власти (институтом власти чиновников), государство по форме собственности, лежавшей в основе власти, оставалось по большей части феодальным, даже не капиталистическим. Поэтому и труд в СССР всегда оставался принудительным. Даже будучи наемным

(формально свободным), он по сути являлся крепостным.¹³ Виной тому были три обстоятельства, три нормы советского бытия:

- трудовая повинность (обязанность трудиться);
- паспортный режим (привязка к месту постоянной прописки);
- вынужденное «домашнее» творчество (новаторство как хобби).

Последняя норма была прямым следствием несовершенства советской модели организации общественного производства. Творческий труд на рабочем месте был уделом немногих. Немало изобретений рождалось и применялось не в народном хозяйстве, а в кустарных условиях домашних мастерских. До внедрения их в массовое производство дело обычно не доходило. Хотя само явление носило довольно массовый характер.

Советская плановая экономика, скованная жесткими ГОСТАми (стандартами), была консервативна в выборе технологий и невосприимчива к новациям, особенно к мелким, не требующим больших затрат, но требующим частой коррекции планов. Поскольку планы верстались «на самом верху», шансов внедрить новации, не предусмотренные пятилетним планом, не было никаких. В этом отношении частное капиталистическое производство выглядит предпочтительнее. Оно более восприимчиво к научно-техническому прогрессу.

Когда вторая, послевоенная, волна индустриализации в СССР стала спадать (к 1960 году), государственная монополия на средства производства стала мешать развитию экономики, точно так же, как веком раньше феодальная монополия на землю мешала развитию Западной Европы. В советской экономике наметилось снижение темпов роста. Реакцией на это стала «косыгинская» реформа 1965-1970 гг. Государство решило повысить самостоятельность предприятий и внедрить экономические методы управления народным хозяйством. Но принятыми полумерами добиться этого не удалось, и экономика стала погружаться в застой. Это была главная экономическая причина проигрыша СССР в конкурентной борьбе с Западом.

Мобилизационная экономика хороша на короткой дистанции, когда нужно совершить масштабную техническую революцию, внедрить новый технологический уклад. Тогда издержки форсированного перехода оправдываются. Но на длинной дистанции, на этапе эволюционного развития производств и мелкой

доводки технологий такая затратная модель не годится. Она быстро теряет первоначальный импульс. Из-за отсутствия конкуренции и внутренних стимулов развития у самих предприятий плановая (централизованная) экономика не может интенсивно развиваться. Осознание этого стало одной из причин негласного отказа некоторых руководителей СССР от дальнейшей реализации «социалистического проекта».

Выбор «капитализма» в качестве альтернативной модели развития был не случайным — просто ничего другого не оставалось. Однако и он не дал желаемого результата. Переход к нему путём повальной приватизации государственных предприятий едва не закончился полной потерей государственности на всём пространстве СССР. Лишь ценой больших усилий и рискованных политических маневров удалось остановить распад единого государства на полпути в небытие (на стадии размежевания входивших в его состав союзных республик), да и то не полностью. Внутри некоторых «независимых» новообразований до сих пор идут процессы деления по национальному признаку. Такова цена слепого применения либеральной идеи свободного рынка, навязанной западными монополиями в корыстных целях. Благо, власть в России опомнилась и запустила обратный процесс, ведущий к интеграции хозяйств с образованием крупных производственных конгломератов, способных хоть как-то противостоять иностранным конкурентам. В результате затянувшихся экономических реформ Россия как бы зависла в переходе от «советской» государственно-феодальной монополии к отраслевой-корпоративной, основанной на крупном частном капитале.

В таком неопределённом состоянии сегодня находятся многие страны ближнего и дальнего зарубежья. Их это, конечно, не устраивает прежде всего из-за долгого отсутствия экономического роста. И хотя многие еще надеются на перемены к лучшему, ситуация на мировом и внутренних рынках вряд ли изменится, потому что миром правят США, привыкшие решать свои проблемы за чужой счет. И проблемы немалые.

США рассматривают большинство стран ближнего и дальнего зарубежья, добывающие минеральное сырьё как свои «феодальные» колонии. Однако Российская Федерация стоит особняком в ряду добывающих стран. И хотя мы относимся к развивающимся странам, считать нас колонией нельзя. У нас установились осо-

бые рентные политико-экономические связи с США, из-за чего возникают многие разногласия.

В чем наша реальная российская специфика и почему мы не колония, а великая мировая держава, входящая в пятерку великих стран мира?

Прежде всего у нас особая структура собственности, особенно в отношении собственности на минеральное сырье. На запасы и ресурсы полезных ископаемых (ПИ), на добытые на-гора руды и ПИ, а также на продукцию обрабатывающих предприятий.

Кратко проследим этапность преобразования советской собственности в сегодняшнюю частную (скорее, квазичастную) собственность.

После чекового этапа приватизации, который завершился официально 1 июня 1994 г., и залоговых аукционов в 1995 г. проблемам разгосударствления уделялось очень мало внимания в новейшей российской истории. Ни шатко, ни валко происходил передел частной собственности, которая целенаправленно сосредотачивалась в руках очень узкого слоя населения. Было много разговоров о сокращении госсектора, его приватизации, но дальше разговоров дело, по большому счету, не доходило.

Имеются многочисленные прямо противоположные оценки итогов прошедшего 25-летнего периода приватизации, среди которых преобладают отрицательные оценки.

Подавляющее число граждан страны считают себя незаслуженно обделенными, смирились с существующим положением вещей, понимая, что первоначальное накопление капитала всегда являлось воровским, а присвоение общенародной советской собственности при переходе от социализма к капитализму является вдвойне - тройне воровским.

Наиболее объективная оценка итогов чековой (1992-1994гг.), залоговой (1995 г.) и первого этапа денежной приватизации (1996-2001 гг.) дана в масштабном исследовании Счетной палаты РФ, проведенном в 2003 г., которое кратко изложено в «Российской газете» от 17.02.2012 г.

В своей предвыборной статье «Нам нужна новая экономика» В.В. Путин заявил: «В обществе много говорят о том, что приватизация 90-х гг., включая залоговые аукционы, была нечестной. И я с этим полностью согласен. Но отъем собственности сейчас, как предлагают некоторые, привел бы просто к остановке экономики, параличу предприятий и

всплеску безработицы. Кроме того, многие нынешние собственники этих активов формально являются добросовестными приобретателями. Они не нарушали принятых тогда законов. Многие из них модернизируют предприятия, вводят новые рабочие места, являются эффективными собственниками. Поведение их в период кризиса 2009-2010 гг. показало, что существенно выросла и социальная ответственность бизнеса». [12]

В настоящее время начинается новый этап (новая волна) приватизации, которая, несомненно, должна учесть и интересы гражданского общества, и одновременно в определенной мере сгладить, а по возможности исправить слишком уж явные перекосы предыдущих этапов приватизации.

Об этом весьма отчетливо пишет в вышеупомянутой статье В.В. Путин: «Мы рассчитываем на активное участие российского капитала в приватизации и дальнейшем развитии высокотехнологичных активов. Одновременно надо искать покупателей среди глобальных инвесторов, которые готовы были бы не только вкладываться в научно- производственную базу, а принести свои связи, свое место на крупных международных рынках». [12]

Рассуждая о привлекаемом капитале, В.В. Путин констатирует: «... средства населения почти не работают на рынке капитала. Это означает, что население не получает своей доли дохода от экономического роста, от увеличения капитализации экономики. Нужны программы вовлечения в инвестиции средств населения - через пенсионные и доверительные фонды, фонды коллективного инвестирования. В странах с развитой рыночной экономикой это значительная часть национального капитала. ... Выше я уже говорил о наших планах приватизации ряда ключевых активов. Хочу при этом отметить, что приватизация носит не фискальный, а структурный характер. То есть мы продаем не только для того, чтобы получить дополнительные деньги в бюджет, а в первую очередь для того, чтобы повысить уровень конкуренции в экономике, расчистить поле для частной инициативы. Но продавать по дешевке, игнорируя конъюнктуру рынка, просто глупо. Ни один хозяин так не поступит». [12]

Выступая на пленарном заседании ежегодного Петербургского экономического форума 21 июня 2012 г. Президент Российской Федерации пригласил иностранных стратегических инвесторов к участию в будущей российской приватизации, заверив их, что Россия «будет пос-

ледовательно выходить из государственных активов, план приватизации одобрен и будет выполняться».

«Кроме того, новая волна приватизации не должна повторять ошибки приватизации 90-х годов, когда проводились сомнительные сделки с покупкой предприятий по заниженной стоимости «Новая приватизация должна быть принята обществом - подчеркнул В.В. Путин. Она должна быть честной, справедливой, открытой, в результате должен появиться честный покупатель по нормальной цене»» [13].

Новую волну приватизации следует рассматривать как многоцелевой и многоаспектный экономический процесс, связанный с бюджетной и с пенсионной системами, а также с развитием форм собственности, включая публичную собственность государства и его граждан.

Цели новой волны приватизации носят разновекторный характер:

- повышение эффективности реального сектора экономики;
- привлечение стратегических инвесторов;
- наполнение бюджета;
- структурная приватизация, включая изменение структуры приватизируемых предприятий;
- ограничение размера пакета акций у одного юридического или физического лица;
- увеличение уставного капитала путем допэмиссии акций;
- изменение дивидендной политики; до сих пор государство отказывалось от своей доли, а должно, наоборот, требовать увеличения дивидендов;
- замедление оттока капитала и стимулирование его притока.

Приватизация монополий и олигополий с сохранением в руках государства контрольного пакета (и даже золотой акции) принципиально ничего не изменяет и, кроме как фискальный эффект, ничего не несет.

Главным доминирующим остовом новой волны приватизации должно стать приобщение широких слоев населения к государственной собственности на природные ресурсы, участие народа, всех его слоев, в приватизации.

В.В. Путин в своей статье «Нам нужна новая экономика» отмечает: «в самом начале моего первого президентского срока мы столкнулись с настойчивыми попытками продать за рубеж ключевые активы. Сохранение в частных руках нескольких человек стратегических ресур-

сов страны в перспективе 5-10 лет означало, что контроль за нашей экономикой будет осуществляться извне». [12]

Сегодня социальная ситуация изменилась в лучшую сторону и В.В. Путин призывает «...испробовать новые формы – в частности, открывать накопительные пенсионные счета непосредственно в банках. Поддержка формирования длинных денег должна стать приоритетом на ближайшие 10-15 лет. Это долгий процесс, и не надо бояться, что он не даст немедленных эффектов. У нас есть главное условие его успешности: в России быстро растет средний класс, готовый вкладывать свои деньги в более качественное медицинское обслуживание, в лучшее жилье, в более высокие пенсии. Задача государства – чтобы его деньги не сгорели». [12]

Геологическая отрасль – ключевой элемент развития мировой экономики на протяжении всего двадцатого столетия и в наступившем двадцать первом веке. Результаты геологического изучения недр Земли оказали первостепенное влияние на глобальное разделение труда, формирование региональных особенностей мировой экономики, специализацию стран по видам производимой продукции минерально-сырьевого сектора.

Геологическая разведка, добыча и торговля минеральным сырьём формируют его мировую конъюнктуру. Стремление к глобальному равновесию между производством и потреблением минерального сырья позволяет сократить острые потребности населения Земли в тех или иных видах продукции минерально-сырьевого сектора. Здесь заложено диалектическое противоречие, заключающееся в том, что государства, преимущественно потребляющие минеральное сырьё, имеют существенную зависимость от государств – производителей сырья, и наоборот. Ещё одним противоречием является то, что результаты геологического изучения, с одной стороны, лежат в основе мирового прогресса, а с другой, могут рассматриваться как одна из причин глобального финансово-экономического кризиса.

Важнейшей целью развития геологической отрасли в настоящее время является удовлетворение мировых потребностей в минеральном сырье: пресная питьевая вода, энергоресурсы и др., что в конечном итоге напрямую влияет на уровень и качество жизни всего населения нашей планеты. Грамотное распределение и дальнейшее справедливое использование поступлений от освоения раз-

ванных минерально-сырьевых объектов определяют уровень и темпы социально-экономического развития всех без исключения стран мира, а также являются «индикаторами зрелости» как государственных органов управления, так и всего гражданского населения. Стратегическое направление – это создание организаций и союзов для координации деятельности и выработки общей минерально-сырьевой политики стран участников. Действующий пример такой организации – ОПЕК. Подобные структуры ОПЕК могут быть также созданы для координации геологической разведки и последующей добычи полезных ископаемых в крупных геологических структурах, пересекающих границы нескольких стран (Монголо-Охотский складчатый пояс) или экстерриториальных (Мировой океан, Антарктида, планеты Солнечной системы). Можно представить, что в будущем глобальном мире для геологической разведки не будет границ ни на континентах, ни в океанах, ни в космосе.

Сейчас платное налогообложение в российском недропользовании противоречит мировой практике и экономической науке.

Основным налогом является налог на добычу полезных ископаемых (НДПИ), который взимается со стоимости единицы добытого сырья в виде потонной (для нефти, газа и угля) или адвалорной (процентной) ставки для других полезных ископаемых. Эти ставки не зависят от конкретного участка недр, от конкретного месторождения, от геолого-технологических, социально-экономических и инфраструктурных условий добычи на конкретном месторождении. Это противоречит экономической теории горной ренты, представляющей, по образному выражению академика Д. Львова незаработанный доход, доход «от Бога!» [11, с.88]

В России отсутствует налог на добычу полезных ископаемых на конкретном месторождении, который принят в подавляющем числе добывающих стран мира.

Сегодня в связи с новой волной приватизации эту ошибку российского налогового законодательства надо исправить.

Для этого следует ввести рентный платёж на каждое эксплуатируемое месторождение, называемый в мировой практике «роялти», который похож на взимаемый в России земельный налог с каждого конкретного участка земли. Но для этого участка недр (месторождения), как

и земельные участки, должны иметь кадастровую стоимость и должны быть занесены в государственную казну и в государственный реестр недвижимости.

На то, что участки недр, являющиеся государственной собственностью, не учитываются в государственной казне, обращено внимание в письме Счётной палаты РФ №01-48/04-03 от 16 января 2009 г. Председателю Правительства РФ В.В. Путину, в котором, в частности, отмечается, что «имущество казны Российской Федерации составляет основу национального богатства и является одним из базовых ресурсов государственного регулирования экономики, в особенности в условиях мирового экономического кризиса и обусловленной им нестабильности мировой экономики и финансовых рынков... В отличие от существующей практики утверждения стратегий развития важнейших отраслей экономики на долгосрочный период, стратегия по формированию фонда резервных месторождений углеводородного сырья (фонд минерально-сырьевых ресурсов для будущих поколений) не разработана. В казне Российской Федерации находится только 3,1 процента общего объёма запасов нефти, что является недостаточным для обеспечения гарантий энергетической безопасности страны».

Вместо действующего налога на добычу полезных ископаемых (НДПИ) следует ввести «налог на минеральные ресурсы», соответствующий так называемой абсолютной ренте, представляющей собой право собственника (а им является государство!) на получение дохода от каждой единицы собственности. Это – аналог арендной платы при предоставлении собственности в пользование.

Рентные доходы, их разумное использование – основа социального развития государства, консолидации гражданского общества (примеры: ОАЭ, Оман, Кувейт, Норвегия и т.д.). Рентный доход всегда материализуется или в руках отдельных личностей, в т. ч. правителей государства, то ли в бюджете государства, то ли в офшорах (что стало заметно в конце XX века), а также в мировой теневой валютной экономике в глобальной политической системе. Инновации в геологии и добыче направлены на резкий рост производительности труда – речь идет почти о безлюдной технологии добычи, что в свою очередь влечёт увеличение горной ренты и все те позитивные и негативные последствия, связанные с ростом горной ренты.

Мировая горная рента разделила

страны, где «сырьевое проклятие» в действии и где наступило сырьевое благоденствие. «Сырьевое проклятие» нельзя рассматривать только для добывающих стран, оно не менее серьезно действует на потребляющие страны, что, в частности, сказывается в странах еврозоны, странах СНГ - Белоруссии, Украине. И в то же время четко выделилась зона сырьевого благоденствия: страны ОПЕК, Норвегия, Канада, Индонезия, Малайзия, Аляска и ряд других штатов США. Экспортно-ориентированная стратегия является основой развития и благополучия многих стран, добывающих сырье. Неправомерно такую стратегию называть сырьевой, экспортно-сырьевой и т. п. терминами, которые стали синонимами негативной экономики. Российская экономика с учетом модернизации условий недропользования вполне способна приобрести социально-направленный вектор своего развития за относительно короткий промежуток времени. В первую очередь за счет использования горной ренты в социальных целях.

При этом ее сырьевой сектор способен и должен обеспечить не только социальные аспекты (образование, медицинское обслуживание, пенсионное обеспечение и т.п.) жизни российского гражданского общества, но и создать надежную основу высокотехнологичного инновационного развития страны в будущем.

Социально-экономическая направленность новой волны приватизации может и должна стать народной объединительной идеей, неким искуплением от прежних ошибок. Но для этого надо обеспечить баланс государственных и социальных интересов.

Хорошим примером является увеличение более чем в два раза дивидендов в компании «Роснефть», которые получит государство и направит их в ОАО «Роснефтегаз» для покупки акций предприятий ТЭК (60 млрд. руб. вместо запланированных ранее 25,6 млрд. руб.).

Нынешнюю волну приватизации должна олицетворять ярко выраженная социальная функция в форме наделяния граждан России публичной ассоциированной собственностью.

Желательно, чтобы работники приватизируемых предприятий и миноритарии имели бы блокирующий пакет (25% плюс одна акция).

Новая волна приватизации уже сейчас вызывает значительный интерес во всех слоях общества. Ведется широкая дискуссия о формах, механизмах и сроках приватизации.

Однако на фоне начинающегося нового кризиса (баррель нефти стоит уже менее 40-50 долларов США) раздаются суждения о целесообразности замедления приватизации. Ряд политиков и экономистов считают, что надо подождать, пока закончится мировой финансово-экономический кризис.

Если суммировать все плюсы и минусы надвигающегося кризиса, то представляется, что сегодня необходимо, наоборот, ускорить процесс приватизации, привлечь деньги населения, расширить средний класс собственников. Как известно, сегодняшняя экономическая наука обосновывает необходимость ускоренного развития экономики именно в критические кризисные времена. А приватизация, как известно, способствует подъему реального экономического сектора.

Литература

1. Маркс К., Энгельс Ф. ПСС 2-е изд., в 50 т.
2. Вальрас Л. Элементы чистой политической экономии. — М.: Изограф, 2000. — 448 с.
3. Мэнкью Н.Г. Принципы экономикс. — СПб: Питер Ком, 1999, 784 с.
4. Хансен Э. Экономические циклы и национальный доход. — М.: Издательство Иностранной Литературы, 1959, 749 с.
5. Маршалл А. Принципы политической экономии. — М.: Прогресс. 1983. Т.1
6. Хейне П. Экономический образ мышления. — М.: Каталаксия, 1997, 704 с.
7. Как избежать ресурсного проклятия. / под ред. М. Хамфриса, Д. Сакса и Д. Стиглица; пер. с англ. Н. Автономовой, И. Фридмана под ред. Е. Добрушиной и А. Ю. Кнобеля. М.: Изд. Института Гайдара, 2011. — 464 с.
8. Конституция СССР 1977 г.
9. Управление мировой ликвидностью. [Электронный ресурс]: РоссияНавсегда.рф. URL: <http://rossiyanavsegda.ru/read/522/> (дата обращения: 14.09.2015)
10. Биров Э. Коррупция как инструмент западного неоколониализма. [Электронный ресурс]: URL: <http://centerforpoliticsanalysis.ru/position/read/id/korrupciya-kak-instrument-zapadnogo-neokolonializma> (дата обращения: 24.10.2015)
11. Львов Д. С. Вернуть народу ренту. — М.: Изд-во Эксмо, Изд-во Алгоритм, 2004. — 256 с., илл.
12. Путин В.В. Нам нужна новая экономика. // Газета «Ведомости» от 30.01.12 [Электронный ресурс]: http://www.vedomosti.ru/politics/articles/2012/01/30/o_nashih_ekonomicheskikh_zadachah

13. Обзорная статья выступлений на Петербургском экономическом форуме. Российская газета, 22.06.2012

Ссылки:

1 Все призывы к отказу от капитализма или действующего мирового порядка несут характер благих пожеланий и ничего конкретного в себе не несут. Даже самые, казалось бы, содержательные проекты, вроде «денег Гезелля», не устраняют главной причины кризисов — феодальных отношений между трудом и капиталом на производстве.

2К. Маркс: «...под классической политической экономией я понимаю всю политическую экономию, начиная с У. Петти, которая исследует внутренние зависимости буржуазных отношений производства.» [1, т.23, С. 91, сноска 32]

3 Далее: «В противоположность ей вульгарная политическая экономия толчется лишь в области внешних, кажущихся зависимостей, все снова и снова пережевывает материал, давно уже разработанный научной политической экономией, с целью дать приемлемое для буржуазии толкование, так сказать, наиболее грубых явлений экономической жизни и приспособить их к домашнему обиходу буржуа. В остальном она ограничивается тем, что педантски систематизирует застасованные и самодовольные представления буржуазных деятелей производства о их собственном мире как лучшем из миров и объявляет эти представления вечными истинами.» [Там же]

4 Издержки добычи нефти, например, на порядок ниже цены её реализации.

5 Транснациональные компании (корпорации).

6 «Вульгарная политическая экономия, которая «действительно так ничему и не научилась», здесь, как и везде, хватается за внешнюю видимость явления в противоположность закону явления. Она полагает, в противоположность Спинозе, что «невежество есть достаточное основание»» [1, т.23, С.317]

7 Маркс — о безрентных отношениях в «плановом» обществе:

«Если представить себе, что капиталистическая форма общества уничтожена и общество организовано как сознательная и планомерная ассоциация, то ... общество не стало бы приобретать этот земледельческий продукт в обмен на такое количество рабочего времени, которое в 2 1/2 раза превышает действительно содержащееся в этом продукте рабочее время; благодаря этому отпала бы

основа существования класса собственников земли. Это оказало бы совершенно такое же влияние, как удешевление продукта...» [1, т.25, ч.2, С.213]

8 Здесь применяется термин «рента» в принятом сегодня понимании получения чиновниками незаработанного дохода.

9 После окончания войны (1945 г.) в СССР началось восстановление разрушенной экономики. По сути, это была вторая волна индустриализации, подкрепленная новыми трофейными технологиями (первая волна длилась с 1929 по 1941 гг.). Прирост производства оказался такой, что правительству пришлось в течение шести лет (с 1947 по 1953 гг.) снижать цены на потребительские товары, дабы избежать их перепроизводства (затоваривания). Когда энергия второй волны иссякла и рост экономики стал замедляться (с 1955 г), снижение цен прекратилось, и началась борьба с их ростом. Из-за износа техники стали расти издержки. Из-за дефицита рабочей силы росли зарплаты (с опережением цен) и стали накапливаться денежные сбережения граждан. В результате на потребительском рынке возникло устойчивое превышение спроса над предложением. Так хронический дефицит стал «визитной карточкой» СССР.

10 Спекулятивную ренту не следует путать с природной рентой. Сегодня «спекулятивная» рента широко распространена в действующей экономике, в которой механизм «купи-продай» без изменения товара широко распространен.

11 «В соответствии с принципом социализма «От каждого – по способностям, каждому – по труду» государство осуществляет контроль за мерой труда и потребления.» [8, Статья 14]

12 «Вся власть в СССР принадлежит народу» [8, Статья 2]

«Земля, ее недра, воды, растительный и животный мир в их естественном состоянии являются неотъемлемым достоянием народов, проживающих на данной территории, находятся в ведении Советов народных депутатов и предос-

тавляются для использования гражданам, предприятиям, учреждениям и организациям.» [8, Статья 10]

Кстати, лишенная экономического смысла формулировка «являются...достоянием народов, проживающих на данной территории, перекочевала в действующую Конституцию Российской Федерации (Статья 9).

13 «Источником роста, общественного богатства, благосостояния народа и каждого советского человека является свободный от эксплуатации труд советских людей» [8, Статья 14]

Role of a mountain rent in domestic and foreign policy of the states

Volkov I.V.

Diplomatic academy MFA of Russia
The subject matter of the article is to outline the significance of the rent in states' internal and foreign economic policy. A particular attention is paid to the impact of the rent on the economy of the former USSR and today's Russia, the role of the monopoly rent, natural rent (mostly mining rent) and the price rent.

The article states that the negative role of the monopoly rent causes economic adverse effect to the suppliers of these rent. The mining rent arises in different mining areas (land, mineral resources, forest lands, etc.). It is stated that in Russia the mining rent essentially occurs in the subsoil use, which is collected by special purpose taxes: Mineral Extraction Tax (MET) and export custom duties. The article stipulates that today the main kind of rent is the price rent, as well as, that all forms and types of the rents are caused by the comparative prices of their sources and as a result this brings to a difference of this prices, which comes to the market like a differentiation of the prices of the similar goods. The most ordinary and a mass phenomenon in the economy still remains without the attention of specialists in the economics sphere. Even the classical political economy did not notice that. The article also shows the effect of this factor on the economy and the policy of the foreign states and Russia. The article argues that the economy efficiency in general is determined by the situation of the

mentioned rents relations established in the society. In case the society (science) do not pay a serious attention to this fact, the monopoly rent as the simplest and the crudest form can be established, which always causes crises.

Key words: monopoly rents, natural, including mining rent, price rent, the economic and domestic policy of foreign states, the USSR and Russia, caused by the above types of rent.

References

1. Marx K., Engels F. PSS 2nd prod., in 50 t.
2. Valras L. Elements of net political economy. – M.: Isocolumns, 2000. – 448 pages.
3. Мэнкью N. G. Principles экономикс. – СПб: Peter Сфме, 1999, 784 with.
4. Hansen E. Economic cycles and national income. – M.: Publishing house of Foreign Literature, 1959, 749 with.
5. Marshall A. Principles of political economy. – M.: Progress. 1983. Т.1, 415 pages.
6. Heine P. Economic mentality. – M.: Katalaksiya, 1997, 704 with.
7. How to avoid a resource damnation. / under the editorship of M. Hamfris, D. Saks and D. Stiglitz; the lane from English N. Avtonomova, I. Friedman under the editorship of E. Dobrushina and A. Ue. Knoebel. M.: Prod. Gaidar's institute, 2011. – 464 pages.
8. Constitution of the USSR 1977.
9. Management of world liquidity. [Electronic resource]: РоссияНавсегда.рф. URL: <http://rossiyanavsegda.ru/read/522/> (date of the address: 14.09.2015)
10. Birov E. Corruption as tool of the western neo-colonialism. [Electronic resource]: URL: <http://centerforpoliticsanalysis.ru/position/read/id/korrupciya-kak-instrument-zapadnogo-neokolonializma> (date of the address: 24.10.2015)
11. Lviv D. S. Vernut to the people rent. – M.: Eksmo's publishing house, Algorithm Publishing house, 2004. – 256 pages, silt.
12. Putin V. V. We need new economy.// Vedomosti newspaper of 30.01.12 [Electronic resource]: http://www.vedomosti.ru/politics/articles/2012/01/30/o_nashih_ekonomicheskikh_zadachah
13. The review article of performances at the St. Petersburg Economic Forum. Russian newspaper, 22.06.2012

Современное развитие Российского Северо–Востока и его интеграция в мировую экономику

Ларионов Айсен Афанасьевич

Аспирант, кафедра международных экономических отношений, Северо-Восточный федеральный университет им. М.К. Аммосова, AisenLarionovAfan@mail.ru

В современном мире уровень социально-экономического развития страны напрямую зависит от инновационного уровня страны, от её наукоемких и информационных технологий, эффективном и совершенном использовании всех факторов производства. Северо-Восток в данном контексте представляет большой интерес для инновационного развития на фоне спада экономики и истощения полезных ископаемых. Для наибольшей эффективности необходимо сконцентрироваться на прогнозировании как инструмента государственного регулирования социально-экономического развития и следует уделять пристальное внимание анализу экономических тенденций и разработке мер по их прогнозированию. Для эффективного развития также необходимо научное обоснование теоретических и методологических основ стратегий и путей комплексного социально-экономического развития регионов Северо-Востока России. Интеграция экономики региона является сложнейшей задачей, но учитывая современное состояние мировой экономики, Северо-Восток имеет возможность стать эффективным и рациональным примером развития всех отраслей в данном регионе. Ключевые слова: Северо-Восток, прогноз, интеграция, мировая экономика, реформирование, государственное регулирование, стратегическое, полезные ископаемые, ресурсы, топливно-энергетическая система.

Открытие и присоединение огромной территории Северо-Восточной Азии от бассейна р. Енисей до морей Северного Ледовитого и Тихого океанов началось с 20-х годов и завершилось в 50-х годах 17 в. Экономика Северо-Востока России традиционно развивалась при поддержке государства. Инфраструктурные проекты и добыча полезных ископаемых в подавляющем большинстве производилось по инициативе государства, т.к. тяжелые климатические условия и отсутствие всесезонных транспортных путей, частная инициатива не позволяет добиться результатов, хотя первые экспедиции производились и на средства купцов и промышленников.

В 20 веке Советским правительством был утвержден государственный план индустриализации. Получили развитие все основные отрасли народного хозяйства, в течение всего периода освоения районов Северо-Востока. Особую роль приобретает горнодобывающая промышленность в частности золото и уголь. Однако для её проведения требовались значительные ресурсы, в том числе и золото. Золото как валютный металл позволял проводить значительные вложения и закупки необходимого оборудования. Также требовалось большое количество цветных металлов являющихся стратегическим сырьем для военного и промышленного производства. Происхождение Северо-Восточного экономического региона обусловлено стратегическими потребностями государства, также сосредоточение на её территории огромных богатств. Потребности развивавшейся золотодобычи и горнодобывающей промышленности в целом предопределили складывание производственной, а во многом и социальной инфраструктуры региона, обусловили быстрые темпы его заселения. В XX в. Северо-Восток стал достаточно развитым в экономическом плане районом. [1, с.6]

Из отрицательных явлений это периферийно расположенная территория, необходимость создания промышленной и социальной инфраструктуры, которая предопределило специфику государственного управления и обусловило особенности социально-экономического развития. В условиях Севера стали характерными сугубо выборочное освоение минерально-сырьевых ресурсов, очаговое размещение горных предприятий и постепенное их превращение в горнопромышленные узлы и комплексы.

К региональным особенностям добычи полезных ископаемых можно отнести:

1. Трудные климатические условия, которые увеличивают себестоимость добычи, и увеличивает износ оборудования.
 2. Погодные условия позволяют производить добычу только в летний сезон, что в свою очередь увеличивает численность персонала.
 3. Многолетняя «вечная мерзлота» которая затрудняет добычу.
 4. Труднопроходимая местность и неразвитая транспортная сеть.
 5. Ограниченность трудовой и квалифицированной рабочей силы.
- Все эти факторы увеличивают затраты на добычу и уменьшают экономическую эффективность.

Золотодобыча и её эффективное развитие может служить основой для развития других отраслей народного хозяйства, строительства, транспорта, энергетики и сельского хозяйства. Якутия, Магаданская область и Чукотка вместе превратились в ведущий регион страны по добыче золота и олова, а Якутия – в общесоюзный центр по добыче алмазов, сурьмы и слюды-флогопита. Золото в естественных условиях не залегает на поверхности земли. Для добычи золота необходимо снять верхнюю часть грунта – так называемых «торфов». Толщина которых, может колебаться от нескольких сантиметров до нескольких метров. Для добычи также важно и среднее содержание золота в одном кубическом метре породы. Здесь вечная мерзлота Чукотки и Колымы делают добычу чрезвычайно трудной, а в Якутии и Алдане промерзание грунта не такое глубокое. Оттаивание грунта происходит во время летнего сезона, которое

ограничено стабильно плюсовыми температурами на данных климатических условиях. Вскрытие, добыча и транспортировка породы до места помывки является самой трудной из всех работ и является «основными работами».

С 1932-1933 «Дальстрой» являвшийся государственным трестом по дорожному и промышленному строительству в районе Верхней Колымы осуществивший в 1930–1950-х годах освоение Северо-Востока СССР начал плановую добычу золота, улучшилось снабжение старателей, строилась транспортная магистраль – Колымская трасса. Минерально-сырьевая база представлена 834 месторождением, в том числе 770 россыпными, содержащими 40,0 % балансовых запасов категории С1+С2, 60 коренными золоторудными – 73 % балансовых запасов и 2 комплексными, в которых золото является попутным компонентом. [5] План на развитие золотодобычи есть в государственной программе развития до 2025 г. Для успешной реализации национальной стратегии требуется углубленное и многоплановое прогнозирование и реализация перспективных сценариев и вариантов развития золотодобывающей отрасли экономики с учетом рыночной экономики и современной экономической ситуации. Сейчас золото на территории Северо-Востока России распределено неравномерно, на первом месте Магадан, на территории Магаданской области 20% всех изведенных запасов золота.

На территории Республики Саха выявлено 13 золотоносных районов преимущественно расположенных в бассейнах рек Индигирка, Яна и Алдан.

Однако следует уточнить, что не все золотодобывающие предприятия имеют возможности для проведения детальной геологической разведки. По данным Министерства промышленности на территории РС(Я) в обороте находится 248 лицензий на добычу золота, из которых добывается в 92, разведываются 37, а ликвидируются 31, добыча не производится в 88 месторождениях.

Основными золотодобывающими субъектами в РС(Я) являются: Алданский, Оймяконский, Усть-Майский и Нерюнгринский районы где добывается 95% всего золота в республике. Однако Нерюнгринский район нельзя полностью отнести к золотодобывающему региону, т.к. основной деятельностью данного региона является экспортно-ориентированная угольная промышленность. В Нерюнгринском муниципальном районе ведущее место в промышленном производстве

занимает добыча угля – 87,1% республиканской добычи. Условия угледобычи, особенности транспортных коммуникаций и характер потребителей позволяют условно разделить все предприятия республики на две группы – северную и южную. [6, с. 15]

Наиболее важную роль в развитии экономики региона играет транспортная инфраструктура. Вся экономика зависит от транспорта. В северных и северо-восточных регионах используется авиационный и дорожный транспорт. Речные перевозки осуществляются только в летний сезон ввиду особых климатических условий. Южная часть региона в транспортной сфере наиболее развита, благодаря наличию железной дороги.

Основу экономики территории Камчатского края составляет рыбная промышленность. Рыбное хозяйство составляет 20 % водных биологических ресурсов России и выпускает 16 % товарной пищевой рыбной продукции страны. В настоящее время рыбная промышленность, дающая более половины валового дохода, находится в состоянии острого кризиса.

Современное состояние камчатской рыбной промышленности и лососевого хозяйства состоит из-за неправильного подхода к ловле рыбы, а также техническая отсталость береговых предприятий отрасли, так и особенностями российской экономики не позволяющими провести масштабную модернизацию.

Также Камчатка – одна из крупнейших провинций богатых никелем, занимающая 4-е место в мире.

Прогнозные ресурсы суши Камчатского полуострова по углеводородному потенциалу оцениваются в 150 млн. тонн нефти и около 800 млрд. кубометров газа. На проведение работ планируется потратить более 9 млн. рублей, а сама оценка должна завершиться до 31 декабря 2016 года. Проводятся работы по уточнению геологического строения, оценке углеводородного потенциала перспективных объектов поисков нефти и газа в Тюшевском прогибе Восточной Камчатки. В стадии строительства находится газопровод до г. Петропавловска-Камчатского протяженностью 387 км.

Край обеспечен всеми видами строительных материалов, за исключением сырья для производства цемента. Для производства строительных материалов на территории Камчатского края разведано более 50 месторождений. Что дает широкие возможности в расширении развитой инфраструктуры в дальнюю перспективу.

В крае реализуется комплекс инвестиционных проектов, направленных на социально-экономическое развитие Камчатки, развитие межрегионального и международного сотрудничества. В числе проектов – Строительство Толмачёвской ГЭС-4 (мощность – 10 МВт и выработкой 40 млн кВт.ч.) включено в проект программы развития гидроэнергетики России до 2020. [4]

Магаданская область развита в области добычи полезных ископаемых (31,9 % в 2004 году и 31,7 % в 2005), за ней следует производство и распределение электроэнергии, газа и воды (12,2 % и 10,6 %), транспорт и связь (7,8 % и 10,6 %) и торговля и розничные платные услуги (7,8 % и 9,5 %). Отрасль специализации обрабатывающей промышленности – аффинаж драгоценных металлов. Однако в январе 2008, 58 % оборота предприятий обрабатывающей промышленности Колымы приходится на производство пищевых продуктов, напитков.

Таким образом, основные отрасли промышленности: горнодобывающая (добыча золота, серебра и второстепенно – олова, вольфрама, угля) и рыбная промышленность. Горнодобывающая промышленность почти полностью сконцентрирована в Сусуманском и Омсукчанском районах, а рыболовство – в городе Магадане. На территории области действуют Аркагалинская ГРЭС, Колымская ГЭС, строится Усть-Среднеканская ГЭС. Важно отметить, что помимо указанных крупных отраслей хозяйства, на Колыме имеются и малые предприятия, занимающиеся почти всеми видами деятельности.

Всего на программу «Развитие сельского хозяйства Магаданской области на 2014-2020 годы» в текущем году запланировали более 360 млн рублей. «За первые полгода на помощь колымским фермерам и крестьянско-фермерским хозяйствам направили более 163,5 млн рублей. Из них более 131 млн рублей поступили их казны Колымы, остальное – из федерального бюджета», уточила и. о. министра финансов Магаданской области Диана Самандас. [3]

Благодаря господдержке в январе – июне колымские животноводы поставили на рынки и в магазины региона 2,9 тыс. т молока. Этот показатель превышает прошлогодний почти на один процент. Более значительный рост отметили в сфере производства мяса скота и птицы – более 370 т получили колымские покупатели. На 13,6 % больше, чем в январе – июне 2015 года.

Сельское хозяйство Чукотского автономного округа — важнейшая отрасль экономики Чукотского автономного округа. Объем производства в сельском хозяйстве Чукотского автономного округа в 2012 году составил 724 млн рублей (\$23,5 млн). Производство на душу населения — 14,3 тыс. рублей (61,2 % от аналогичного показателя по России).

Структура сельского хозяйства региона (по объёму выпуска в 2012 году): растениеводство — 3,18 %, животноводство — 96,8 %.

Основу экономики округа составляет горнодобывающая промышленность. В 2014 году недропользователи Чукотского АО увеличили добычу золота до 32,0 т, что на 29,8 % больше, чем в 2013 году. Добыча серебра — снизилась на 16,3 % до 138,45 тонны. Рудного золота добыто 29,7 тонны, россыпного 2,3 тонны. [4]

Основной государственной политикой России в перспективу развития Северо-Востока должно стать создание необходимых правовых и экономических условий благоприятствующих самостоятельному развитию региона и её всемерной поддержки, переходу из дотационного к бездотационному уровню. В сфере добывающей горной промышленности необходим реформирование и введение государственного контроля за изъятием сырья и топливно-энергетического комплекса. Северо-Восток богат не только полезными ископаемыми но и биологическими ресурсами, регион может стать крупнейшим поставщиком морепродуктов в страны Азии так как в среднем житель Японии потребляет 168 кг рыбы ежегодно, что является наивысшим показателем среди стран мира житель Кореи 68 кг рыбы, а Китайский житель 31.9 кг в год.

Основным конкурентным преимуществом восточных и северных территорий

является их природно-ресурсный потенциал. Именно освоение природных ресурсов привлекает потенциальных инвесторов, и именно природные ресурсы могут стать залогом динамичного развития экономики такого северо-восточного региона. Поэтому реализация крупных инвестиционных проектов, основанных на использовании богатого сырьевого потенциала восточных и северных регионов страны — наиболее очевидный элемент развития указанных регионов. [2, с. 221]

Литература

1. Зеляк Виталий Григорьевич Пять металлов Дальстроя: История горнодобывающей промышленности Северо-Востока в 30-х — 50-х гг. XX в. МАГАДАН — 2004 298 с.

2. Организационно-экономические механизмы обеспечения электроэнергетической безопасности Республики Саха (Якутия) Якутск. Изд. Дом СВФУ 2015 г. 318 с.

3. Сайт www.49gov.ru - Официальный сайт администрации Магаданской области.

4. Сайт Министерства природных ресурсов и экологии Российской Федерации www.mnr.gov.ru

5. Сайт Министерства промышленности РС(Я) <http://old.sakha.gov.ru>

6. Топливо-энергетический баланс Республики Саха (Якутия) 1 и 2 часть Министерство экономического развития Республики Саха (Якутия), Якутск, Сайдам, 2006 г. 280 с.

Modern development of Russian North-East region, and integration into the world economy

Larionov A.A.

Northeast federal university of M. K. Ammosov

In nowadays the level of socio-economic development of the country depends on the level of country

innovation, from its high-tech and information technologies, efficient and perfect use of all factors of production. North-East in this context had a big interest for innovation against the background of economic recession and the depletion of natural resources. To be most effective it is necessary to focus on the prediction as a tool of state regulation of social and economic development, and should be paid close attention to the analysis of economic trends and the development of their forecasting measures. For effective development also need scientific substantiation of theoretical and methodological foundations of complex strategies and ways of socio-economic development of the North-East regions of Russia. The integration of the region's economy is a difficult task, but given the current state of the world economy, the North East region has the opportunity to become an example of effective and efficient development of all sectors in the region.

Keywords: North East, outlook integration, world economy, reformation, government regulation, strategic, minerals, resources, fuel and energy system.

References

1. Zelyak Vitaly Grigoryevich Five metals of Dalstroy: History of the mining industry of the Northeast in the 30th — the 50th of the 20th century MAGADAN — 2004 298 pages.

2. Organizational and economic mechanisms of ensuring electrical power safety of the Republic of Sakha (Yakutia) Yakutsk. Prod. House of SVFU of 2015 of 318 pages.

3. Website www.49gov.ru - Official site of administration of the Magadan region.

4. Website of the Ministry of Natural Resources and Environmental Protection of the Russian Federation www.mnr.gov.ru

5. RS(Ya) <http://old.sakha.gov.ru> Industry ministry website

6. Fuel and energy balance of the Republic of Sakha (Yakutia) 1 and 2 part Ministry of Economic Development of the Republic of Sakha (Yakutia), Yakutsk, to Pollacks, 2006 of 280 pages.

Перспективные направления развития сельского хозяйства в Согдийской области

Гуфранов Додахон Нажмидинович старший преподаватель кафедры экономической географии и демография, Худжандский государственный Университет имени академика Б. Гафурова, Dgufranov@mail.ru

Анализируются площадные показатели, на базе характеристики устройства поверхности и природных пределов, целом в масштабе Согдийской области и в рамках его субъектов экономики определены зоны расширения отдельных угодья. Указаны природные условия Согдийской области, налагающие свой отпечаток на размер и структуру сельскохозяйственных угодий, а также возрастания производства некоторых видов продукции животноводства.

Дана сравнительная характеристика по основным видам сельхозпродукции, показано их различие, выявлены пределы специализации населения и приоритетные направления по области и его субъектам экономики. Прилагаются таблицы размещения основных видов продукции сельского хозяйства по районам. Конечная цель сельскохозяйственного производства ориентирована на удовлетворение потребности населения в продовольственных товарах, а перерабатывающих промышленных предприятий – в сырье. Объем производства сельскохозяйственной продукции на душу населения приведен в таблицах. Отдаленной перспективе стоят большие задачи по развитию и размещению производительных сил в сельском хозяйстве области.

Ключевые слова: Обеспеченность, угодья, продуктивность, землепользование, горные районы, рыночной экономики, посевные площади, объем продукции, рыночная экономика, ВВП.

Равнинный характер Ферганской части области и наличие больших территорий, занятых горами, осыпями, камнями, ледниками и т.п., ограничивают размеры земельных ресурсов для сельскохозяйственного производства и вносят свои особенности в структуру размещения и специализацию отрасли. В Согдийской области в 2015 г. на одного жителя приходилось 0,31 га площади сельхозугодий и 0,09 га пашни, по сравнению соответственно, 0,43 и 0,08 га в среднем по Республике Таджикистан. То есть, имея более низкую с республикой обеспеченность населения сельскохозяйственными угодьями, по обеспеченности пашней Согдийская область превышает средние показатели по стране на 16,9%. В структуре сельскохозяйственных угодий области 71,5% занимают малопродуктивные пастбища, 6,7% - многолетние насаждения, лишь 0,1% - сенокосы и 21,0% - пашни.

Малоземелье и низкая продуктивность земли горных районов области не могут обеспечить интенсивное развитие сельского хозяйства, достаточное производство сельхозпродукции для удовлетворения внутриобластной потребности и межрегионального обмена. Природные условия Согдийской области, налагающие свой отпечаток на размер и структуру сельскохозяйственных угодий, диктуют также условия развития и размещения отраслей сельского хозяйства. Наличие подавляющей части в структуре земельных ресурсов пастбищ предопределяет возможность и необходимость развития здесь стойлового содержания отраслей животноводства - овцеводства, козоводства (ангорских пород) и скотоводства. В Ферганской части долины области, несмотря на относительно скудность земельных ресурсов под пашни и многолетние насаждения, природно-климатические условия способствуют развитию преимущественно отраслей полеводства и садоводства.

В условиях Согдийской области крупными районами по размещению сельскохозяйственных угодий являются Айнинский, Пенджикентский, Горномастчинский районы Зеравшанской долины. В этих районах сконцентрирована основная часть пастбищных угодий и многолетних насаждений. По размерам пастбищ особенно выделяется Айнинский район, который не имеет себе аналогов в других районах области. Его территория используется для пастбищ крупного рогатого скота, овец и коз даже из отдаленных районов самой области. При этом сочными альпийскими и субальпийскими лугами отличаются знаменитые летние пастбища Ягнабской зоны, на которых пасётся скот в течение 6-7 месяцев в году. Сравнительно высоким уровнем развития многолетних насаждений (сады, виноградники) представлен Пенджикентский район и частично Айнинский и Горномастчинский районы, отличающиеся более благоприятными предгорными и горными климатическими условиями.

Направления использования земель по территории Согдийской области меняются в зависимости от изменения рельефа, климата и высотной поясности, что и определяет различие Ферганской части долины и Зеравшанской горной зоны области по условиям размещения сельскохозяйственного производства. Сухой континентальный климат районов Согдийской области, как и в прочем всей республики, диктует необходимость и целесообразность орошаемого земледелия. Доля орошаемых посевов превышает 95%, их площадь с 264,2 тыс. га в 1991 г. увеличилась до 286,4 тыс. га в 2015 г. или на 8,4%, что в условиях малоземелья является положительным фактором. Лишь в некоторых районах области некоторая часть посевов зерновых и кормовых культур размещены на обеспеченной осадками богаре.

После перехода к рыночной экономике, в 1991-е годы в Согдийской области, как и во всей республике, была проведена реформа сельскохозяйственного производства, заключающаяся в расформировании крупных сельскохозяйственных предприятий (колхозов, совхозов и межхозов) и передаче земли и скота непосредственно дежканам в аренду на долгосрочное пользование. В результате образовались дежканские и фермерские хозяйства, непосредственно работающие на земле и заинтересованные в ре-

зультатах личного труда. Число колхозов с 119 в 1992г. сократилось до 1 в 2015г., а 90 совхозов полностью ликвидированы. В 2015г. на их базе уже формировались 54166 дехканских хозяйств и 875 прочих сельскохозяйственных предприятий.¹

Передача земель непосредственно дехканам (крестьянам) в аренду на долгосрочное пользование с правом на наследство, позволило заинтересовать их в труде, не только остановить спад производства в отрасли, но и нарастить объёмы продукции в растениеводстве и животноводстве. Валовый сбор зерновых культур за 1991-2015 гг. по области увеличился в более чем в 2,8 раза, картофеля - в 15,5 раза, овощей -3,3 раза, продовольственной бахчи -9,7 раза, плодов и ягод - в 1,1 раза.² Резкое увеличение продукции растениеводства объясняется расширением посевных площадей под указанными культурами и роста урожайности их. Например, посевные площади под зерновые культуры с 95,6 тыс. га в 1991г. увеличились до 132,4 тыс. га в 2015г., под картофель, соответственно с 1,7 тыс. га до 13,9 тыс. га, овощей - с 5,7 до 14,5 тыс. га, бахчи- с 1,9 до 7,3 тыс. га.¹

Расширение посевных площадей под продовольственные культуры происходило за счёт освоения новых земель и сокращения их под посевы технических культур - хлопчатника, табака, что привело к резкому сокращению их производства в области. Посевные площади под хлопчатник с 86,2 тыс. га в 1991г. сократилось до 65,5 тыс. га в 2011г., а валовый сбор хлопка-сырца уменьшился, соответственно с 184,2 тыс. т до 117,5 тыс. т. Изменение в структуре производства растениеводческой продукции было продиктовано решением продовольственной проблемы в стране, падением мировых цен на хлопок-волокна, что сделало его выращивание не эффективным.

В Согдийской области за 1991-2015гг. возросло также производство некоторых видов продукции животноводства. Например, производство молока увеличилось на 32,0 %, настриг шерсти - на 70,4 %, а производство мяса увеличилось на 7,0%, а яиц уменьшилось на 22,6%, величие производства мяса в области происходил за счет увеличения поголовья крупного рогатого скота за рассматриваемый период на 67,7%, в том числе коров- в 2,2 раза, а овец и коз на 28,7%. На небольшой рост производства мяса в области сказалось влияние сведения на нет поголовья свиней в области с 44,7 тыс. голов на конец 1991г. до около

500 голов в 2015г., которые полностью сбывались на мясо.³

В советские годы в сельскохозяйственном разделении труда республики Согдийской область участвовала, как производитель хлопка-сырца, табака, коконов шелкопряда, зерна, винограда, молока, яиц и сухофруктов. Производство других видов сельхозпродукции имело лишь внутривластное значение, и далеко не удовлетворяло потребности местного населения. Так доля области в общем объёме производства зерновых и зернобобовых культур в республике в 1991 г. Составила – 3,6% продовольственной бахчи – 8,2%, картофеля- 11,9%, - овощей -21,1%, при 30,5% населения страны.

С переходом на рыночную экономику, приобретением национальной независимости и распада единого экономического пространства Союза, отпала необходимость государственного заказа на хлопок- сырец, табак, коконов, их посев в области был сокращен, особенно табака. Главный, основной упор сделан на наращивание производства продовольственных культур - зерновых, картофеля, как это имеет место в целом по стране, о чём свидетельствуют.

Для анализа современного состояния сельскохозяйственного производства Согдийской области в годы перехода на рыночную экономику за основу взяты 2000-2015гг., поскольку фактически с 2000 года начинается рост экономики во всех регионах Республики Таджикистан и сопоставление, достигнутые результаты будут наиболее реальными. Как показывают данные таблицы 1, в целом по стране за 2000-2015гг. достигнуты стабильно высокие результаты в производстве сельскохозяйственной продукции продовольственного направления. Сократилось лишь производство хлопка-сырца.

В Согдийской области достижения в сельском хозяйстве несколько скромны, а по некоторой продукции область потеряла свою позицию. За указанные годы в области значительно увеличилось производство зерна – в 2,5 раза, особенно картофеля – в 3,4 раза, продовольственной бахчи - 4,1 раза, яиц -3,1 раза и др. Вместе с тем, как уже отметили провалено производство хлопка – сырца - на 28,8 %, винограда – на 17,2 %, плодов и ягод -10,8 %. Немного увеличилось за 2000-2010гг. производство животноводческой продукции – мясо - в 1,5 раза и молока - в 1,2 раза. На современном этапе, судя по долевого соотношению Согдийской области в численности населения и про-

изводстве отдельных видов сельскохозяйственных продуктов в общем итоге республики, можно считать основными направлениями специализации сельского хозяйства являются производства хлопка-сырца (при сокращении его производства в самой республике), картофеля, плодов и ягод, винограда и молока. За исключением четырех наименований продукции-зерновые, картофель, продовольственной бахчи и настриг шерсти, по всей остальной сельскохозяйственной продукции, Согдийская область сдала свою позицию к 2015г. по отношению в итог республики за 2000г.

Особенно это существенно по продукциям животноводческого направления-по мясу-13,8 процентных пунктов, молоку – на 29,8 и по яйцам - на 36,7 % пунктов. За годы национальной независимости и переходу на рыночные отношения происходили определённые изменения в размещении производства сельхозпродукции и специализации районов Согдийской области. Хотя выращивание хлопка-сырца размещено на землях 11 административных районов области, однако основными районами специализации по его производству являются семь, среди которых особенно выделяется Матчинский район, на долю которого приходится 21,6% всего хлопка-сырца области. На вторых позициях твердо находится Зафарabadский район-16,7%, на третьих Б. Гафуровский – 13,2% и Канибадамский-13,6%, и на последующих местах Дж. Расуловский и Спитаменский – по 12% каждый (таблица 1).

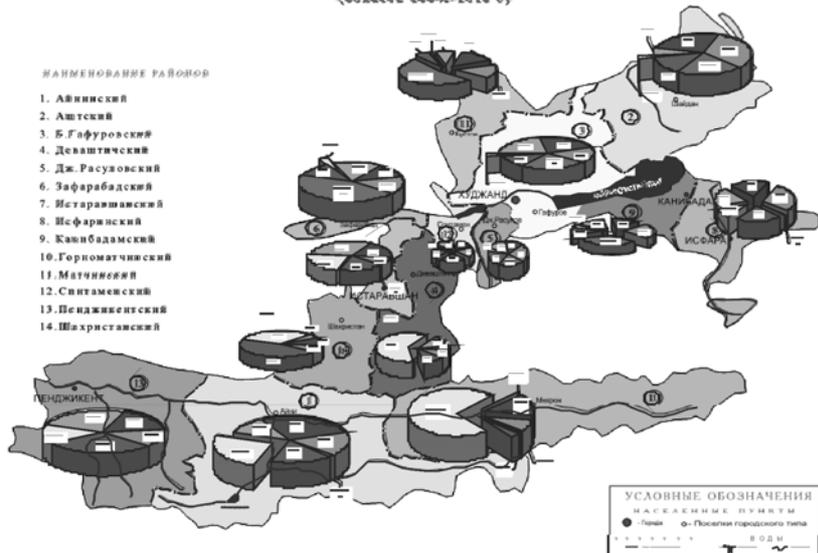
Нужно сказать, что валовый сбор хлопка-сырца по области с 237,7 тыс. т в 1991г. сократился до ничтожно малого-76,7 тыс. т в 2015г., то есть за 24 года уменьшился в 3,1 раза. Сокращение сбора хлопка-сырца происходило во всех хлопкосеющих районах области за счёт сокращения посевных площадей под указанную культуру с 88,4 тыс. га в 1991г. до 42,8 тыс. га в 2015г. и падение урожайности, соответственно, с 26,9 ц с 1 га до 17,9ц га.

Принято считать, что выращивание хлопка – сырца для сельскохозяйственных предприятий и дехканских хозяйств может быть эффективным при урожайности 25 ц га и более. Ниже означает работать себе в убыток. В условиях рыночной экономики при многократного удорожания цены на сельскохозяйственных машин и оборудование, запасные части к ним, горюче смазочных материалов, минеральных удобрений, налога на орошаемых земель, а также падение мировых цен на Лондонской бирже хлопка – волокна, вы-

Таблица 1
Размещение основных видов продукции сельского хозяйства по районам Согдийской области (%)^{*}
^{*}Таблица рассчитана: Статистической ежегодник Согдийской области, 2016. – с. 344-347

Показатели	Хлопок-сырец	Зерно	Картофель	Овощи	Мясо	Молоко	Доля по населению
	2015	2015	2015	2015	2015	2015	За 2015 г.
Всего по области	100	100	100	100	100	100	100
Айнинский р-н	-	2,2	3,2	1,5	3,6	2,0	3,2
Аштский р-н	10,6	4,8	0,6	2,2	9,6	10,9	6,1
Б.Гафуровский р-н	13,2	10,9	2,5	20,1	18,9	14,0	14,1
Деваштинский р-н	-	6,1	34,6	6,2	3,2	4,7	6,2
Дж.Расуловский р-н	12,0	9,5	2,3	8,4	7,7	11,2	5,1
Зафарабадский р-н	16,7	3,8	0,9	5,4	3,9	5,5	2,7
Истаравшанский р-н	0,07	9,1	11,2	15,7	8,8	4,8	10,0
Исфаринский р-н	0,0	8,7	3,6	6,5	7,0	10,3	10,3
Канибадамский р-н	13,6	3,5	1,1	5,3	5,1	8,5	8,0
Горноматчинский р-н	-	1,0	21,3	0,2	3,9	2,5	0,9
Матчинский р-н	21,6	2,7	0,6	3,5	7,4	8,1	4,5
Спитаменский р-н	12,1	6,9	1,2	7,5	6,2	7,0	5,2
Пенджикентский р-н	-	19,3	9,3	16,2	11,2	7,9	11,2
Шахристанский р-н	-	11,5	7,6	1,3	2,3	2,4	1,6
Прочие городские поселения	-	-	-	-	1,2	0,2	
По области	76,7	300,2	335,8	440,3	48131	239014	2511,1

СОГДИЙСКИЙ ОБЛАСТЬ. РАЗМЕЩЕНИЕ ОСНОВНЫХ ВИДОВ ПРОДУКЦИИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА (объемы 1444,44 т/г)



ращивание хлопка для крестьян стало не эффективным. Всё больше внимание уделяется выращиванию продовольственных культур растениеводства и увеличению животноводческой продукции.

Происходили изменения в размещении производства одовольственных культур хозяйственных культур Согдийской области. Хотя зерновые культуры выращиваются во всех районах, однако основными районами по производству зерна являются Пенджикентский, где в 2015 г. произведено 33001 т, или 19,3% всего произведенного в области зерна, Шахристанский – 11,5%, Б. Гафуровский - 10,9% и частично Дж. Расуловский и Истаравшанский районы (таблица 1).

Производство второго продукта – картофеля также относительно равно-

мерно размещено по районам области, но в основном, по его производству специализировались Деваштинский, на долю которого приходилось 34,6% всего производства картофеля в Согдийской области в 2015 г., Горноматчинский - 21,3%, Истаравшанский – 11,2% и частично Пенджикентский и Шахристанский, то есть горные районы области. Овощей больше всего производятся в Б. Гафуровском районе - 20,1% от всего производства по области в 2015 г., обеспечивающий рынок г. Худжанда, Пенджикентском - 16,2%, Истаравшанском - 15,7% и частично в Дж.Расуловском и Спитаменском районах.

Значительные различия между районами Согдийской области наблюдаются в производстве животноводческой

продукции. По производству мяса выделяется Б. Гафуровский район - 18,9% всего производства мяса в области в 2015 г., на вторых и третьих позициях находятся Пенджикентский - 11,2% и Аштский - 9,6% районы. Определённый тон задают также Истаравшанский, Дж. Расуловский и Матчинский районы. Производство молока практически равномерно размещено по районам области, но больше преобладает в Б. Гафуровском - 14,0%, Дж. Расуловском - 11,2 %, Аштском - 10,9 % и Исфаринском – 10,3% районах.

Нужно учесть, что административные районы Согдийской области различаются по занимаемой площади и численности населения, которое влияет на производство сельскохозяйственной продукции. Если сравнить удельный вес районов по производству основных видов продукции сельского хозяйства с их долей во всем населении области в 2015 г., то наиболее эффективным является сельское хозяйство Дж.Расуловского, Зафарабадского, Матчинского и Спитаменского районов. К ним приближаются Б. Гафуровский и Шахристанский районы. Например, Дж. Расуловский район, занимая 5,1% населения области, производил 10,9% всего хлопка-сырца, 9,5% зерна, 8,4% овощей, 7,7% мяса и 11,2% молока области, уступая только по производству картофеля доли по населению (см. табл. 1).

Сложившиеся размещение производства растениеводческой и животноводческой продукции по районам Согдийской области в основном соответствует их природно – климатическим, социально - экономическим условиям и специализации. Однако нельзя недооценивать в наращивание объёмов сельскохозяйственного производства роль повышения урожайности сельхоз культур и продуктивности скота путем интенсификации производства, о чем свидетельствуют данные таблицы 2.

Урожайность многих культур при орошаемом земледелии остается очень низкой и за последние десятилетия мало чем изменилась. Средняя урожайность зерновых культур по области в 2015 г. составила 21,9 ц га, против 28,0 ц га в республике, картофеля соответственно 240 и 221,7 ц га, овощей - 269,9 и 247,9 ц га, плодов и ягод - 11,4 и 33,2 ц га, винограда - 54,7 и 64,2 ц га и др. Только по картофелю и овощам урожайность в Согдийской области превышала средние показатели по стране, а другим культурам отставала, особенно зерновым и плодов, и ягод.

В подъёме урожайности культур, наряду с повышением культуры агротехники, не меньшую роль играют конечные результаты работы, и рост материальной заинтересованности тружеников села в условиях рыночной экономики. Нужно повысить эффективность сельскохозяйственного производства и доходы семьи не за счет повышения цен на сельхозпродукцию, как это происходит сейчас, а путем наращивания их выпуск на имеющихся землях и освоение новых участков, повышения урожайности, то есть использовать интенсивные и экстенсивные методы роста.

Согдийская область уступает средним показателям по республике по продуктивности скота, например, удою молока от одной коровы – на 13,1%, настриг шерсти с 1 овцы – на 20,0%, опережая лишь по яйценоскости кур на 11,8%. Развитие животноводства в области немислимо без создания крупной кормовой базы. В этой связи развитием полевого кормопроизводства, заготовка кормов с естественных сенокосов приобретает первостепенное значение. Несмотря на это в Согдийской области после перехода на рыночную экономику резко сократились посевные площади под кормовые культуры – на 11,1 тыс. га или на 19,1% за 1991-2015гг., следовательно, уменьшился заготовки кормов. Например, площадь под посевы кукурузы на силос и зеленой кормы и сахарной свеклы на корм скоту уменьшилась на 5,0 тыс. га или на 32,3%. Это привело не только к уменьшению заготовки кормов, но и ухудшению их структуры, в которой большой удельный вес занимают грубые корма – более половины (50,9%), а остальное – сочные и концентрированные корма. Такое положение сдерживает не только рост поголовья скота, но и снижает его продуктивность.

Конечная цель сельскохозяйственного производства ориентирована на удовлетворение потребности населения в продовольственных товарах, а перерабатывающих промышленных предприятий – в сырье. В условиях Согдийской области, учитывая более обеспеченности пашней, но меньшей сенокосами и пастбищными угодьями, а также низкая их продуктивность не позволяют значительно повысить производство сельскохозяйственной продукции на душу населения, о чем свидетельствуют данные таблицы.

Валовое производство продукции во всех категориях хозяйств в 2015г. на душу населения Согдийской области составило: зерна -120,9 кг, против 168,6 кг в

Таблица 2

Урожайность сельхозкультур и продуктивность скота (во всех категориях хозяйств) *

*Таблица составлена: Таджикистан: 25 лет Государственной независимости, 2016. -С.316,322; Статистический ежегодник Согдийской области, Худжанд-2016. -С.342-343, 364-367

Показатели	Ед. измер	Республика Таджикистан			Согдийская область		
		2000г	2005г	2015г	2000г	2005г	2015г
Зерновые в весе после доработки	центн. га	12,6	19,5	28,0	14,1	18,7	21,9
Хлопок-сырец	-«-	14,1	15,6	17,3	17,5	18,3	17,9
Картофель	-«-	119,0	196,2	221,7	107	193,7	240,0
Овощи	-«-	114,0	186,8	247,9	142	206,8	269,9
Продовольственные бахчи	-«-	91,2	145,7	233,4	93,0	169,5	186,0
Плодов и ягод (включая цитрусовые)	-«-	24,6	24,1	33,2	31,2	15,3	11,4
Винограда	-«-	32,7	28,8	64,2	33,4	18,9	54,7
Надой молока на 1 корову в год	кг.	1339	1597	1680	1578	1730	1485
Средняя яйценоскость 1 курицы-несушки	штук	89	123	220	91	94	246
Средний настриг шерсти с 1 овцы	кг.	1,5	1,7	1,8	1,2	1,2	1,5

Таблица 3

Соотношение спроса и предложения основных видов сельхозпродукции по Согдийской области за 2015г.

*Таблица рассчитана: Статистический ежегодник Согдийской области, 2016-с.-27,341,349; Материалы Научно-исследовательского института питания Государственного унитарного предприятия «Хуроквори»: Среднесуточная потребность пищевых продуктов (на 1 человека в год); Среднегодовая численность населения Согдийской области за 2015г. составила 2483,3 тыс. человек.

Показатели	Средняя потребность в пищевых прод. в год на 1человека (кг)	Вес спроса в пищевых продуктах, с учетом численности всего населения (тонн)	Фактически произведенная сельхозпродукция (тонн)	Доля фактически произведенной продукции ко всему спросу сельхозпродукции (%)
Хлеб и хлебопродукты (в пересчете на зерно)	170	422161	300200	71,1
Картофель	131	325312	335800	103,2
Овощи и бахчевые	138	342695	578700	168,9
Мясо и мясопродукт. (в пересчете на мясо)	66	163898	24065	14,7
Молоко и молочные продукты (в пересчете на молоко)	352	874122	239014	27,3
Яйцо (штук)	260	645658 тыс. шт.	142144 тыс. шт.	22,0

среднем по республике, картофель – соответственно 135,2 и 107,5 кг, овощей -177,3 и 201,9 кг, продовольственной бахчи -55,7 и 64,1 кг, фруктов и ягод -19 в 36,2 кг и винограда 22,0 кг по области и 24,7 кг по республике. Немного опережали по производству картофеля, уступая значительно по зерну, овощам, фруктам и ягод и не много по бахчи.

Производства растениеводческой продукции на одного человека в Согдийской области по сравнению с 2000г., существенно повысилась почти по всем культурам, особенно по зерновым – в 2,1 раза, картофелю – в 2,9 раза, овощам – в 1,9 раза, бахчи – более чем в 3,4 раза. Этому способствовала переориентация сельского хозяйства области, как и

всей республики на производство продуктов продовольственного назначения и свёртывание производства табака, и уменьшение посевов хлопчатника. Однако уровень производства указанных продуктов на душу населения, как показали данные еще очень низок, по сравнению с средним по стране, за исключением картофеля, фруктов и ягод.

Производство животноводческой продукции на 1 человека в Согдийской области за 2000 - 2015 гг. хотя и вырос, но далеко отстают от физиологической нормы потребления, поэтому завозятся мясные и молочные продукты.

Производство мяса на душу населения, по в 2015 сравнению с 2000г. воз-

рос на 70,2% и составил лишь 9,7 кг, производство молока – на 3,2 % и 96,2 кг, а яиц, соответственно, в 6,0 раза и 57,2 штук в год. Хотя сельскохозяйственное производство Согдийской области представлено в подавляющей своей части продовольственным комплексом, тем не менее, как уже отмечалось, он далеко не удовлетворяет внутренние потребности населения в продуктах питания, за исключением по картофелю и овощам.

Исследование вопросов соотношения спроса и предложения основных пищевых продуктов, производимых в сельском хозяйстве Согдийской области, свидетельствует о том, что в 2015г. потребность населения удовлетворялась только по овощам и бахчевых, а по другим находилась в провале, о чём говорят данные таблицы 3.

Разрыв между спросом и предложением составляет от 1,4 раза по зерновым культурам до 4,5 раза по яйцам, 3,7 по молочным продуктам и 6,8 раза по мясопродуктам. Следовательно, в 2015 году сельское хозяйство Согдийской области удовлетворило потребности местного населения по производству зерновых культур только на 71,1%, по картофелю – на 103,2%, овощам и бахчевым культурам - на 168,9%, мясу и мясопродуктам – на 14,7%, молоку и молочным продуктам - на 27,3% и по яйцам - лишь на 22,0%. Это говорит не только о сужении сырьевой базы перерабатывающих предприятий пищевой промышленности, но главное о недостаточности производства сельскохозяйственной продукции, как пищевого продукта.

Решение продовольственной программы требует, что как минимум регионы республики на 70% потребности населения в сельскохозяйственной продукции удовлетворяли за счёт собственного производства. Сложность выполнения задачи заключается ещё в том, что ежегодно на 1,80% увеличивается численность населения области. Это говорит о том, что в ближайшей и более отдалённой перспективе стоят большие задачи по развитию и размещению производительных сил в сельском хозяйстве области.

Литература

1. Гуфранов Д.Н. Минерально-сырьевой потенциал Северной зоны и проблемы эффективности их использования// Вестник ХГУ им. академика Б. Гафурова. Серия, Естественные и экономические науки №3 Худжанд, 2012, с. 160-166
2. Народное хозяйство Таджикской ССР в 1988г. Госкомстат Таджикской ССР. -Душанбе; Ирфон, 1990
3. Ходжаев М.Х., Гуфранов Д.Н. Роль научных экспедиции в изучение природных ресурсов. Материалы республиканской конференции «Актуальные проблемы преподавания естественных и технических наук в средних и высших школах» (Худжанд, 5-6 июня 2010 года). Худжанд. 2010. С.220-224
4. Политическая экономия. Том 1. Издание 3-е, дополненное. М., 1973. - С.6.
5. Хоналиев Н.Х. Вопросы использования промышленного потенциала регионов Таджикистана. Экономика Таджикистана: стратегия развития. 2007, N 4. -С. 92
6. Рахимов Ш. Т. –Экономико – географические проблемы размещения производительных сил Таджикистана в условиях трансформируемой экономики (на примере Зеравшанского региона), 2010.
7. Статистический ежегодник Согдийской области - 2015 г.
Ссылки:
1 Статистический сборник Согдийской области, 2016-С.326-327
2 Указанный источник. – С.340-343.
2 Указанный источник. - с.334-335
3 Указанный источник. -с. 350-351

Development of agriculture and the issues of productive forces distribution in Sughd region.

Gufranov D. N.
Khujand State University named after B.Gafurov

The article analyses the areal indicators on the basis of surface characteristics in the whole scale of Sughd region and in the frame of its economical objects. Natural conditions of Sughd region that can impact on the size and structure of agricultural land and the increase

of the production of certain types of livestock production have also been shown.

There given a comparative characteristics of the main types of agricultural production, shown their variety, identified the priority directions over the whole region and its economical objects. There attached a table of distribution of the main types of agricultural production of different districts.

The ultimate objective of agricultural production is aimed at meeting the needs of the population for food products and as for the processing industry - for raw materials. Volume of agricultural production per capita is given in the table. The long term objectives are major challenges for the development and distribution of productive forces in agriculture of the region.

Key words: provision, arable area, productivity, land use, mountainous districts, market economy, area under crop, production volume, per capita GDP.

References

1. Gufranov D. N. Mineral and raw potential of the Northern zone and problem of efficiency of their use// Messenger of HGU of the academician B. Gafurov. Series, Natural and economic sciences No. 3 Khujand, 2012, page 160-166
2. The national economy of the Tajik SSR in 1988 Goskomstat of the Tajik SSR. - Dushanbe; Irfon, 1990
3. Hodzhayev M. H., Gufranov D. N. Rol of a scientific expedition in studying of natural resources. Materials of the republican conference «Urgent Problems of Teaching Natural and Technical Science at the High and Higher Schools» (Khujand, on June 5-6, 2010). Khujand. 2010. Page 220-224
4. Political economy. Volume 1. The edition 3rd added. M, 1973. - Page 6.
5. Honaliyev N. H. Questions of use of industrial capacity of regions of Tajikistan. Economy of Tajikistan: development strategy. 2007, N 4. - Page 92
6. Rakhimov Sh. T. – Economic – geographical problems of placement of productive forces of Tajikistan in the conditions of the transformed economy (on the example of the Zeraвшанsky region), 2010.
7. A statistical year-book of the Sughd region - 2015.

Роль суверенных фондов в обеспечении устойчивой международной конкурентоспособности Казахстана через призму концепции «пяти капиталов»

Келимбетов Кайрат Нематович
управляющий Международного финансового центра «Астана»,
k.kelimbetov@aifc.kz

В статье обосновывается новый взгляд на обеспечение и содержание международной конкурентоспособности страны, который основан на трех взаимосвязанных положениях: во-первых, представлено новое понимание содержания международной конкурентоспособности страны как устойчивой международной конкурентоспособности; во-вторых, предлагается новый подход применения принципов концепции «пяти капиталов» как способа обеспечения устойчивой международной конкурентоспособности страны; в-третьих, впервые обосновывается, что суверенные фонды являются одним из ключевых участников процесса сбалансированного управления пятью капиталами, при этом эффект их влияния значительно усиливается, когда формируется линейка разнообразных суверенных фондов, представляющая собой единую, взаимосвязанную систему. Ключевые слова: капитал, концепция «пяти капиталов», устойчивая международная конкурентоспособность, природный капитал, человеческий капитал, социальный капитал, произведенный капитал, финансовый капитал

Современные тренды и тенденции мирового развития во всем своем многообразии указывают на то, что любой вид государственной политики (вне зависимости от сферы ее приложения и специализации) должен быть нацелен на создание условий и получение результатов, способствующих обеспечению и развитию устойчивой международной конкурентоспособности страны.

При этом под устойчивой международной конкурентоспособностью следует понимать не буквально достигнутый, или же целевой, уровень международной конкурентоспособности страны (который в настоящее время оценивается и ранжируется, например, такими признанными организациями-экспертами как Всемирный Давосский форум, Лозаннский Международный институт развития менеджмента и т.д.), а результат формирования и проведения такой социально-экономической политики, которая обеспечивает поступательный рост уровня качества жизни, основанный на сбалансированном рациональном вовлечении, поддержании и развитии «пяти капиталов» страны при помощи институтов и дающий стабильное конкурентное преимущество на международной арене не только в кратко- и среднесрочном периоде, но и в долгосрочной перспективе с расчетом на будущие поколения.

Вместе с тем, несмотря на имеющуюся обширную аналитическую базу и практический инструментарий в области измерения международной конкурентоспособности и выработки комплекса рекомендаций по ее достижению, проблема в контексте обеспечения устойчивости международной конкурентоспособности не только не решается, но почти и не детерминируется. Между тем, база научных знаний имеет в своем распоряжении отдельные интересные подходы, которые при соответствующей адаптации для направления «международная конкурентоспособность», могут открыть как постановку самой научной проблемы, так и предложения для ее решения.

Значительный теоретический и практический интерес в этом плане представляет концепция «пяти капиталов» с включением в эту схему использования потенциала суверенных фондов.

В принципе исследование феномена капитала длительное время занимало центральное место в экономических взглядах. При этом понимание и определения капитала, как правило, имели достаточно узкий смысл и были связаны с одним из трех основных факторов производства («труд», «земля», «капитал»). На протяжении нескольких столетий, эти три фактора выделялись как компоненты развития страны, однако все три фактора трактовались очень узко. Более того, само понятие «капитал» в экономической науке не получило единого, однозначного толкования и суть его содержания имеет существенную смысловую разницу в зависимости от экономических школ и собственных толкований исследователей той или иной теории капитала.

Так, по мнению Д. Рикардо, «капитал есть та часть богатства страны, которая употребляется в производстве и состоит из пищи, одежды, инструментов, сырых материалов, машин и т.д., необходимых, чтобы привести в движение труд»¹. И. Фишер определяет капитал как «любой запас (земля, машины, здания, сырье, природные ресурсы, профессиональные навыки), генерирующий поток услуг во времени»². Согласно К. Марксу, «капитал – это не просто сумма материальных и произведенных средств производства. Капитал – это превращенные в капитал средства производства, которые сами по себе столь же являются капиталом, как золото или серебро сами по себе – деньгами»³. В соответствии с учением А. Смита, «запасы, которыми владеет человек <...> подразделяются на две части. Та часть, от которой он ожидает получить доход, называется его капиталом. Другая часть, это та, которая идет на непосредственное его потребление»⁴. По мнению Т. Пикетти, «капитал» представляет

собой «совокупность не человеческих активов, которыми можно владеть и которые можно обменивать на рынке. Капитал включает в себя всю совокупность недвижимого капитала (здания, дома), используемого для жилья, и финансового и профессионального капитала (строения, оборудование, машины, патенты и т.д.), используемого предприятиями и управленческим аппаратом»⁵.

Я полагаю, что модернизация подходов к вопросам управления капиталом во всем его многообразии является ключом к устойчивому развитию страны. Интересная в этом плане работа была проведена Невои Р. Гудвин: «Полезно различать пять видов капитала: финансовый, природный, произведенный, человеческий и социальный»⁶. Ею было выделено пять указанных факторов (капиталов) и обращено внимание на то, что все они являются запасами, способными произвести потоки экономически желательных результатов, а также что поддержка этих капиталов важна для устойчивого экономического развития.

Подход Гудвина обеспечивает важное понимание принципиального различия между развитием и устойчивым развитием, так как развитие может быть устойчивым только тогда, когда производимый рост происходит способами, поддерживаемыми или увеличиваемыми все необходимые капиталы для его осуществления. И в то время как некоторая часть отдельных (особенно невозобновляемых) капиталов может быть израсходована в процессе производства, общее качество и количество ресурсной базы для поддержки жизни и обеспечения благосостояния должно быть сохранено.

В полном формате модель «пяти капиталов» устойчивого развития была разработана на Форуме для будущего⁷. Цель этой модели заключается в том, чтобы проиллюстрировать взаимосвязь различных видов капитала и динамического процесса развития, а также тех императивных требований, которые необходимо соблюдать с тем, чтобы достичь баланса между их экологическими, социальными и экономическими возможностями и потребностями общества.

Под «пятью капиталами» в данной модели понимается следующее.

Природный капитал: запасы природных ресурсов — истощаемые и возобновляемые, которые страна имеет в любой момент времени. Нерациональное использование данного вида капитала в целях наращивания другого вида капитала, в конечном счете, приведет к сниже-

нию конкурентоспособности и невозможности для страны обеспечить устойчивое развитие.

Данное положение справедливо не только для исчерпаемых, но и для возобновляемых ресурсов. Так, например, темпы развития лесной и целлюлозно-бумажной промышленности, превышающие темпы естественного восстановления лесов, будут способствовать истощению данного вида естественного капитала, что, соответственно, не будет способствовать устойчивому развитию.

Хотя природный капитал, точнее невозобновляемая его часть, конечен, расширение использования других видов капитала может быть ориентировано на сокращение потребления природного капитала.

Человеческий капитал включает совокупность коллективных навыков и возможностей в стране, предусматривающих управленческие, технические, профессиональные и иные навыки, которые способны производить необходимый объем востребованных товаров, работ и услуг. Потенциал человеческого капитала увеличивается посредством инвестирования в общее образование, профессиональное обучение и обучение на рабочем месте, охрану здоровья.

Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) определяет человеческий капитал как «знание, навыки, компетенции и другие атрибуты, воплощенные отдельными лицами или группами, полученные во время их жизни и используемые для создания товаров, услуг или идей в условиях рынка»⁸.

Социальный капитал характеризует степень социальной сплоченности, то есть представляет собой специфику и тенденцию доверия друг к другу, способность к кооперации и сотрудничеству для преодоления общих проблем и достижения общих целей различными слоями общества и различными этническими и конфессиональными группами. В обществах с более высоким уровнем социального капитала любые проблемы решаются заметно более эффективно, нежели в обществах с более низким уровнем социальной сплоченности.

Финансовый капитал включает активы страны в форме национального капитала и внешних резервов, которыми располагает страна, в любой момент времени. Страны в состоянии увеличить запасы финансового капитала путем их инвестирования и получения дохода, превышающего инфляцию. Для повышения устойчивости накопление финансового ка-

питала может дополняться справедливым распределением между регионами разного уровня развития и между социальными классами.

Произведенный капитал представляет собой материальные и нематериальные активы, образующиеся в результате осуществления человеческой деятельности, в том числе речь идет об инфраструктуре, машинах, зданиях и др. объектах, а также технологиях и инновациях.

Поддержание и увеличение произведенного капитала путем рачительного использования других видов капитала является ключевым условием для возможности производить в стране необходимый объем товаров, работ и услуг, обеспечивающих на устойчивой, долгосрочной основе ее высокие конкурентоспособные позиции в глобальной экономике и процессах мирового развития.

Таким образом, на мой взгляд, формирование устойчивой международной конкурентоспособности предполагает сбалансированное рациональное вовлечение, поддержание и развитие «пяти капиталов».

С учетом рассмотренного выше, и соглашаясь с тем, что каждая страна имеет в начале ее экономического развития основные виды капиталов, мы, развивая концепцию «пяти капиталов», формулируем следующее определение устойчивой международной конкурентоспособности страны: «устойчивая международная конкурентоспособность характеризуется способностью страны через ее институты и участников рынка создавать товары, услуги и работы в ассортименте и объемах, обеспечивающих удержание и наращивание за счет поступательного роста качества жизни ее конкурентных преимуществ в глобальной экономике и процессах мирового развития в долгосрочном периоде, при одновременном сбалансированном рациональном вовлечении, поддержании и частичном развитии «пяти капиталов» — финансового, природного, произведенного, социального и человеческого».

Безусловно, в силу их специфики поддерживать и развивать определенные виды капитала намного сложнее (например, природный капитал в сравнении с произведенным или финансовым), однако те страны, в которых происходит нерациональное истощение природного капитала для увеличения, например, финансового капитала и без должного развития человеческого и социального капиталов добиваются только временной конкурентоспособности в краткосрочном

периоде без каких-либо шансов на устойчивую конкурентоспособность и развитие в долгосрочном периоде.

При этом суверенные фонды, выступая в качестве универсальных экономических институтов, способны играть одну из ключевых ролей в обеспечении устойчивой международной конкурентоспособности страны.

Во-первых, суверенные фонды могут выступать сами источниками некоторых из капиталов. Во-вторых, суверенные фонды в силу их высокой ресурсоемкости и способности гибко реагировать и влиять на изменяющуюся среду, имеют возможность оперативно и эффективно корректировать социально-экономические процессы в требуемом направлении. В-третьих, суверенные фонды в силу своей экономической природы могут создавать важные институциональные рамки для развития всех капиталов.

Казахстан обладает уникальной, диверсифицированной линейкой суверенных фондов, представленной: Национальным фондом, Фондом национального благосостояния «Самрук–Казына», Национальным управляющим холдингом «Байтерек», Единым накопительным пенсионным фондом (ЕНПФ) и Национальной инвестиционной корпорацией.

С учетом их функциональных возможностей в контексте теории «пяти капиталов» можно представить следующую схематичную взаимосвязь основных каналов обеспечения устойчивой международной конкурентоспособности (Рисунок 1).

Материалы, представленные на рисунке 1, отображают следующие прямые результаты взаимодействия между «пятью капиталами» и системой суверенных фондов Казахстана.

Первое. Природный капитал поддерживается за счет инновационных разработок в части ресурсосберегающих и экологически безопасных технологий, внедряемых в производство и добычу природных ресурсов (ФНБ «Самрук–Казына» и НУХ «Байтерек»). В свою очередь, природный капитал потребляется за счет добычи ресурсов (ФНБ «Самрук–Казына») и аккумулируется в Национальном фонде.

Второе. Человеческий капитал развивается и поддерживается за счет корпоративных образовательных и социальных программ для кадрового состава, а также стажировки и практики будущих сотрудников по ряду основных направлений реального сектора (ФНБ «Самрук–Казына», контролируемые им предприятия дают

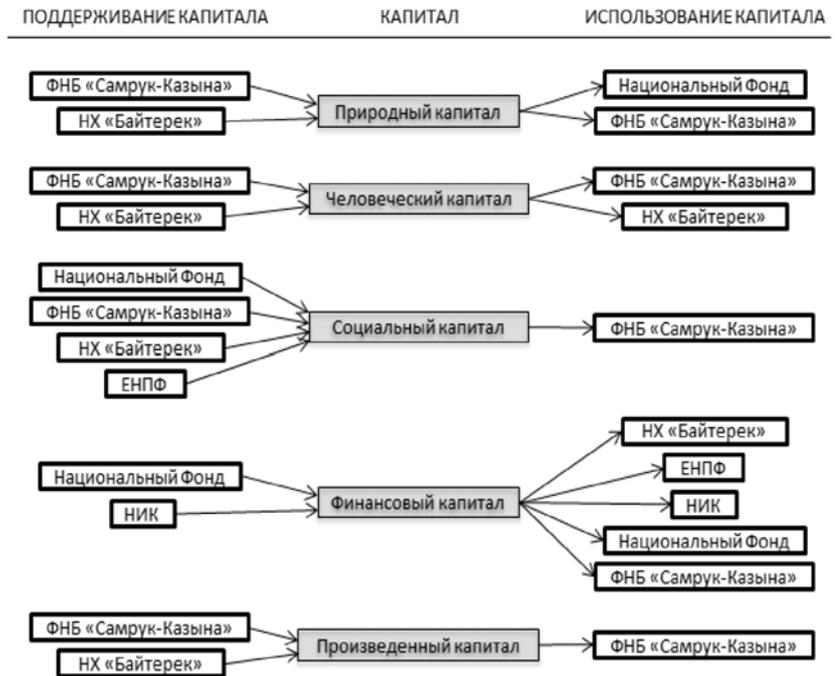


Рис. 1. Модельная схема участия суверенных фондов Казахстана в обеспечении сбалансированного рационального вовлечения, поддержания и развития «пяти капиталов». Источник: разработано автором.

более 40% ВВП Казахстана), обучения финансовой и юридической грамотности, бизнес-обучения и предоставления мощностей технопарков для населения (НУХ «Байтерек»). Человеческий капитал задействован в производственной сфере и ее обслуживании, в том числе высокотехнологичных и наукоемких отраслях, а также в инфраструктуре (ФНБ «Самрук–Казына», НУХ «Байтерек»).

Третье. Социальный капитал развивается за счет эффектов разнообразия и масштабов, включая: поддержку и возможности по вовлечению в экономический оборот и, соответственно, роста благосостояния населения (НХ «Байтерек»), малых и средних местных предприятий (ФНБ «Самрук–Казына»); поддержку и помощь населению и бизнесу в кризисные периоды развития экономики страны и при наступлении других сложных экономических условий (Национальный фонд, ФНБ «Самрук–Казына», НУХ «Байтерек»); повышение качества, надежности и размера пенсионного обеспечения пожилых граждан (ЕНПФ). Социальный капитал в свою очередь обеспечивает рост производительности и качества труда в компаниях ФНБ «Самрук–Казына» за счет сплоченности и повышения корпоративной культуры.

Четвертое. Финансовый капитал наращивается за счет аккумулирования по-

ступлений от добычи углеводородных ресурсов, а также роста инвестиционного дохода Национального фонда и Национальной инвестиционной корпорации. В свою очередь, финансовый капитал используется в качестве активов для обеспечения роста доходности активов для обеспечения роста доходности активов Национального фонда и Национальной инвестиционной корпорации. Потребляется финансовый капитал путем осуществления гарантированного установленного трансферта из Национального фонда в республиканский бюджет на цели антикризисного регулирования (при необходимости), на цели экономического развития, в том числе на развитие производственной базы и инфраструктуры (ФНБ «Самрук–Казына»), поддержки, бизнес-процессов и активизации бизнес-среды (НУХ «Байтерек»).

Пятое. Произведенный капитал увеличивается за счет введения новых объектов, мощностей и средств производственно–инфраструктурного назначения (ФНБ «Самрук-Казына»), запуска и внедрения инновационных и инвестиционных проектов и новых технологий (НУХ «Байтерек») и поддерживается за счет обслуживания, ремонта и реконструкции (ФНБ «Самрук-Казына»). Соответственно, произведенный капитал используется данными суверенными фондами на цели индустриально-инновационного развития.

Таким образом, суверенные фонды, выступая в качестве универсальных экономических институтов, способны играть одну из ключевых ролей в обеспечении устойчивой международной конкурентоспособности страны, так как, с одной стороны, представляют собой управляемый масштабный материальный (или финансовый) актив, а, с другой, в силу своей экономической природы, могут создавать важные институциональные рамки и условия, определяющие характер и особенности вовлечения и (или) развития «пяти капиталов».

Созданная в Казахстане система суверенных фондов, последовательно формирующаяся на протяжении нескольких лет как для решения проблем «провалов рынка», так и для решения проблем «провалов государства» в силу своей институциональной природы способна генерировать особое многообразие стимулов и ограничений, которые определяют специфику и характер социально-экономического развития страны, и формировать условия для рационального поддержания, развития и вовлечения в процесс экономического роста «пяти капиталов».

Литература

1. Алешченко В. В. Конкурентный генотип экономической системы / Омск: ИЦ «Омский научный вестник», 2008.
2. Британская энциклопедия (Британника) [Электронный ресурс]: <http://www.britannica.com> (дата обращения: 25.12.2016).
3. Вальтер Ж. Конкурентоспособность: общий подход / Ж. Вальтер – М.: РЕЦЭП, 2005.
4. Маркс К. Капитал. т. 3, Книга третья. Процесс капиталистического производства, взятый в целом.
5. Пикетти Т. Капитал в XXI веке. М.: Ад Маргинем Пресс, 2015, 592 с.
6. Портер М. Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран. – Альпина Паблишер, 2016.
7. Рикардо Д. Сочинения. Т. 1. М.: Госполитиздат, 1955.
8. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. КНИГА 2. О природе капитала, его накоплении и применении. - «Эксмо». 2009.
9. Фишер И. Природа капитала и дохода (The Nature of Capital and Income. ThaiSunset Publications; Digital edition, September 4, 2011).
10. Forum for the Future. The Five Capitals [Электронный ресурс]: [https://www.forumforthefuture.org/project/five-](https://www.forumforthefuture.org/project/five-capitals/overview)

capitals/overview (дата обращения: 25.12.2016).

11. Garelli S. Competitiveness of Nations: The Fundamentals. IMD World Competitiveness Yearbook 2006.

12. Goodwin N.R. (2003). Five kinds of capital: Useful concepts for sustainable development. Global Development and Environment Institute Working Paper No. 03-07. Medford, MA: Tufts University.

13. Sven-Age Westphalen. Reporting on Human Capital; Objectives and Trends [Электронный ресурс]: <http://www.oecd.org/sti/ind/1948014.pdf> (дата обращения: 25.12.2016).

Ссылки:

1 Рикардо Д. Сочинения. Т. 1. М.: Госполитиздат, 1955.

2 Фишер И. Природа капитала и дохода (The Nature of Capital and Income. ThaiSunset Publications; Digital edition, September 4, 2011).

3 Маркс К. Капитал. т. 3, Книга третья. Процесс капиталистического производства, взятый в целом. гл. 48, С. 886–887.

4 Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. КНИГА 2. О природе капитала, его накоплении и применении. - «Эксмо». 2009, С. 160.

5 Пикетти Т. Капитал в XXI веке. М.: Ад Маргинем Пресс, 2015, С. 61.

6 Goodwin N.R. (2003). Five kinds of capital: Useful concepts for sustainable development. Global Development and Environment Institute Working Paper No. 03-07. Medford, MA: Tufts University.

7 Forum for the Future. The Five Capitals [Электронный ресурс]: <https://www.forumforthefuture.org/project/five-capitals/overview> (дата обращения: 25.12.2016).

8 Sven-Age Westphalen. Reporting on Human Capital; Objectives and Trends [Электронный ресурс]: <http://www.oecd.org/sti/ind/1948014.pdf> (дата обращения: 25.12.2016).

The Role of Sovereign Funds in Ensuring Sustainable International Competitiveness of Kazakhstan through the Prism of the Five Capitals Model Kelimbetov K.N.

Astana International Financial Centre
The new view on providing and content of the international competitiveness of the country which is based on three interconnected provisions is proved in article: first, the new understanding of content of the international competitiveness of the country as steady international competitiveness is provided;

secondly, new approach of use of the principles of the concept of «five equities» as method of providing steady international competitiveness of the country is offered; thirdly, for the first time is proved that sovereign funds are one of key participants of process of the balanced management of five equities, at the same time the effect of their influence considerably amplifies when the line of various sovereign funds representing the single, interconnected system is created.

Keywords: the equity, the concept of «five equities», steady international competitiveness, the natural equity, a human capital, a social capital, the made equity, a financial capital

References

1. Алешченко В. В. Конкурентный генотип экономической системы / Омск: ИЦ «Омский научный вестник», 2008. [Aleshchenko V.V. Konkurentnyi genotip ekonomicheskoi sistemy [Competitive Genotype of Economic System]. Omsk: Omskii nauchnyi vestnik [Omsk: The publishing center of Omsk scientific bulletin], 2008].
2. Encyclopedia Britannica [Electronic Resource]: <http://www.britannica.com> (accessed 25.12.2016).
3. Fisher I. The Nature of Capital and Income. ThaiSunset Publications; Digital edition, September 4, 2011.
4. Forum for the Future. The Five Capitals [Electronic Resource]: <http://www.forumforthefuture.org/project/five-capitals/overview> (accessed 25.12.2016).
5. Garelli S. Competitiveness of Nations: The Fundamentals. IMD World Competitiveness Yearbook 2006.
6. Goodwin N.R. (2003). Five kinds of capital: Useful concepts for sustainable development. Global Development and Environment Institute Working Paper No. 03-07. Medford, MA: Tufts University.
7. Marx K. Capital. Vol. 3. The Process of Capitalist Production as a Whole.
8. Piketty T. Capital in the Twenty-First Century. M.: Ad Marginem Press 2015, 592 p.
9. Porter M. International Competition. The Competitive Advantage of Nations. – Alpina Publisher, 2016.
10. Ricardo D. The works. Vol. 1. M.: GosPolitizdat, 1955.
11. Smith A. An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations. Book II. Of the Nature, Accumulation, and Employment of Stock. – «Eksmo». 2009.
12. Sven-Age Westphalen. Reporting on Human Capital; Objectives and Trends [Electronic Resource]: <http://www.oecd.org/sti/ind/1948014.pdf> (accessed 25.12.2016).
13. Walter G. Competitiveness: a general approach / G. Walter – M.: RETSEP, 2005.

Тенденции и перспективы развития солнечной энергетики в Индии

Карпов Артем Александрович
Аспирант, РГУ нефти и газа (НИУ)
имени И.М. Губкина, e-mail:
te.ep@mail.ru

Рева Александр Романович
Магистрант, РГУ нефти и газа (НИУ)
имени И.М. Губкина, e-mail:
te.ep@mail.ru

В статье рассматриваются вопросы развития возобновляемой энергетики в Индии на современном этапе. Изучены основные направления международного сотрудничества и государственной поддержки отрасли. Исследованы инвестиционные потоки в возобновляемой энергетике Индии. Проведен анализ действующих и будущих проектов по развитию солнечной энергетики в Индии, выполнен SWOT-анализ солнечной энергетики страны. Также проанализированы вопросы обеспечения отрасли научно-техническим, технологическим, инвестиционным и кадровым потенциалом. Авторы приходят к выводу, что солнечная энергетика в Индии обладает значительным потенциалом и при сохранении текущих трендов Индия в перспективе станет одним из мировых лидеров по развитию возобновляемой энергетики.
Ключевые слова: Индия, возобновляемая энергетика, солнечная энергетика, SWOT-анализ, экономическое развитие

На данный момент Индия является одной из наиболее динамично развивающихся экономик мира с темпами роста более 7% в год. Высокие темпы экономического роста наряду с высокими темпами увеличения численности населения определяют возрастающие потребности страны в энергии.¹ Уже сегодня на долю Индии приходится более 5% мирового потребления энергии.² Можно с высокой долей достоверности предполагать, что в перспективе Индия станет одним из главных энергетических рынков мира.

Возобновляемая энергетика уже сегодня занимает важное место в энергетической стратегии страны. Одной из целей использования возобновляемых источников энергии (ВИЭ) является смягчение негативного воздействия на окружающую среду. В настоящее время наблюдается тенденция к увеличению доли возобновляемой энергии в энергобалансе Индии, и очевидно, что ВИЭ в Индии обладают большим потенциалом. Индийский рынок возобновляемой энергетики считается одним из крупнейших в мире с объемом инвестиций 10,9 млрд. долл. и обеспечивает работой 450 тысяч человек.³

Важное значение для развития возобновляемой энергетики в Индии имеет международное сотрудничество. Например, в 2014 году по итогам переговоров с правительством Индии Всемирный банк открыл для страны специальную кредитную линию, что привлекло в сектор ВИЭ крупнейших мировых производителей и разработчиков оборудования и систем в области ВИЭ. Американо-индийская целевая группа по финансированию чистой энергетики концентрирует внимание на межправительственном сотрудничестве США и Индии по ускорению инвестиций. Созданное в 2009 году Американо-индийское партнерство по развитию чистой энергетики (PACE) открыло дорогу потоку инвестиций в проекты чистой энергетики в Индии. Американо-индийский объединенный центр по организации энергетических исследований и разработок связывает десятки государственных и частных учреждений в двух странах для поддержки проектов солнечной энергетики, достижений в создании биотоплива, энергоэффективных зданий и технологий умных сетей.

В индийском штате Телангана планируется создать инкубатор для стартапов в области возобновляемой энергетики. В качестве партнера был выбран Университет штата Техас, США, с которым правительство Индии подписало Меморандум о взаимопонимании с целью обмена опытом и знаниями в научно-технической и организационной сферах. Будущий инкубатор в штате Телангана - это часть программы создания подобных инкубаторов, которые должны будут появиться в каждом индийском штате.

Правительство Индии утвердило свободный инвестиционный режим регулирования прямых иностранных инвестиций с целью придать импульс созданию рабочих мест и повышению уровня трудоустройства. В результате сегодня Индия занимает 4-е место в мире по инвестированию в возобновляемую энергетику.⁴

Совокупный объем притока ПИИ с 2000 года составил 365 млрд. долларов США (приток капитала: 264 млрд.). Общий приток ПИИ в отрасль в 2014 – 2015 годах составил 41.2 млрд. долларов США (приток капитала: 28.8 млрд. долларов США).⁵

Индия активно инвестирует в развитие своего энергетического потенциала, занимая пятое место в мире по инвестициям в проекты энергетической инфраструктуры.

Общая установленная мощность возобновляемых источников энергии составляет 38.8 ГВт – 13,4% от суммарного объема генерации электроэнергии в стране.

В первую очередь Индия сосредоточивается на развитии энергии солнца и ветра. В Индии существует возможность выведения сектора солнечной энергетики на показатели положительной рентабельности. В отдельных регионах страны солнечная энергия, как ожидается, достигнет сетевого паритета к 2018 году.

Среди основных драйверов рынка «зеленой энергетики» в Индии необходимо выделить следующие факторы:

- Ускоренная урбанизация населения
- Формирование среднего класса и увеличение потребления энергии горожанами

Таблица 1
Основные экономические показатели Индии за 2014-2016 годы.
Источник: Всемирный банк, Министерство финансов Индии

Год	2014	2015	2016 (оценка)
Население (млрд)	1,276	1,293	1,310
ВВП по паритету покупательной способности (млн\$)	7347	7965	8722
ВВП номинал (млн\$)	2,051	2,183	2,385
Рост ВВП(%)	7,3	7,3	7,3
ВВП на душу населения(\$)	1608	1688	1821
Инфляция	3,8	-2,9	4,2
Экспорт (млрд\$)	322,7	244,7	290
Импорт (млрд\$)	462,8	357,8	440
Рост экспорта (%)	2,5	-17,5	7

Таблица 2
Общая мощность и структура зеленой энергетики в Индии в 2016 г.
Источник: Министерство новых и возобновляемых источников энергии Индии

Основные ВИЭ технологии	Общая мощность введенная в 2015-2016	Общая мощность на начало 2016
Энергия ветра	1,7 ГВт	25,1 ГВт
Солнечная энергетика	1,5 ГВт	5,2 ГВт
Малые ГЭС	132 МВт	4,2 ГВт
Биомасса и биогаз	342 МВт	4,8 ГВт
Использование отходов	12 МВт	127 МВт

Таблица 3
Меры по стимулированию развития ВИЭ
Источник: Confederation of Indian Industry 2015

Меры компаний	Меры правительства
Возможности увеличения прибыли за счет ВИЭ, разработка и совершенствование технологических решений	Стимулирование и поддержка рынка возобновляемой энергетики
Инвестиции в возобновляемые источники энергии как составляющая стратегии оптимизации использования энергии для управления рисками	Ограничение выбросов парниковых газов
Инициативы в области устойчивого развития, которые повышают эффективность использования ресурсов	Амбициозные цели использования возобновляемых источников энергии

- Рост и колебания цен на энергоносители и сырьевые товары
- Повышение энергетической безопасности
- Ограниченность природных ресурсов - ископаемых видов топлива, воды и минералов

Обеспечение энергетической безопасности является крайне актуальной задачей для Индии. Уголь, нефть и газ составляют в сумме порядка 70% энергобаланса страны, причем основные виды ископаемого топлива Индия импортирует, зависимость от импорта достигает 37-40% (2013-2015). В предшествующие годы высокие цены на сырьевые товары приводили к бюджетному дефициту и росту инфляции, ограничивая возмож-

сти роста энергопотребления, а значит, и роста экономики.

В структуре мощностей генерации электроэнергии и тепла в Индии преобладают традиционные угольные тепловые электростанции (175 ГВт, 61% от общей мощности). Неископаемые виды топлива включают в себя возобновляемые источники энергии (38,8 ГВт, 13,4%), крупные ГЭС (42,6 ГВт, 14,7%) и атомные станции (5,7 ГВт, 2%).⁶

Индия стремится диверсифицировать свой энергетический баланс. В 2015 году правительством страны была поставлена задача нарастить целевые показатели использования возобновляемых источников энергии до 175 ГВт к 2022 году. Из них 100 ГВт отведено солнечной энер-

гетике, остальное приходится на ветряную энергетику - 60 ГВт, на биомассу - 10 ГВт и 5 ГВт на малые гидроэлектростанции.⁷

В Индии существует острая нехватка генерирующих мощностей. Текущий уровень производства электроэнергии и электрификации недостаточен для решения задач социального и экономического развития страны. На данный момент потребление энергии на душу населения в Индии является очень низким, составляя не более трети от среднемировых показателей, уступая аналогичным показателям ряда других развивающихся стран. Последние годы, тем не менее, характеризуются ростом потребления энергии на душу населения с 612 кВт/ч до 1010 кВт/ч в течение последнего десятилетия 2005-2015 при среднегодовом росте 5,1%.⁸

Электрификация сельской местности и обеспечение бесперебойного энергоснабжения является ключевым приоритетом для правительства Индии. По последним данным более 20 тысяч населенных пунктов, преимущественно, деревень, вообще не имеют доступа к электроэнергии. В большинстве штатов Индии сельские поселения имеют неустойчивые источники питания низкого качества.

Однако основным драйвером роста спроса на энергию в Индии являются быстрорастущие городские агломерации. На сегодняшний день лишь 31% населения Индии проживает в городах. При этом Индия урбанизируется, двигаясь в направлении других развивающихся стран, таких как Китай, где доля городского населения уже достигла 50% и продолжает расти.⁹

Основная цель индийского правительства в области энергетики все же заключается в полной электрификации страны путем реализации программы «Энергия для всех». Стратегическая цель программы – обеспечить круглосуточный доступ к электроэнергии для всех граждан Индии к 2019 году.

По проведенной Национальным институтом солнечной энергии Индии оценке потенциал солнечной энергии составляет 749 ГВт. Возможности по размещению солнечных электростанций (СЭС) имеются в большинстве штатов Индии, а именно в штате Раджастан (до 142 ГВт мощности СЭС), штате Джамму и Кашмир (до 111 ГВт), Махараштра (64 ГВт), Мадхья-Прадеш (61 ГВт), Андхра-Прадеш (38 ГВт), Гуджарат (35 ГВт.) и других.

Потенциал ветряной энергетики в Индии более скромнен и оценивается от

100 ГВт по данным Министерства возобновляемых и новых источников энергии Индии до 300 ГВт по оценкам компании Suzlon.

Ряд исследований свидетельствуют о том, что потенциал ВИЭ в Индии может оказаться в несколько раз выше, чем существующие оценки. Исследовательская лаборатория университета Беркли оценивает потенциал ветрогенерации Индии в диапазоне от 2006 ГВт до 3121 ГВт (для различной высоты мачты и условий эксплуатации), что в несколько раз выше текущей официальной оценки ресурсов.

Наибольшее внимание в Индии уделяется развитию солнечной энергетики, которая пользуется активной государственной поддержкой. Вполне выполнимой задачей является достижение суммарной мощности СЭС в 100 ГВт к 2022 году. Для этого необходимы инвестиции в объеме не менее \$100 млрд., но в итоге это позволит сделать Индию крупнейшим производителем возобновляемой энергии, а также сможет удовлетворить 9% потребностей в электроэнергии Индии вместо нынешних 0,5%.¹⁰

Индийское правительство гибко подходит к осуществлению плана по реализации солнечного потенциала, используя весь инструментарий возможностей. Выделяется три направления работы. 40ГВт планируемой генерации будет получено в результате создания солнечных парков – мегапроектов СЭС. Еще 40ГВт будет получено за счет использования солнечных панелей на крышах жилых домов, бизнес центров, университетов и т.д. 20ГВт планируется получить за счет использования инновационного потенциала среднего и малого бизнеса, который, при поддержке государства, осуществит переход на собственные СЭС.

Министерство новых и возобновляемых источников энергии Индии утвердило проекты строительства 25 солнечных парков мощностью 500 МВт каждый. Солнечные парки будут создаваться на протяжении 5 лет – с 2015 до 2019 годы на основе государственно-частного партнерства.

Децентрализованные инициативы в области энергетики, такие как размещение солнечных панелей на крышах, обеспечивают возможности для выработки электроэнергии вне энергосети, таким образом позволяя обеспечить электричеством удаленные районы, либо снизить расходы жителей на оплату энергии из сетевых источников. На данный момент установленная мощность установленных на крышах солнечных панелей составля-

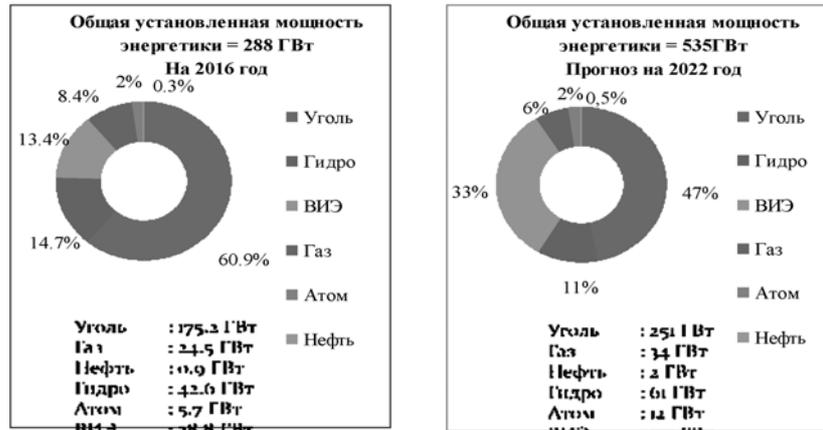


График 1. Структура установленных мощностей энергетики Индии на 2016 год и прогноз на 2022 год с учетом реализации программы развития ВИЭ
Источник: India Smart Grid Forum 2016

Таблица 4
SWOT-анализ солнечной энергетики Индии
Источник: Составлено авторами

Сильные стороны	Слабые стороны
<ol style="list-style-type: none"> 1. Большинство индийских штатов в среднем имеют около 300 солнечных дней в году. 2. Неисчерпаемость солнечной энергии, помощь в решение энергодефицита Индии 3. Удобство в размещении солнечных панелей, бесшумность (в отличие от ВЭС) 4. Экологически чистая энергия, нет выбросов CO2. 5. Обширные районы в сельской местности в Индии могут быть используется для установки солнечных панелей. 6. Увеличение доли солнечной энергии может обеспечить бесперебойную подачу электроэнергии населению и коммерческим предприятиям. 7. Частный бизнес заинтересован во внедрении солнечной энергетики. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Северные районы Индии ограничены в использовании солнечной энергетики. 2. Устаревшая распределительная инфраструктура может стать главным барьером на пути достижения мощности СЭС в 100ГВт – потери при передаче составляют около 23 % 3. Недостаток свободных земель: для размещения 100 МВт мощности требуется 500 га территории. 4. Стоимость установки солнечного оборудования очень дорого для обычного индуса. 5. Падение эффективности СЭС в дождливые и пасмурные дни. 6. Отсутствие нормальной технологической поддержки в сельских районах Индии 7. Нехватка производственных мощностей внутри Индии для производства панелей и сопутствующего оборудования.
Возможности	Угрозы
<ol style="list-style-type: none"> 1. Индия проинвестирует более \$20 млрд. в солнечную энергетику в течение 30 лет, это даст возможности стимулирования экономики. 2. Международные ВИЭ компании рассматривают Индию нового рынка с большим потенциалом 3. CAPEX для солнечных проектов снизились до одного из самых экономичных в мире: \$ 1,1 млн за МВт. 4. Министерство новых и возобновляемых источников энергии анонсировало 30% субсидию для всех крупных солнечных проектов. 5. Диверсификация энергобаланса, снижение зависимости от ископаемых источников энергии 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Вероятность снижения мировых цен на нефть приведет к снижению привлекательности ВИЭ 2. Низкая операционная прибыль у проектов СЭС, только крупные компании могут себе это позволить, экономя на эффектах масштаба 3. Высокая конкуренция китайских фирм ввиду более низких издержек. 4. Уголь все равно остается дешевле и доступнее и будет занимать доминирующую долю в генерации энергии еще долго.

ет 740 МВт, из них большая часть приходится на коммерческий сектор (296 МВт), чуть меньше — на промышленный сектор (248 МВт), на домохозяйства — 196 МВт. Панели на крышах пригодны для жилого, коммерческого, промышленного сектора, не требуют земельных участков, обладают более высокой энергоэффективностью за счет отсутствия потерь при передаче энергии на большое расстояние, а также позволяют отдавать избыток энергии в общую сеть. Государство заинтересовано в развитии данного тренда и предлагает субсидию в размере 15% от стоимости установки солнечных батарей на крышах.¹¹

Возобновляемые источники энергии становятся все более конкурентоспособными по сравнению с энергией из основных видов ископаемого топлива, таких как уголь и природный газ. В 2015 году цены на электроэнергию, получаемую от солнечных электростанций, упали до 4,34 рупий за киловатт-час, а стоимость энергии, полученной при помощи угля, колеблется в пределах 3-5 рупий за киловатт-час. В перспективе разрыв цен может стать еще больше в пользу солнечной энергии. Это обусловлено как глобальными (совершенствование технологий, снижение цен на оборудование) так и локальными факторами (главным образом, мерами государственной поддержки).

Основной любой реформы или успешного проекта является достаточность человеческих ресурсов, поэтому правительство Индии заинтересовано в формировании мощного кадрового потенциала для реализации масштабных проектов в области ВИЭ.

Министерством труда Индии подсчитано, что в течение следующих 10 лет в области ВИЭ будет создано 2 миллиона высококвалифицированных рабочих мест. Поэтому уже сегодня необходимо приступить к созданию резерва квалифицированных кадров. Для этого в 2015 году правительство Индии выделило 34 млн долларов на подготовку 50 000 техников по обслуживанию оборудования СЭС в течение следующих 3 лет. Важным положительным фактором для развития ВИЭ и особенно СЭС в Индии является активная общественная поддержка подобных проектов и инициатив. Большое число частных компаний анонсировали полный переход на автономные возобновляемые источники энергии для удовлетворения собственных нужд, или взяли на себя обязательство закупки 100% энергии из зеленых источников.¹²

Проведя анализ солнечной энергетики Индии необходимо сконцентрировать внимание на следующих выводах:

- Солнечная энергетика Индии имеет огромный потенциал к развитию, который необходимо реализовывать.

- Развитие солнечной энергетики в контексте общей повестки развития ВИЭ станет толчком для роста всей экономики в целом.

- Сокращение зависимости от ископаемых видов топлива станет большим прорывом для обеспечения энергобезопасности.

- Основой ускоренного роста ВИЭ в Индии стали налоговые и налоговые стимулы, а также внутренняя либерализация, лежащие в основе механизма государственно-частного партнерства.

- Быстрое развитие ВИЭ открывает доходный рыночный сегмент для частных сервисных и инжиниринговых компаний.

- При сохранении текущих темпов развития и при условии выполнения намеченных государственных программ, Индия станет одним из мировых лидеров в области развития ВИЭ в мире в ближайшие 10 лет.

Литература

1. Институт энергетических исследований РАН. Прогноз развития энергетики до 2040 года. [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.eriras.ru/files/prognoz-2040.pdf>

2. Министерство новых и возобновляемых источников энергии Индии [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://mnre.gov.in/mission-and-vision-2/achievements/>

3. Рева А.Р. Перспективы развития энергетического комплекса Индии // Трансформация мировой энергетики: рыночные механизмы и государственная политика. Отв. ред. С.В. Жуков. М.: ИМЭМО РАН, 2016, С. 145-153.

4. Ратнер С.В., Нарижная О.Ю. Формирование рынка возобновляемой энергии в Индии: механизмы и инструменты государственной и международной поддержки // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2013. №10 С.47-53.

5. BP Statistical Review of World Energy 2016 [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.bp.com/en/global/corporate/energy-economics/statistical-review-of-world-energy.html>

6. Central Electricity Authority (CEA), India. [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.cea.nic.in>

7. Department of Industrial Policy and Promotion, India. [Электронный ресурс]. — URL: http://dipp.nic.in/English/Publications/FDI_Statistics/FDI_Statistics.aspx

8. Forum of Regulators. Strategy for Providing 24x7 Power Supply. [Электронный ресурс]. www.forumofregulators.gov.in/Data/WhatsNew/24x7.pdf

9. Indian Smart Grid Forum. Smart Grid Bulletin, Jan to May 2016. [Электронный ресурс]. www.indiasmartgrid.org/upload/201602Wed041715.pdf

10. Ministry of Finance, India. Union Budget 2015-16. [Электронный ресурс]. — URL: <http://indiabudget.nic.in/>

11. New Energy Outlook. NEO2016 — Executive summary. [Электронный ресурс]. <http://www.bloomberg.com/company/new-energy-outlook/>

12. REN 21. Renewables 2015 Global Status Report. [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.ren21.net/status-of-renewables/global-status-report/>

13. The Electricity Bill, 2014. [Электронный ресурс]. — URL: [http://www.prsindia.org/uploads/media/Electricity/Electricity%20\(A\)%20bill,%202014.pdf](http://www.prsindia.org/uploads/media/Electricity/Electricity%20(A)%20bill,%202014.pdf)

14. The Outlook for Energy: A View to 2040. [Электронный ресурс]. — URL: <http://corporate.exxonmobil.com>

15. The World Bank Research & Outlook [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.worldbank.org/en/research>

Ссылки:

1 По данным The World Bank Research & Outlook [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.worldbank.org/en/research>

2 По данным BP Statistical Review of World Energy 2016 [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.bp.com/en/global/corporate/energy-economics/statistical-review-of-world-energy.html>

3 Indian Smart Grid Forum. Smart Grid Bulletin, Jan to May 2016. [Электронный ресурс]. www.indiasmartgrid.org/upload/201602Wed041715.pdf

4 Ministry of Finance, India. Union Budget 2015-16. [Электронный ресурс]. — URL: <http://indiabudget.nic.in/>

5 Department of Industrial Policy and Promotion, India. [Электронный ресурс]. — URL: http://dipp.nic.in/English/Publications/FDI_Statistics/FDI_Statistics.aspx

6 Central Electricity Authority (CEA), India. [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.cea.nic.in>

7 Рева А.Р. Перспективы развития энергетического комплекса Индии //

Трансформация мировой энергетики: рыночные механизмы и государственная политика. Отв. ред. С.В. Жуков. М.: ИМЭМО РАН, 2016, С. 145-153.

8 The Electricity Bill, 2014. [Электронный ресурс]. – URL: [http://www.prsindia.org/uploads/media/Electricity/Electricity%20\(A\)%20bill,%202014.pdf](http://www.prsindia.org/uploads/media/Electricity/Electricity%20(A)%20bill,%202014.pdf)

9 По данным The World Bank Research & Outlook [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.worldbank.org/en/research>

10 Indian Smart Grid Forum. Smart Grid Bulletin, Jan to May 2016. [Электронный ресурс]. www.indiasmartgrid.org/upload/201602Wed041715.pdf

11 Ратнер С.В., Нарижная О.Ю. Формирование рынка возобновляемой энергии в Индии: механизмы и инструменты государственной и международной поддержки // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2013. №10 С.47-53.

12 По данным Министерства новых и возобновляемых источников энергии Индии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mnre.gov.in/mission-and-vision-2/achievements/>

Trends and prospects of solar energy development in India
Karpov A.A., Reva A.R.

RGU of oil and gas (NIU) of name I.M. Gubkina

This article discusses the development of renewable energy-tics in India at the present stage. We studied the main areas of international

cooperation and state support for the industry. Abstract investment flows in the renewable energy sector in India. The analysis of current and future projects for the development of solar energy in India made SWOT-analysis of the solar energy sector of the country. Also analyzed the issues of the sector of scientific and technical, technological, investment and human resources. The authors conclude that the solar energy in India has great potential and if the current trends in India in the future will be one of the world leaders in developing renewable energy.

Keywords: India, renewable power, solar power, SWOT analysis, economic development

References

1. The energy research Institute. Energy Outlook up to 2040. [Electronic resource]. – URL: <http://www.eriras.ru/files/prognoz-2040.pdf>
2. The Ministry of new and renewable energy of India [Electronic resource]. – Mode of access: <http://mnre.gov.in/mission-and-vision-2/achievements/>
3. Ratner S. V., T. Yurkin O. Y. the formation of the renewable energy market in India: mechanisms and instruments of state and international support // National interests: priorities and security. 2013. No. 10, Pp. 47-53.
4. BP Statistical Review of World Energy 2016 [Electronic resource]. – URL: <http://www.bp.com/en/global/corporate/energy-economics/statistical-review-of-world-energy.html>
5. Central Electricity Authority (CEA), India [Electronic resource]. – URL: <http://www.cea.nic.in>

6. Department of Industrial Policy and Promotion, India.[Electronic resource]. – URL: http://dipp.nic.in/English/Publications/FDI_Statistics/FDI_Statistics.aspx
7. Forum of Regulators. Strategy for Providing 24x7 Power Supply. [Electronic resource]. www.forumofregulators.gov.in/Data/WhatsNew/24x7.pdf
8. Indian Smart Grid Forum. Smart Grid Bulletin, Jan to May 2016. [Electronic resource]. www.indiasmartgrid.org/upload/201602Wed041715.pdf
9. Ministry of Finance, India. Union Budget 2015-16.[Electronic resource]. – URL: <http://indiabudget.nic.in/>
10. New Energy Outlook. NEO2016 – Executive summary. [Electronic resource]. <http://www.bloomberg.com/company/new-energy-outlook/>
11. REN 21. 2015 Renewables Global Status Report. [Electronic resource]. – URL: <http://www.ren21.net/status-of-renewables/global-status-report/>
12. Reva A. R. prospects for the development of the energy sector India // Transformation of world energy: market mechanisms and public policy. Resp. edited by S. V. Zhukov. M.: IMEMO, 2016, P. 145-153.
13. The Electricity Bill, 2014. [Electronic resource]. – URL: [http://www.prsindia.org/uploads/media/Electricity/Electricity%20\(A\)%20bill,%202014.pdf](http://www.prsindia.org/uploads/media/Electricity/Electricity%20(A)%20bill,%202014.pdf)
14. The Outlook for Energy: A View to 2040. [Electronic resource]. – URL: <http://corporate.exxonmobil.com>.
15. The World Bank Research & Outlook [Electronic resource]. – URL: <http://www.worldbank.org/en/research>

Современные российские ТНК: анализ позиций в товарных секторах рынка

Иванова Светлана Васильевна
доктор экономических наук, профессор кафедры мировой экономики, ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»

Нечаев Сергей Юрьевич
аспирант кафедры мировой экономики, ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»

В статье рассмотрены и проанализированы основные виды современных российских транснациональных компаний в условиях глобализации мировой экономики (это в основном приватизированные нефтяные и металлургические гиганты, компании, интернационализация которых обеспечена иностранным инвестором, корпорации, деятельность которых разворачивается на экономическом пространстве бывшего СССР, корпорации - фактические наследники советских ТНК и псевдо-ТНК), а также выделены типы ТНК (группа интегрированных предприятий; холдинги в рамках одной отрасли, объединение отдельных предприятий, занятых в разных отраслях экономики). Представлены характеристики российских ТНК; определены основные формы создания и развития российских ТНК; выделены основные проблемы, препятствующие выходу российских ТНК на международный рынок среди которых можно выделить следующие: недостаток финансовых средств и практического опыта у российских ТНК для реализации глобальных стратегий, низкая капитализация и неустойчивость развития российского банковского сектора, низкая конкурентоспособность российских предприятий на мировых рынках и другие. Сделан вывод о том, что российские ТНК находятся только на начальных стадиях интернационализации своей деятельности. Представлен прогноз новых крупных зарубежных сделок с участием российских корпораций, указаны направления их экспансии (страны СНГ, Европа (главным образом Великобритания, Италия и Германия, возможно, страны Центральной и Восточной Европы), а также богатые сырьем государства Азии, Африки и Латинской Америки).
Ключевые слова: транснациональные компании, российские транснациональные корпорации, иностранные инвестиции, интернационализация бизнеса, формы экспансии, формирование и развитие российских ТНК; сырьевой рынок

Прежде чем проводить анализ позиций современных российских транснациональных компаний в товарных секторах рынка необходимо выделить основные признаки ТНК:

- международное размещение производства и реализации;
- согласованность действий на международном уровне;
- интернациональный состав собственников и управляющих;
- существенное воздействие на мировой рынок.

В данном контексте многонациональные и глобальные корпорации можно считать вариантами ТНК, отражающими процесс интернационализации мирохозяйственных связей [6].

В настоящее время в российской экономике выделяется несколько видов российских ТНК:

- классические ТНК, представленные в основном приватизированными нефтяными и металлургическими гигантами;
- компании, интернационализацию которых обеспечил иностранный инвестор;
- корпорации, деятельность которых разворачивается на экономическом постсоветском пространстве;
- корпорации, являющиеся фактически наследниками советских ТНК;
- псевдо-ТНК, представленные морскими пароходствами (перевод судов под контроль зарубежных дочерних фирм относится к типу прямых инвестиций).

Представляем краткую характеристику выше названных видов российских ТНК.

1. Наиболее значимым является классический вид ТНК, в основном это приватизированные нефтяные и металлургические гиганты. Часть экспортной выручки владельцы российских ТНК предпочитают инвестировать за рубежом. Особенность российских ТНК данного вида заключается в том, что они преследуют две группы целей:

- Легальные капиталовложения за рубежом позволяют обезопасить свой бизнес и повысить имидж, необходимый для выхода на западные фондовые рынки;
- Прямые иностранные инвестиции могут иметь и производственную целесообразность - ради обеспечения доступа к сырьевым ресурсам (при инвестировании в странах с развивающейся или переходной экономикой) или к новым технологиям (при слиянии и поглощении фирм в развитых странах).

Достаточно редко российскими ТНК решается задача облегчения доступа на зарубежные рынки сбыта.

Прогнозируя дальнейшее развитие сырьевых российских ТНК, важно отметить, что в будущем ими продолжится активная покупка зарубежных активов по всему миру. В настоящее время российские компании встречают активное противодействие при попытках диверсификации своего бизнеса за рубежом. У российских ТНК пока еще остаются шансы приобрести в развитых странах только фирмы среднего размера, причем находящиеся преимущественно в сложном финансовом положении. Кроме того, значительное влияние на стратегию ТНК при проведении сделок по слияниям и поглощениям оказали финансово-экономический кризисы 2008-2009 и 2014-2015 годов, что выразилось в сокращении количества и объема сделок и даже их отмене. Аналогичная ситуация повторится и в настоящее время.

2. Компании, интернационализацию которых обеспечил иностранный инвестор. Примерами данного вида ТНК являются:

- без капиталовложений телекоммуникационного гиганта «Дойче Телеком» трудно было бы представить столь стремительную экспансию российской компании «МТС» в Украине, Белоруссии, Узбекистане и Туркмении;
- компания «Вымпелком» - конкурент МТС - вышла за пределы московского региона, а затем начала экспансию в Казахстане и других странах СНГ только после появления в числе ее акционеров норвежского концерна «Теленор»;
- концерн «ТНК-ВР» смог осуществлять масштабные прямые инвестиции в Украину после слияния с британским концерном.

3. Корпорации, деятельность которых разворачивается на экономическом пространстве бывшего СССР. Кроме РАО «ЕЭС России», можно назвать другие государственные и частные фирмы, которые проводят интеграцию внутри СНГ предприятий-смежников: «ТВЭЛ» (инвестиции в добычу урана в Казахстане), «Атомредметзолото» (капиталовложения в горно-химический комбинат в Узбекистане), «Вимм-Билль-Данн» (создание молокозаводов на Украине и в Киргизии).

Активизация деятельности российских ТНК на территории бывших союзных республик обусловлена следующими факторами: низкие транспортные издержки, налаженные в условиях СССР научно-технические и производственные связи, понятная местная предпринимательская среда, наличие емких рынков сбыта с низкой конкуренцией, лояльное отношение к российской продукции.

4. Корпорации - фактические наследники советских ТНК. К началу 1990-х гг. накопленная сумма советских прямых иностранных инвестиций в промышленность и сферу услуг достигала 0,7 млрд долл. США, а активы советских зарубежных банков превышали 1 млрд долл. В настоящее время несколько таких компаний по-прежнему играют значительную роль в экономике России. Это «Газпром», «Зарубежнефть», «Банк ВТБ» (главный российский транснациональный банк) и приватизированный «Ингосстрах». К такому типу компаний относится и государственный концерн «Нафта Москва» (бывший «Союзнефтеэкспорт») с дочерними компаниями в Финляндии, Бельгии, Англии, Дании, Италии и других странах.

5. Псевдо-ТНК представлен морскими пароходствами (перевод судов под контроль зарубежных дочерних фирм относится к типу прямых инвестиций). Однако мы не исключаем, что благодаря капиталовложениям в зарубежные судоремонтные заводы и портовые комплексы часть российских морских пароходств трансформируется в «классические» ТНК.

Кроме рассмотренных видов ТНК, российские корпорации можно разделить на следующие типы:

- группа интегрированных предприятий;
- холдинги в рамках одной отрасли («Вымпелком»);
- объединение отдельных предприятий, занятых в разных отраслях экономики («Альфа-групп»).

К группе интегрированных предприятий мы относим «Базовый элемент»

Олега Дерипаски, в состав которой входит корпорация «РУСАЛ», бывший «Ингосстрах», автомобильная компания «ГАЗ», золотодобывающая компания «Союзметаллресурс».

Формирование и развитие российских транснациональных корпораций осуществляется двумя основными способами.

Во-первых, образованием мощных национальных корпораций - финансово-промышленных групп (ФПГ) с последующей их экспансией на мировом рынке.

Во-вторых, использованием имеющейся системы разделения труда и соответствующей ей кооперации производства между странами СНГ, созданием транснациональных ФПГ с участием финансово-экономических ресурсов партнеров из стран содружества.

Следует отметить разнообразие форм экспансии российских ТНК, среди которых выделяются следующие.

Во-первых, осуществление прямых зарубежных инвестиций. Финансирование зарубежных филиалов происходит преимущественно путем разовых прямых капиталовложений, после чего структурные подразделения развиваются за счет использования собственной прибыли.

Во-вторых, трансграничные слияния и поглощения. Этот способ инвестирования оказался весьма действенным.

В-третьих, создание консорциумов. Российский монополист добычи алмазов «АЛРОСА» является участником консорциума (32% участия) с ангольской государственной компанией «Андтума», бразильской «Одебрехт Дуймонти» и нидерландской «Фанензинг Б.В.» по разработке кимберлитовой трубки «Катока» в Анголе, одного из крупнейших месторождений алмазов мира.

В-четвертых, приобретение лицензий. Покупаются лицензии на право поиска, разведки и добычи полезных ископаемых на территориях принимающих стран.

Глобальная конкурентоспособность ассоциируется прежде всего с деятельностью крупных, как правило, транснациональных корпораций. В России даже ведущие компании, несмотря на их видимый рост в последние годы, все еще значительно отстают не только от западноевропейских корпораций (как по объемам оборота, так и по капитализации), но и от ведущих компаний развивающихся стран. Так, например, крупнейшая частная российская нефтедобывающая компания «ЛУКОЙЛ» отстает по объемам продаж от американской «Эксон-Мобил» в 7

раз и от ведущей бразильской нефтяной корпорации «Petrobras» - в 1,5 раза. Российская металлургическая компания «Северсталь» отстает от «ArcelorMittal» из Люксембурга в 8 раз и от бразильской «Vale» - в 2 раза. В химической промышленности российский «Уралкалий» отстает от германской BASF в 100 раз и от Саудовской «Saudi Basic Industries» - в 27 раз. Российский Сбербанк уступает американской «Citigroup» в 11 раз, а китайской ICBC - в 2,5 раза [3].

Анализ расчетов свидетельствует, что по причине гораздо большей численности занятых человек, российский «Газпром» более, чем в 10 раз отстает от норвежской нефтегазовой компании «StatoilHydro». Ведущая частная нефтедобывающая компания России ПАО «ЛУКОЙЛ» имеет в четыре раза меньшую выработку на одного занятого, чем государственная бразильская нефтедобывающая компания «Petrobras». Российская Российская «Северсталь» по производительности в 4 раза уступает китайской «Shanghai Baosteel Group Corporation», в 7 раз - бразильской «Gerdau S. A.» и почти в 20 раз - японской «Nippon Steel». Даже в такой «рыночной» сфере экономики, как финансы, наши компании серьезно проигрывают: российский Сбербанк в 2,5 раза менее эффективен, чем китайский Bank of China, и почти в 10 раз - чем бразильский Banco do Brasil. При вдвое меньших объемах оборота в Сбербанке работает 240 тысяч человек, в то время как в бразильском банке - 83 тысяч человек.

Российские ТНК слабо представлены в списках развивающихся стран. Крупнейшая российская компания ПАО «ЛУКОЙЛ» с объемом зарубежных активов на уровне 8 млрд долл. занимала лишь 7-е место, в несколько раз уступая малайзийской государственной нефтяной компании «Petronas» (26 млрд долл. зарубежных активов). Российские компании обладают, как правило, низкокoeffективными зарубежными активами. Так, у компании «ЛУКОЙЛ» коэффициент эффективности активов составляет всего 0,6, в то время как у малайзийской «Petronas» - 6,4, у индийской «Oil and Natural Gas Corporation» - 1,3. Эффективность приобретенных зарубежных активов у «Норильского никеля» составляет 0,8, а у бразильской добывающей корпорации «Companhia Vale de Rio Doce» - 1,9. У российских машиностроительной компании ОМЗ и металлургической «Мечел» этот показатель крайне низкий, стремящийся к нулю. [4].

Эффективность активов других зарубежных металлургических и машиностроительных компаний также значительно выше, чем российских. И это не удивительно. Например, ПАО «Северсталь» приобрела ряд заводов в США («Esmark» за 1,24 млрд долл. и «WCI Steel» за 140 млн долл.). По данным журнала «Эксперт», с приобретением этих активов доля зарубежной составляющей в ПАО «Северстали» достигнет 60% [3].

Однако зарубежные заводы имеют огромную долговую нагрузку и отличаются почти полным отсутствием прибыли. Это означает, что убыточные американские активы фактически будут дотироваться за счет прибыльных российских предприятий, поддерживая на уровне весь холдинг в целом. Аналогичная ситуация и в других российских компаниях, приобретающих за рубежом сомнительные с точки зрения эффективности активы.

В отличие от развитых и ряда развивающихся стран, Россия и в настоящее время не только испытывает недостаток эффективных крупных компаний мирового уровня, но еще больше страдает от отсутствия растущих, перспективных компаний в новых высокотехнологичных отраслях. С момента создания и в процессе функционирования каждая промышленная и коммерческая компания поставлена перед проблемой обеспечения конкурентоспособности, в том числе международной. Международная конкурентоспособность любого хозяйственного субъекта складывается из ряда преимуществ, которые выявляются на мировом рынке путем сопоставления с соответствующими показателями зарубежных фирм-конкурентов.

Статистические исследования показывают, что среди российских транснациональных компаний международной конкурентоспособностью обладают лишь занятые в экспортоориентированном сырьевом секторе, производстве военной техники и вооружений, выпуске уникального современного технологического оборудования, разработке новых товаров и материалов. Однако их позиции на мировом рынке не столь прочны, как у ведущих международных транснациональных корпораций. В борьбе на мировых товарных рынках российские транснациональные компании могут использовать лишь ценовые факторы. Нередко, чтобы закрепиться на зарубежном рынке, они прибегают к продаже товаров по демпинговым ценам. Однако в долгосрочной перспективе такая поли-

тика может иметь и обратный эффект, то есть привести не к расширению рынка сбыта и сохранению конкурентоспособности, а, наоборот - к сужению доли на рынке или полному вытеснению с него. Поэтому недостаточно использовать лишь ценовой фактор в современной борьбе за мировые рынки. Необходимо активно реализовать преимущества научно-технической революции и международного разделения труда, которые на деле доступны лишь крупным международным транснациональным компаниям.

Следует отметить, что официально в настоящее время ни одна российская компания не сырьевых отраслей не входит в списки ТНК. Однако по таким показателям, как объем продаж и число занятых, около двух десятков компаний можно условно (поскольку, как правило, они ведут производственную деятельность за рубежом) отнести к разряду транснациональных. К транснациональным компаниям, относятся в основном компании топливно-энергетического комплекса такие как: ПАО «ЕЭС России», ПАО «Газпром», ПАО «ЛУКОЙЛ», «ПАО «НК»Роснефть», и др.

Безусловно, для современной России весьма остро стоит вопрос об углублении участия в международном разделении труда. При этом, говоря о конкурентоспособности в настоящих условиях, мы предлагаем исходить из новой ситуации, когда на внутреннем рынке в последние годы возникла конкуренция между российскими фирмами, а также между российскими и зарубежными производителями. Что касается мирового рынка, то конкуренция между российской и зарубежной продукцией существовала всегда. Новое в сегодняшней ситуации заключается в том, что зарубежным фирмам теперь противостоит не единый соперник в лице Министерства внешней торговли, а отдельные российские производители, более свободные в выборе своей конкурентной стратегии, но и менее защищенные поддержкой со стороны государства. В последние годы существенно усилилась экспансия российских компаний в борьбе за мировые рынки. В наибольшей степени это характерно для компаний, добывающих и перерабатывающих минеральное и энергетическое сырье. К таким компаниям относятся, прежде всего, наиболее крупные, имеющие средства для приобретения активов в других странах.

Таким образом, на сегодняшний день можно говорить о том, что в России происходит формирование транснациональ-

ных корпоративных структур. Наиболее интенсивно идет их формирование в нефтяном и газовом секторах, минерально-сырьевого комплекса, реализуются также проекты создания зарубежных производств в алмазном секторе, алюминиевой и золотодобывающей отраслях промышленности, а также в отрасли по добыче никеля.

При анализе деятельности российских крупных корпораций, следует обратить внимание на проблемы их интернационализации. Российские корпорации при выходе на внешние рынки сталкиваются с различными препятствиями, среди которых мы выделяем следующие:

- недостаток финансовых средств и практического опыта у российских ТНК для реализации глобальных стратегий (прежде всего, это относится к новым классическим ТНК - «Эльдорадо», «Глория Джинс»);

- низкая капитализация и неустойчивость развития российского банковского сектора;

- низкая конкурентоспособность российских предприятий на мировых рынках. В среднем, лишь 20-25% российских корпораций считаются конкурентоспособными на мировых рынках. Характерно, что этот показатель существенно различается в зависимости от отрасли: если в химической промышленности доля конкурентоспособных компаний превышает 45%, то в пищевой промышленности - 10-12%;

- географическая структура инвестиций российских ТНК, в основном, характеризуется вложением финансовых ресурсов в страны СНГ и Восточной Европы;

- исторически сложившийся негативный имидж российских ТНК в развитых странах, характеризующийся отношением к российскому бизнесу как к бизнесу с «низкими стандартами» с правовой точки зрения и пронизанному коррупцией. По данным опросов журнала «Слияния и поглощения», российскому бизнесу в развитых странах доверяют лишь 18% топ-менеджеров;

- несоответствие государственных и частных экономических интересов, преследуемых участниками процесса при выходе на зарубежные рынки;

- отсутствие четко выработанной позиции государства в отношении глобальных целей ТНК;

- недостаточная разработанность механизмов выхода российских ТНК за рубеж (в первую очередь инвестиционных и финансовых).

В целом российские ТНК находятся только на начальных стадиях интернационализации своей деятельности. В перспективе ожидаются новые крупные зарубежные сделки с участием российских корпораций. По-прежнему основными направлениями их экспансии останутся страны СНГ, Европа (главным образом Великобритания, Италия и Германия, хотя будут предприниматься новые попытки закрепиться в странах Центральной и Восточной Европы), а также богатые сырьем государства Азии, Африки и Латинской Америки.

Таким образом, в современных условиях секторальных санкций для российских ТНК важно:

1. Участвовать в приобретении относительно дешевых природных ресурсов путем инвестирования средств в свои зарубежные филиалы. Это необходимо осуществлять с целью недопущения ситуации, когда экономика России может оказаться зажатой в рамках собственной территории.

2. Учитывать неоднородность «классических» российских ТНК, по меньшей мере в отраслевом плане:

- по масштабам зарубежных активов лидируют нефтегазовые компании;

- заметную роль играют компании черной и цветной металлургии, хотя их доля после начала мирового экономического кризиса сократилась;

- постепенно растет значение прямых иностранных инвестиций в сферу услуг, что типично для современных трансграничных инвестиций во всем мире. Речь идет как о телекоммуникациях, так и о транспорте, банковском секторе.

- отсутствуют в России крупные машиностроительные ТНК (при этом в мире в целом 5 из 20 ведущих ТНК представляют автомобилестроение и электротехническую отрасль).

- среди российских химических ТНК выделяются производители удобрений, а отнюдь не фармацевтические фирмы, как в Европе и США.

К сожалению, в нашей стране нет инструментов цивилизованного лоббизма – большинство российских ТНК пассивно приспосабливаются к государственным политическим решениям, иногда выгадывая от наличия неформальных контактов в органах власти. К тому же российские ТНК сталкиваются с большой конкуренцией со стороны китайских ТНК в Казахстане и ТНК стран ЕС в Белоруссии, причем в будущем эта проблема обострится

Для поддержания интересов национальной безопасности государство должно оказывать помощь российским компаниям в приобретении ими зарубежных активов и применении разнообразных форм международного экономического сотрудничества и в изменении стереотипов отношения к российскому бизнесу в других странах.

Литература

1. Афанасьев М., Мясникова Л. Мировая конкуренция и кластеризация экономики // Вопросы экономики. – 2005. – № 4.

2. Гурков И., Аврамова Е., Тубалов В. Конкурентоспособность и инновационность российских промышленных предприятий // Вопросы экономики. – 2005. – № 2.

3. Forbes Global 2000 leading companies 2013 г. [Электронный ресурс] // <http://www.forbes.com/global2000>.

4. Место России среди стран мира. [Электронный ресурс] // <http://newsruss.ru/doc/index.php>.

5. Толстель М. С. Совершенствование стратегии управления рисками финансовых ТНК в условиях секторальных санкций. – Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3: Экономика. Экология. - 2014. – № 7.

6. Иванова С.В. Всемирная торговая организация и транснациональные компании в глобальной экономике, М.: ФГБОУ ВПО «РЭУ имени Г.В. Плеханова», 2014.

7. Иванова С.В. Модальности присутствия ПИИ в ракурсе теорий «догоняющего развития» // Вестник Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. - 2012. - № 8.

Modern Russian multinational corporations: the analysis of line items in commodity sectors of the market

Ivanova S.V., Nechayev S.Yu. Plekhanov Russian Academy of Economics

In article main types of modern Russian multinational companies in the conditions of globalization of economies (these are generally privatized oil and metallurgical giants, the companies which internationalization is provided with the foreign investor, corporations which activities are developed on economic space of the former USSR, corporation - the actual heirs of the Soviet multinational corporations and pseudo-multinational corporation) are considered and analysed, and also types of multinational corporation are allocated (group of the

integrated entities; holdings within one industry, merging of the separate entities occupied in different industries of economy). Characteristics of the Russian multinational corporations are provided; the main forms of creation and development of the Russian multinational corporations are determined; are allocated the main problems interfering an exit of the Russian multinational corporations to the international market among which it is possible to allocate the following: a lack of financial resources and practical experience at the Russian multinational corporations for implementation of global strategy, low capitalization and instability of development of the Russian banking sector, low competitiveness of the Russian entities in the world markets and others. The conclusion is drawn that the Russian multinational corporations are only on initial stages of internationalization of the activities. The forecast of new large foreign deals with participation of the Russian corporations is provided, the directions they are specified to expansion (the CIS countries, Europe (mainly Great Britain, Italy and Germany, perhaps, the countries of Central and Eastern Europe), and also the states of Asia, Africa and Latin America rich with raw materials).

Offers on increase in competitiveness of the Russian multinational corporations are developed: participation in acquisition of rather cheap natural resources by investment of means into the foreign subsidiaries, accounting of heterogeneity of «classical» Russian multinational corporations, at least in the industry plan, development of tools of civilized lobbyism is recommended. Need of assistance to the Russian companies for acquisition of foreign assets by them and application of various forms of the international economic cooperation and in change of stereotypes of the relation to the Russian business in other countries is proved.

Keywords: multinational companies, Russian multinational corporations, foreign investments, internationalization of business, expansion form, forming and development of the Russian multinational corporations; raw market

References

1. Afanasyev M., Myasnikova L. World competition and clusterization of economy//economy Questions. – 2005. – No. 4.
2. Gurkov I., Avraamova E., Tubalov V. Competitiveness and innovation of the Russian industrial enterprises//economy Questions. – 2005. – No. 2.
3. Forbes Global 2000 leading companies of 2013 [An electronic resource] // <http://www.forbes.com/global2000>.

4. The place of Russia among the countries of the world. [Electronic resource]//<http://newsruss.ru/doc/index.php>.
5. Tolstel M. S. Enhancement of strategy of risk management of financial multinational corporations in the conditions of sectoral sanctions. – Bulletin of the Volgograd state university. Series 3: Economy. Ecology. - 2014. –№ 7.
6. Ivanova S. V. the World Trade Organization and multinational companies in global economy, M.: FGBOU VPO of «REU of G. V. Plekhanov», 2014.
7. Ivanova S. V. Modalities of presence of PII at a foreshortening of theories of «the catching-up development»/ /the Bulletin of Plekhanov Russian Academy of Economics. - 2012. - No. 8.

Малые экономические формы самоорганизации населения как фактор развития

Егоров Владимир Георгиевич, доктор исторических наук, доктор экономических наук, профессор, первый заместитель руководителя Института стран СНГ,

Потребность в повышении темпов экономического развития, как и совершенствование механизма хозяйственности, не может быть реализовано вне формирования условий для рекрутирования в хозяйственную деятельность широких масс населения. На наш взгляд, успех в решении этой проблемы является важнейшим в ряду мер, направленных на ускорение экономического роста страны. В контексте задачи эффективного использования форм организации экономики, инициированных гражданами «снизу», вновь актуализируется общественная дискуссия, смысл которой вложен в уста вересаевских персонажей, рассуждающих о востребованности или, напротив, рудиментарности кустарной промышленности в связи с наступающей эпохой промышленного переворота. Статья посвящена проблемам создания условий и механизмов рекрутирования в экономику широких масс населения, развития малых форм хозяйственной организации, их месту в цивилизационном процессе и совершенствовании российского механизма хозяйствования, конструктивной роли традиционных социально-экономических укладов в качестве дополнительного фактора роста. Ключевые слова: Малые экономические формы, самозанятость и хозяйственная самоорганизация населения, кооперация, народные художественные промыслы.

Поступательное движение человечества к более совершенным и сложным формам социальной, в том числе экономической организации, порождает когнитивную возможность редуцированного представления развития цивилизации в рамках простой модели перехода от низшего к высшему, отрицающей приобретенные в ходе предшествующего развития сущности и реалии. Занявшие доминирующее положение в ходе становления массового производства крупные формы организации общественного хозяйства в таком контексте не только ассоциируются с всеобщим прогрессом и занимают значительное место в академическом дискурсе, но в значительной степени создают трудности в осмыслении роли малых экономических форм, как с точки зрения их значения в современном социуме, так и в цивилизационных трендах, наметившихся в связи с постепенно приближающейся эпохой постмодерна.

Для того, чтобы не следовать соблазну избыточной «простоты» в описании сложного социально-экономического процесса и оценке социальной значимости различных форм собственности, укладов и организационных структур, следует избегать субъективно устанавливаемых границ их функциональности, даже в том случае, когда традиционный взгляд связывает хозяйственную реальность с определенным (и давно минувшим) историческим периодом. Например, опыт функционирования современных итальянских промокругов свидетельствует об актуализации сущностных качеств труда мастера, присущих средневековому ремесленнику.

Феномен «Итальянской модели» основан на создании и функционировании так называемых «промокругов», в которых объединено около десятой доли трудоспособного населения страны. «Промокруги» функционируют, прежде всего, в экспортноориентированных отраслях, которые дают 46% всего национального экспорта¹.

Экономический строй «промокругов» учитывает национальные традиции промышленного производства, берущие истоки в ремесленной промышленности, ориентированной на самый взыскательный спрос.

Хозяйственными субъектами «промзон» являются мелкие предприятия. Сохраняя конкуренцию в выполнении отдельных технологических операций, участники округов «объединены общей заинтересованностью в производстве некоего товара или услуги». Статья Бекаттини Д. «От «промышленного сектора» к «промышленному округу» (1979) стала новым прочтением кооперативного «ренессанса» современной промышленности в рамках теории дискриктализма (от англ. *disdistrict* – округ). Определяя институциональные качества округов Дж.Бекаттини пишет: «В округе, в отличие от других сред (например, промышленного города), сообщество и предприятия склонны, так сказать, к взаимному «прорастанию», проникновению друг в друга (*tendon ad interpenetrarsi a vicenda*)»² /

Эволюционный характер становления крупного промышленного производства Японии обусловил сохранение в экономике страны значительного мелкотоварного уклада.

Особенности развития форм хозяйственного устройства японской экономики породили характерную исключительно для страны восходящего солнца систему построения устойчивых объединений крупных фирм, включающих средние и мелкие предприятия – кэйрэцу. «Их наиболее распространенной формой являются вертикальные по типу объединения предприятий в сборочных производствах обрабатывающей промышленности, контуры которых напоминают пирамиду. Головная фирма является при этом вершиной пирамиды, а субподрядные предприятия располагаются на различных ее «этапах», причем пирамида устроена таким образом, что по мере приближения к ее основанию размеры предприятий уменьшаются, а их количество возрастает.

Производственные связи между предприятиями в рамках кэйрэцу обычно дополняются и другими видами зависимости, главным из которых является участие головной фирмы в капитале субподрядчиков»³.

Система кэйрэцу занимает значительное положение в промышленности современной Японии. В машиностроении она охватывает 78,5% мелких и средних предприятий, в транспортном машиностроении 72,8%, в общей машиностроении – 70,1%, в точном машиностроении – 64,8%, металлообработке – 66,0%, текстильной отрасли – 55,6%⁴.

Мировой опыт экономического развития свидетельствует о том, что конституировавшиеся социально-экономические уклады, в том числе патриархально-ремесленный и мелкотоварный, присутствуют в индустриальной хозяйственной системе на всем протяжении ее существования, лишь изменяя границы своей функциональности в зависимости от общественной значимости, определяемой рынком. Если объем кустарного производства в России к началу прошлого столетия исчислялся от 1 до 2 млрд. рублей, то в настоящее время ручной промышленный труд сохраняет узкую функциональную «нишу» в пределах производств, ориентированных на эксклюзивный, высокохудожественный спрос и отраслей, в которых во вновь создаваемой стоимости товара преобладают трудовые затраты мастера, что, как правило, характерно для предприятий, использующих доступный природный материал (бересту, лыко, лозу, глину и т.д.)

Кроме того, современные тенденции цивилизационного развития свидетельствуют о возрастании социального значения малых экономических форм по мере вступления человечества в постиндустриальную эпоху. Формирование новой системы социально-экономических отношений, основанной на доминанте интеллекта и информации, возвращает в экономический мейнстрим активную роль личности, наделенной уникальными способностями и малых форм, приобретающих в связи с «дематериализацией» экономики конкурентные возможности, сопоставимые с потенциалом крупных предприятий.

Регенерация маломасштабных хозяйственных субъектов в качестве полноправных участников экономического процесса ведет к восстановлению «в правах» семейной организации предприятий, замененной в эпоху перехода к массовому производству трудом наемных рабочих. Семейная кооперация, о которой А.В. Чаянов говорил как о закономерном этапе на пути становления экономических систем, основанных на разделении труда, обладает главным преимуществом: особой мотивированностью участия каждо-

го актора в хозяйственной деятельности

Характеризуя современную востребованность семейной организации экономической деятельности Э.Торфлер пишет: «В семейной фирме никто никого не обманывает. Слишком много известно всем обо всех, а помочь сыну или дочери преуспеть, используя «протекцию», – естественно. В бюрократической фирме такую протекцию называют непотизмом и считают нарушением системы заслуг, которая, как подразумевается, превагирует. В семье субъективность, интуиция и страсть управляют и любовью, и конфликтом. В бюрократии предполагается, что решение безлично и объективно, хотя, как мы видели, важные решения детерминирует скорее междоусобная борьба за власть, чем холодная, ясная рациональность, описанная в учебниках. Наконец, в бюрократии часто трудно узнать, кто имеет власть, несмотря на официальную иерархию и звания. В семейном предприятии каждый знает, что звания и формальности не заслуживают внимания. Власть держит патриарх или иногда матриархия. А когда он (или она) сходит со сцены, власть обычно передается тщательно выбранному родственнику.

Там, где семейные отношения играют роль в бизнесе, бюрократические ценности и правила ниспровергаются, а вместе с ними ниспровергается и властная структура бюрократии.

Это важно, потому что сегодняшнее возрождение семейного бизнеса не просто преходящее явление. Мы вступаем в «постбюрократическую эру», в которой семейная фирма – лишь одна из немногих альтернатив бюрократии и власти, которую она олицетворяет»⁵.

В середине 1980-х годов американские экономисты М.Пиоре и Ч.Сэйбл отметили, что массовое производство исчерпало ресурс, позволявший ему удовлетворять потребительский спрос. Потребительские предпочтения сместились в сторону эксклюзивности, малосерийности и особого качества предлагаемого продукта. Таким образом, по их мнению, наступил «второй промышленный водораздел» (second industrial divide), обусловленный новым качеством рынка. В новых условиях, привнесших, помимо прочего, изменения в технологии производства, мелкие, ориентированные на ремесленный высококвалифицированный труд предприятия обрели новую субъектность в рыночном хозяйстве.

Определение мест и роли мелкого производства в цивилизационном процессе неизбежно корреспондируется с

теорией модернизации. В линейной ее трактовке мелкое производство, как правило, связываемое с традицией, обречено на отрицание модерном. Например, собственно «крестьянская (традиционная) культура как источник отсталости и препятствие развитию»⁶ представляется антиподом современного.

Однако современное прочтение модернизационной теории ориентировано в сторону признания за традиционными сущностями конструктивной роли в развитии и качественной трансформации. Очевидно, что в становлении эволюционно формирующегося крупного производства традиция составляет не отвергаемый рудимент, а необходимый в этом процессе конструкт, инкорпорированность которого в модернизационный процесс обеспечивает его успех и полноценность⁷.

Как показала современная практика хозяйствования, мелкое производство, как правило, не дифференцирующее труд и собственность, в условиях нарастающей нестабильности «обладает значительно большим потенциалом выживания и сопротивления»⁸, нежели экономические формы, основанные на наемной рабочей силе.

Кроме того, именно малые традиционные субъекты хозяйственной деятельности являются носителями «моральной экономики», т.е. (по Э.П.Томпсону) «представлений о хозяйственных и взаимных обязанностях отдельных членов общества и организаций, которые формировались в течение длительного времени и были частью сложного социального механизма смягчения социального неравенства и нейтрализации обусловленного им конфликтного потенциала»⁹.

Основные черты «моральной экономики» были презентованы на прошедшем в ноябре 2016 г. Всемирном собрании русского народа. В представлении авторов доклада «Экономика в условиях глобализации. Православный этический взгляд» «сердцевиной экономики должно являться не умножение соблазнов, а преобразование мира и человека через труд и творчество»; необходимо «соизмерять всякую экономическую деятельность с незыблемыми категориями нравственности и греха, содействуя спасению и препятствуя падению человека». Важность такого разворота целеполагания экономической деятельности граждан России обусловлена акцентом ориентации стратегии общественного развития в сторону достижения социальной справедливости, предполагающей приоритет паттер-

нов нравственности, а не их трансформацию в товарный эквивалент.

Экономическая самоорганизация населения, не требующая больших инвестиций, являлась в XIX в. и остается сегодня важным фактором экономического развития. Потенциал самозанятости в современной России достаточный. Свидетельством тому служат данные по растущей неформальной хозяйственной деятельности.

В период с 2006 по 2015 гг. общая численность занятых в экономике возросла на 3,5 млн. чел. (на 5%) до 72,3 млн. человек. На две трети этот рост обеспечен повышением экономической активности граждан и уменьшением безработицы. За этот же период занятость на крупных и средних предприятиях сократилась на 5,4 млн. чел. (на 13,5%) до 34,7 млн. чел. В неформальном секторе количество занятых увеличилось на 31% до 8,9 млн. чел. за счет перемещения сюда тех, кто выбыл из крупных и средних предприятий¹⁰. Численность неформально занятых сопоставима с количеством работников малых предприятий (см. ниже приведенную схему).

Пренебрежение к проблеме экономической самозанятости населения и в целом к развитию малых экономических форм, обусловленное доминирующим в советское время идеологическим предпочтением тотального обобществления, имевшего следствием гигантоманию и непосредственную связь стратегии общественного развития с крупным массовым производством обуславливает необходимость специальных мер регенерации ремесленного и мелкотоварного уклада экономики. Сразу оговоримся, что речь не идет о сколько-нибудь внушительных инвестициях и бюджетных вливаниях, а, скорее всего, о создании соответствующих предпосылок в общественном сознании россиян. Поиск путей создания необходимого социального климата роста активности граждан актуализирует целый пласт деятельности российских земств второй половины XIX в., направленный на популяризацию «народной экономики», преумножение творчества, мастерства, рукоделия идущих из глубин национального культурного достояния.

Конечно, так же, как в XIX в., когда «догоняющая модернизация» продуцировала экономическую реальность с «перекосом» в сторону капитализированного сегмента общественного хозяйства, препятствующего эволюционному развитию традиционной экономики, современная



ее регенерация, опосредованная теми же трудностями, нуждается в специальных мерах государственной поддержки. Конкуренция с крупным капиталом, заточенность кредитно-финансовой системы страны на поддержку состоявшихся предпринимательских структур затрудняют формирование малого бизнеса и самозанятости.

Особенно сложным представляется такое становление в условиях современного экономического кризиса. По оценкам Всемирного банка в 2016 году в России «из-за рецессии доходы от самостоятельной занятости, малого бизнеса, неформальных видов деятельности, которые наиболее важны для наименее обеспеченных, просели на 6%»¹¹.

Проценты по банковскому кредиту для малого бизнеса остаются непосильными. По данным Центрального банка ставки в этом кредитном сегменте составляют 15-16%. В связи с дороговизной кредитов и финансовой нестабильностью малого бизнеса 16,2% кредитного портфеля банков (611,6 млрд. руб.) на 1 октября 2016 года составляют его просроченная задолженность. По данным ВТБ банк отказывает в кредитах 57,5% претендентам из числа мелких предпринимателей¹². Необходимость инициирования и значение самоорганизации населения, видимо, осознается российским политическим классом. Президент РФ В.В.Путин поручил Правительству до конца 2016 года разработать закон по легализации деятельности индивидуальных предпринимателей, работающих «в тени». В этом же поручении глава госу-

дарства потребовал освободить самозанятых граждан от уплаты налогов.

Фракция КПРФ в новом составе Государственной Думы намерена инициировать принятие закона о семейных предприятиях. В экономике других стран этот феномен получил широкое распространение. Удельный вес семейных компаний в общей численности составляет 50% в странах Европы, от 65 до 90% в Латинской Америке и более 95% в США¹³.

Кустарная промышленность, являющаяся формой самозанятости населения, стала объектом государственной политики во Вьетнаме, Непале, Китае и других странах¹⁴.

Когда говорится идет речь о государственной политике развития малого бизнеса на основе хозяйственной самоорганизации населения, то имеется в виду не волевое решение устанавливать законодательной нормой размеры мелкотоварного уклада. Функциональные границы любой формы организации экономики, в том числе и мелкого товарного производства определяются рынком. Именно рыночная рациональная целесообразность диктует пределы сохранения ручного, уникального труда мастера и отрасли, в которых его присутствие обусловлено общественными потребностями. В этой связи целесообразно напомнить о контрпродуктивном перестроенном опыте 80-х годов прошлого века использования кооперации (одной из форм самоорганизации населения) в качестве средства разгосударствления собственности. Использование кооперативной организации в не свойственной ей

функции привело к неизбежной мутации товариществ в криминальные структуры и ущерб их имиджу в общественном сознании. Наиболее адекватное функциональное пространство экономической самоорганизации населения располагается в границах отраслей хозяйственной деятельности с низкой капиталоемкостью с доминирующей долей труда во вновь создаваемой стоимости продукта, в производствах, ориентированных на эксклюзивные в том числе высокохудожественные потребности.

Объективную основу экономической самоорганизации населения составляют местные естественные, культурные и исторические условия и факторы. В этой связи не случайно Т.Нефедова, исследовавшая «самоорганизацию сельских обществ», отмечает успех этого процесса в черноземных регионах с благоприятными условиями аграрного производства, не требующего, как в Нечерноземье, особых капитальных вложений¹⁵. Предпосылкой успешного функционирования народных промыслов, по мнению значительной части исследователей, являются сложившиеся культурные исторические традиции¹⁶. Возрождение традиционных народных промыслов обеспечило успех хозяйственной самоорганизации населения многих поселений и муниципалитетов страны¹⁷.

Важность местных естественных и культурных предпосылок становления экономического сектора самозанятости населения обусловлена его природой, базирующейся не на привлечении инвестиций извне, в том числе государственных, но основывающейся на инициативе граждан, не обладающих сколько-нибудь значительными материальными ресурсами.

Дефицит средств, находящихся в распоряжении потенциальных субъектов экономической самозанятости, как показывает мировой опыт, особенно успешно возмещается за счет кооперативной организации. Кооперация, объединяющая труд и материальные средства мелких производителей, помимо этого важного преимущества, предоставляет возможность организации технологического процесса на основе разделения труда и его частичной механизации.

После кризиса 60-80х годов прошлого века кооперация переживает бурный подъем во всем мире. По мере сокращения, в связи с кризисными явлениями в экономике, социальных благ, предоставляемых государствами, развитие кооперативного сектора приобретает особенный размах и глубину.

На кооперативных предприятиях занято 250 млн. человек, оборот которых достиг 2,2 триллионов долларов США. В целом кооперация объединяет более миллиарда пайщиков. В странах G20 в кооперативном секторе занято 12% всего работоспособного населения¹⁸. Особое место кооперативный сектор занимает в слаборазвитых социумах. Например, в Кении кооперировано 50% населения¹⁹. В Колумбии кооперативы обеспечивают до полумиллиона рабочих мест²⁰.

Кооперативная организация востребована в аграрном секторе, в котором наемный труд имеет ограниченное функциональное пространство. Например, в Японии кооперировано 91% всех фермеров. Почти 50% сахарного тростника Маврикии производят сельскохозяйственные кооперативы. В Новой Зеландии кооперативы объединяют 95% молочного рынка, в Уругвае — 90% производства мяса²¹.

Кооперация обладает большим потенциалом в решении социальных проблем. Так, в Дании общества потребителей занимают 36,4% розничного товарооборота. В Скандинавских странах за счет участия кооперативных организаций удалось добиться высокого уровня дошкольного воспитания²². В Кот-д'Ивуаре только за один 2002 год кооперативы вложили 26 млн. долларов в создание школ для одаренных детей и создание материнских клиник²³.

Кооперативное движение стало повсеместно существенной составляющей гражданского общества, которое успешно восполняет идею и практику государства всеобщего благоденствия, испытывающие депривацию в связи с системным финансовым кризисом.

Гражданское общество, составляющее необходимое условие российского демократического транзита, в силу специфики формирования находится на начальном этапе становления²⁴. Несмотря на социальную востребованность, развитие кооперативного сектора России сопряжено со значительными трудностями. С 2008 по 2011 г. количество потребительских кооперативов уменьшилось с 86632 до 86625. На 1831 уменьшилось число жилищно-строительных кооперативов, на 1738 — садоводческих товариществ. За этот же период количество производственных кооперативов уменьшилось вдвое с 44027 до 20698²⁵.

Развитие кооперации, как и других форм экономической самоорганизации населения, помимо социально-экономи-

ческой целесообразности, имеет позитивный потенциал социальной стратегии движения от общества потребителей, в значительной степени утратившей смысл ценностного ориентира к экономике, позволяющей вернуть активную роль творческой личности, раскрывающей свой внутренний потенциал за счет особой мотивации, обусловленной гармонизацией в кооперации труда и собственности.

Важную роль в развитии экономической самозанятости населения могут сыграть и другие традиционные формы организации граждан. Например, артельные объединения, которые во второй половине XIX века объединяли крестьян целых сел и даже волостей. Селяне, специализируясь на определенной профессии, как правило, строительной, посвящали внеземледельческой деятельности все свободное от полевых работ время. Так, крестьяне Страмиловской и смежной Алексеевской волости Серпуховского уезда Московской губернии практически поголовно занимались стекольным промыслом, а к концу 1870-х годов это мастерство охватило три волости Подольского уезда. Владимирские каменщики, плотники, кирпичники, кровельщики обеспечивали потребности сезонных строительных работ в Санкт-Петербурге, Москве, территории Войска Донского, Кубани и т.д.²⁶.

Историческая обусловленность и ментальная предрасположенность народа к коллективному труду и быту позволили народникам, и думается не без основания, увидеть в нем важный элемент самобытного развития России. Однако верно замеченная особенность русской действительности привела в абстрактном теоретизировании к необоснованной идеализации ее социальных возможностей.

Коллективные формы труда уходят корнями в глубокую древность. Вплоть до настоящего времени народная память донесла сведения о патриархальной, но до сих пор присутствующей в сельской жизни, форме взаимодействия «помочи».

Так, например, вплоть до конца XIX столетия изготовление санных полозьев, тележных колес, дуг и т.д. в трех из шести промысловых районов Нижегородской губернии (Арзамасском, Сергачском и Ардатовском уездах) осуществлялось в виде «помочи». «Помочане» в количестве 8-10 человек участвовали в совместной работе за «угощение». «Помочь» оказывалась попеременно то одному, то другому мастеру так, что наиболее трудоемкие операции производственного цикла

были обобществлены и фактически представляли собой зачаточные формы кооперативной организации²⁷.

В хлопчатобумажном ткачестве Медынского уезда Калужской губернии приготовлением основ занимались 4-5 ткачих: «одна баба удерживала основу в натянутом положении, держа за клубок, две другие держали рядку и две последние вертели навой». Помощницы работали бесплатно, так как сами нуждались в аналогичных услугах²⁸. «Можно сказать без преувеличения, что чужими руками пользуются если не все, то большинство гончаров сл. Котельны Ахтырского уезда (Харьковской губернии – авт.), писал В.П.Воронцов, – но не за плату, а в виде взаимных услуг: тот, у кого нет спешной работы, помогает тому, кто ею завален за харчи или за магарыч». Гончары г. Ахтырки, как правило, не прибегали к найму рабочей силы, а обходились взаимопомощью: «сосед помогает соседу, приятель приятелю». Без найма рабочих трудились ахтырские кузнецы, «заменяя их, в случае надобности, заказчиками или своими же товарищами – кузнецами, квитаясь в обоих случаях магарычем»²⁹. Веревочники с. Фокина Васильского уезда Нижегородской губернии для скручивания толстых канатов на маховом колесе собирали «помочи» до 100 человек³⁰.

Особенностью культурного опыта является глубокая укорененность в социальной организации общинных устоев, определявших жизнь сельского населения страны вплоть до начала Великой Отечественной войны³¹ и существенно повлиявших на формирование ментальных качеств народа. Опора на общинную традицию может явиться и сегодня важнейшим фактором экономической самоорганизации населения. Положительным примером, иллюстрирующим возможности общинного начала в решении проблемы занятости населения, может служить распространявшаяся в пределах Ярославского села Вятское инициатива создания на основе этого населенного пункта туристического комплекса, обеспечивающего работой значительное количество жителей³².

Особое место в ряду организационных форм самозанятости населения принадлежит народным художественным промыслам. Традиционные, сохраняющие преемственность культурного богатства народа промыслы: Абрамцево-Кудринская резьба, Богородская резьба, Велико-уложское чернение по серебру, Вологодское кружево, Гжельская керамика, Городецкая роспись, Дымковская игрушка,

Елецкое кружево, Жостовская роспись, Кировский капо-корешок, Крестецкая вышивка, Мстерская вышивка, Мстерская миниатюра, Палехская миниатюра, Скопинская керамика, Тобольская резная кость, Торжокское золотое шитье, Федоскинская миниатюра, Холмогорская резная кость, Холуйская миниатюра, Хотьковская резная кость, Хохломская роспись, Чукотская резная кость, Шемогодская прорезная береста составляют национальное достояние и, безусловно, заслуживают особого внимания со стороны государства.

Разрушение советской системы регулирования этой отрасли, приносящей значительные валютные поступления, привело к ее деградации. В начале 90-х годов были ликвидированы институты, осуществляющие государственное управление народными художественными промыслами: соответствующие структуры при Госплане, главк при министерстве местной промышленности, региональные управления этого ведомства, курирующие производство художественных изделий и даже НИИ художественной промышленности.

Деинституализация государственно-го управления отраслью и непрофильная приватизация привели к ликвидации большого количества предприятий художественной промышленности. Конечно, в ряду закрывшихся производств были и такие, продукция которых не отличалась художественностью и не составляла никакой ценности, а крушение административно-плановой системы, далеко не всегда способствующей развитию художественного мастерства, не может являться аргументом в пользу ее регенерации. Однако само по себе ослабление государственного влияния на положение дел в отрасли художественных промыслов имело деструктивные последствия, заключающиеся не только в сокращении выпуска «шедевров» народного творчества, но и в наводнении рынка откровенно безискусными подделками и продуктами китайского массового производства. Большинство специалистов оценивают сегодняшнее состояние народных художественных промыслов как кризисное. К концу 90-х годов, например, количество производимых матрешек за десятилетие сократилось в 3 раза; шкатулок, сувениров, кружев, строчевышитых изделий – в 10 раз. На протяжении двухтысячных годов ежегодное падение производства продукции народных художественных промыслов составило от 15% до 40%. В связи с неудовлетворительным экономи-

ческим состоянием отрасль теряет высококвалифицированных мастеров. Резкое снижение численности занятых наблюдается в 80% предприятий³³.

Со второй половины 90-х годов начался процесс восстановления системы государственной поддержки народных художественных промыслов. В октябре 1994 года был опубликован Указ Президента РФ № 1987 «О мерах государственной поддержки народных художественных промыслов». Конкретная система мер по реализации президентского указа содержалась в Постановлении правительства от 22 марта 1995 г. «О дополнительных мерах государственной поддержки народных художественных промыслов Российской Федерации». В 1999 году был принят Федеральный Закон № 7-ФЗ «О народных художественных промыслах». Специальным приказом Минпромнауки России от 8 августа 2002 года № 226 был утвержден перечень видов производств и групп изделий народных художественных промыслов, в соответствии с которым осуществляется отнесение того или иного продукта ручного труда к изделию народных художественных промыслов.

Согласно пункта 2 статьи 5 Федерального Закона «К организациям народных художественных промыслов относятся организации (юридические лица) любых организационно-правовых форм собственности, в выпуске товаров и услуг которых изделия народных художественных промыслов, по данным федерального государственного статистического наблюдения за предыдущий год, составляют не менее 50%»³⁴, однако, учитывая народную природу художественных промыслов, предпочтительным направлением их развития необходимо считать также формы, рожденные самодеятельной инициативой населения. При этом роль государства в поддержке художественных промыслов состоит в создании максимально благоприятных условий их развития. Предоставляемые согласно ст. 395, ст. 241 и ст. 149 НК РФ льготы по земельному, социальному налогам и налогу на добавленную стоимость льготы явно не достаточны для восстановления и полноценного функционирования отрасли.

Свою лепту в регенерацию народных художественных промыслов вносят институты гражданского общества. Ассоциацией «Народные художественные промыслы России» осуществляется большая работа по разъяснению важности их сохранения и преумножения, организуют-

ся ежегодные выставки в ЦВК «Экспо-центр» (14 декабря 2016 года откроется XXI ярмарка-выставка). Однако заглавная роль в развитии художественных промыслов, естественно, принадлежит инициативе, идущей из глубин народной жизни. Поэтому самоорганизация населения и в этом важном деле остается востребованной и актуальной.

Таким образом, потребность в повышении темпов экономического развития, как и совершенствование механизма хозяйственности, не может быть реализовано вне формирования условий для рекрутирования в хозяйственную деятельность широких масс населения. На наш взгляд, успех в решении этой проблемы является важнейшим в ряду мер, направленных на ускорение экономического роста страны. В контексте задачи эффективного использования форм организации экономики, инициированных гражданами «снизу», вновь актуализируется общественная дискуссия, смысл которой вложен в уста вересаевских персонажей, рассуждающих о востребованности или, напротив, рудиментарности кустарной промышленности в связи с наступающей эпохой промышленного переворота. По словам одного из них: «Что спорить? Сама по себе артель, разумеется, дело хорошее... Я не сомневаюсь, что этим путем вам удастся поднять на некоторое время благосостояние нескольких десятков кустарей. Но все силы, всю свою душу положить на такое безнадёжное дело, как поддержка кустарной промышленности, - по-моему, пустая трата сил и времени». Скептически относившийся к этой точке зрения второй собеседник «был знаком с этим недавно народившимся у нас доктринерским учением, приветствующим развитие в России капитализма и на место живой, деятельной личности кладущим в основу истории слепую экономическую необходимость»³⁵. За осознание правоты в решении этого политэкономического спора мы заплатили слишком большую цену – годы забвения форм организации экономики, основанной на самодеятельной инициативе населения.

Small economic forms of self-organization of the population as development factor

Egorov V.G.

Institute of the CIS countries

The need for increase in rates of economic development, as well as enhancement of the mechanism of economy, can't be realized out of forming of conditions for

recruitment in economic activity of broad masses of the population. In our opinion, success in the solution of this problem is the major among the measures directed to acceleration of economic growth of the country. In the context of a task of effective use of the forms of the organization of economy initiated by citizens «from below» the public discussion which sense is enclosed in lips the veresayevskikh of the characters arguing on a demand or, on the contrary, a rudimentariness of cottage industry in connection with the coming era of an industrial revolution is staticized again. Article is devoted to problems of creation of conditions and mechanisms of recruitment in economy of broad masses of the population, development of small forms of the economic organization, to their place in civilization process and enhancement of the Russian mechanism of managing, a constructive role of traditional social and economic structures as an additional factor of growth.

Keywords: Small economic forms, self-employment and economic self-organization of the population, cooperation, national art crafts.

Ссылки:

- 1 Becattini, G. *Icalabrone Italia*. Bologna, Mullno, 2008. S.107
- 2 Becattini, G. The Marshallian industrial district as a socio-economic notion // Pyie F., Becattini G., Sengenberger W. (eds.) *Industrial districts and interfirm cooperation in Italy*. Geneva: International Institute for Labour Studies, 1990. P. 38.
- 3 Япония-2000: Консерватизм и традиционализм. – М.: «Восточная литература» РАН, 2000, с. 129-130
- 4 Белая книга по мелким и средним предприятиям. Токио, 1997, с.174
- 5 Тоффлер Э. *Метаморфозы власти: Знание, богатство и сила на пороге XXI века*: пер. с англ. М.: АСТ Москва, 2009. С. 229-230.
- 6 Фурсов А.И. Крестьянство: проблемы социальной философии и социальной теории // *Обозреватель-Observer*. № 6. 2012, с.71
- 7 См. например Егоров В.Г., Зозуля О.А. Трансформация кустарных промыслов России во второй половине XIX в. // *Вопросы истории*. № 6. 2015. С. 88-103.
- 8 Фурсов А.И. Указ. соч.
- 9 Кондратик. Л. Концептуализация понятий «моральная экономика» и «экономическая мораль» // *Социология: теория, методы, маркетинг*. « 2. 2008. С.107
- 10 *Ведомости* № 199 (4188) . 2016. С.5.
- 11 *Ведомости*. № 211 (4200). 2016, С.1.
- 12 *Ведомости*. № 211 (4200). 2016, С.20.
- 13 *Парламентская газета*. № 37 (2759). 2016, С.7
- 14 <http://delonovosti.ru/business/3130-kustarnoe-proizvodstvo>

- 15 Нефедова Т. Многоукладность сельской экономики и хозяйственная самоорганизация сельских обществ // *Отечественные записки*. № 1. 2006. С.9-19
- 16 См. например: Егорова М.Г. Преемственность и семейные традиции в становлении и развитии кустарных крестьянских промыслов центрального региона России в конце XIX- начале XX веков. Диссертация на соискание ученой степени кандидата исторических наук. Иваново. 2005.
- 17 См. например: *Художественные промыслы России: Проблемы сохранения и развития традиционных народных художественных промыслов России в условиях рыночной экономики*. Вологда, 1994.
- 18 <http://ica.coop>
- 19 www.ilo.org
- 20 www.confescoop.org
- 21 <http://ica.coop>
- 22 *Coop Norden AB Annual Reports.2007*
- 23 <http://ica.coop>
- 24 Егоров В.Г., Мамадов М.М., Штоль В.В. Консервативная модернизация постсоветских политических режимов СПб., 2016. с.
- 25 Егоров В.Г. Кооперация в современной России. СПб., 2013. с.324
- 26 Егоров В.Г., Зозуля О.А., Палеолог М.В. Кустарные промыслы нечерноземной деревни второй половины XIX - начала XX вв. (на материалах Московской губернии). М., 2011, С.140-155.
- 27 Нижегородский сборник. Изд. Нижегородским губ. стат. Комитетом под ред. А.С.Гациского. – Т.VIII. Н.-Новгород, 1871. – С. 86, 121; Там же. Т.Ч, с.346; Труды комиссии по исследованию кустарной промышленности в России. – Вып. VI – С.541.
- 28 Труды комиссии по исследованию кустарной промышленности в России. Вып. II (Калужская и Нижегородская губерния) СПб. 1979. с.291.
- 29 Воронцов В.П. Артель в кустарном промысле. СПб., 1895. с.11
- 30 Нижегородский сборник. – Т. IX. – 1879. – С.17. Труды комиссии по исследованию кустарной промышленности в России. – Вып. VI (Нижегородская и Ярославская губ.) СПб. 1880. с.627.
- Там же. – Вып. V (Черниговская, Тверская, Московская и Нижегородская губернии). – 1880. С. 330-331.
- 31 См. : Холмс Л. *Социальная история России: 1917-1941*. Ростов-Дону. 1994.
- 32 http://krasaderevni.ru/villages/v_y_a_t_s_k_o_e/?yclid=7380066122365144143
- 33 Сучкова С.Ю. Развитие потенциала конкурентоспособности товаров народных художественных промыслов. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. СПб., 2011.
- 34 docs.cntd.ru/document/901723815
- 35 Вересаев В.В. *Живая жизнь*. Киев. 1988. с.103-104.

Моделирование системы поддержки оптимизации логистических цепочек поставок

Жук Марина Алексеевна, доктор экономических наук, заведующий кафедрой прикладной информатики в экономике и управлении, ФГБОУ ВО «Оренбургский государственный университет», eng_m@inbox.ru

Цыганова Ирина Александровна, кандидат экономических наук, доцент кафедры прикладной информатики в экономике и управлении, ФГБОУ ВО «Оренбургский государственный университет», i.tsyganova@mail.ru

В статье рассматривается актуальная проблема подбора инструментария поддержки формирования оптимальных логистических цепочек, как части антикризисной стратегии предприятия. В качестве цели подбора инструментария рассматривается оптимизация ресурсов предприятия при планировании цепей поставок. В связи с тем, что при моделировании различных компонентов сети встречаются как формализуемые четко структурированные задачи, так и слабо структурированные, использование только классического экономико-математического инструментария является в данном случае предполагаемым недостаточным. Для решения этой проблемы авторами предлагается использование агентного подхода имитационного моделирования сложных социально-экономических систем, как наиболее подходящего для моделирования процессов взаимодействия экономических субъектов, интегрирующихся в процессе взаимодействия в специфическую систему – интегрированную логистическую цепочку поставок. В качестве программной среды моделирования предлагается использовать пакет Any Logic. В статье приведен пример агентной модели логистической цепочки, приведены уникальные прогоны симуляции и оптимизации, выявлены оптимизационные параметры модели. Ключевые слова: имитационная модель, агентное моделирование, логистическая цепочка, оптимальная стратегия.

В настоящее время, в период экономического кризиса, большинство предприятий нашей страны находится в неустойчивом финансовом положении. В подобных условиях проблематичной является разработка антикризисной стратегии компании, так как происходят негативные изменения внешней среды, поэтому основой подобных стратегий в большинстве случаев является уменьшение затрат. Одним из самых эффективных способов уменьшения затрат является оптимизация логистических цепочек поставок, при этом помимо целевой установки на сокращение операционных логистических затрат, речь идет и об уменьшении общих издержек, и об оптимизации баланса «цена/качество», то есть о полноценном процессе управления цепями поставок в рамках концепции интегрированной логистики [1]. Инструментарий интегрированной логистики позволяет оптимизировать ресурсы предприятия за счет синхронизации планирования и увеличения степени устойчивости цепей поставок.

Задача оптимизации логистических цепочек поставок интерпретируется как поиск наилучшей альтернативы цепи поставок из множества возможной для исследуемой проблемной области. На первом шаге процесса оптимизации необходимо сформировать «идеальную модель цепи», при этом в качестве вариантов могут рассматриваться существующие эффективные цепочки, заимствованные из смежных проблемных областей, либо спроектированные посредством экономико-математического моделирования [4]. Идеальная модель цепи формируется на основе принципов минимизации:

- отклонений сроков исполнения заказов от сроков, заявленных заказчиками;
- количества запасов в цепи поставок;
- влияния человеческого фактора.

Очевидно, что идеальная модель цепи не может существовать в реальных условиях, поскольку всегда найдутся неучтенные параметры внешней и внутренней среды. С целью адаптации идеальной модели в реальных бизнес-условиях процесс оптимизации должен быть комплексным, охватывающим следующие виды деятельности:

1. Создание сетевой конфигурации логистической сети. Цепь поставок представляет собой сложную сетевую структуру, охватывающую и фокусную компанию, поставителей, поставщиков, посредников и т.д. Очевидно, что чем сложнее структура, тем она менее управляема, при этом и намеренное упрощение сети недопустимо, так как это может исказить результаты моделирования, для конфигурирования логистической сети могут быть использованы методы сетевого планирования [4].

2. Реинжиниринг логистической сети. В процессе динамики внешних и внутренних факторов, таких как трансформация структуры спроса, изменение условий работы поставщиков и т.д. возникает необходимость перепроектирования сети.

3. Создание интегрированных цепей поставок. В процессе сотрудничества участники цепи поставок образуют некоторую интеграционную цепочку [6], обеспечивающую следующие синергетические свойства цепи:

- кооперация и, как следствие, интенсификация информационного обмена между участниками цепи;
- увеличение координации и ритмичности движения материального потока;
- снижение транзакционных издержек;
- повышение эффективности планирования, как следствие интенсификации информационных потоков;
- увеличение гибкости, как системной адаптации цепи к изменяющимся условиям функционирования.

4. Организация процесса управления запасами в цепях поставок. Обеспечение возможности планирования запасов в масштабе всех интегрированной цепочки.

Рассматривая теоретические подходы к оптимизации цепей поставок можно говорить о традиционном применении экономико-математических методов оптимизации сетей взаимодействующих экономических субъектов, анализ которых приведен в [5]. Основной проблемой моделирования при этом является неоднородность задач опти-

мизации для компонентов цепи, среди которых могут быть как формализуемые четко структурированные задачи, так и слабо структурированные задачи. Очевидно, что в современных условиях интенсификации информационных потоков и факторов, обуславливающих необходимость быстрой трансформации сети, использование только набора классического экономико-математического инструментария недостаточно. Кроме того, процессы интеграции субъектов цепи невозможны без создания эффективной системы обмена информацией. По этим причинам одним из наиболее приемлемых инструментариев для моделирования оптимальных логистических цепочек на сегодняшний день является имитационное моделирование.

Имитационное моделирование является наиболее наглядным, используется на практике для компьютерного моделирования вариантов разрешенных ситуаций с целью получить наиболее эффективные решения проблем. Не всегда существует четкое аналитическое описание взаимосвязей между входами, состояниями и выходами исследуемой системы. В этом случае строят алгоритм, который будет отражать динамику происходящих в системе процессов, а затем проводят на нем многократные «проигрывания» модели. На выходе будут получены значения показателей эффективности функционирования системы. Данная идея представляет суть имитационного моделирования. Таким образом, исходная информация преобразуется в выходную. [2]

Качественные и количественные выводы получают в результате анализа данных моделирования. Структуру, устойчивость и динамику развития системы отражают качественные выводы. Количественные выводы поясняют ранее известные значения переменных, которые характеризуют систему, а также они могут носить характер прогноза определенных показателей в будущем.

Имитационное моделирование подразделяется на несколько видов имитационного моделирования:

- агентное моделирование;
- дискретно-событийное моделирование;
- системная динамика.

Для решения задачи оптимизации цепи поставок наиболее подходящим является агентное моделирование. С точки зрения практического применения агентное моделирование можно определить как метод имитационного моделирования, исследующий поведение децентра-

лизованных агентов и то, как это поведение определяет поведение всей системы в целом. Индивидуальное поведение каждого агента образует глобальное поведение моделируемой системы. В экономической теории агенты – субъекты экономических отношений, участвующие в производстве, распределении, обмене и потреблении экономических благ, при этом существует устойчивая типизация агентов, основными агентами являются индивиды (домохозяйства), фирмы, государство и его подразделения и глобальная рациональная стратегия поведения агентов.

Рассмотрим задачу моделирования оптимальной цепи в терминологии агентного моделирования. Целью моделирования в данном случае является исследование влияния параметров управления запасами в цепи поставок на производительность цепи с использованием имитационной модели, с возможностью поиска оптимальных значений параметров управления запасами в цепи поставок. Имитационная модель реализована в среде имитационного моделирования AnyLogic. Главной особенностью логистических цепей поставок является вероятностная структура спроса, который генерируется нормальным распределением с математическим ожиданием и стандартным отклонением на товар в розничных точках. В случае потребности в запасе розничная точка размещает заказ у дистрибьютора, и заказ транспортируется в розничную точку. Количество выполненных заказов потребителей должно составлять не менее 98,5%. Розничная точка формирует заказ при достижении определенного порогового уровня запаса.

Спрос генерируется ежедневно, изначально проверяется условие, может ли заказ быть выполнен. Если спрос превышает запас, то записываются данные о дефиците. Проверяется условие, что заказ не находится в пути. Если оно выполняется, формируется заказ дистрибьютору в определенном размере. Если запас позволяет обслужить спрос, то величина запаса уменьшается на величину спроса. После этого проверяется условие, определяющее не достигнут ли пороговый уровень запаса. Если текущий запас ниже порогового уровня запаса и заказ уже не находится в пути, формируется новый заказ. Проверка нахождения заказа в пути необходима вследствие того, что срок доставки заказа больше, чем интервал между генерациями спроса. [7]

Срок доставки зависит от расстояния между дистрибьютором и розничной точкой. Ставка на хранение запаса для розничной точки составляет 1 единицу за хранение единицы товара в течение периода, ставка транспортировки 5 единиц за 10 единиц расстояния между розничной точкой и дистрибьютором. Ставка транспортировки не зависит от объема поставки.

Анимация модели будет организована таким образом, что транспортное средство отображается лишь в процессе перемещения от дистрибьютора к розничной точке. При заказе транспортное средство, обслуживающее маршрут доставки, становится «видимым» и движется по карте в направлении получателя. После того, как конечная точка маршрута достигнута, транспортное средство вновь становится «невидимым» и перемещается в начальную точку.

Целью модели является нахождение таких параметров политики управления запасами для цепочки поставок, при которых достигаются минимальные общие издержки. Модель включает в себя простой эксперимент, в котором можно задавать значения параметров вручную, а также эксперимент автоматической оптимизации. [3]

Процесс моделирования логистической цепи поставок можно разделить на две части:

- моделирование объектов сети;
- моделирование «управляющего контура» системы.

В науке, технике и бизнесе при составлении и описании моделей существуют зависимости комбинаторные и нелинейные неопределенности, которые достаточно трудно представить с помощью формального математического аппарата. Это обстоятельство делает невозможным применение классических методов оптимизации. В этих случаях применимы имитационные модели, позволяющие устранить этот недостаток. Целью пакета OptQuest, встроенного в AnyLogic, как раз и является оптимизация систем, которые не могут быть представлены как математические модели и оптимизация в которых не может быть выполнена с помощью классических алгоритмов. В пакете реализованы современные мощные алгоритмы оптимизации.

Процесс оптимизации представляет собой итеративный процесс, который состоит в том, что:

- оптимизатор OptQuest выбирает допустимые значения оптимизационных параметров и запускает модель с этими значениями;

- завершив «прогон» модели, OptQuest вычисляет значение целевой функции на момент завершения;

- оптимизатор анализирует полученное значение, изменяет значения оптимизационных параметров в соответствии с алгоритмом оптимизации и процесс повторяется заново.

Основными строительными блоками модели ApyLogic являются активные объекты, которые позволяют моделировать любые объекты реального мира. Сначала в модели добавим классы активного объекта типа «агент»: retailer соответствует розничной точке, distributor – дистрибьютору, truck – транспортному средству. Агенты соответствуют звеньям цепи поставок.

В имитационной модели предполагается 8 розничных точек, у каждой из которых в начале периода фиксируется текущий уровень запаса. В модели это переменная getStock типа массив от 0 до 7. Размер заказа розничных точек хранится в массиве величин retEOQ1...8, равном 1000 единиц.

Спрос розничной точки генерируется нормальным распределением с математическим ожиданием и стандартным отклонением. В модели отображается параметром currentDemand. Розничная точка формирует заказ при достижении определенного порогового уровня запаса. Переменная getporog типа массив от 0 до 7 отображает данный показатель. Массив getporog инициализируются значениями параметров ROP1..8, равными 500 единиц.

Также в модели существуют переменные retailCoordx, retailCoordy, отображающие координаты розничных точек, параметры distrCoordx, distrCoordy, отображающие координаты дистрибьютора. При инициализации модели создаются 8 розничных точек и 1 дистрибьютор, и размещаются в соответствии с указанными координатами. Транспортное средство отображается только во время анимации доставки товара по маршруту «дистрибьютор-розничная точка».

В модели возможен дефицит по причине того, что спрос генерируется нормальным распределением, и во время доставки заказа спрос может превысить запас. Добавим переменную deficit для учета случаев возникновения дефицита. Добавим в класс Main переменные для учета текущего уровня издержек: getHrcost – текущие издержки на хранение, getTrcost – текущие транспортные издержки, totalCost – общие издержки.

Для отображения работы модели при запуске используем временной график, в

▼ Параметры					
Параметры:					
Параметр	Тип	Значение			
		Мин.	Макс.	Шаг	Начальное
EOQ	дискретный	100	2000	50	1000
porog	дискретный	100	1000	50	500
EOQ2	дискретный	100	2000	50	1000
EOQ3	дискретный	100	2000	50	1000
porog2	дискретный	100	1000	50	500
porog3	дискретный	100	1000	50	500

Рис. 1. Параметры оптимизации

▼ Требования			
Требования (проверяются после "прогона" для определения того, допустимо ли не...			
Вкл.	Выражение	Тип	Гран...
<input checked="" type="checkbox"/>	EOQ-porog	>=	0.0
<input checked="" type="checkbox"/>	root.deficit[0]	<=	15.0
<input checked="" type="checkbox"/>	EOQ2-porog2	>=	0.0
<input checked="" type="checkbox"/>	EOQ3-porog3	>=	0.0

Рис. 2. Требования оптимизационного эксперимента

Таблица 1
Результаты работы имитационной модели

	Общие издержки	Величина запаса	Порог. уровень	Величина запаса	Порог. уровень	Величина запаса	Порог. уровень	Количество возникновения дефицита		
		для р. точки №1		для р. точки №2		для р. точки №3		для р.т. №1	для р.т. №2	для р.т. №3
Оптимизация №1	13,796	850	500	950	600	650	300	-	-	-
Прогон 1	13,778							12	1	0
Прогон 2	13,804							7	2	0
Прогон 3	13,756							10	1	0
Оптимизация №2	13,779	750	500	1400	550	650	250	-	-	-
Прогон 1	13,809							11	12	0
Прогон 2	13,774							10	10	0
Прогон 3	13,802							14	10	0
Оптимизация №3	13,838	850	550	900	600	500	300	-	-	-
Прогон 1	13,892							1	3	0
Прогон 2	13,791							2	3	0
Прогон 3	13,847							1	4	0
Станд. значения	-	1000	500	1000	500	1000	500	-	-	-
Прогон 1	15,092							9	35	0
Прогон 2	15,111							6	46	0
Прогон 3	15,037							10	38	0

котором отображаются 8 текущих уровней запасов и пороговый уровень. А также для каждой розничной точки свой временной график для более лучшего отображения и анализа.

С помощью экспериментов задаются конфигурационные настройки модели. Целью оптимизационного эксперимента модели цепи поставок является нахождение значения уровней запасов и пороговых уровней, при которых общие издержки totalCost минимальны. Для этого

используем оптимизационный эксперимент.

Используя такой оптимизационный эксперимент, становится возможным определить значения параметров, которые позволяют достигать оптимальный результат моделирования системы. Кроме этого, эксперимент позволяет изучить поведение модели в заданных определенных условиях. Выполнение некоторого числа прогонов с разными значениями параметров и нахождение при этом

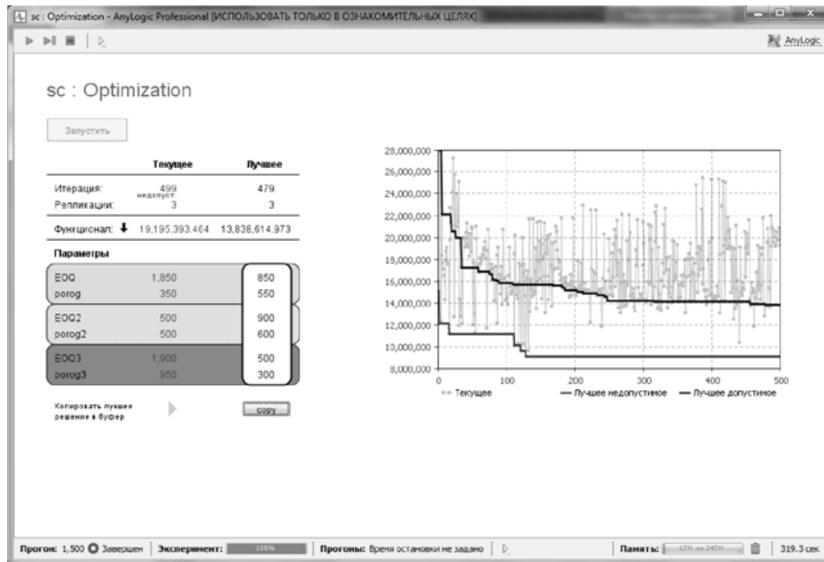


Рис. 3. Окно третьей оптимизации, симуляция 1.

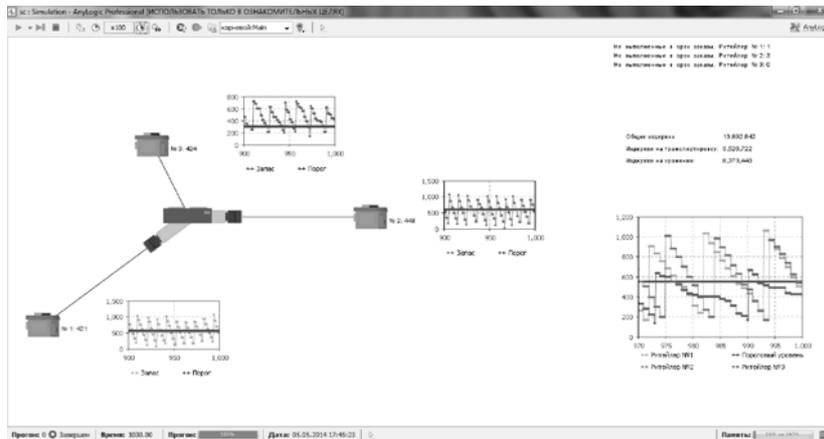


Рис. 4. Окно третьей оптимизации, симуляция 2.

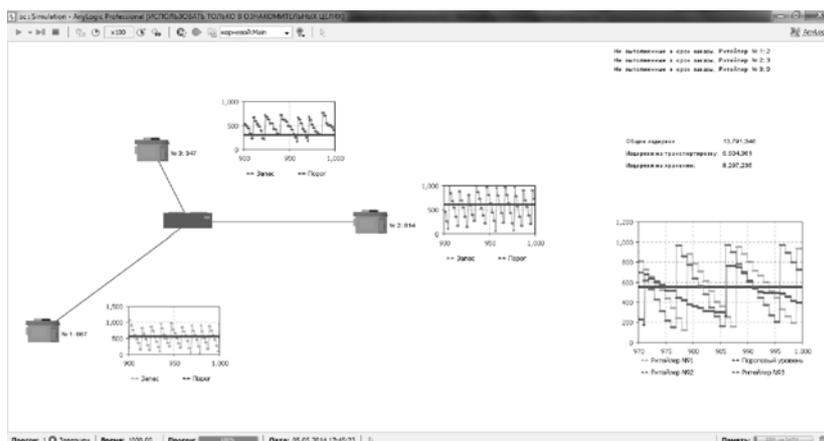


Рис. 5. Окно третьей оптимизации, симуляция 3.

оптимальных значений параметров является процессом оптимизации.

Выбираем количество итераций: 500. В оптимизационном эксперименте класс Main указан как корневым (root), поэтому минимизируем функцию общих издержек root.totalCost.

На рисунке 1 показаны настройки изменяемых параметров оптимизации.

В пункте требования оптимизационного эксперимента одно из ограничений модели: ни у одной розничной точки количество случаев возникновения дефицита не должно превышать 15 раз за 500

дней. Величина оптимального размера заказа не должна быть ниже порогового уровня запаса. Все эти требования отображены на рисунке 2.

В эксперименте используются репликации в количестве трех, т.е. каждое решение будет рассчитано три раза при различных начальных значениях генератора случайных чисел.

Использование репликаций замедляет поиск решения, но увеличивает уровень статистической значимости результата. Из-за вероятностной структуры спроса при заданных параметрах не всегда будут выполняться ограничения. Чем больше репликаций проведено для каждого набора данных, тем в большем проценте прогонов модели будут выполняться ограничения.

В результате проведения оптимизации были определены оптимизационные параметры. Значения трех экспериментов на модели приведены в таблице 1.

По таблице 1 можно сделать вывод о том, что в симуляции оптимизация играет огромное значение. Если сравнить результаты симуляции, проведенной с оптимизационными параметрами, найденными ранее с помощью оптимизации, и результаты симуляции, проведенной со стандартными параметрами, можно сказать, что общие издержки в первом случае достаточно минимизированы, а количество возникшего дефицита в каждой розничной точке не превышает 15 раз, как было ограничено ранее, что нельзя сказать про результаты, полученные в результате прогонов со стандартными значениями.

Если сравнить проведенные оптимизации, то по прогонам видно, что третий оптимизационный эксперимент был наиболее удачным, то есть оптимизационные параметры величины запаса и порогового уровня для всех розничных точек подобраны лучше всех, так как количество возникновения дефицита в розничных точках сведены к минимуму, а общие издержки варьируются в оптимизационных пределах.

Графическое отображение результатов приведено на рисунках 3,4,5.

Таким образом, в настоящем исследовании была построена модель логистической цепочки поставок со всеми ее звеньями, на которой проведены уникальные прогоны симуляции и оптимизации, выявлены наилучшие оптимизационные параметры модели. Также проведен анализ влияния параметров управления запасами в цепи поставок на производительность цепи с использованием мето-

да имитационного моделирования. Так как модель была построена в среде AnyLogic, то необходимо подчеркнуть, что уникальность этой системы состоит в способности программного продукта эффективно решать задачи моделирования любого масштаба и уровня абстракции, позволяет учесть любой аспект моделируемой системы. Используемая среда может быть интегрируема с информационной системой, поддерживающей обмен данными между участниками логистической цепи.

Литература

1. <http://lscm.ru/index.php/ru/pogodam/item/1088>
- 2 Байрамукова Елена Измаиловна Использование методов имитационного моделирования при оценке рисков и оптимизации процессов управления на промышленных предприятиях // Известия РГПУ им. А.И. Герцена . 2008. №85. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/ispolzovanie-metodov-imitatsionnogo-modelirovaniya-pri-otsenke-riskov-i-optimizatsii-protsesov-upravleniya-na-promyshlennyh>
- 3 Боев В. Д. Исследование адекватности GPSS World и AnyLogic при моделировании дискретно-событийных процессов: Монография. - СПб.: ВАС, 2011. – 404 с.
4. Голенко-Гинзбург Д.И. Стохастические сетевые модели планирования и управления разработками: Монография. – Воронеж: «Научная книга», 2010. – 284 с.
5. Еремина Е.А. Управление цепочками поставок: подходы, методы, модели. – Известия Томского политехнического университета. – 2008. – Т. 313. – № 6. – С. 30-32.

6. Жук, М. А. Оценка синергетического эффекта виртуальных интеграционных цепочек социально-экономических субъектов региона [Электронный ресурс] / Жук М. А. // Вестник Оренбургского государственного университета, 2011. - № 8, август. - С. 208-213.

7 Рожков М.И. Разработка имитационных моделей управления запасами в цепях поставок. // Учебный практикум / Национальный Исследовательский Университет – Высшая Школа Экономики, отделение логистики, кафедра информационных систем и технологий в логистике, Москва, 2011, 116 с.

Modeling support system for optimization of supply chains Zhuk M.A., Tsyganova I.A.

Orenburg State University
The paper considers the actual problem of support tools selection for organization of the optimal supply chains as a part of enterprise anti-crisis strategy. While planning supply chains, optimization of enterprise resources is discussed as a target of tool selection. Due to the fact that both formalized clearly and poorly structured tasks could be met in the simulation of different network components, implementation of only classical economic and mathematical tools is assumed insufficient in this case. To solve this problem, the authors propose the use of agent-based approach in the simulation of complex social and economic systems, as the most suitable tool for the simulation of economic agents' interaction, which creates a specific system - an integrated (logistics) supply chain. It is proposed to utilize AnyLogic package as a software simulation environment. The study gives an example of agent-based supply chain model, runs unique simulation

and optimization; moreover optimization parameters of the model are identified.

Keywords: simulation model, agent-based model, logistic chain, optimal strategy.

References

1. <http://lscm.ru/index.php/ru/pogodam/item/1088>
- 2 Bayramukova Elena Izmailovna Ispolzovaniye of methods of imitating modeling in case of a risks assessment and a process optimization of management on industrial enterprises//RGPU News of A. I. Herzen. 2008. No. 85. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/ispolzovanie-metodov-imitatsionnogo-modelirovaniya-pri-otsenke-riskov-i-optimizatsii-protsesov-upravleniya-na-promyshlennyh>
- 3 V. D's fights. A research of adequacy GPSS World and AnyLogic when modeling discrete and event processes: Monograph. - SPb.: YOU, 2011. — 404 pages.
4. Golenko-Ginzburg D. I. Stochastic network models planirovaniya and managements of developments: Monograph. – Voronezh: «The scientific book», 2010. – 284 pages.
5. Eremina E. A Supply chain management: approaches, methods, models. – News of the Tomsk polytechnical university. – 2008. – Т. 313. – No. 6. – Page 30-32.
6. Bug, M. A. Otsenka of synergy effect of virtual integration chains of social and economic subjects of the region [An electronic resource] / M. A Bug / Bulletin of the Orenburg state university, 2011. - No. 8, August. - Page 208-213.
- 7 M. I horns. Development of simulation models of inventory management in supply chains.//An educational practical work / National Research University – Higher School of Economics, department of logistics, department of information systems and technologies in logistics, Moscow, 2011, 116 pages.

Развитие противодействия коррупции в сфере закупок на основе управленческих решений

Гладилина Ирина Петровна, доктор педагогических наук, профессор, профессор кафедры управления государственными и муниципальными закупками ГАОУ ВО «Московский городской университет управления Правительства Москвы», gladilinaIP@edu.mos.ru

Антипова Юлия Олеговна, аспирант 3 курса кафедры управления государственными и муниципальными закупками ГАОУ ВО «Московский городской университет управления Правительства Москвы», ugmzmag@yandex.ru

Управление является ключевым видом деятельности в функционировании любой организации. От него напрямую зависит процесс достижения стоящих перед организацией целей. Эффективный процесс управления заключается в своевременном и адекватном реагировании на изменения внешней среды. Выбор алгоритма действий осуществляется посредством принятия управленческих решений. Управленческие решения, являясь одним из основных аспектов управления закупками, подразумевают сложность в принятии максимально эффективных решений в области управления, их подробность и коллегиальность и ответственность за их реализацию. Принятие решений в сфере управления подразумевает системный и сложный процесс, включающий в себя логическую цепочку этапов. Цепочка процессов принятия управленческого решения основывается на всей доступной информации по каждой ситуации. Одним из основных условий является движение информационного потока. Таким образом, грамотное управление закупками – важнейший аспект противодействия коррупции и качество принимаемых управленческих решений – это эффективность, результативность каждой закупки для обеспечения государственных нужд. Ключевые слова: закупки, эффективность, управленческое решение, противодействие коррупции

Исходя из общих теоретических представлений, понятие эффективности подразумевает под собой отношение полученного результата к затраченным на получение этого результата усилиям. Однако, полученный эффект зависит не только от профессионализма руководящего состава и лиц ответственных за реализацию принятого решения, но и от ущерба, нанесённого коррупционной деятельностью. Данное положение имеет особую остроту в сфере закупок. В современной России вопросы противодействия коррупции особенно актуальны ввиду исторического контекста. В период после развала Советского Союза в процессе активного передела собственности далёкими от законных способами и отсутствия у правоохранительных органов эффективных методов борьбы с ними сформировалась текущая система, которая фактически представляет собой противодействие коррупции, но с очень разным результатом. Медлительный процесс формирования действенных антикоррупционных мер, к сожалению, реальный факт[3].

Тем не менее, 17 июля 2009 г. был принят ФЗ №172 «Об антикоррупционной экспертизе нормативных правовых актов и проектов нормативных правовых актов». В данном акте описываются цели, основные коррупционные факторы, принципы организации антикоррупционной экспертизы, субъекты и формы документации коррупционных факторов и ответов на эти документы.

Есть все основания полагать, что принятый Закон оказал существенное влияние на сокращение числа злоупотреблений в принимаемых нормативно-правовых актах. И также можно предполагать, что данный закон применим и к управленческим решениям. В процессе жизнедеятельности государства, кроме нормативных актов, в различных сферах федеральными, региональными и муниципальными органами, а также общественными организациями принимается множество управленческих решений, которые в ряде случаев могут иметь решающее значение для развития муниципального образования, региона и страны в целом. В ФЗ №172 «Об антикоррупционной экспертизе нормативных правовых актов и проектов нормативных правовых актов» предоставлен достаточно подробный обзор проблематики проведения антикоррупционных экспертиз. Предлагаемые Законом методики, примеры непосредственных производителей проверок с уточнением в виде квалификации комиссии в рассматриваемых областях и сферах жизнедеятельности могут быть в полном объеме использованы и при экспертизе управленческих решений. Все дальнейшие документы регламентируют современные подходы к проведению антикоррупционной экспертизы.

Рассмотрим вышеизложенное на примере осуществления закупок. Управленческие решения являются одним из основных факторов реализации функционала управления, организации, планирования, мотивация. Решения, которые принимаются руководителями, являются фундаментом эффективности работы отдела, отвечающего за государственные закупки. Управленческие решения, в первую очередь, ориентируются на максимально эффективное использование имеющихся ресурсов. При планировании деятельности отдела появляется необходимость принятия управленческих решений, направленных на достижения нужных задач и целей с минимальными потерями и наиболее высокими экономическими показателями. Среди новаций контрактной системы в сфере закупок, позволяющих осуществлять целенаправленную антикоррупционную деятельность – аудит закупок [2]. Цель заказчика – осуществление закупки товаров, работ услуг с соблюдением принципов открытости, прозрачности информации, обеспечения конкуренции, профессионализма заказчиков, стимулирования инноваций, единства контрактной системы в сфере закупок, ответственности за результативность обеспечения нужд, эффективности осуществления закупок. Данные

принципы контрактной системы должны ложиться в основу управленческих решений, направленных на решение основных задач осуществления закупок.

Управленческое решение является разносторонним понятием, основными характеристиками которого являются:

- целенаправленность деятельности;
- устоявшиеся ценностные ориентации;
- процесс взаимодействия с сотрудниками;
- определение оптимального решения среди других альтернатив;
- борьба с возможными негативными аспектами в профессиональной деятельности, в том числе борьба с коррупционными схемами [1;3].

Управленческие решения, являясь одним из основных аспектов управления закупками, подразумевает сложность в принятии максимально эффективных решений в области управления, их подробность и коллегиальность и ответственность за их реализацию. Принятие решений в сфере управления подразумевает системный и сложный процесс, включающий в себя логическую цепочку этапов. Цепочка процессов принятия управленческого решения основывается на всей доступной информации по каждой ситуации. Одним из основных условий является движение информационного потока. При подготовке управленческого решения в сфере государственных закупок необходимо иметь всю информацию о системе, включающую сбор, обработку и осмысление поступающей информации. Это помогает понять суть проблемы, которую необходимо решить, оценить возможные риски и способы противодействия возможной коррупционной деятельности. При этом стоит помнить о значении статистического анализа закупочной деятельности как основе информационного обеспечения противодействия коррупции при осуществлении закупок [4].

Следующим этапом является определение и формулировка наиболее эффективного решения имеющейся проблемы. Этот этап требует глубокого анализа закупочных практик. Руководитель должен полагаться на свою интуицию и понимание проблемы, что позволяет максимально объективно оценить последствия при-

нимаемого решения, в том числе и негативные. Анализ возможных рисков – важнейший элемент противодействия коррупции в сфере закупок.

Следующий этап - моделирование. Во время этого этапа руководитель рассматривает альтернативы решению, что позволяет максимально взвешено определить оптимальный вариант достижения необходимой цели. Главной особенностью этого этапа является возможность определить нестандартные способы выхода из положения и оценить последствия для каждого из вариантов. Важным моментом является в данном случае уровень профессионализма управленца как закупщика и как непосредственно управленца.

На заключительном этапе рассматриваемого алгоритма руководитель приводит в исполнение принятое решение и оценивает его эффективность и качество. Качество решения является системой условий, среди которых необходимо отметить: своевременность, обоснованность, отсутствие внутренних и внешних противоречий, оптимальность, ясность для исполнителей, максимальная эффективность, отсутствие лазеек для возможных коррупционных схем.

Таким образом, грамотное управление закупками – важнейший аспект противодействия коррупции и качество принимаемых управленческих решений – это эффективность, результативность каждой закупки для обеспечения государственных нужд.

Литература

1. Актуальные проблемы противодействия коррупции в системе государственной службы города Москвы: монография / под ред. А.И.Землина. – М., МГУУ Правительства Москвы, 2014. – 220 с.
2. Дёгтев Г.В., Гладиллина И.П., Яценко В.В. Аудит в сфере закупок: сущность инновации// Инновации и инвестиции. – 2016.- №11. – С.16 - 18.
3. Землин А.И., Землина О.М., Корякин В.М. Противодействие коррупции в системе закупок для государственных и муниципальных нужд: учебное пособие. - М., МГУУ Правительства Москвы, 2014. – 88 с.
4. Сергеева С.А. Государственные закупки как предмет статистического ана-

лиза// Инновации и инвестиции. – 2016.- №11. – С.121- 122.

Development of anti-corruption in the sphere of purchases on the basis of management decisions Gladilina I.P., Antipova Yu.O.

The Moscow city university of management of the Government of Moscow

Management is a key type of activity in functioning of any organization. Process of achievement of the purposes facing the organization directly depends on it. Effective management process consists in timely and adequate response to changes of the external environment. The choice of an algorithm of actions is performed by means of acceptance of management decisions. Management decisions, being one of the main aspects of purchasing management, implies complexity in acceptance of the most effective solutions in the field of management, their detail and collective nature and responsibility for their implementation. Decision making in the sphere of management implies the system and difficult process including a logical chain of stages. The chain of processes of acceptance of management decision is based on all available information on each situation. One of the main conditions is movement of an information flow. Thus, competent purchasing management – the most important aspect of anti-corruption and quality of the made management decisions is an efficiency, effectiveness of each purchase for ensuring the state needs

Keywords: purchases, efficiency, management decision, anti-corruption

References

1. Urgent problems of anti-corruption in system of public service of the city of Moscow: the monograph / under the editorship of A. I. Zemlin. – M., MGUU of the Government of Moscow, 2014. – 220 pages.
2. Dyogtev G. V., Gladilina I. P., Yashchenko V. V. Audit in the sphere of purchases: essence of an innovation//Innovations and investments. – 2016. - No. 11. – Page 16 - 18.
3. Zemlin A. I., Zemlina O. M., Koryakin V. M. Anti-corruption in a purchasing system for the state and municipal needs: education guidance. - M., MGUU of the Government of Moscow, 2014. – 88 pages.
4. Sergeev S.A. Public procurements as subject of the statistical analysis//Innovation and investment. – 2016. - No. 11. – Page 121 - 122.

Инструменты обеспечения деловой активности и результативности персонала в условиях реализации стратегии изменений организации

Половова Татьяна Александровна
доктор экономических наук, доцент,
профессор кафедры Государственное
управление и кадровая политика
ГАОУ ВО «Московский городской
университет управления Правитель-
ства Москвы»,
E-mail: t.a.polovova@gmail.com

Гусев Юрий Васильевич
доктор экономических наук, профес-
сор, директор Ситуационного цент-
ра социально-экономического разви-
тия России и субъектов РФ ФГБОУ
ВП «Российский экономический уни-
верситет имени Г. В. Плеханова»,
E-mail: gusev.yv@rea.ru

В работе представлено обоснование понятия деловой активности персонала. Теоретическая привлекательность рассматриваемого направления исследования заключается в возможности расширения научных положений и выводов новой концепции, в соответствии с которой структуры управления персоналом изменяются в соответствии с изменениями системы ценностей, процессов реализации функций и стиля управления.

Традиционный функциональный подход к управлению персоналом в условиях формирования экономики, основанной на знаниях, инновационных технологиях, на доминировании высокотехнологических отраслей, не может обеспечить мобилизацию персонала на повышение результативности деятельности организаций. Проведенные исследования позволили авторам сформировать концептуальные положения относительно формирования стратегии изменений организации, основываясь на деловой активности и результативности персонала.

В статье представлены: новый подход к взаимосвязи основных элементов обеспечения деловой активности персонала организации и факторов ее определяющих, определены негативные факторы, влияющие на активность персонала организации, также частными рекомендациями, позволяющие доработать существующие методики оценки и анализа деловой активности.

Ключевые слова: деловая активность персонала, результативность деятельности, стратегия, интеллектуальные ресурсы, система морально-материального стимулирования персонала.

Применяемые сегодня методы анализа и оценки деловой активности имеют значительные недостатки, что не позволяет реализовывать анализ активности персонала, выполняющего различные функции. Поэтому развитие научных подходов к управлению деловой активностью персонала, обеспечивает основу конкурентоспособности и инновационного развития, в том числе в период реализации стратегии изменений (например, в условиях развертывания потенциала сформированных кластеров) [4].

Управление потенциалом должно направлять предприятие на инновации и развитие, способность к изменениям и модернизацию, активное использование человеческого капитала и информационных технологий [4]. Учитывая изменения, которые происходят в современной практике управления предприятием, при построении модели управления потенциалом предприятия повышается необходимость исследования влияния человеческого капитала. Персонал является центральным звеном создаваемой работоспособной и мотивированной команды единомышленников нового кластера. В этих условиях ставка на персонал становится наиболее важным фактором успеха.

Управлению деловой активностью персонала, в настоящее время, исследователями и практиками уделяется значительное внимание [1,2,3], изучение этого аспекта тесно связано с изучением процессов управления интеллектуальными активами. В качестве источников создания интеллектуальных активов значительная часть авторов рассматривает интеллектуальные человеческие ресурсы. Совокупность интеллектуальных активов и интеллектуальных человеческих ресурсов рассматривается как интеллектуальный капитал. Важность учета специфики и процесса развития интеллектуального капитала подтверждается большим количеством исследований, однако единого сформировавшегося мнения о структуре системы управления интеллектуальным капиталом пока не сложилось. По-прежнему, значительное количество проблем не имеют комплексной и целостной проработанности, в том числе и процесс преобразования интеллектуальных человеческих ресурсов в интеллектуальные активы.

Деловая активность персонала является главным фактором, влияющим на процесс таких преобразований, поскольку позволяет установить зависимость создания интеллектуальных активов от личных качеств, профессиональных умений и знаний - успешность инновационной деятельности напрямую зависит от интеллектуальности и творчества, проявляемых в процессе труда основного персонала. Трудовая активность персонала является по сути творческой. Именно творческая или деловая активность способствуют не просто созданию интеллектуальных активов, а их качественным и стоимостным характеристикам, позволяющим влиять на конкурентность и экономический результат, посредством формирования механизма их трансформации в контексте стратегии развития.

Ряд авторов, развивая теорию управления организациями и интеллектуальным капиталом, особое внимание уделяют исследованию процессов взаимодействия интеллектуальных и деловых человеческих ресурсов ведущих к созданию интеллектуальных активов. Исследование трудов зарубежных и отечественных авторов свидетельствует о высоком интересе к проблемам управления интеллектуальными активами, интеллектуальным и человеческим капиталом.

Так, вопросы творчества сотрудников в концепции управления знаниями рассматривает Б.З. Мильнер, производства знаний - И. Нонак, управления корпоративной творческой энергией организации - О.Н. Мельников, концепции деловой активности - Ю.П. Анискин и Н.К. Моисеева, интеллектуальной активности персонала - Л.И. Лукичева и Е.В. Егорычева, внутрифирменного управления интеллектуальными активами - Д.Н. Егорычев, человеческого и социального капитала - В.В. Антоненко, Дж. Докко и др.

Васильева Ю.Л., Гончаров А.И., Колесников Г.И., Козырев А.Н., Огурцова М.А., исследуя различные аспекты интеллектуального капитала, такие как: человеческий

фактор, потенциал, капитал, в том интеллектуальный капитал, обосновывают отличия интеллектуального капитала и человеческого капитала, без опоры на творческие аспекты. Ряд других авторов, в частности: Критский М.М., Гойло В., Васильев П.П., формулируют понятие «творческий капитал», основываясь именно на творческих составляющих человеческого капитала. Лукичева Л.И., Егорычев Д.Н. в состав интеллектуального капитала включают инновационную активность персонала, а Кокорев И.А. в состав человеческого капитала включает «творческие способности». Гретченко А.И. включает творческую активность в человеческий фактор. Зарубежные авторы Д. Мавридис, Дж. Мортисен, Х. Ларсен, П. Бах, Е. Карсон, Р. Ранзин, А. Уайнфилд, Х. Масден, З. Баон, Дж. Докко, К. Люкарелли не выделяют творческие компоненты в составе человеческого капитала. Т. Стюарт, Б. Марр включают творчество в состав человеческих ресурсов интеллектуального капитала.

Результат исследования позволяет сделать вывод, что не только сам термин «деловая активность», но и методика его оценивая не определены. На наш взгляд, это обусловлено тем, что авторы недостаточно точно определяют сущность самого явления. Деловая активность – это характеристика результатов деятельности, свойственных именно персоналу. Поэтому правильно было бы рассматривать деловую активность по функциям персонала – оценка результатов выполнения каждой конкретной функции позволит в совокупности определить деловую активность. Это подтверждается мнением значительной части авторов, которые считают, что деловая активность проявляется в динамике развития, в достижении поставленных целей, в эффективном использовании экономического потенциала, расширении рынков сбыта продукции, скорости оборота оборотных средств и т.д.

Исследование научно-методической базы, показало отсутствие в настоящий момент не только единого понимания деловой активности, но и методического инструментария управления деловой активностью – не разработаны концептуальные основы управления деловой активностью, отсутствует экономическое моделирование результатов деятельности, нет методического инструментария и организационного обеспечения управления деловой активностью.

Продиктованный реальными потребностями практики, поиск новых подхо-

дов к управлению деловой активностью, нашел отражение в исследованиях И. Ансоффа, М. Армстронга, Р. Берда, Дж. Г. Бойетта и Дж. Т. Бойетта, П. Друкера, Г. Мейлора, П. Макмастера, Т. Питерса, И. Саласа, С. Таненбаума, Р. Уотермена, Ф. Хайзе, М. Хильба и других американских и европейских ученых. Вопросам стратегического управления персоналом предприятия уделено значительное внимание в трудах российских ученых: Т. Ю. - Базарова, Т. С. Балуховой, О. Н. Громовой, Л. И. Евенко, А. П. Егоршина, Б. Л. Еремина, Л. В. Ивановской, Дж. Иванцевича, А. Я. Кибанова, М. Б. Курбатовой, А. А. Лобанова, М. И. Магуры, Е. В. Маслова, С. И. Самыгина, С. В. Шекшни и др.

Анализ свидетельствует, что четкой, однозначной идентификации этой проблемы не существует. Не определены параметры, с помощью которых можно количественно измерить деловую активность, не проработаны направления взаимосвязи деловой активности с такими важными его характеристиками как эффективность и результативность, не ясно как корреспондируются деловая активность и результативность между различными сферами деятельности предприятия, насколько деловая активность связана с решением текущих и стратегических задач предприятия, и, наконец, как взаимосвязана деловая активность персонала с системой морально-материального стимулирования и карьерного роста сотрудников и социальной ответственностью бизнеса.

Деловая активность персонала является главным фактором, влияющим на процесс преобразования интеллектуальных человеческих ресурсов в интеллектуальный актив, который в конечном итоге представляет собой научно-технические идеи, интеллектуально-информационные ресурсы и продукты. При этом интеллектуальные человеческие ресурсы характеризуются уровнем образования и квалификацией, практическим опытом, творческими способностями, потребностью в творчестве, творческой активностью и иными свойствами потенциала и деятельности персонала. Интеллектуальные активы формируются именно активностью персонала, при этом не отрицается значимость их личных качеств, знаний и умений, но именно активность позволяет все это применить для создания интеллектуальных активов.

Деловая активность персонала позволяет охарактеризовать степень участия работников в трудовой деятельности, оказывающей непосредственное влияние

на основные результаты предприятия в виде количества и качества выпускаемой продукции, производительности труда, выручки и т.д.

Деловая активность персонала является главной составляющей трудовой активности персонала организации, которая, во-первых, характеризует интеллектуальную творческую деятельность работников, во-вторых, отражает меру и качество фактического участия работников в интеллектуально-инновационной деятельности, в-третьих, обеспечивает создание интеллектуальных активов и прирост интеллектуального капитала организации. Деловая активность, являясь свойством человека и реальным его проявлением, заключается в мобильности, предприимчивости и инициативе. Предприятие может реализовать свой потенциал только при активности работников, преобразуя его в экономическое развитие. Тем самым, деловая активность персонала связана с выполнением своих основных профессиональных функций. Для того чтобы человек включился в этот процесс, он должен познакомиться с продуктами и применяемыми технологиями, изучить принципы деятельности организации, т.е. получить необходимые знания и навыки в соответствующих условиях работы.

В связи с тем, что активность, свойственная персоналу предприятия, является характеристикой его деятельности (т.е. рассматривается по функциям), то деловая активность – это конкретная характеристика деятельности персонала, проявляющаяся в выполнении определенных функциональных обязанностей и улучшении соответствующих показателей, позволяющих определять динамику изменений, в т. ч. относительно выполнения каждой конкретной функции.

Рассматривая деловую активность персонала, нужно отметить, что для каждого структурного подразделения эффективность работы, и, следовательно, деловая активность – имеют разные проявления.

Таким образом, проведенные исследования позволяют сделать вывод относительно того, что каждый вид активности связан с определенными функциями предприятия. Производственная активность непосредственно связана с производством продукции (услуг) [5]; технико-технологическая активность – с технико-технологической подготовкой производства; финансово-экономическая и коммерческая активность – с планированием и реализацией продукции, фи-

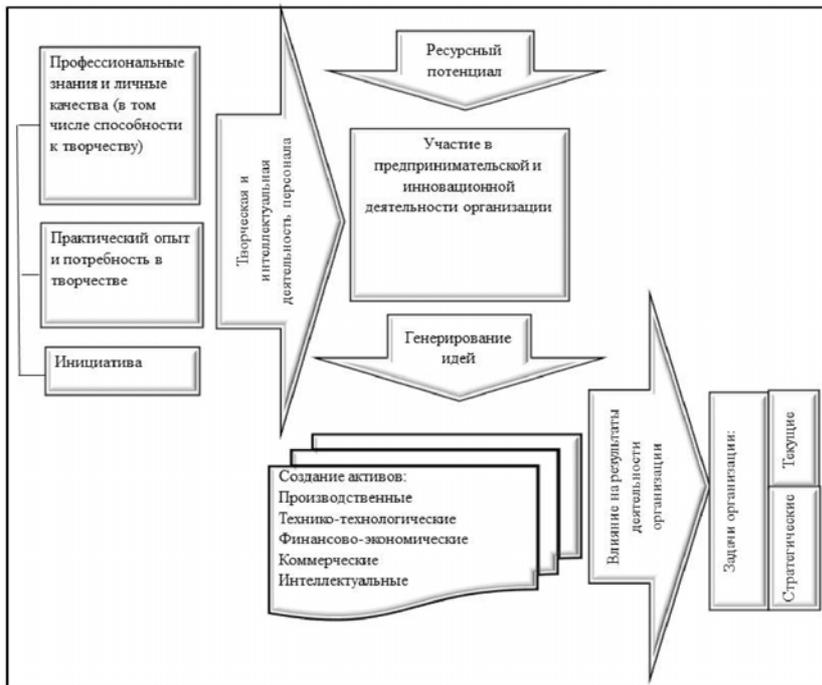


Рис. 1.. Взаимосвязь основных элементов обеспечения деловой активности персонала организации

нансовыми результатами, инвестиционной деятельностью, финансовым менеджментом; интеллектуальная с созданием инноваций. В связи с этим можно выделить пять видов активности в зависимости от выполняемого функционала: производственная, технико-технологическая, финансово-экономическая, коммерческая и интеллектуальная.

Эффективность деятельности предприятия может быть достигнута только на основе комплексного управления через производственную, технико-технологическую, финансово-экономическую, коммерческую и интеллектуальную активность, взаимосвязь между которыми прослеживается при принятии решений [4, 5]. Такое понимание деловой активности обуславливает интегрированность процесса управления, обеспечивая согласованность стратегических и тактических целей и задач, что ведет к повышению результативности и развития предприятий. Тем самым, деловая активность должна учитывать стратегический и текущий производственно-хозяйственный аспект: с одной стороны, технологии управления, направления развития, с другой - текущий производственно-хозяйственный и конкурентный потенциал. При этом содержание деловой активности будет отличаться, но не противоречить друг другу.

Таким образом, можно констатировать, что деловая активность – представ-

ляет собой характеристику процесса деятельности, а эффективность работы относительно величины авансированных и потребленных ресурсов в процессе выполнения соответствующих функций – это результат активной деятельности. Эти понятия взаимосвязаны и взаимообусловлены: деловая активность – это причина, а эффективность работы – следствие. Деловая активность основывается на личном и профессиональном (внутреннем) потенциале персонала, который формируется под влиянием внешних факторов.

Работник рассматривается не только как исполнитель трудовой функции, но и как элемент организации. Не случайно, современные концепции использования человеческого фактора определяют в качестве ключевого элемента снижения издержек и роста производительности – рабочую силу [6].

Следовательно, развитие сотрудников представляется одним из главенствующих элементов управления предприятием, поскольку проявление деловой активности (принятие решений, генерирование идей) возможно только на основе развития сотрудников, который, в свою очередь, представляет собой основу для повышения деловой активности всего предприятия.

Таким образом, деловая активность персонала – реальное проявление инициативной, интеллектуальной, творческой деятельности работников, находя-

щая отражение меры и качества фактического участия работников в предпринимательской и инновационной деятельности организации, оказывающая решающее влияние на генерирование новых идей и использование ее потенциальных ресурсов в процессе создания производственных, технико-технологических, финансово-экономических, коммерческих и интеллектуальных активов, которые оказывают непосредственное влияние на основные результаты деятельности организации с позиции решения текущих и стратегических задач.

В этой связи необходимо понимание того, какие факторы связаны с развитием персонала и его активностью. Сначала следует выделить те области, которые могут влиять на изменения деловой активности. В качестве таких областей в соответствии с определением деловой активности персонала выделяются следующие ее элементы: производственный, технико-технологический, финансово-экономический, коммерческий и интеллектуальный. Именно эти элементы позволяют обеспечить повышение деловой активности организации, максимально используя свой внутренний потенциал, активизация которого возможна при непосредственном участии работников.

В качестве основных компонентов потенциала предприятия выделяются: производственный, кадровый, научно-исследовательский, технико-технологический, управленческий, информационный, организационный, маркетинговый, финансовый, инновационный. Тем самым, деловая активность раскрывает внутренний потенциал не только персонала, но и предприятия в целом, его внутренние возможности. Поэтому при формировании целей и разработке стратегии развития предприятия должно учитываться то, что изменение деловой активности зависит от использования, как внутреннего, так и внешнего потенциала. Последнее обусловлено тем, что деловая активность влияет на результаты деятельности предприятия в целом. Это проявляется в росте рыночных параметров в данной сфере деятельности (положении на рынке, росте деловой репутации, уверенности в деловых отношениях с поставщиками, расширении клиентов), что обеспечивает устойчивость, прибыльность и конкурентоспособность [6].

Таким образом, управление предприятием должно осуществляться на основе деловой активности комплексно через внутренние факторы, лежащие в производственной, технико-технологической,

финансово-экономической, коммерческой и интеллектуальной областях активности, а также факторами внешней среды, взаимосвязь между которыми прослеживается при принятии управленческих решений. Такой подход к определению, оценке и управлению деловой активностью позволяет реализовать процесс результативного управления предприятием, согласовывающего стратегические и тактические цели и обеспечивающего его развитие [4]. На рис. 1 представлена схема взаимосвязи основных элементов обеспечения деловой активности персонала организации.

В качестве основных условий определения результативности следует выделить следующие: во-первых, достижение конечных целей организации; во-вторых, достижение запланированного результата структурных подразделений организации; в-третьих, соизмеримость конечных результатов с потребностями; в-четвертых, определение потенциальной потребности в контексте стратегических направлений деятельности организации.

При этом следует заметить, что управление результативностью является комплексным процессом [6], в котором предприятие рассматривается как с позиций оценки его перспективных возможностей в направлении достижения поставленных целей, так и с позиций уровня реализации поставленных задач, включая соответствующую роль деловой активности персонала в данном процессе.

Результативный подход рассматривает потенциал предприятия как интегральную оценку потенциальных возможностей и их реализацию для достижения экономического эффекта [6]. Учитывая имеющийся уровень использования потенциала предприятия происходит совершенствование механизмов управления и принятия важных управленческих решений. В свою очередь, стратегия управления результативностью использования потенциала, в том числе посредством деловой активности персонала, должна корректироваться с учетом новых реалий экономической устойчивости и безопасности предприятия [4].

Ввиду важности значения деловой активности персонала необходимо формирование системы, обеспечивающей морально-материальное стимулирование и карьерный рост сотрудников. Комплекс мер стимулирования персонала в виде элементов (инструментов) мотивации представлен на рис. 2.

Обобщение результатов исследований позволяет сделать следующие выводы.



Рис. 2. Комплекс мер стимулирования персонала в виде элементов (инструментов) мотивации

1. Деловая активность предприятия является не абстрактным понятием, а конкретной характеристикой процесса деятельности предприятия, от которой зависят результаты его деятельности. Обосновано, что деловую активность предприятия необходимо рассматривать в производственном, технико-технологическом, финансово-экономическом, коммерческом и интеллектуальном аспектах. Значение деловой активности предприятия в зависимости от целей и задач предприятия стратегического и тактического уровней управления будет различным.

2. Для каждого элемента деловой активности становится возможным определить совокупности характеризующих ее показателей, обосновать связи деловой активности с внутренней работой предприятия и с его рыночным потенциалом в данной сфере деятельности. В результате может быть получен общий показатель деловой активности, что исключает недостатки существующих методик оценки деловой активности и дает возможность провести анализ деловой активности в динамике и в сравнении с другими предприятиями.

3. В современной инновационной экономике деловая активность персонала представляет собой ключевой аспект. Интеллектуальный капитал в виде интеллектуальных человеческих ресурсов и интеллектуальных активов предприятий является определяющим фактором их успешного функционирования, поэтому вопросы управления интеллектуальным капиталом приобретают особую актуальность.

4. Предлагаемые подходы к управлению интеллектуальным капиталом не

обладают единой платформой. Подход, основанный на комплексности не сформирован. Открытой для исследования остаётся область преобразования интеллектуальных человеческих ресурсов в интеллектуальные активы, очевидным является только то, что в процессе преобразования ключевое звено – деловая активность.

5. Теоретической основой методического инструментария управления деловой активностью представляется концепция управления, опирающаяся на понятийный аппарат деловой активности, описание воздействующих на деловую активность факторов.

6. Обоснованы сферы деятельности в которых проявляется деловая активность в деятельности предприятий в целом и его структурных подразделений, а также факторы деловой активности, влияющие на стратегические и оперативные перспективы. Управление деловой активностью на тактическом и стратегическом уровнях может способствовать повышению результативности предприятия.

Литература

1. Асмолова, М. Л. Деловые комплименты: управление людьми при внедрении инноваций / М. Л. Асмолова. – М. : ИНФРА-М, 2012. – 155 с.
2. Кибанов, А. Я. Управление персоналом организации: стратегия, маркетинг, интернационализация : учеб. пособие / А. Я. Кибанов, И. Б. Дуракова. – М. : ИНФРА-М, 2011. – 301 с.
3. Новаковская, О. А. Управление персоналом в кризисной организации : монография / О. А. Новаковская. – Улан-Удэ

: Изд-во ВСГТУ, 2011. – 168 с.

4. Половова Т.А., **ОБОСНОВАНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ НА ОСНОВЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ** // Экономика и предпринимательство. 2015. № 12-2 (65-2). С. 207-210.

5. Ситникова Я.В., Половова Т.А., Назаркина В.А., **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА УСЛУГ: МЕТОДИЧЕСКИЙ АСПЕКТ** // Вестник НГУЭУ. 2012. № 2. С. 175-182.

6. Ситникова Я.В., Половова Т.А., **МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ** // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. 2011. № 11 (85). С. 119-122.

Instruments of ensuring business activity and effectiveness of personnel in sales terms of strategy of changes of the organization

Polovova T.A., Gusev Yu.V.

Moscow Metropolitan Governance University, Plekhanov Russian University of Economics

In work justification a concept of business activity of personnel is presented. Theoretical appeal of the considered direction of a research consists in a possibility of extension of scientific provisions and conclusions of the new concept according to which structures of human resource management change according to changes of system of values, processes of realization of functions and management style.

Traditional functional approach to human resource management in the conditions of formation of the

economy based on knowledge, innovative technologies on domination of high-tech industries, cannot provide mobilization of personnel on increase in effectiveness of activity of the organizations.

Using such methods of a research as the system and comparative analysis, methods of systematization of data, and also the approach focused on ensuring business activity by means of development of intellectual human resources as a source of creation of intellectual assets, authors carried out serious work on studying of questions of cognoscibility and validity of socio-economic factors on macro - and microlevel, focused on development of business activity of personnel, the developed theoretical and methodological bases of ensuring business activity and effectiveness of personnel in the conditions of the carried-out changes in the organization are presented. The conducted researches allowed authors to create conceptual provisions concerning formation of strategy of changes of the organization, based on business activity and effectiveness of personnel.

According to the reasonable author's point of view, the main result of activity of the organizations there are intellectual assets which are derivative of business activity of personnel.

Concrete results of a research are given by authors in the form of the model of interrelation of basic elements of ensuring business activity of personnel of the organization and a package of measures of stimulation of personnel representing tools of its motivation.

Are presented in article: new approach to interrelation of basic elements of ensuring business activity of personnel of the organization and

the factors defining it defined the negative factors influencing activity of personnel of the organization, also private recommendations, allowing to finish the existing techniques of assessment and the analysis of business activity.

Keywords: business activity of personnel, effectiveness of activity, strategy, intellectual resources, system of moral and material stimulation of personnel.

References

1. Asmolova, M. L. Business compliments: management of people in case of implementation of innovations / M. L. Asmolova – M.: INFRA-M, 2012. – 155 pages.
2. Kibanov, A Ya Personnel management of the organization: strategy, marketing, internationalization: studies. benefit / A Ya Kibanov, I. B. Durakova – M.: INFRA-M, 2011. – 301 pages.
3. Nowakovska, O. A Personnel management in the crisis organization: monograph / O. A. Nowakovska – Ulan-Ude: VSGTU publishing house, 2011. – 168 pages.
4. Polovova T. A., **REASONS for STRATEGIC PROSPECT of DEVELOPMENT of SOCIAL AND ECONOMIC SYSTEM on the basis of ECONOMIC STABILITY**//Economy and an entrepreneurship. 2015. No. 12-2 (65-2). Page 207-210.
5. Sitnikova Ya. V., Polovova T. A., Nazarkina V. A., **ENHANCEMENT of the QUALITY EVALUATION of SERVICES: METHODOICAL ASPECT** /Messenger of NSUEM. 2012. No. 2. Page 175-182.
6. Sitnikova Ya. V., Polovova T. A., **METHODOICAL BASES of PERFORMANCE MANAGEMENT of ACTIVITIES of the ENTITY**//Bulletin of the Altai state agricultural university. 2011. No. 11 (85). Page 119-122.

Контроль маркетинговой политики банка

Пашков Роман Викторович,
банковский юрист, Финуниверситет

Юденков Юрий Николаевич,
к.э.н., проф., РАНХиГС

Служба внутреннего контроля банка пытается добиться однозначного понимания того, какие организационные подразделения в банке несут ответственность за конкретные направления маркетинговой деятельности, каким образом осуществлять сегментацию клиентской базы и как контролировать коммуникационную стратегию банка? В представленной статье авторы предлагают основы методики формирования процедур контроля маркетинговой политики банка и проект положения такой политики. В процессе пересмотра маркетинговой политики необходимо выяснить один очень важный момент: не произошли ли в среде такие изменения, вследствие которых либо затруднительно в дальнейшем проводить реализацию выбранной маркетинговой политики, либо выбранная маркетинговая политика не приведет к поставленным целям. В том случае, если такие изменения в среде будут выявлены, то маркетинговую политику следует пересмотреть. Если же изменений не выявлено, то причина неудовлетворительной работы банка может быть связана со структурой или системой информационного обеспечения, в функциональных системах обеспечения деятельности банка. Если будет установлено, что причина не в этих сферах, то тогда искать ее нужно будет уже на уровне отдельных операций и процессов. И тогда корректировка должна быть направлена на: улучшение систем мотивации; повышение квалификации сотрудников; улучшение организации труда; совершенствование внутренних организационных отношений и т.д.

Ключевые слова: маркетинговая политика, банковский бизнес, внутренний контроль, клиентская база, банковские услуги

ВВЕДЕНИЕ

На динамичных, с высокой волатильностью и конкуренцией рынках банковских услуг в России для успешной деятельности необходимы маркетинговые извороты и неординарные подходы к решению стратегических задач по увеличению доходов и клиентской базы. При осуществлении стратегического маркетингового планирования в банке оценка и контроль выполнения маркетинговой политики – важный и логически завершающий этап¹. Без этого этапа невозможно установить устойчивую обратную связь между целями, которые ставил банк, и процессом достижения этих самых целей.

Перед контролем выполнения маркетинговой политики стоят следующие основные задачи:

- определить, что необходимо проверять и по каким показателям;
- оценить, насколько проверяемый объект соответствует принятым стандартам, нормативам и другим эталонным показателям;
- в случае выявления в результате проверки отклонений, выяснить их причины;
- если необходима и возможна корректировка, то осуществить ее.

В том случае, если маркетинговая политика банка находится в соответствии с его целями, то далее необходимо оценить ее по следующим направлениям:

1. Насколько выбранная маркетинговая политика соответствует состоянию и требованиям окружения. Тут следует проверить:

- увязана ли маркетинговая политика с требованиями, предъявляемыми основными субъектами окружения;
- учтены ли факторы динамики рынка и развития жизненного цикла продукта;
- возникнут ли после проведения маркетинговой политики новые конкурентные преимущества и т.п.

2. Насколько выбранная маркетинговая политика соответствует потенциалу и возможностям банка. Тут изучается:

- увязана ли маркетинговая политика с другими стратегиями;
- соответствует ли маркетинговая политика возможностям сотрудников;
- возможна ли успешная реализация маркетинговой политики при существующей структуре;

- выверен ли план реализации маркетинговой политики во времени и др.

Существует пять основных элементов, которые входят в систему стратегического маркетингового контроля:

1. Выбор показателей, которые будут применяться при оценке реализации маркетинговой политики. Этапы контроля.
2. Создание системы, с помощью которой будут измеряться и отслеживаться состояние параметров контроля. Установление стандартов².
3. Осуществление сравнения, насколько реальное состояние параметров контроля соответствует желаемому³. Ревизия маркетинга.
4. Контроль за выполнением планов. Контроль за рентабельностью
5. Выбор решения по корректировке. Осуществление корректировки.

УСТАНОВЛЕНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Как правило, показатели, которые применяются при оценке реализации маркетинговой политики, зависят от того, какую стратегию реализует банк. Обычно состояние деятельности фирмы оценивается по следующим группам показателей:

- показатели эффективности (соотношение затрат ресурсов⁴ и результатов);
- показатели использования человеческих ресурсов;
- показатели, характеризующие состояние внешней среды;
- показатели, характеризующие внутренние организационные процессы.

На рис. 1 показана схема взаимосвязи показателей деятельности кредитной организации и неэффективной деятельности маркетинговых подразделений банка, выражающейся в комплексе проблем.

ПОСТРОЕНИЕ СИСТЕМЫ ИЗМЕРЕНИЯ

Построение системы измерения базируется на основе:

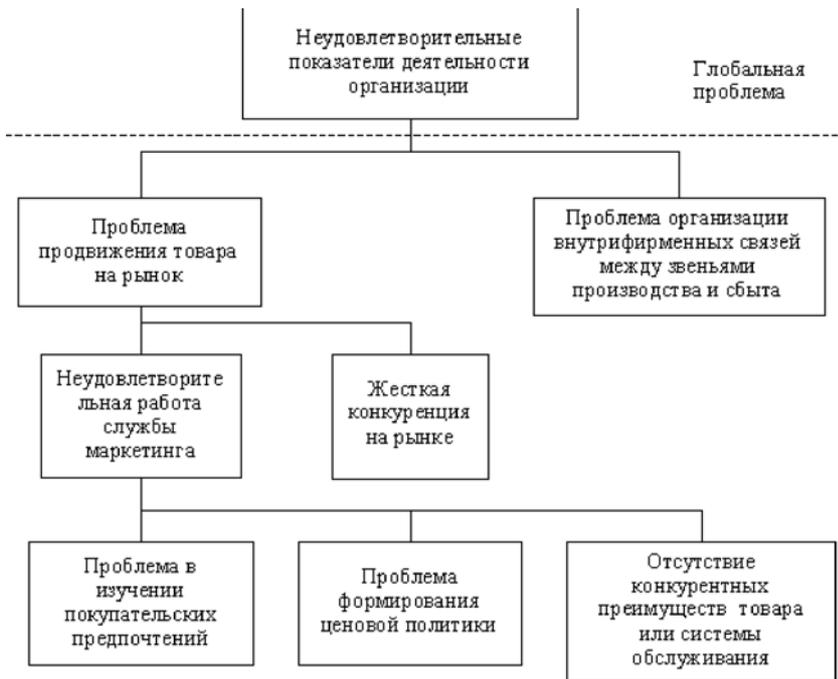


Рис. 1. Взаимосвязь проблематики маркетинга и неудовлетворительными показателями деятельности кредитной организации.



Рис. 2. Процедуры достижения рыночных целей банка

· Рыночных показателей функционирования банка. Тут стоит обратить внимание на такие показатели, как предложения банковских продуктов, прибыль на продукт и так далее. Измерения ведутся в рыночном сравнении состояния этих параметров.

· Выполнения поставленных целей в разных подразделениях банка. Тут оценивается, насколько эффективно отдельные структурные единицы выполняют задачи, которые были перед ними поставлены (см. рис.2)

· Бюрократического подхода. Здесь

речь идет о том, что существуют определенные процедуры и правила поведения, то есть установлено, как необходимо осуществлять работу, какие действия выполнять и т.д. Тут оценивается не конечный результат деятельности, а то, насколько четко соблюдались установленные процедуры и правила. Основой бюрократического подхода является стандартизация.

· Установления норм отношений и системы ценностей в банке. В этом случае контроль превращается в самоконтроль, то есть сами сотрудники контролируют свою деятельность и ее результаты с точки зрения интересов кредитной организации.

Совет директоров Банка должен ежегодно принимать План реализации маркетинговой политики на текущий год. А все подразделения Банка должны осуществлять деятельность с целью выполнения данного Плана.

Цели коммерческого банка определяются с позиции его доходности, рентабельности, структуры баланса, направлений его деятельности (депозитная политика, политика на финансовом рынке, в области кредитования, ссудного процента и др.). В каждом конкретном случае могут быть общие цели (в целом по банку, на перспективу) и частные цели, формируемые как текущие задачи. Сочетание стратегических целей и оперативных задач, сочетание стратегического и текущего планирования позволяют коммерческим банкам наиболее рациональным образом реализовать свой потенциал. Стоит отметить, что План реализации маркетинговой политики на текущий год тесно связан с вопросами бюджетирования в Банке. Более того, можно сказать, что такой План включает в себя многие вопросы бюджетирования в разрезе стратегических целей. В то же время План не полностью отражает вопросы годового бюджета Банка в разрезе направлений деятельности по подразделениям.

После измерения фактически достигнутых результатов и сопоставления их с контрольными стандартами руководством банка предпринимаются необходимые корректировочные действия, допускающие три варианта решений:

- не предпринимать никаких действий;
- довести фактические результаты до уровня стандартов;
- скорректировать сами стандарты.

СРАВНЕНИЕ ДОСТИГНУТОГО И ЖЕЛАЕМОГО

Для осуществления сравнения достигнутого и желаемого осуществляется

комплекс мероприятий, называемый «ре-визия банковского маркетинга». В ходе этой ревизии анализируются задачи и цели банка, которые должны отражать общую направленность деятельности банка. Далее осуществляется проверка того, насколько правильно оценены внутренние возможности. Затем вносятся поправки, которые позволяют пересмотреть маркетинговые возможности банка, ведь маркетинговые возможности – это пересечения целей банка, его внутренних ресурсов и рыночных возможностей.

Далее в ходе проверки банковского маркетинга изучается качество целевых рынков. Первым делом исследуется спрос на банковские продукты, затем анализируется сегментация рынка, а далее оценивается отбор целевых сегментов и то, насколько правильно позиционированы отдельные виды продуктов на рынке⁵.

Следующий этап проверки банковского маркетинга – анализ качества системы планирования. Цель этого анализа – проверка того, насколько выбранная банком маркетинговая политика развития соответствует основным целям банка и сложившейся рыночной ситуации. На этом этапе стоит особенно внимательно отнестись к процессу разработки действий, полностью согласованных со стратегией и являющихся путеводителем для достижения банком стратегических целей.

Стоит отметить, что когда проводится проверка банковского маркетинга, то главный акцент должен быть сделан на оценку качества планирования отдельных составляющих комплекса маркетинга.

После проведения проверки банковского маркетинга должен быть выдвинут комплекс мер, способствующих оптимизации многих предлагаемых услуг, а также создание продуктов-новинок.

ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТА СРАВНЕНИЯ

Как правило, в тех случаях, когда реальное состояние дел является точно таким же, как и желаемое, то все остается как есть и ничего не меняется.

В тех случаях, когда реальное состояние превосходит желаемое, то стоит задуматься над тем, чтобы увеличить желаемое значение. Но тут стоит обратить внимание на то, чтобы подобное увеличение не противоречило целям фирмы.

В тех же случаях, когда реальное состояние не дотягивает до желаемого, необходимо:

1. выявить причину, по которой уровень показателя ниже желаемого;
2. внести корректировки в деятельность фирмы, которая может касаться как

средств достижения целей, так и их самих.

Совет директоров один раз в шесть месяцев утверждает Отчет о реализации Плана реализации маркетинговой политики. Но вовсе не обязательно, что Отчет утверждается раз в полгода, сроки могут быть и более короткими, скажем, один раз в квартал.

Существует две основные модели, по которым может строиться Отчет о реализации Плана реализации маркетинговой политики:

- тематический подход – блоки вопросов по основным направлениям деятельности банка.

- проблемный подход – группировка по проблемным вопросам маркетинговой деятельности банка, которые требуют разрешения и реагирования со стороны Совета директоров Банка в стратегической перспективе.

Когда используется тематический подход, то стоит выбрать следующие основные направления деятельности:

- кредитование,
- клиентская база,
- валютный контроль,
- операции с драгметаллами,
- межбанковское кредитование,
- вексельные операции.

При этом стоит давать по каждому направлению обобщенную информацию и не углубляться в детали.

ПРОВЕДЕНИЕ КОРРЕКТИРОВКИ

В процессе пересмотра маркетинговой политики необходимо выяснить один очень важный момент: не произошли ли в среде такие изменения, вследствие которых либо затруднительно в дальнейшем проводить реализацию выбранной маркетинговой политики, либо выбранная маркетинговая политика не приведет к поставленным целям. В том случае, если такие изменения в среде будут выявлены, то маркетинговую политику следует пересмотреть. Если же изменений не выявлено, то причина неудовлетворительной работы банка может быть связана со структурой или системой информационного обеспечения, в функциональных системах обеспечения деятельности банка. Если будет установлено, что причина не в этих сферах, то тогда искать ее нужно будет уже на уровне отдельных операций и процессов. И тогда корректировка должна быть направлена на:

- улучшение систем мотивации,
- повышение квалификации сотрудников,
- улучшение организации труда,

- совершенствование внутренних организационных отношений и т.д.

Такая корректировка должна оказать существенное влияние на то, как сотрудники выполняют свою работу.

Для обеспечения своевременного контроля исполнения маркетинговой политики в банке, целесообразно формировать маркетинговую информационную систему (МИС), которая должна выполнять следующие функции:

- обеспечивать получение качественной финансовой и хозяйственной информации;
- осуществлять хранение, передачу, распределение и охрану собранных сведений от несанкционированного доступа;
- проводить систематический анализ свежих и архивных данных, определяя расчетные показатели, необходимые для управления маркетингом в банке и решения других управленческих задач;
- обеспечивать дистанционный доступ потребителей к общим сведениям о деятельности банка;
- проводить образовательную работу в банке, систематически распространяя среди сотрудников информационные бюллетени о деятельности банка;
- совершенствовать методы своей работы и следить за эффективным расходованием бюджета МИС.

В завершение хотелось бы отметить, что в настоящее время роль маркетинга в стратегическом планировании существенно возрастает. И происходит это вовсе неспроста, а в силу следующих причин:

1. Маркетинг формирует общую философию (маркетинговую концепцию) банка, которая заключается в базировании маркетинговой политики предприятия на удовлетворении потребностей основных групп потребителей.

2. Общая и маркетинговая стратегия банка во многом совпадают. Маркетинг изучает потребности потребителей и способность предприятия удовлетворить эти самые потребности. Эти факторы определяют миссию и цели предприятия.

3. Маркетинг предоставляет исходную информацию для специалистов, которые занимаются разработкой стратегического плана, помогая выявить привлекательные возможности рынка и позволяя оценить потенциал банка.

4. Маркетологи разрабатывают стратегию достижения глобальных целей.

5. Стратегическое маркетинговое планирование нацеливает предприятие на

рынок будущего, на стабильное развитие в условиях конкуренции. Если раньше поиск основных резервов осуществлялся во внутренней среде предприятия, то при стратегическом подходе к решению назревших проблем – во внешней.

ПРИЛОЖЕНИЕ 1 МАРКЕТИНГОВАЯ ПОЛИТИКА БАНКА 1. Общие положения

Маркетинговая политика Банка (далее по тексту – Банк) направлена на обеспечение максимального объема продаж банковских услуг, достижение их высокой эффективности при неуклонном соблюдении принципа сохранения для клиентов наиболее комфортных условий взаимодействия с Банком. Данные положения подлежат применению при ведении финансово-кредитной деятельности Банка.

Маркетинговая политика имеет своей целью достижение оптимального баланса между минимизацией клиентских расходов и высоким уровнем доходности и рентабельности Банка.

2. Принципы маркетинговой политики

При реализации политики по привлечению клиентов Банком используются пространственно-территориальные методики, среди которых приоритетной является расширение территории обслуживания юридических и физических лиц.

Маркетинговая политика Банка направлена на создание благоприятных условий для удержания крупных клиентов, а также на расширение клиентской базы за счет привлечения новых корпоративных клиентов и клиентов – физических лиц. В рамках данного положения Банк кроме реализации стратегии создания новых филиалов в соответствии с требованиями теории массового обслуживания особое внимание уделяет таким каналам дистанционного обслуживания, как «Клиент-Банк». Для достижения цели максимального охвата потенциальных клиентов при продвижении данных банковских продуктов следует использовать следующие приоритеты: быстроту дистанционного обслуживания, более доступную оплату за услуги в сравнении с аналогичной услугой расчетно-кассового обслуживания, постоянство и неизменность цены в рамках определенного периода времени с момента заключения договора.

Успешная работа Банка обеспечивается не только за счет работы на внутреннем рынке, но и деятельностью на внешнем рынке. Банк реализует полити-

ку по формированию и поддержанию корреспондентских отношений с иностранными кредитными организациями. Материальные затраты на эти цели осуществляются для достижения максимальной прибыльности банковской деятельности.

Ценовые стратегии маркетинговой политики Банка учитывают широкий спектр факторов, оказывающих прямое и опосредованное влияние на формирование цены банковской услуги или банковского продукта. В связи с тем, что деятельность Банка направлена на достижение баланса факторов по максимальному извлечению прибыли и наиболее качественному обслуживанию клиентов, в основу формирования цены услуги заложен принцип «издержки-качество», подразумевающий повышение качества предоставляемых услуг при одновременном снижении прямых и косвенных расходов. Поэтому Банк при формировании цены услуги может в зависимости от уровня складывающихся издержек для разных групп клиентов устанавливать соответствующие им тарифы. Однако в рамках ценовой политики нельзя не учитывать фактор конкурентоспособности услуги на рынке: в случае формирования на рынке банковских услуг в конкретный момент времени тенденцией по реализации аналогичных услуг по более низкой цене следует оперативно использовать гибкость ценовой политики для снижения стоимости услуги для поддержания достаточного уровня конкурентоспособности. Непосредственное влияние на формирование цены оказывает покупательный спрос. В случае если при проведении аналитического исследования складывающихся тенденций в модели «спрос-предложение» будет выявлено характерное снижение спроса на конкретную услугу за счет ценового фактора, то в целях сохранения клиентской базы и недопущения снижения объемов реализации конкретной услуги следует сбалансировать цену услуги и реальный потребительский спрос.

При формировании цен на услуги Банком рассматривается система ценообразования на различные услуги на разных типах рынков. Например, под различными услугами в сфере кредитования понимается предоставление различных сумм ссуд, в различных валютах, наличной или безналичной формах, на разные сроки, под различное обеспечение, различным отраслям экономики: сельскому хозяйству, добывающим и обрабатывающим отраслям промышленности, сфере

быта и услуг, научно-исследовательским организациям и учреждениям. Разными типами рынков в данном случае признаются рынки кредитования физических и юридических лиц.

В целях увеличения эмиссии пластиковых карт Банк придерживается политики классифицирования тарифов по эмиссии банковских карт для физических лиц и по эмиссии банковских карт для физических лиц, выпущенных в рамках договоров с юридическими лицами.

Тарифы по эмиссии банковских карт для физических лиц по функциональному признаку продукта подразделяются на:

- тарифы по обслуживанию стандартных карт для физических лиц;
- тарифы по обслуживанию «зарплатных» карт для физических лиц;
- тарифы по обслуживанию карт для физических лиц (страховая программа);
- иные тарифы, устанавливаемые Банком в рамках новых проектов, несущих новый функциональный признак.

Тарифы по эмиссии банковских карт для физических лиц по типу карт подразделяются на:

- Visa (электронные, классические, золотые);
- MasterCard (электронные, классические, золотые).

В зависимости от функционального признака продукта и типа карт возможно установление следующих льготных, специальных комиссий:

- комиссия за ведение банковского счета от 0 руб. до 300 руб. в месяц;
- комиссия за снятие наличных от 0% до 1%.

Также действенным механизмом по расширению клиентской базы Банк считает реализацию «зарплатных проектов».

В зависимости от вида деятельности, типа карты и размера ежемесячного фонда оплаты труда возможно установление льготных, специальных комиссий, взимаемых Банком (в % от суммы, ежемесячно перечисляемой на банковский счет карты) от 0% до 3%.

Банк в рамках своей деятельности использует тарифный метод формирования стоимости определенного вида услуг. При формировании тарифов учитываются «объем» поставляемой услуги, обороты и остатки на расчетных счетах клиентов, сроки исполнения обязательств, условия оплаты и ряд других специфических факторов, оказывающих прямое влияние на конечную цену конкретной услуги. Тарифы могут быть установлены как в абсолютном, так и в отно-

сительном выражении. Банк в своей деятельности придерживается комплексного подхода в работе с каждым клиентом: учитываются обороты и остатки денежных средств на расчетном и валютных счетах, наличие открытых депозитных счетов, объемы кредитования, сдача наличной денежной массы в Банк, участие в проектах Банка с пластиковыми карточками, выбор Банка в качестве агента валютного контроля, приобретение валюты и другие валютные операции, использование различных форм расчетно-кассового и дистанционного обслуживания и т.д.

Более того, Банк придерживается курса на привлечение и создание благоприятных условий деятельности предприятий, использующих труд инвалидов, производящих товары для детей, учреждений культуры (музеев), муниципальных предприятий и медицинских учреждений, благодаря применению гибкой маркетинговой политики для подобного рода организаций.

Ценовая политика Банка предполагает гибкость цен, ставок и тарифов относительно колебаний на валютных, фондовых и товарных рынках. Проценты по кредиту, ставки по операциям факторинга и форфейтинга, проценты и дисконты по ценным бумагам, банковские курсы валют и т.д. непосредственно зависят от уровня стоимости данной услуги на рынке, а также от общей рыночной конъюнктуры.

При реализации банковских продуктов и банковских услуг, при внедрении их на рынок, формировании покупательского спроса Банк реализует концептуальную сбытовую политику. В работе с традиционными клиентами Банк придерживается концепции поддержания имиджевых тенденций. Сохранение неизменными принципиальных позиций в работе Банка, основных положений в стратегии развития являются основополагающими тезисами в рамках «клиент ориентированной» модели бизнеса.

Увеличение объема реализации банковских продуктов возможно достичь проводя работу с клиентами по мотивации покупки инноваций. Достижение желаемой цели возможно в том случае, если преимущества банковского продукта очевидны для покупателей. При внедрении новой банковской услуги соотношение ценовой и качественной составляющих должны быть объективными: за аналогичную цену Банк оказывает более широкий спектр услуг в рамках заключенного договора или при незначительном

увеличении стоимости услуги принципиально улучшается качество обслуживания и номенклатура банковских операций в рамках конкретной услуги.

Практическая реализация положений сбытовой концепции по внедрению инноваций предполагает предоставление отдельных моделей и образцов банковских продуктов для ознакомления с ними клиентов, что позволяет им самостоятельно оценить преимущества новой услуги (продукта), высказать пожелания и предложения по модернизации, улучшению и адаптации продукта к потребностям конкретного потребителя. Для повышения заинтересованности клиентов в новой услуге следует применять дисконтные механизмы для первых клиентов, приобретающих внедряемый продукт.

При работе с клиентами сотрудниками Банка реализуются на практике основные составляющие коммуникативной политики. Банк придерживается выработанного фирменного стиля обслуживания, который в соответствии с меняющимся экономическим климатом подлежит изменению, дополнению и совершенствованию.

Марка Банка на рынке финансово-кредитных услуг представлена зарегистрированным товарным знаком, позволяющим идентифицировать услуги Банка и дифференцировать их от услуг конкурентов.

Система «public relations» реализуется как через каналы личной, так и неличной коммуникации. Банком используются разъяснительно-пропагандистские, экспертно-оценочные и общественно-бытовые коммуникационные каналы.

Реализация неличных форм коммуникации может производиться посредством массового и избирательного воздействия на клиента через средства печатной рекламы (газеты, журналы, отправление прямой почтовой рекламы или иная форма личной передачи), электронные средства рекламы (телевидение, радио, Интернет) и иллюстративно-изобразительные средства рекламы (щиты, вывески, плакаты, сувениры с символикой Банка и информацией о деятельности кредитной организации).

Также одной из составляющих неличного коммуникационного канала является формирование специфической атмосферы — среды, способствующей возникновению или укреплению предрасположенности клиента к приобретению банковских услуг. В финансово-кредитной организации формируется атмосфера уверенности и стабильности (внешний

вид и внутренняя отделка помещения, где расположен Банк, внешний вид служащих, уровень их знаний, умение общаться с людьми, оперативность в принятии решений и реализации проектов и т.д.). В целях стимулирования сбыта проводятся мероприятия событийного характера, рассчитанные на донесение до целевых аудиторий конкретных информационных обращений. Произвести коммуникативный эффект возможно путем проведения пресс-конференций, круглых столов, организации выставок и презентаций банковских продуктов и услуг. Деятельность по стимулированию сбыта направлена на максимальный охват различных сегментов рынка. Следовательно, при расширении сферы оказания услуг, продвижении услуг на новые рынки, новые сегменты рынков необходимо использовать определенный набор средств маркетинговой политики — купоны, конкурсы, премии и т.д., позволяющие привлечь внимание потребителя и довести до него конкретную информацию об услуге; предложить клиенту уступку, льготу, скидку или содействие, представляющие определенную ценность для потребителя.

Средства стимулирования сбыта используются Банком для эффективного представления предлагаемых услуг и для оживления падающего уровня реализации. В обычной экономической ситуации эффект стимулирования сбыта носит краткосрочный характер и потому максимальный результат может быть достигнут при продвижении на рынок новых банковских продуктов, позиционировании финансовых услуг.

Успешная реализация маркетинговой политики, ее максимальная результативность достигается при выполнении ряда необходимых условий. Работа отдела кадров, а также фирм по подбору персонала должна соответствовать маркетинговой стратегии Банка, для работы привлекаются высококвалифицированные сотрудники, имеющие опыт работы по специальности и потенциально высокие перспективы карьерного роста. Банк считает необходимым звеном в работе с персоналом осуществление инвестиций в обучение сотрудников, признавая данные расходы целесообразными и имеющими непосредственное отношение к банковской деятельности. Работа сотрудников стимулируется с использованием различных систем мотивации персонала.

В условиях жесткой конкуренции на рынке банковских услуг в качестве приоритетной Банком выделена функция

повышения качества работы с информацией, получаемой из внешних и внутренних источников, использование актуальной информации для оперативной корректировки своей деятельности.

Банк при принятии долго-, средне-, краткосрочных и текущих стратегических решений следует логике выработанной маркетинговой концепции с целью достижения максимальной результативности в решении задач и планов, сформулированных Банком.

3. Сегментация клиентской базы Банка по юридическим лицам

Сегментный анализ крупных клиентов банка проводится по следующим критериям:

Период: календарный месяц.

Ключевой критерий оценки значимости:

– средняя хронологическая остатков на расчетных счетах (б/с 404; 405; 406; 407; 408);

– обороты по расчетным счетам (б/с 404; 405; 406; 407; 408).

Порядок сегментации клиентов:

1 ГРУППА:

средняя хронологическая остатков на расчетных счетах клиента > 10 млн. руб.

2 ГРУППА:

обороты за период > 50 млн. руб. ИЛИ средняя хронологическая остатков на расчетных счетах клиента > 2 млн. руб.

3 ГРУППА:

обороты за период 10 – 50 млн. руб. ИЛИ средняя хронологическая остатков на расчетных счетах клиента 1 – 2 млн. руб.

Дальнейший анализ, подлежащей сегментации клиентской базы, происходит в порядке сравнения ключевых критериев за период с аналогичными показателями за предыдущий период. Результат анализа оформляется в виде ежемесячного отчета в составе следующих документов:

1. «Анализ крупных клиентов»

2. «Красный список»

3. «Динамика остатков и оборотов на расчетных (б/с 404; 405; 406; 407; 408), депозитных (б/с 415; 416; 420; 421; 422) и вексельных (б/с 523) счетах клиентов банка».

Одновременно обязательна регулярная идентификация и оценка рисков зависимости от требований клиентов.

Период: каждая неделя.

Группа оценки: клиенты, среднемесячный остаток на расчетных счетах которых за месяц, предшествующий отчетному, составил не меньше 10 млн. руб.

Объект оценки: суммарные остатки на расчетных счетах (б/с 404; 405; 406; 407; 408) на контрольную дату.

Классификация риска:

Низкий:

суммарный остаток на расчетных счетах клиента (б/с 404; 405; 406; 407; 408) >= 10 млн. руб.

Средний:

5 млн. руб. <= суммарный остаток на расчетных счетах клиента (б/с 404; 405; 406; 407; 408) < 10 млн. руб.

Высокий:

суммарный остаток на расчетных счетах клиента (б/с 404; 405; 406; 407; 408) < 5 млн. руб.

Результаты аналитической работы являются практическим руководством в работе клиентских подразделений Банка. Изменения базовых индикаторов служат немедленным сигналом к выяснению обстоятельств этих изменений. Полученные данные служат источником разработки профилактических мероприятий, предотвращающих снижение клиентской активности.

4. Правила установления специальных предложений, льгот и скидок

На основе анализа клиентской базы в рамках комплексного подхода формируется понятие «VIP-клиента», соответствующее определенному уровню показателей, характеризующих одного клиента. Для группы «VIP-клиентов» Банк при проведении маркетинговых мероприятий предусматривает возможность предоставления значительных скидок, дисконтов и бонусов по отношению к среднему уровню цены услуги по Банку, высокий уровень обслуживания высококвалифицированными специалистами, поддержание постоянных личных контактов с клиентами.

Решение об установлении льготы, скидки, а также индивидуального тарифа имеют право принять коллегиальные уполномоченные органы Банка, Председатель Правления Банка или лица, уполномоченные им соответствующим приказом, на основании документации продуктового или клиентского подразделения, содержащей обоснование предоставления скидки к тарифу или установления льгот и индивидуального тарифа.

Скидка, льгота по тарифу может быть предоставлена, а также индивидуальный тариф может быть установлен клиенту при соблюдении условия, что обслуживание данного клиента не приведет к падению прибыльности (рентабельности) операционного места и/или подразделения ниже уровня общебанковской.

Индивидуальный тариф не устанавливается, а скидка или льгота не предоставляется на продукты и услуги, которые предоставляются клиентам на основании заключенного с Банком публичного договора (например, договора банковского вклада с физическим лицом). Банк не вправе оказывать предпочтение одним клиентам перед другими при заключении публичного договора.

Литература

1. Басовский, Л.Е. Маркетинг: курс лекций. Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2012.

2. Беляев, В.И. Маркетинг: основы теории и практики. – М.: Кнорус, 2010.

3. Котлер, Ф. Маркетинг. Менеджмент: экспресс-курс. – СПб.: Питер, 2010.

4. Основы маркетинга / Филип Котлер, Гари Армстронг, Джон Сондерс, Вероника Вонг; пер. с англ. А.В. Назаренко, А.Н. Свирид; под ред. А.В. Назаренко. – М.: Вильямс, 2012.

5. Стратегия развития банка. Серия «Банковское дело»: монография / Р.В.Пашков, Ю.Н.Юденков. – М.: РУСАЙНС, 2017.

Ссылки:

1 Функции банковского маркетинга – это функции разработки и реализации маркетинговой стратегии, сбор и обработка внешней и внутренней информации, создание новых банковских услуг и продуктов, продвижение их к потребителям, а также управление всем комплексом маркетинговых мероприятий в банке.

2 Установление стандартов – это этап процесса контроля, позволяющий определить некоторые ориентиры, относительно которых будет оцениваться деятельность банка

3 Измерение фактически достигнутых результатов – второй этап маркетингового контроля, обеспечивающий сопоставление достигнутых результатов с установленными на предыдущем этапе стандартами, в результате которого с определенной периодичностью и допустимой степенью отклонений производится анализ результатов.

4 Банковские ресурсы (от франц. ressource – вспомогательное средство) – реально существующие и возможные в ближайшем будущем финансовые, материальные, трудовые и интеллектуальные ценности, которыми располагает коммерческий банк.

5 Шесть основных способов получения банковских услуг: традиционное об-

служивание в операционном зале; телекоммуникационная система банк-клиент; система банкоматов и авторизационных терминалов; пункты обмена валюты; получение некоторых банковских услуг по почте, телефону, телефаксу или компьютерным сетям (internet-banking); предоставление банковской услуги сотрудниками банка на территории клиента.

Control of marketing policy of bank **Pashkov R.V., Yudenkov Yu.N.**

RANEPА

The service of internal control of bank tries to achieve unambiguous understanding of what organizational divisions in bank bear responsibility for the specific directions of a marketing activity how to perform segmentation of client base and how to control the communication strategy of bank? In the provided article authors offer

bases of a technique of forming of control procedures of marketing policy of bank and the project of a provision of such policy.

In the course of review of marketing policy it is necessary to find out one very important point: whether occurred among such changes owing to which or it is difficult to carry out further implementation of the chosen marketing policy, or the chosen marketing policy won't lead to effective objectives. If such changes in the environment will be revealed, the marketing policy should be reviewed. If changes aren't revealed, then the reason of unsatisfactory work of bank can be connected with structure or system of information support, in functional systems of ensuring activities of bank. If it is established that the reason not in these spheres then it is necessary to look for it will be already at the level of separate transactions and processes. And then adjustment shall be directed on: improvement of systems of

motivation; advanced training of employees; job management improvement; enhancement of the internal organizational relations, etc.

Keywords: marketing policy, banking business, internal control, client base, banking services

References

1. Basovsky, L.E. Marketing: course of lectures: Education guidance. – M.: INFRA-M, 2012.
2. Belyaev, V. I. Marketing: bases of the theory and practice. – M.: Knorus, 2010.
3. Kotler, T. Marketing. Management: express rate. – SPb.: St. Petersburg, 2010.
4. Bases Marketing / Filip Kotler, Hary Armstrong, John Saunders, Veronica Wong; the lane with English A. V. Nazarenko, A. N. Svirid; under the editorship of A. V. Nazarenko. – M.: Williams, 2012.
5. Development strategy of bank. Banking series: monograph / R.V.Pashkov, Yu.N.Yudenkov. – M.: RUSAYNS, 2017.

Концептуальные подходы обеспечения экономической безопасности регионов

Демьяненко Андрей Евгеньевич
к.э.н., доцент кафедры экономики и менеджмента, Северо-Кавказский филиал Московского гуманитарно-экономического института,
deanev4@gmail.com

В статье исследуются вопросы устойчивости и стабильности экономической системы, в региональном разрезе, необходимость и значимость государственной поддержки и регулирования развития региональной экономики, на основе поддержки производителей. Дана классификация угроз экономической безопасности регионов, с их основными характерными признаками и возможными последствиями их действия. Рассмотрено влияние уровня технической оснащенности регионов, состояния природной среды, уровня инфраструктуры, степени бюджетирования, имеющихся возможностей диверсификации производства на уровень экономической безопасности регионов. Устойчивость и стабильность экономической системы, подразумевает поступательное развитие экономики. Значительный спад уровня производства, повлек за собой, потерю весомой части внутреннего рынка, что обуславливается разрушением технологического потенциала, сокращением прогрессивного развития структуры производственного сектора, и как следствие масштабное недоиспользование и недозагруженность производственных мощностей, сокращение либо полное закрытие отдельных производств и т.д. В исследовании рассмотрены вопросы зависимости регионов от иностранного капитала, импорта продукции и следствия такой зависимости. Экономическая безопасность региона, представляя собой сложную, многогранную систему, определяет возможность целенаправленного проведения собственной экономической политики, в рамках общей федеральной экономической политики. Потеря научно-технического потенциала, деиндустриализация экономики и ряд острых социальных проблем, ведет к снижению уровня не только региональной, но и национальной экономической безопасности. В статье выделены основополагающие, целенаправленные действия, призванные обеспечить повышение уровня экономической безопасности регионов, а следовательно, и страны в целом. Ключевые слова: экономическая безопасность регионов, устойчивость, стабильность экономической системы, государственная поддержка, угрозы безопасности регионов, инновационная составляющая, правовая поддержка.

Государственное регулирование регионального развития, подразумевает разработку и реализацию целевых программ социально-экономического развития регионов, с обязательным участием регионов в реализации федеральных программ и привлечением внебюджетных средств. Противодействие угрозам, факторам, препятствующим и противоречащим интересам страны, носителям этих угроз, невозможно без совершенствования финансовой системы, лоббирования интересов отечественных производителей, с целью оказания им реальной долгосрочной помощи, а не единовременные попытки их поддержки (здесь опять же, необходимо уделить внимание на нормативно-правовую базу, исключающую возможность разночтения законодательных актов, и на строгое соблюдение законности, во всех сферах ее проявления). Обязательным условием обеспечения экономической безопасности (как регионов, так и страны в целом) выступает поддержка производителей, при выходе на рынке сбыта (в том числе и на международном уровне).

Не смотря, на кризисы, международные санкции, прочие внешнеполитические факторы, отечественный производитель должен быть представлен на международном рынке (здесь как следствие встает вопрос конкурентоспособности товаров, их качества и т.д.). Государственная поддержка в данном аспекте, имеет основополагающую, значимую позицию [7].

Устойчивость и стабильность экономической системы, подразумевает поступательное развитие экономики, резкие скачки, слишком интенсивный рост на отдельных этапах, и затем резкий обвал – не способствуют устойчивому состоянию системы, в этом случае, она будет не стабильна и уязвима, особенно при стечении ряда определенных факторов. Выравнивание положения в аспекте максимизации уровня и степени экономического развития регионов, повышение экономической, социальной, бюджетной эффективности управления регионами (на уровне округов, субъектов РФ, муниципалитетов), вот первостепенные задачи, требующие незамедлительного решения (при их поэтапной реализации).

Угроза экономической безопасности институциональных секторов экономики, влечет за собой угрозу экономике в целом, финансовым корпорациям (банк России, другие депозитные корпорации, финансовые посредники и т.д.), органам государственного управления и т.д., вплоть до домашних хозяйств.

Угрозы экономической безопасности можно классифицировать по различным признакам. Так по самим источникам угроз, они могут быть внешними и внутренними [6]. По сфере распространения угрозы можно разделить на международные (глобальные и региональные) и национальные (государственные, общественные, региональные, частные и т.д.) [4]. По сфере человеческой деятельности угрозы могут быть экономические, социальные, политические, правовые, экологические, информационные и т.д. [9].

Угрозы можно классифицировать по разному, они могут быть реальными или потенциальными; объективными или субъективными; простые – сложные; измеряемые или нет; активные или пассивные; они могут подразделяться по степени риска и негативных последствий, по времени действия и т.д.

Говоря об наиболее значимых угрозах экономической безопасности и их основных характеристиках, необходимо отметить ряд из них. Так, спад уровня производства, повлек за собой, если не полную потерю внутреннего рынка, то как минимум, значительной его части. Здесь характерно разрушение технологического потенциала, сокращение прогрессивного развития структуры производственного сектора, что приводит к масштабному недоиспользованию, недозагруженности производственных мощностей, к сокращению либо полному закрытию отдельных производств, и как следствие к потере значительной доли рынков сбыта.

Разрушение и потеря научно-технического потенциала, деиндустриализация экономики, ведет к свертыванию НИОКР, сокращению заказов на высокотехнологичную продукцию, что характеризуется распадом значительной части научных коллективов, деградации научно-технического потенциала, к общему снижению уровня экономического потенциала, возрастанию доли удельного веса в экономике сырьевых отраслей (при этом значительная часть сырья идет за рубеж), в результате, все это приводит к снижению уровня конкурентоспособности, предприятий, отраслей, территорий [8].

Высокая изношенность основных производственных фондов, предприятий регионов, приводит не только к снижению конкурентоспособности на региональном, федеральном и международном уровнях, но и к невозможности эффективной конъюнктурной диверсификации производства оборудования, а также к высокой стоимости производимого товара, которая, в свою очередь, обусловлена высоким уровнем затрат на амортизацию оборудования.

Низкая рентабельность региональных промышленных предприятий, вынуждает их сокращать производство, этот процесс может усугубляться вплоть до ликвидации предприятий, что естественным образом ведет к значительному росту безработицы, к усилению социальной напряженности в регионах, к развалу структурной, элементной базы национальной системы экономики. Исключение здесь составляют предприятия (монополисты – гиганты), специализирующиеся на добыче и переработке газа и нефти, на добыче и производстве продукции черной и цветной металлургии и т.д., но это ведет, в свою очередь, к угрозам внешнего характера, являющиеся следствием того, что страна становится сырьевым придатком западных, развитых стран...

Рост безработицы и снижение уровня трудовой мотивации, обусловлено резким снижением уровня жизни населения, сильным снижением уровня спроса на высококвалифицированную рабочую силу, что приводит к значительной утрате уровня квалификации, уровня знаний, умений и трудовых навыков населения регионов и страны в целом [1].

Все это ведет к криминализации экономики, характеризующейся значительным ростом экономических преступлений, что снижает степень лояльности населения к власти, растет недоверие людей к возможности обеспечения правовой защиты [6].

Деградация природной среды, обусловлена увеличением техногенных нагрузок, снижением устойчивости природных территориальных комплексов, и как следствие – рост числа заболеваний, повышение уровня смертности, рост миграционных процессов и т.д.

Низкая степень бюджетной поддержки экономического развития регионов, создает условия невозможности реализации бюджетных проектов, развития производства, региональной инфраструктуры. Причем, бюджетная поддержка экономического развития регионов, подра-

зумевает финансирование, как из федерального бюджета, так и из средств региональных бюджетов. Явно недостаточное, бюджетирование комплексных мер, по реализации программ поддержки экономического развития регионов, зачастую обосновывается простым разрывом бюджетных средств, на различных уровнях административного управления [5].

Растущая степень зависимости региональных экономических систем от иностранного капитала, импорта продуктов питания, оборудования и т.д., обуславливает сокращение уровня регионального производства; неадекватный перекос экономики, со значительным ростом доли сферы услуг, особенно предприятий индустрии развлечений, аккумулирующих вокруг себя криминальные структуры; ощутимый вред здоровью населения, употребляющего низкокачественные и генно-модифицированные продукты питания.

Таким образом, экономическая безопасность региона, представляет сложную структурированную, многогранную систему, которая по своей сути, определяет возможность целенаправленно проводить свою собственную экономическую политику, в рамках общей федеральной экономической политики [11]. Т.е. то, множество различий, существующих в условиях, в которых находятся разные регионы, предопределяет свои, индивидуальные пути развития, но вместе с тем, находясь на территории одной страны, в одном правовом поле, регионы должны сотрудничать друг с другом со стремлением обоюдной максимизации уровня достижения своих целей [10].

Регионы должны иметь реальную возможность оказывать необходимую и достаточную помощь незащищенным слоям населения, отдельным хозяйствующим субъектам, и целым отраслям региональной экономики. Они должны своевременно и адекватно реагировать на возникающие угрозы, на все изменения как внешней, так и внутренней среды.

При этом ни в коем случае, нельзя забывать, что одной из основных задач регионов, является создание, поддержка и развитие, надлежащего уровня и качества жизни населения [12].

Обеспечение экономической безопасности региона, достигается своевременным выявлением и идентификацией всех факторов, которые могут привести к дестабилизации ситуации, нарушить состояние экономической безопасности региона. И как следствие, здесь требуется

постоянный мониторинг ситуации, необходимый и достаточный контроль, разработка и реализация соответствующих мер на преодоление возникающих проблем или их недопущение [3].

Регионы должны максимально эффективно использовать все имеющиеся у них преимущества, индивидуальные особенности, выявлять и оптимально реализовать возможные резервы [2].

Среди основополагающих действий, направленных на обеспечение экономической безопасности регионов, а следовательно, и страны в целом, представляется необходимым выделить ряд мер.

Во-первых, необходимо отходить от экспортно-сырьевой экономической политики, и стремиться к расширению инновационной сферы деятельности, позволяющей избавиться от подавляющей зависимости регионов, в аспекте ресурсно-сырьевой составляющей баланса экономики. Создание, развитие и поддержка инновационных предприятий, создание новых и увеличение имеющихся энерго- и ресурсосберегающих производств, на основе эффективного использования научно-технического потенциала – пути достижения вышеозначенных целей.

Во вторых – сокращение социально-экономического неравенства слоев населения, сокращение доли населения, живущего за чертой бедности, обеспечение условий, для поддержания и увеличения доли среднего класса, как опоры стабильной экономики. Правовая поддержка наименее защищенных слоев населения, регулирование соотношений уровней цен, пенсий, минимального размера оплаты труда, прожиточного минимума, налогообложения физических лиц, социальных пособий и т.д.

В третьих, увеличить долю малых предприятий в секторе экономики, для чего необходимо упростить процедуру создания малых предприятий, предоставить им дополнительные налоговые льготы, ограничить их (на первых порах) от чрезмерного вмешательства надзорных органов, что приведет к увеличению числа рабочих мест, пополнению казны, снижению криминальности регионов, относительному повышению благосостояния населения, снижению нагрузки на бюджет.

В четвертых необходимо активизировать действия направленные на сохранение жизни и здоровья людей, что достигается более интенсивным внедрением здоровьесберегающих технологий, развитием сферы здравоохранения, повышением уровня доступности курортно-санаторного лечения, увеличением

числа объектов спортивного и культурного назначения.

Таким образом, экономическая безопасность регионов, как и страны в целом, обосновывается своевременным реагированием на возникающие угрозы, с учетом дифференциации уровней их социально-экономического развития, искоренении сильной асимметрии уровней их возможностей (в аспекте условий, в которых они находятся), усилением инновационной составляющей развития, сокращением социально-экономического неравенства слоев населения (на основе правового регулирования), развитии малых предприятий, увеличении доли промышленных предприятий, при поддержке сельскохозяйственного сектора экономики, заботой о населении.

Литература

1. Андреева Е. Л., Глухих П. Л., Ратнер А. В. Национальные экономические интересы России в современных геополитических условиях // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2014. - № 6 (36). – С. 21 – 33.

2. Бандурин А.В., Борисова И.С. Ресурсное балансирование преобладающего вида хозяйственной деятельности для обеспечения устойчивого развития экономики региона // Региональная экономика: теория и практика. – 2015. - № 31 (406). – С. 17 – 28.

3. Игнатова Т. В. Факторы управления региональной экономической безопасностью в условиях международных санкций // Государственное и муниципальное управление. Ученые записки СКАГС – 2015. - № 3. – С. 49 – 53.

4. Казанцев С. В. О стратегии экономической безопасности // Мир новой экономики. – 2016. - № 3. – С. 6 – 13.

5. Колесниченко Е. А., Спицына Е. В. Факторы экономической безопасности: региональный уровень анализа // Лесотехнический журнал. – 2015. – Том 3. - № 3 (19). – С. 273 – 282.

6. Корнилов А.В., Сеницын И.М. Десинхронизация российской экономики: упущенный шанс и новые возможности // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2015. - № 31 (316). – С. 28 – 32.

7. Уликов Ю. П. Характеристика состояния национальной безопасности Российской Федерации // Социально-экономические явления и процессы. – 2015. – Том 10. - № 11. – С. 62 – 67.

8. Ляшко В. Г. Экономическая безопасность в системе устойчивого функци-

онирования предприятия // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. – 2014. - № 3-1. – С. 61 – 67.

9. Окунь А.С., Стешенко Ю.А. Методический аспект экономической безопасности региона // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2015. - № 35 (320). – С. 35 – 50.

10. Попкова Е.Г., Островская В.Н. Экономическая безопасность современной России: состояние и перспективы // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2015. - № 33 (318). – С. 11 – 21.

11. Рогов В. Ю., Багайников М. Л. Геоэкономические аспекты развития регионов // Вестник Забайкальского государственного университета. – 2016. – Том 22. - № 8. – С. 116 – 125.

12. Санникова И.Н., Рудакова Т.А., Татарникова Э.В. Риски реального сектора экономики в контексте региональной экономической безопасности // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2015. - № 20 (305). – С. – 2 – 13.

Conceptual approaches of ensuring an economic safety of regions

Demyanenko A.E.

North Caucasian branch of the Moscow humanitarian and economic institute

This article examines the issues of sustainability and stability of economic systems in the regional context, the need and the importance of government support and regulation of the development of the regional economy by supporting manufacturers. A classification of threats to economic security of regions, with their main characteristic features and the possible consequences of their actions. The influence of the technological level of the regions, the state of environment, level of infrastructure, the degree of budgeting, the existing capacity of production diversification in the level of economic security of regions. The stability of the economic system, implies the progressive development of the economy. A significant decline in the level of production entailed, the loss of a significant part of the internal market, which is caused by the destruction of technological potential, reduction of the progressive development of the structure of the manufacturing sector, and as a consequence of massive under-utilization and underutilization of production capacities, reduction or complete closure of individual plants, etc., the study examined the questions of dependence of regions on foreign capital, import of goods and effects of such dependence. Economic security of the region, representing a complex, multifaceted system that

defines the purposeful conduct their own economic policies within the overall Federal economic policy. The loss of scientific and technical potential, the de-industrialization of the economy and a number of acute social problems, leads to a decrease in the level of not only regional, but also national economic security. The article highlights the fundamental, purposeful course of action designed to ensure the improvement of economic security of regions, and hence the country as a whole.

Key words: economic security of regions, the stability of the economic system, state support, threaten the security of regions, innovative component, legal support.

References

1. Andreyeva E. L., Deaf P. L., Ratner A. V. National interests of Russia in modern geopolitical conditions//Economic and social changes: facts, tendencies, forecast. – 2014. - No. 6 (36). – Page 21 – 33.
2. Bandurin A V., Borisova I. S. Resource balancing of the prevailing type of economic activity for ensuring sustainable development of economy of the region//Regional economy: theory and practice. – 2015. - No. 31 (406). – Page 17 – 28.
3. Ignatova T. V. Factors of management of a regional economic safety in the conditions of the international sanctions//the Public and municipal authority. Scientific notes of SKAGS – 2015. - No. 3. – Page 49 – 53.
4. S. V. O citizens of Kazan of strategy of an economic safety//World of new economy. – 2016. - No. 3. – Page 6 – 13.
5. Kolesnichenko E. A., Spitsyna E. V. Factors of an economic safety: regional level of the analysis// Timber magazine. – 2015. – Volume 3. - No. 3 (19). – Page 273 – 282.
6. Kornilov A. V., Sinityn I. M. Desynchronization of the Russian economy: the missed chance and new opportunities//National interests: priorities and safety. – 2015. - No. 31 (316). – Page 28 – 32.
7. Yu. P sandpiper. Characteristic of a condition of a homeland security of the Russian Federation//Social and economic phenomena and processes. – 2015. – Volume 10. - No. 11. – Page 62 – 67.
8. Lyashko V. G. An economic safety in system of steady functioning of the entity//News of the Tula state university. Economic and jurisprudence. – 2014. - No. 3-1. – Page 61 – 67.
9. Perch of Ampere-second., Steshenko Yu. A. Methodical aspect of an economic safety of the region// National interests: priorities and safety. – 2015. - No. 35 (320). – Page 35 – 50.
10. Popkova E. G., Ostrava V. N. Economic safety of modern Russia: condition and prospects//National interests: priorities and safety. – 2015. - No. 33 (318). – Page 11 – 21.
11. Horns V. Yu., Bagaynikov M. L. Geoeconomic aspects of development of regions//Bulletin of the Transbaikal state university. – 2016. – Volume 22. - No. 8. – Page 116 – 125.

Осуществление закупок у субъектов малого предпринимательства (на примере города Москвы)

Исаевич Александр Игоревич

аспирант кафедры управления государственнымными и муниципальными закупками МГУУ Правительства Москвы

Государственные закупки являются эффективным механизмом поддержки развития субъектов малого предпринимательства. Функционирование информационного ресурса города Москвы Портала поставщиков позволило СМП принимать активное участие в закупках города, что стало толчком для роста и развития компаний. В статье рассматривается московский опыт осуществления государственных закупок у субъектов малого предпринимательства. Наибольшее внимание в работе уделено важности данного механизма для развития малого бизнеса, а также успешному опыту Москвы по привлечению субъектов малого предпринимательства к участию в государственных закупках. Данный опыт может быть полезным и для других регионов Российской Федерации на пути к поддержке малого бизнеса.

Ключевые слова: субъект малого предпринимательства, государственные закупки, Портал поставщиков.

Поддержка субъектов малого предпринимательства является одним из ключевых направлений развития экономики России в условиях рыночных отношений. Необходимость поддержки малого бизнеса, а также повышения его предпринимательской активности закреплена на федеральном уровне в следующих документах:

- Указ Президента Российской Федерации от 05.06.2015 г. № 287 «О мерах по дальнейшему развитию малого и среднего предпринимательства»;
- Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»;
- Постановление Правительства Российской Федерации от 15.04.2014 № 316 (ред. от 10.08.2016) «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Экономическое развитие и инновационная экономика»;
- Распоряжение Правительства Российской Федерации от 02.06.2016 N 1083-р «Об утверждении Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года» (вместе с «Планом мероприятий («дорожной картой») по реализации Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года») и др.

Особое внимание поддержке субъектов малого предпринимательства уделяется и на региональном уровне. Так в Москве данное направление закреплено в следующих документах:

- Закон г. Москвы от 26.11.2008 № 60 (ред. от 23.04.2014) «О поддержке и развитии малого и среднего предпринимательства в городе Москве»;
- Постановление Правительства Москвы от 25.12.2012 № 800-ПП (ред. от 01.07.2016) «О мерах имущественной поддержки субъектов малого предпринимательства, арендующих объекты нежилого фонда, находящиеся в имущественной казне города Москвы»;
- Постановление Правительства Москвы от 05.02.2008 № 88-ПП (ред. от 03.07.2015) «О Концепции имущественной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства в городе Москве»;
- Постановление Правительства Москвы от 01.07.2013 № 424-ПП (ред. от 01.07.2016) «О создании Межведомственной комиссии по предоставлению имущественной поддержки субъектам малого предпринимательства и внесению изменений в правовые акты Правительства Москвы» и др.

Несмотря на обширный перечень механизмов поддержки субъектов малого предпринимательства, государственные закупки остаются одним из самых эффективных. Так в Федеральном законе от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» [1] в ст. 27 закреплено, что преимущества при осуществлении закупок предоставляются субъектам малого предпринимательства (ч. 4 ст. 27), а порядок их предоставления определен в ст. 30.

Согласно ч. 1 ст. 30 № 44-ФЗ заказчики обязаны осуществлять закупки у субъектов малого предпринимательства (СМП) в объеме не менее чем 15% совокупного годового объема закупок.

Перед тем, как перейти к комплексному рассмотрению государственных закупок как механизму поддержки субъектов малого предпринимательства (СМП), рассмотрим, кого принято относить к таковым.

Понятие СМП определено в Законе № 209-ФЗ [2]: к СМП относятся внесенные в единый государственный реестр юридических лиц потребительские кооперативы и коммерческие организации (за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий), а также физические лица, внесенные в единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица (далее – индивидуальные предприниматели), крестьянские (фермерские) хозяйства, соответствующие следующим условиям:

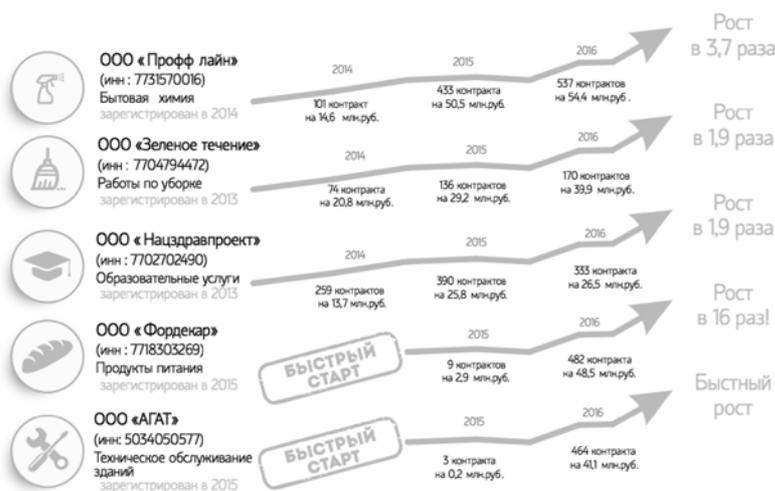


Рис. 1. Истории успеха (Портал поставщиков).

1) суммарная доля участия Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований, иностранных юридических лиц, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов в уставном (складочном) капитале (паевом фонде) указанных юридических лиц не должна превышать 25 % (за исключением активов акционерных инвестиционных фондов и закрытых паевых инвестиционных фондов), доля участия, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого и среднего предпринимательства, не должна превышать 25 % процентов.

2) средняя численность работников за предшествующий календарный год не должна превышать ста человек;

3) доход от реализации товаров (работ, услуг) без учета налога на добавленную стоимость за предшествующий календарный год не должна превышать 800 млн рублей [3].

Рассмотрим порядок осуществления закупки у СМП в рамках № 44-ФЗ.

Согласно закупки, осуществляются через путем:

1) проведения открытых конкурсов, конкурсов с ограниченным участием, двухэтапных конкурсов, электронных аукционов, запросов котировок, запросов предложений, в которых участниками закупок являются только СМП. При этом начальная (максимальная) статья контракта не должна превышать 20 млн рублей;

2) осуществления закупок с учетом положений ч. 5 ст. 30 № 44-ФЗ путем установления в извещении об осуществлении закупки требования к поставщику

(подрядчику, исполнителю), не являющемуся СМП, о привлечении к исполнению контракта субподрядчиков, соисполнителей из числа СМП).

Условие о привлечении к исполнению контрактов субподрядчиков, соисполнителей из числа СМП включается в контракты с указанием объема такого привлечения, установленного в виде процента от цены контракта.

При определении поставщиков (подрядчиков, исполнителей) путем проведения открытых конкурсов, конкурсов с ограниченным участием, двухэтапных конкурсов, электронных аукционов, запросов котировок, запросов предложений в извещениях об осуществлении закупок устанавливается ограничение в отношении участников закупок, которыми могут быть только. Участники закупок в свою очередь обязаны декларировать в заявках на участие в закупках свою принадлежность к СМП.

Отдельного внимания заслуживает предусмотренная Законом № 44-ФЗ отчетность по итогам закупок у СМП. По итогам года заказчик обязан составить отчет об объеме закупок у СМП и до 1 апреля года, следующего за отчетным годом, разместить такой отчет в ЕИС. В отчет включается информация о заключенных контрактах с СМП, а также информация о несостоявшемся определении поставщиков (подрядчиков, исполнителей) с участием СМП.

На сегодняшний день в Москве создана и успешно функционирует одна из самых эффективных конкретных систем в мире. Ее работа основывается на Постановлении Правительства Москвы от 24.02.2012 № 67-ПП «О системе закупок города Москвы» [4], в котором также за-

регламентирован порядок осуществления закупок у субъектов малого предпринимательства.

Совокупный объем поддержки малого бизнеса в области государственных и корпоративных закупок в Москве за 10 месяцев 2016 года составил 130,3 млрд. рублей. В частности, малые предприятия:

- были задействованы при исполнении государственных контрактов в качестве субподрядчиков в объеме 5,2 млрд. рублей;

- признаны победителями в закупках, проводимых на общих основаниях, с совокупной стоимостью лотов 48,3 млрд. рублей и в специализированных конкурентных процедурах среди СМП на сумму 64,8 млрд. рублей;

- заключили контракты «малого объема» на Портале поставщиков на сумму 9,6 млрд. рублей.

Успешным решением по развитию Единой автоматизированной информационной системы торгов города Москвы стало создание отдельного ресурса Портала поставщиков [5]. Это инструмент дополнительного повышения эффективности государственных закупок, одновременно открывающий дополнительные возможности для участия в закупках субъектов малого бизнеса. На Портале поставщиков в один клик можно получить информацию обо всех закупках города, в том числе запланированных, а также информацию о контрактах, поставщиках и их офертах, получить информацию о городских мероприятиях.

Субъекты малого предпринимательства, зарегистрированные на Портале поставщиков, составляют более 60 % от общего числа пользователей ресурса (по состоянию на 01.12.2016 на Портале поставщиков зарегистрировано 46,9 тыс. поставщиков). Существование портала позволило не одному десятку компаний увеличить свой капитал. Самые яркие истории успеха изображены на рис. 1.

Правительство Москвы продолжает совершенствовать систему информирования поставщиков. Так Департамент города Москвы по конкурентной политике совместно с Департаментом информационных технологий города Москвы разработал новый инструмент - «Мосробот» [6]. Сервис предлагает потенциальным поставщикам информацию об опубликованных процедурах, в том числе среди субъектов малого предпринимательства. Регистрация позволит поставщику регулярно получать информацию с коротким описанием закупки и прямой ссылкой на

карточку торгов. Такой формат диалога позволяет увеличить число участников тендеров, сэкономить время на поиск информации, обеспечить равный доступ к информации о торгах, а также снизить начальную цену за счет конкуренции.

По итогам 3-его квартала 2016 года работа сервиса обеспечила достижение следующих показателей:

- прирост потенциальных поставщиков на 24 %;
- 60 000 предпринимателей подписано на рассылку;
- еженедельно осуществляется рассылка 3 млн. уведомлений о закупках.

В рамках увеличения доли закупок у малого и среднего предпринимательства Правительством Москвы осуществляется взаимодействие с АО «Корпорация МСП» [7]. В частности, 9 московских заказчиков включены в Постановление Правительства РФ с целью увеличения объема закупок у МСП. Кроме того, сформирован комплекс мер финансовой и гарантийной поддержки малого бизнеса, предусматривающий предоставление микрофинансирования, посевных инвестиций, поручительств и гарантий. Ключевыми элементами данного механизма являются московские фонды – Фонд содействия кредитованию малого бизнеса Москвы, Московский фонд посевных инвестиций и Фонд содействия развитию микрофинансовой деятельности.

В целях вовлечения представителей субъектов малого предпринимательства в процесс закупок, а также их дополнительного информирования, обучения правилам участия в конкурсных процедурах (проведение мастер-классов и тренингов) функционирует площадка Правительства Москвы «Биржа торгов» [8]. Деятельность площадки направлена на информирование предпринимательского сообщества о правилах участия в государственных закупках и увеличение доступа субъектов малого предпринимательства к участию в электронных торгах.

Таким образом государственные закупки являются эффективным механизмом поддержки развития субъектов малого предпринимательства. Функционирование информационного ресурса города Москвы Портала поставщиков позволило СМП принимать активное участие в закупках города, что стало толчком для роста и развития компаний. Данный опыт может быть полезным и для других регионов Российской Федерации на пути к поддержке малого бизнеса.

Литература

1. О контрактной система в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд: Федеральный закон, 05 апреля 2013, № 44-ФЗ (ред. от 03.07.2016) // Консультант Плюс: Версия Проф [Электронный ресурс] / АО «Консультант Плюс». М., 2016

2. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: Федеральный закон, 24 июля 2007, № 209-ФЗ (ред. от 03.07.2016) // Консультант Плюс: Версия Проф [Электронный ресурс] / АО «Консультант Плюс». М., 2016

3. О предельных значениях дохода, полученного от осуществления предпринимательской деятельности, для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства: Постановление Правительства РФ, 04 апреля 2016, № 265 // Консультант Плюс: Версия Проф [Электронный ресурс] / АО «Консультант Плюс». М., 2016

4. О системе закупок города Москвы: Постановлении Правительства Москвы, 24 февраля 2012, № 67-ПП (ред. от 02.12.2016) // Консультант Плюс: Версия Проф [Электронный ресурс] / АО «Консультант Плюс». М., 2016

5. Портал поставщиков [Электронный ресурс] // Официальный сайт: <https://zakupki.mos.ru> (дата обращения 6 ноября 2016 года)

6. МОСРОБОТ: Центр персонального уведомления [Электронный ресурс] // Официальный сайт: <https://robot.mos.ru> (дата обращения 9 ноября 2016 года)

7. О мерах по дальнейшему развитию малого и среднего предпринимательства: Указ Президента Российской Федерации, 05 июня 2015 г., № 287 // Консультант Плюс: Версия Проф [Электронный ресурс] / АО «Консультант Плюс». М., 2016

8. Биржа торгов [Электронный ресурс] // Официальный сайт Департамента города Москвы по конкурентной политике: <http://tender.mos.ru>. – URL: <http://tender.mos.ru/the-exchange/> (дата обращения 20 ноября 2016 г.)

Implementation of purchases at small business entities (on the example of the city of Moscow) Isayevich A.I.

MGUU of the Government of Moscow Public procurements are the effective mechanism of support of development of small business entities. Functioning of information resource of the city of Moscow of

the Portal of suppliers allowed SMP to take active participation in procurement of the city that became a push for growth and development of the companies. In article the Moscow experience of implementation of public procurements at small business entities is considered. The greatest attention in work is paid to importance of this mechanism for development of small business, and also successful experiment of Moscow on involvement of small business entities to participation in public procurements. This experience can be useful and for other regions of the Russian Federation on the way to support of small business.

Keywords: small business entity, public procurements, Portal of suppliers.

References

1. About contractual system in the sphere of purchases of goods, works, services for ensuring the state and municipal needs: Federal law, on April 05, 2013, No. 44-FZ (edition of 03.07.2016) // Consultant Plus: Version Professional [Electronic resource] / JSC Konsultant Plus. M, 2016
2. About development of a small and average entrepreneurship in the Russian Federation: Federal law, on July 24, 2007, No. 209-FZ (edition of 03.07.2016) // Consultant Plus: Version Professional [Electronic resource] / JSC Konsultant Plus. M, 2016
3. About extreme values of income gained from implementation of business activity for each category of subjects of a small and average entrepreneurship: Order of the Government of the Russian Federation, on April 04, 2016, No. 265 // Consultant Plus: Version Professional [Electronic resource] / JSC Konsultant Plus. M, 2016
4. About a purchasing system of the city of Moscow: Order of the Government of Moscow, on February 24, 2012, No. 67-PP (edition of 02.12.2016) // Consultant Plus: Version Professional [Electronic resource] / JSC Konsultant Plus. M, 2016
5. Portal of suppliers [An electronic resource] // Official site: <https://zakupki.mos.ru> (date of the address on November 6, 2016)
6. MOSCOW ROBOT: Center of the personal notification [An electronic resource] // Official site: <https://robot.mos.ru> (date of the address on November 9, 2016)
7. About measures for further development of a small and average entrepreneurship: Presidential decree of the Russian Federation, on June 05, 2015, No. 287 // Consultant Plus: Version Professional [Electronic resource] / JSC Konsultant Plus. M, 2016
8. The exchange of the biddings [An electronic resource] // Official site of Department of the city of Moscow on competition policy: <http://tender.mos.ru>. – URL: <http://tender.mos.ru/the-exchange/> (date of the address on November 20, 2016)

Инновационное развитие химического комплекса России – кластер фармацевтического производства: системный анализ и инфографика

Киселев Владимир Михайлович
д.т.н., профессор, главный научный сотрудник
Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова
kisselev.vm@mail.ru

Савинков Сергей Валериевич,
к.т.н., доцент кафедры рекламы, связей с общественностью и дизайна
Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова

Для оценки глобальной конкурентоспособности Российской фармацевтической индустрии проведено кабинетное исследование по сбору, системному анализу, а также активной инфографики материала. Фармацевтический кластер химического национального комплекса системно рассмотрен по сценариям инерционного и инновационного развития. Последний, по нашему мнению, является приоритетным для этого кластера в текущий момент времени. Посредством кластерного анализа и категорийного подхода выявлены шансы России для инновационного развития этого сегмента национальной экономики. Проведен сравнительный анализ с развитием аналогичного сектора экономики Китая, Индии и других странах. Установлено, что доля фармацевтических продуктов в инновационном портфеле номенклатуры Сколково составляет более 50 %, из них каждый 5-й препарат находится в предваряющей фазе коммерческого использования. Сделан вывод о будущем мировой и отечественной фармацевтики через разработку и производство преимущественно инновационных продуктов. В отличие от других секторов национального химического комплекса России, в настоящий момент существенно отстающих от лидеров мирового рынка, с целью достижения мирового конкурентного преимущества других сценариев развития фармацевтического кластера не следует предусматривать.

Ключевые слова: фармацевтическая промышленность, системный анализ, инфографика, корреляционно-регрессионный анализ, категорийный подход, дескрипторный анализ, конкурентоспособность, конкурентные преимущества, интеллектуальная поддержка, управленческие решения в экономической сфере, прогнозирование, моделирование, оценка эффективности.

Мировой фармацевтический рынок за прошедшее пятилетие развивался по умеренному сценарию, но со значительным приростом товарооборота, исчисленного в денежном выражении за 2015 год (+15,5 %), тогда как в остальные годы прошедшего пятилетнего периода прирост составлял в среднем 5 %. Такое изменение одного из самых традиционных рынков можно объяснить именно переходом на инновационный сценарий. Наглядно выявленная тенденция проиллюстрирована на рисунке 1 [1,2,3,4,5,6,7].

Инновационный сценарий прослеживается также в оценке фармацевтического рынка по правовому статусу: более 60 % лекарственных средств обладают статусом брендов, т.е. имеют срочную патентную защиту (рисунок 2). После окончания срока патентной защиты инновационное лекарственное средство теряет статус бренда, уступая производству дженерикам (незащищенным патентами ингредиентным, рецептурным составом, технологиями и наименованиями) [1,2].

При оценке объема мирового фармацевтического рынка, исчисленного в денежном выражении, можно использовать значение 1,2 трлн. долларов. Наиболее значимыми странами, обладающими крупнейшими национальными рынками фармацевтических препаратов выступают в соответствии с рисунком 3: США (34,4 % мирового объема), Китай (9,9 %), Япония (9,3 %). Таким образом 3 ведущих страны мира формируют половину мирового объема рынка фармацевтических средств. Прогноз динамики отмеченного процесса на предстоящие 5 лет также отражен на рисунке 3 [1,2].

Инновационное развитие анализируемой подотрасли химического комплекса позволит к 2020 году США удержать свою лидирующую позицию, а Китаю – существенно увеличить свою долю (+25 %) и довести её до 12,5 % от мирового объема фармацевтического рынка. В отношении японского рынка – его доля понизится к 2020 году на 27 %.

Россия в рейтинге крупнейших фармацевтических рынков в настоящее время занимает лишь 11-е место с долей, равной 1,8 % к объёму мирового рынка [8,9,10,11,12].

Характеристика фармацевтической подотрасли мирового химического комплекса наглядно отражается на показателе среднелюдского потребления продукции этой подотрасли и показана на рисунке 4. Наиболее значительный показатель, исчислен-

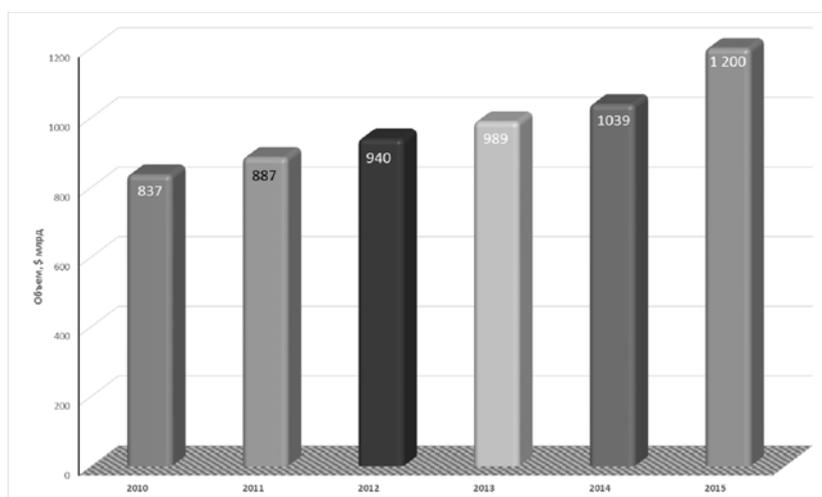


Рис. 1. Динамика развития мирового фармацевтического рынка

ный в денежном выражении, отмечен для США (779 долларов на человека в год). Второе по величине значение данный показатель имеет Япония (660 долларов), третье – Канада (577 долларов). Россия по значению данного показателя имеет 8-е место в мировом рейтинге – 154 доллара на человека в год, а Китай – 10-е (44 доллара на человека в год).

Развитие мировой фармацевтической индустрии сводится к двум основным факторам: спросу, сформированному медицинскими исследованиями и соответствующей им осведомлённости населения, и экономической целесообразности его удовлетворения для производителей и продавцов.

На рисунке 5 продемонстрированы основные фармацевтические категории лекарственных средств, выраженные в денежном исчислении, т.е. сформированные под воздействием двух указанных факторов [13, 14].

Наиболее значимые категории, формирующие современный фармацевтический рынок, относят как к жизненно важным лекарственным средствам – онкологические, противодиабетические, противоязвенные, так и к препаратам, регулирующим течение болезней, вызванных современным образом жизни – липидный обмен, антидепрессанты, аутоиммунные, успокаивающие и пр. (рисунок 5). Обе отмеченные категории развиваются, преимущественно, посредством инновационного производства [13, 14].

Крупнейшие мировые компании, формирующие глобальные и национальные фармацевтические рынки показаны на рисунке 6. Как видно из приведённых данных, четыре из десяти компаний-лидеров имеют американское происхождение и в совокупности формируют выше 50 % мирового производства. Две швейцарские компании формируют ещё 35 % суммарного объёма товарооборота, исчисленного в денежном выражении [1,2].

Российские компании в мировом рейтинге не имеют существенного значения. Российский фармацевтический рынок, исчисленный в денежном выражении, показан на рисунках 7 (рубли) и 8 (валюта). Объём рынка, исчисленный в национальных денежных единицах, в последнее пятилетие развивается более значительными темпами (12-14 % годовых), чем в американских долларах (8-11 % годовых), что объясняется ежегодным падением курса рубля к американскому доллару. Этот рынок формируется преимущественно из средств, затрачиваемых на

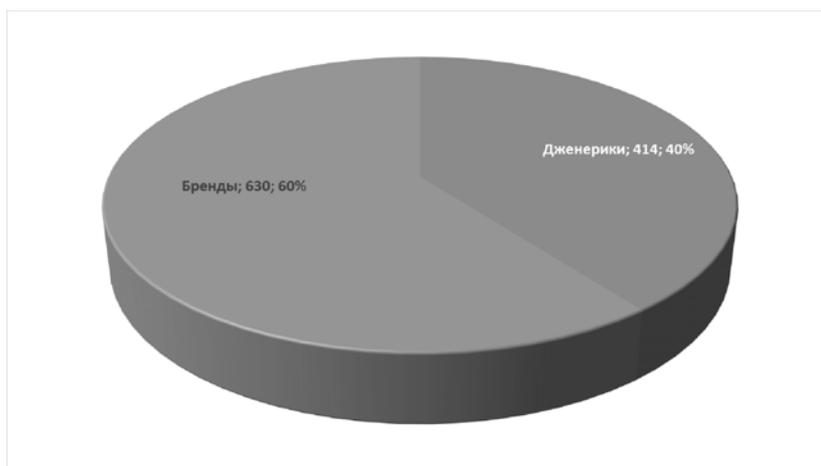


Рис. 2. Структура мирового фармацевтического рынка по правовому статусу

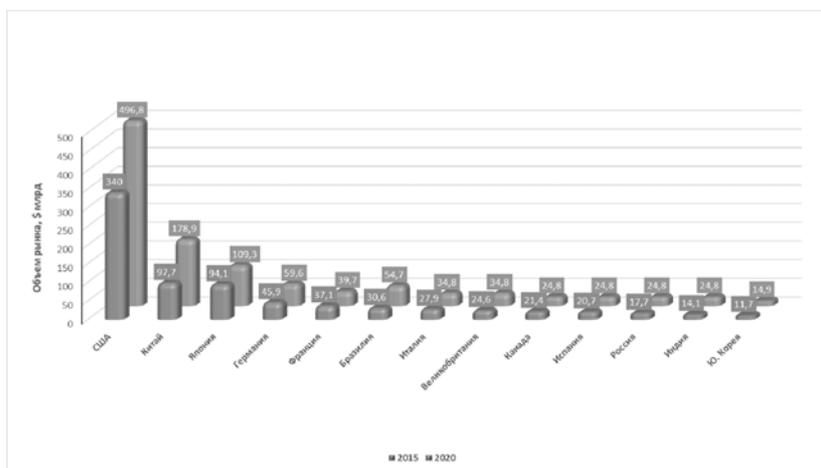


Рис. 3. Крупнейшие фармацевтические рынки мира

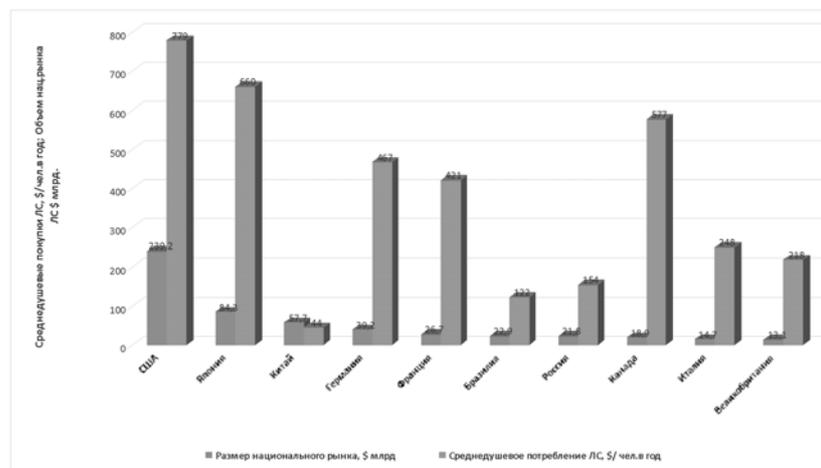


Рис. 4. Страны-лидеры мирового фармацевтического рынка

лекарства гражданами (около 60 %), а в меньшей мере – средств государства [8,9,10,11,12]

Доля отечественных лекарственных препаратов на национальном рынке крайне низка – 24 % (рисунок 9). При этом

национальные бренды (патентозащищённые) составляют лишь 1 %, уступая место отечественным дженерикам (лекарственные препараты, не имеющие патентной защиты ввиду истечения сроков действия выданных патентов). Среди лекар-

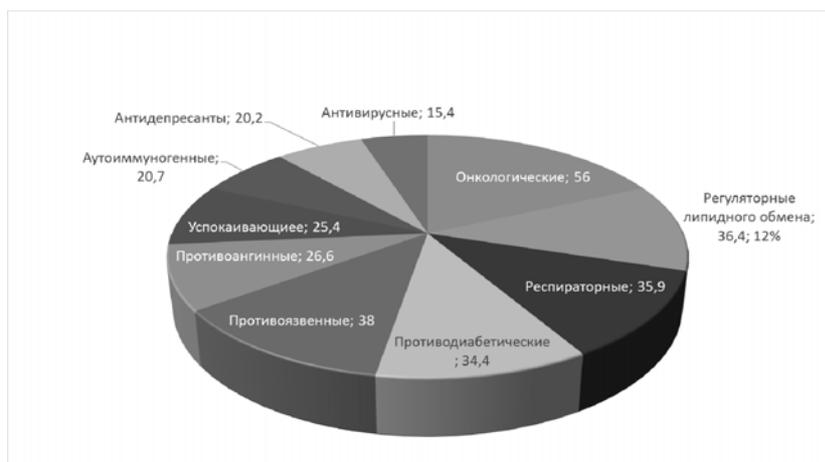


Рис. 5. Категорийная структура мирового фармацевтического рынка

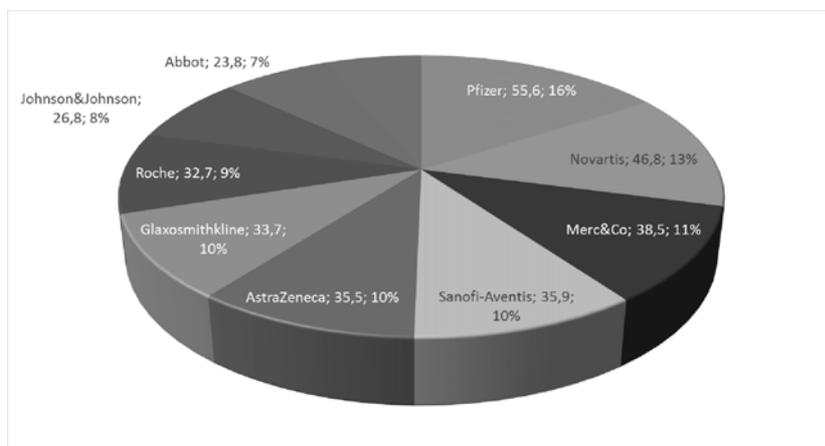


Рис. 6. Структура мирового фармацевтического рынка по лидерам производства

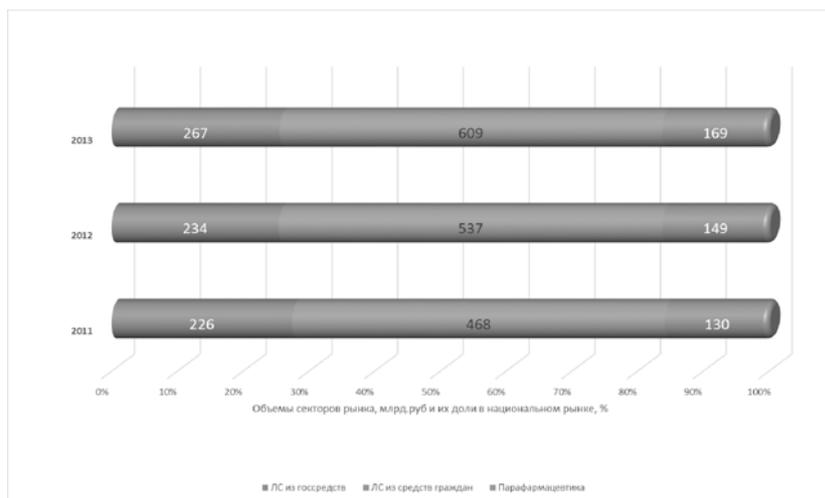


Рис. 7. Структура российского фармацевтического рынка в денежном исчислении (рубли)

ственных средств импортного происхождения оригинальные (бренды) препараты занимают долю национального рынка, равную 34 %, а дженерики импортного происхождения занимают 41 %.

Это означает, что инновационное развитие фармацевтической продукции

зарубежного происхождения в настоящий период времени на российском фармацевтическом рынке осуществляется приоритетным характером. Это обстоятельство приведёт к преобладанию инерционного (неблагоприятного) сценария развития данной подотрасли националь-

ного химического комплекса, что проиллюстрировано на рисунке 10 [14].

Результатом реализации инерционного сценария (рисунок 11) станет снижение доли отечественных производителей на национальном рынке до 15 %. Альтернатива указанному неблагоприятному развитию заключается в смене парадигмы фармацевтического производства в России. Инерционное производство лекарственных препаратов без серьёзных НИОКР должно уступить место глубоким и актуальным исследованиям, направленным на создание высокоэффективных лекарственных средств [14].

Современное развитие фармацевтического производства компаниями-лидерами мирового рынка опирается на серьёзные затраты на НИОКР, в среднем по мировому рынку – 16 % суммарной выручки компаний [1]. Компании-лидеры по размеру товарооборота, исчисленного в денежном выражении, инвестируют в развитие инновационных фармацевтических продуктов от 15,5 до 16,5 % годовой выручки (таблица 1, 2012) [1,2].

По результатам проведенных исследований становится возможным прогнозировать развитие товарооборота российского фармацевтического рынка на период до 2020 года. За модель развития принят инновационный (оптимистичный) сценарий. Результаты прогнозирования показаны на рисунке 12. Из приведенных на рисунке данных видно, что величина розничного товарооборота российского фармацевтического рынка к 2020 году достигнет почти 1,5 трл.руб. В сравнении с 2015 годом значение прогнозируемого показателя вырастет в полтора раза.

Немаловажным фактором реализации инновационного сценария развития национальной фармацевтической индустрии (рисунок 12) является и усугубление наказания за подделку лекарственных препаратов. Если в современных условиях такого рода преступления караются в Китае смертной казнью, в Германии – тюремным сроком до 8 лет, в Индии – до 5 лет, то в России реальное лишение свободы ограничивается лишь 2-мя годами или штрафом 10 000 долларов. Ужесточение наказания прежде всего в виде реальных сроков лишения свободы позволит инновационному сценарию развития фармацевтического кластера российского национального химического комплекса стать реалистичным и принести ожидаемые результаты.

Литература

1. Euromonitor International [Электронный ресурс] : <http://www.euromonitor.com/>. Дата обращения 01.04.2016 – 30.04.2016.

2. Глобальный рынок фармацевтических препаратов, биотехнологий и биопромышленности. - Swiss Appraisal: Россия, октябрь 2012.- 10 с. [Электронный ресурс] : http://www.swissap.ru/upload/iblock/781/SwissAppraisal_Analytics_Pharma_20121031.pdf. Дата обращения 15.05.2016.

3. Шарков, Ф.И. Дизайн как коммуникация. [Текст]/ Шарков Ф.И., Алексеев А.Н., Киселёв В.М., Потапчук В. А.// Коммуникология, 2016.- том 4.- №3.- С. 177-187

4. Киселев, В.М. Нефте-газо-химический комплекс Российской Федерации. Интеллектуальная поддержка управленческих решений. Системный анализ и инфодизайн. Монография. [Текст]/ В.М. Киселев, С.В. Савинков. - М.: РусСайнс, 2016.- 144 с.

5. Киселев, В.М. Оценка эффективности и конкурентных преимуществ графических решений визуальных коммуникаций . [Текст]/ В.М. Киселев, С.В. Савинков, А.В. Иванов, А.В. Федорова, В.А. Терентьев, М.Д. Соколов // Вестник РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2016.- №3 (87).- с. 106-113.

6. Киселев, В.М. Научометрический подход к оценке графических решений визуальных коммуникаций в корпоративном брендинге. [Текст]/ В.М. Киселев, С.В. Савинков, В.Н. Козлов, А.В. Иванов, А.В. Федорова // XX Международная научно-практическая конференция ведущих кафедр маркетинга, рекламы и связей с общественностью, дизайна и смежных направлений/ Сборник материалов. - М. РАНХиГС, 2016.- С. 323-329.

7. Киселев, В.М. Глобальная конкурентоспособность российского нефтегазового комплекса. Анализ, инфографика и сценарный прогноз. [Текст]/ В.М. Киселев, С.В. Савинков // Инновации и инвестиции.- 2016.- №10.- С. 98-105.

8. Тенденции и практические аспекты развития российского фармацевтического рынка-2015. Результаты исследования. - М.: Делойт и Туш СНГ, 2015.- 28 с. [Электронный ресурс]: <http://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ru/Documents/life-sciences-health-care/russian/russian-pharmaceutical-industry-2015.pdf>. Дата обращения 15.05.2016.

9. Тенденции и практические аспекты развития российского фармацевтического рынка-2013. Результаты исследования. - М.: Делойт и Туш Риджинал Консалтинг Сервисис Лимитед, 2013.- 16 с. [Электронный ресурс]: <http://inpark-kronos.com/files/page>Дата обращения 15.05.2016.

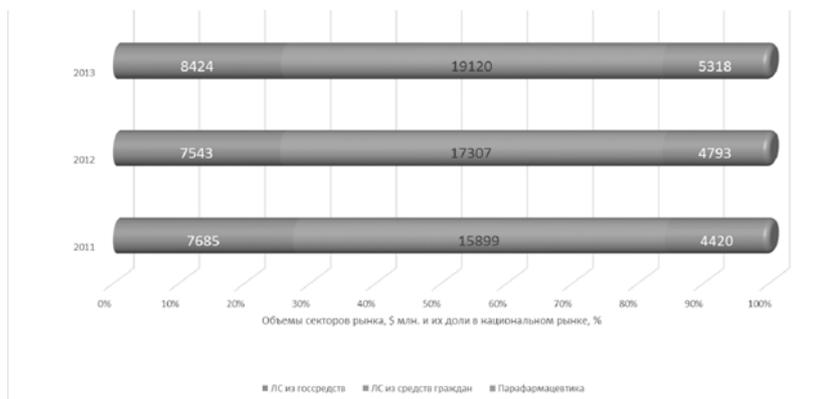


Рис. 8. Структура российского фармацевтического рынка в денежном исчислении (валюта)

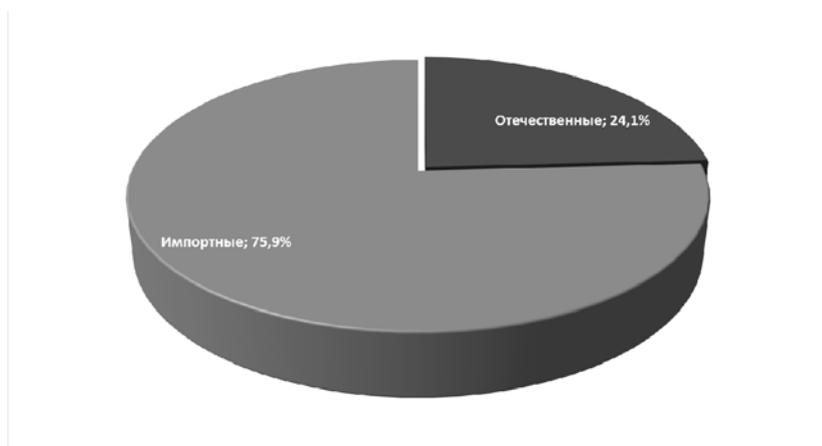


Рис. 9. Структура российского фармацевтического рынка по резидентной принадлежности производителей лекарственных средств

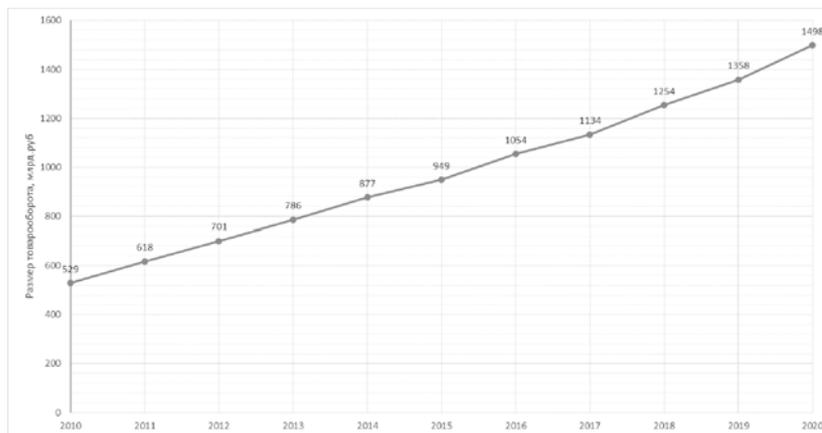


Рис. 10. Состояние и прогноз развития российского фармацевтического рынка (розничный товарооборот в рублях)

ния. - М.: Делойт и Туш Риджинал Консалтинг Сервисис Лимитед, 2013.- 16 с. [Электронный ресурс]: <http://inpark-kronos.com/files/page>Дата обращения 15.05.2016.

10. Тенденции и практические аспекты развития российского фармацевтического рынка-2014. Результаты исследования. - М.: Делойт и Туш Риджинал Консалтинг Сервисис Лимитед, 2014.- 28 с.

[Электронный ресурс]: http://gmpnews.ru/wp-content/uploads/2014/09/trends_and_aspects_of_pharma_market_2014_ru.pdf. Дата обращения 15.05.2016.

11. Трофимова, Е.О. Новые вызовы и перспективы развития российского фармацевтического рынка. [Текст]/ Е.О. Трофимова // Ремедиум, 2015, № 6.- С. 22-26.

12. Фармацевтический рынок России. Аналитический отчет. Итоги 2013 г. - М.:

Таблица 1
Список ключевых фармацевтических компаний мира

№ п/п	Название	Местонахождение штаб-квартиры	Выручка, млрд. долларов США	Доля затрат на НИОКР, %
1	Johnson&Johnson	США	67,2	15,5
2	Pfizer	США	58,9	15,8
3	Novartis	Швейцария	57,6	14,2
4	Sanofi	Франция	47,4	16,6
5	Merck&Co	США	47,3	16,2
6	GlaxoSmithKline	Великобритания	42,9	15,1
7	Abbott	США	39,9	16,2
8	Roche	Швейцария	38,5	13,7
9	Bayer	Германия	38,2	11,6
10	AstraZeneca	Великобритания	27,9	15,5
11	Eli Lilly	США	22,6	17,3
12	Teva	Израиль	20,3	18,5
13	Boehringer Ingelheim	Германия	19,3	19,0
14	Bristol-Myers Squibb	США	17,6	19,2
15	Amgen	США	17,2	18,0
16	Takeda	Япония	15,5	19,5
17	Merck KGaA	Германия	14,7	15,5
18	Baxter	США	14,2	15,5
19	Astellas	Япония	11,7	17,0
20	Daiichi Sankyo	Япония	11	17,0
21	Gilead Sciences	США	9,7	18,1
22	Novo Nordisk	Дания	8,8	19,5
23	Otsuka	Япония	8,4	18,9
24	Mylan	США	6,8	20,0
25	Eisai	Япония	6,5	20,5
Мировой рынок			830	16

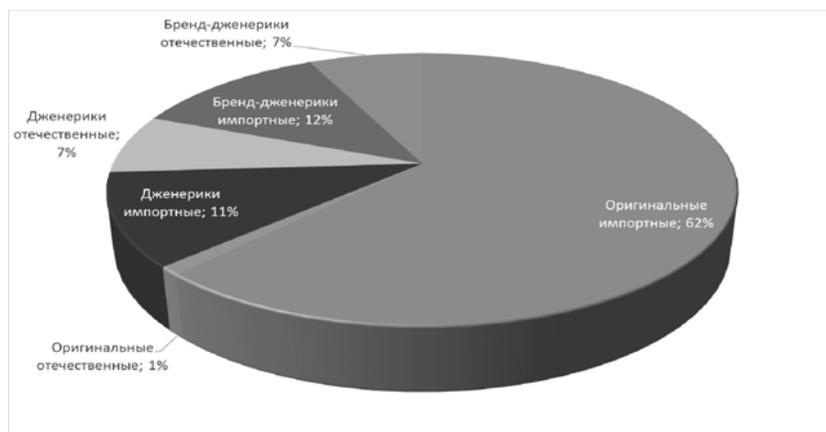


Рис. 11. Прогноз развития российского фармацевтического рынка по инерционному сценарию



Рис. 12. Прогноз развития до 2020 г. российского фармацевтического рынка по инновационному сценарию

ЗАО «Группа ДСМ» (DSM GROUP), 2014.- 71 с. [Электронный ресурс] : <http://www.dsm.ru>. Дата обращения 15.05.2016.

13. Киселев, В.М. Категорийный менеджмент [Текст]/ В.М. Киселев, М.А. Николаева. - М.: Норма:ИНФРА-М, 2013.- 208 с.

14. Стратегия развития фармацевтической промышленности Российской Федерации на период до 2020 года (проект). М.: Министерство промышленности и торговли Российской Федерации.- Июль 2009 г. - 63 с.

Innovative development of the russian chemical industry - the cluster of pharmaceutical. System analysis and infographics

Kiselev V.M., Savinkov S.V.

Plekhanov Russian University of Economics

To assess the global competitiveness of Russian pharmaceutical industry had a collection of analytical studies, system analysis and active infographic factual material. Pharmaceutical cluster chemical national system uncovered through the scenario of inertial and innovative development, which, in our opinion, is a priority for this cluster in the current time. With the help of cluster analysis and categorical approach showed that the chances of Russia to an innovative way of development of this segment of the national economy. Comparative analysis with the development of the same sector of the economy of China, India and other countries. It is established that the share of pharmaceutical products in the innovation portfolio science city SKOLKOVO is more than 50%. 20% of them - in the initial stage of commercial use. The conclusion is made about the future global and domestic pharmaceutical industry through the development and production of innovative products in the first place. Unlike other sectors of the national chemical industry in Russia currently lags behind global market leaders, with the aim of achieving a global competitive advantage to other scenarios of development of the pharmaceutical cluster needs to be removed.

Keywords: pharmaceutical industry, systems analysis, infographics, correlation and regression analysis, categorical approach, descriptor analysis, competitiveness, competitive advantages, intellectual support, administrative decisions in the economic field, forecasting, modeling, performance evaluation.

References

1. Euromonitor International [Electronic resource]: <http://www.euromonitor.com/>. Date Treatment 01/04/2016 - 30/04/2016.
2. The global market for pharmaceuticals, biotechnology

- and biopromyshlennosti.- Swiss Appraisal: Russia, October 2012.- 10 p. [Electronic resource]: http://www.swissap.ru/upload/iblock/7/8/1/SwissAppraisal_Analytic_Pharma_20121031.pdf. 05.15.2016 Date of treatment.
3. Sharkov, FI Design as communication. [Text] / Sharkov FI, AN Alekseev, VM Kiselev, VA Potapchuk // Communicology, 2016.- 4.- №3.- that S. 177-187
 4. Kiselev, VM Oil and gas-chemical complex of the Russian Federation. Intellectual support management decisions. System analysis and Infodesign. Monograph. [Text] / VM Kiselev, S. Savinkov M.: RusSayns, 2016.- 144 p.
 5. Kiselev, VM Evaluating the effectiveness and competitive advantages of graphical solutions of visual communication. [Text] / VM Kiselev, S. Savinkov, AV Ivanov, AV Fedorov, VA Terentyev, MD Sokolov // Herald REU them. GV Plekhanov, 2016.- №3 (87) .- c. 106-113.
 6. Kiselev, VM Scientometric approach to assessing the graphic solutions of visual communication in corporate branding. [Text] / VM Kiselev, S. Savinkov, VN Kozlov, AV Ivanov, AV Fedorov // XX International scientific-practical conference of heads of departments of marketing, advertising and public relations, design and related areas / Collection materialov.- RANHiGS M., 2016.- pp 323-329.
 7. Kiselev, VM Global competitiveness of Russian oil and gas complex. Analysis, infographics and scenario forecast. [Text] / VM Kiselev, S. Savinkov // Innovation and investitsii.- 2016.- №10.- pp 98-105.
 8. Trends and practical aspects of development of the Russian pharmaceutical market in 2015. Results issledovaniya- M.: Deloitte & Touche CIS, 2015.- 28 p. [Electronic resource]: <http://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ru/Documents/life-sciences-health-care/russian-pharmaceutical-industry-2015.pdf>. 05.15.2016 Date of treatment.
 9. Trends and practical aspects of development of the Russian pharmaceutical market in 2013. Results issledovaniya- M.: Deloitte & Touche Regional Consulting Services Limited, 2013.- 16 p. [Electronic resource]: <http://inpark-kronos.com/files/pageДата treatment 15/05/2016>.
 10. Trends and practical aspects of the development of the Russian pharmaceutical market in 2014. Results issledovaniya- M.: Deloitte & Touche Regional Consulting Services Limited, 2014.- 28 p. [Electronic resource]: http://gmpnews.ru/wp-content/uploads/2014/09/trends_and_aspects_of_pharma_market_2014_ru.pdf. 05.15.2016 Date of treatment.
 11. Trofimova EO New challenges and prospects of development of the Russian pharmaceutical market. [Text] / EO Trofimova // Remedium 2015, number 6.- pp 22-26.
 12. The pharmaceutical market of Russia. Analytical report. Results 2013 g.- M.: JSC «DSM Group» (DSM GROUP), 2014.- 71 p. [Electronic resource]: <http://www.dsm.ru>. 05.15.2016 Date of treatment.
 13. Kiselev, VM Category management [Text] / VM Kiselev, MA Nikolaeva- M.: Norma: INFRA-M, 2013.- 208 p.
 14. Russian pharmaceutical industry development strategy for the period until 2020 (draft). M.: The Ministry of Industry and Trade of the Russian Federatsii.- July 2009-63.

Баланс интересов в налоговой политике нефтяного сектора: потребности государства и возможности недропользователей

Черняев Максим Васильевич

к.э.н., доцент кафедры Национальной экономики экономического факультета РУДН, m.chernyaev@mail.ru

Кириченко Ольга Сергеевна

к.э.н., доцент кафедры Финансового менеджмента экономического факультета РГУ нефти и газа им. Губкина, Olgaskirichenko@gmail.com

На протяжении нескольких последних лет государством как регулятором проводятся серьезные изменения в нефтяном секторе посредством перераспределения нагрузки между различными фискальными и налоговыми платежами, что, в свою очередь, требует вливания инвестиций со стороны компаний. Основой для подобных изменений является стабильность и последовательность в налоговой политике государства. В «Основных направлениях налоговой политики на 2016-2018 гг.» главным постулатом было сформулировано недопущение какого-либо увеличения налоговой нагрузки на экономику. И спустя один год в рамках проекта «Основные направления налоговой политики на 2017-2019 гг.» можно увидеть анонс изменений в части уточнения порядка расчета ставки налога на добычу полезных ископаемых (НДПИ) в отношении нефти, а именно дополнение формулы ее расчета новым слагаемым, который увеличит размер ставки, но и это не является основным изменением. Вводится законодательная инициатива в виде налога на дополнительный доход (НДД). С учетом складывающейся ситуации, можно поставить вопрос, что в настоящее время является первостепенным: разработка новых налоговых механизмов или формирование обоснованного уровня налогообложения, не препятствующего развитию нефтяной отрасли.

Ключевые слова: нефтяная отрасль, налоговая политика, налог на добычу полезных ископаемых (НДПИ), налог на дополнительный доход (НДД).

Одним из основных источников пополнения доходной части бюджета являются нефтегазовые доходы (таблица 1).

В структуре нефтегазовых доходов больший удельный вес приходится на налог на добычу полезных ископаемых в виде углеводородного сырья и вывозных таможенных пошлин на нефть.

От каких же факторов, прежде всего, зависит состояние и развитие нефтяной промышленности в России и в мире? На наш взгляд, одними из ключевых факторов, влияющих на развитие добычи нефти, являются инвестиции и изымаемая государством часть ренты. При этом в настоящее время с учетом высокой зависимости бюджета от поступлений от нефтяного сектора прослеживается связь между изменениями в налоговой политике и формированием портфеля инвестиций в новые проекты.

Процесс наполнения бюджета необходимыми доходами ярко показывает, что гармонизация между интересами государства и компаний в настоящий момент не является первоочередной. С каждым годом пакет изменений в налоговый кодекс диктуется потребностями Министерства финансов «залатать» спланированную им брешь в доходной составляющей бюджета. При этом о простоте и системности применения накопившихся изменений от начала зарождения НДС при налоговой реформе начала 2000-х годов говорить не приходится.

Рассмотрим текущую ситуацию в нефтяном секторе, результаты тех изменений, которые были приняты в налоговой политике и возможные последствия планируемых изменений.

Добыча нефти с конденсатом с 2008 года увеличилась к 2015 году более чем на 9 % [7]. Растущая добыча в 2015 г. была во многом обеспечена за счет капиталоемких инвестиций, вложенных в отрасль за предыдущие 5 лет, а основной объем российской нефти по-прежнему добывается на действующем фонде месторождений, средняя себестоимость добычи на которых не превышает \$20/барр. [6]. При этом стоит отметить, что выработанность активных запасов достигла величины 65,5 %, трудноизвлекаемых – 23 %.

В «Энергетической стратегии России на период до 2035 года» говорится, что происходит увеличение себестоимости добычи вследствие преобладания трудноизвлекаемых запасов нефти и высокой выработанности действующих месторождений, что усложняет удержание достигнутых уровней добычи нефти; ставятся цели по модернизации и развитию отрасли на базе передовых технологий преимущественно отечественного производства, обеспечивающие: увеличение проектного коэффициента извлечения нефти с 28 до 40 % (без учета разработки трудноизвлекаемых запасов); освоение трудноизвлекаемых ресурсов в объеме до 17 % от общего объема добычи нефти (в настоящее время – около 8 %), что естественно потребует инвестиционных вливаний в отрасль.

При этом на фоне негативной динамики мировых цен на нефть и в условиях действующих западных финансовых и технологических санкций, направленных именно на российский нефтяной сектор, в отрасли нарушен привычный инвестиционный механизм (получение кредитов западных банков под новые инвестиционные проекты) и ограничены технологические возможности ее развития.

Проведенный экспертами Фонда «Институт энергетики и финансов» и компании Yugo Consulting анализ показывает, что для поддержания достигнутого в последние годы уровня добычи (525 – 530 млн. т) даже в средне-, а уж тем более в долгосрочной перспективе необходима активная разработка трудноизвлекаемых запасов нефти и нефтяных ресурсов Арктического шельфа. А между тем поддержание стабильной добычи нефти в РФ на уровне 525 млн. т – это заявленная цель развития отрасли в «Энергетической стратегии России на период до 2035 г.», проект которой находится сегодня на рассмотрении Правительства России.

Кроме того, необходимы значительные инвестиции в геологоразведочные работы (ГРП) для обеспечения адекватного прироста запасов «черного золота». По оценкам

специалистов Фонда «Институт энергетики и финансов», более половины планируемых объемов добычи нефти до 2035 г. приходится на запасы, которые еще нужно перевести в категории ABC1 в ходе ГРП.

Из 526,7 млн. т жидких углеводородов, которые были добыты в 2014 г., более половины обеспечивалось за счет скважин, пробуренных до 2008 года, и с каждым годом их доля снижается, следовательно, поддержание необходимого объема добычи требует бурения новых скважин за счет вливания инвестиций (рис. 1).

Ключевым внутренним вызовом развития российской нефтяной отрасли является ожидаемое качественное изменение структуры нефтедобычи в пользу значительно более дорогих проектов, развивать которые в условиях текущей конъюнктуры мировых цен на нефть и дефицита источников инвестиций будет очень сложно.

Еще одним внутренним вызовом развитию отрасли является проблема нефтепереработки, а именно улучшение ее качественных характеристик.

Всего за период с 2000 по 2014 г. объем первичной нефтепереработки вырос на 65 %. При этом доля экспорта в поставках нефтепродуктов увеличилась с 38 % в 2000 г. до 61 % в 2014 г. [7].

С 1 января 2015 года стартовал «большой налоговый маневр», который должен был принести дополнительный доход за счет опережающего снижения ставок экспортной пошлины над ростом НДС.

Он был направлен на усовершенствование структуры внутреннего рынка нефти и нефтепродуктов, а также на модернизацию отечественной нефтеперерабатывающей отрасли, однако резкое снижение цен на нефть привело к заметному изменению намеченных пропорций распределения доходов между нефтяниками и бюджетом, добычей и переработкой, а также между самими компаниями.

Основные выводы материалов Минфина, посвященных результатам реализации налогового маневра, следующие [2]:

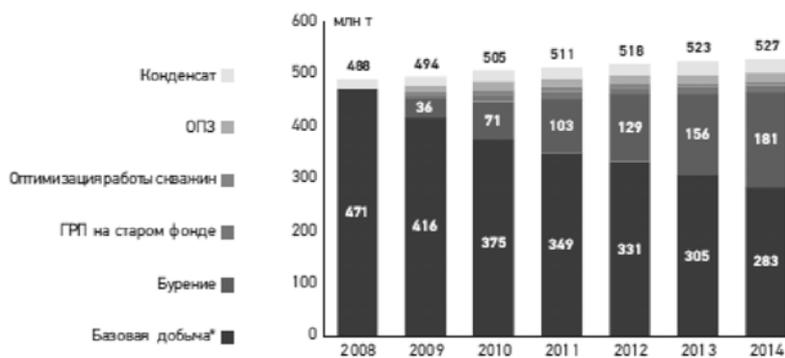
1. Налоговый маневр показал свою эффективность в 2015 г., решив ряд стратегических задач:

- поддержка бюджета на 217 млрд руб. при падении цен на нефть;
- уменьшение бюджетных потерь в рамках ЕАЭС;
- сохранение положительной маржи российских НПЗ и обеспечение неэффективности «простой» переработки;

Таблица 1

Нефтегазовые и нефтегазовые доходы федерального бюджета [4]
Источник: составлено авторами по данным из «Основных направлений бюджетной политики на 2014-2015 гг.».

Доходы	2013		2014		2015		2016 (оценка) [1]	
	Млрд. руб.	% доходов федерального бюджета	Млрд. руб.	% доходов федерального бюджета	Млрд. руб.	% доходов федерального бюджета	Млрд. руб.	% доходов федерального бюджета
Нефтегазовые	5 925,5	46,1	7 480,2	52,5	7 520,6	50,4	4 836	38,5
Нефтегазовые	6940,4	53,9	6 758,6	47,5	7 403,3	49,6	7 730	61,5
Всего	12865,9	100,0	14 238,8	100,0	14 923,9	100,0	12 566	100,0



* добыча из фонда нефтяных скважин, введенных на конец 2008 г.

Источник: ЦДУ ТЭК, данные компаний, VYGON Consulting

Рис. 1. Добыча нефти в 2008-2014 гг. [3]

Источник: данные представлены независимым национальным отраслевым консультантом по вопросам развития ТЭК России «VYGON Consulting».

- сохранение денежного потока нефтегазовых компаний;

- недопущение чрезмерного роста внутренних цен на нефтепродукты.

2. В 2015 г. налог на прибыль от нефтяной отрасли снизился незначительно (-3 %), что связано с кризисными явлениями в экономике и падением цен на нефть. Эффект «налогового маневра» минимальный, а для нефтепереработки даже положительный.

3. В 2017 г. Минфин России продолжит мониторинг реализации «налогового маневра» и анализ его эффективности.

4. При низких ценах на нефть Минфин России считает возможным продолжить «налоговый маневр» вплоть до отмены экспортных пошлин при предоставлении компаниям компенсационных механизмов (в работе).

5. В текущих макроэкономических условиях Минфин России считает необходимым проработать вопрос дополнительного роста акцизов с 2017 г. при плановых темпах роста розничных цен не более чем индекс потребительских цен.

Обоснование Минфином адекватности нагрузки на нефтяную отрасль и возможности ее увеличения осуществляется при помощи следующей аргументации.

Операционная доходность нефтега-

зовых компаний относительно стабильна из-за девальвации рубля, а доходы бюджета снизились.

В Материалах приводятся данные по EBITDA Роснефть, ЛУКОЙЛ, Газпром нефть, Башнефть и Татнефть (Таблица 2).

Однако, как мы отмечали выше, воздействие действующей налоговой системы на отрасль определяется изменением инвестиционной активности нефтяных компаний. Рассмотрим эти изменения на данных отчетности по МСФО тех же компаний, что были приведены в материалах Минфина (Таблица 3).

Таким образом, масштабы инвестиционной деятельности в отрасли без учета обесценения рубля упали в 1,7 раза за два года, а с учетом снижения курса в 3,8 раза. То есть действующая налоговая система способствовала существенному снижению инвестиционной активности в отрасли.

В результате нефтепереработка осталась не модернизированной, а сам маневр вызвал все больше нареканий со стороны отрасли. В 2016 году схема маневра была изменена: отменено запланированное снижение вывозных пошлин на нефть и нефтепродукты, повышены сверх проектного уровня НДС на газ и акцизы на основные нефтепродукты.

Таблица 2

Показатели по компаниям

Источник: составлено авторами на основе данных Министерства Финансов РФ.

	1 кв. 2014	2 кв. 2014	3 кв. 2014	4 кв. 2014	1 кв. 2015	2 кв. 2015	3 кв. 2015	4 кв. 2015
ЕБИТДА, млрд. руб.	575	659	640	34	05	84	658	605
Юралс, \$/барр.	106, 5	107, 7	101, 1	73,0	53,3	62,2	49,4	41,9
Курс руб./\$	35,0	35,0	36,2	47,4	62,2	52,7	63,0	66,0

Таблица 3

Изменение чистых денежных средств, использованных в инвестиционной деятельности в % по: Роснефть, ЛУКОЙЛ, Газпром нефть, Башнефть и Татнефть
Источник: составлено авторами на основе данных международных стандартов финансовой отчетности (МСФО) нефтяных компаний.

	2015 к 2014	1 полугодие 2016 к 1 полугодию 2015	2016 к 2014, в предположении сохранения тенденций 1 полугодия на 2016 год
При измерении в рублях	88 %	66 %	58 %
При измерении в долларах	56 %	52 %	26 %

Изменения, которые происходят по казало бы принятым самим регулятором решениям, и непоследовательность наводят снова на сомнения в долгосрочной стабильности налоговой политики.

Согласно направлениям налоговой политики на 2017-2019 гг., в целях сокращения дефицита федерального бюджета предлагается увеличение налоговой нагрузки на нефтегазовую отрасль в период 2017-2019 гг. посредством уточнения порядка расчета ставки НДС в отношении нефти в части дополнения формулы ее расчета новым слагаемым, определенным на 2017 год в размере 306 рублей, на 2018 год - 357 рублей, на 2019 год - 428 рублей.

В то же время необходимо отметить, что такое увеличение налоговой нагрузки на нефтяную отрасль в долгосрочной перспективе резко повышает вероятность ускорения темпов падения добычи нефти в традиционных регионах нефтедобычи (Западная Сибирь, Республика Коми). При этом значительный объем запасов нефти в местах с развитой транспортной

инфраструктурой и готовой производственной базой может оказаться не вовлеченным в промышленный оборот.

В связи с этим прорабатывается альтернативный механизм обеспечения дополнительных доходов федерального бюджета, не предполагающий увеличения фискальной нагрузки на добычу нефти [5]. Так ли это?

При рассмотрении системы формирования рентных платежей отдельное внимание стоит уделить формированию льготирования нефтяных месторождений, где можно увидеть, что постоянно, так сказать в ручном режиме, предоставляется множество налоговых льгот с учетом геологических, географических условий. На льготы по НДС сейчас приходится уже около 28 % добычи, т.е. порядка 3 млн. барр. в день [10]. Параллельно с этим, как мы видим, изменяются в сторону увеличения базовые ставки по налогу. Следовательно, если идти по данному пути, то через какое-то время для каждого отдельного проекта будут рассматриваться свои льготы.

Следует отметить, что такая система не отличается прозрачностью и стабильностью и является также малопривлекательной для инвесторов, а значит, не является оптимальной.

Помимо рентной составляющей следует учитывать и другие особенности отрасли: длительный срок окупаемости инвестиций, вызванный временным разрывом между поиском нефти, работами по обустройству месторождения и началом ее промышленной добычи. Это нашло свое отражение в обычном сроке лицензий на поиск и добычу нефти – 25 лет. Высокий риск – велика вероятность не найти нефть, а также весьма вероятно изменение цен на нефть, и следовательно, выручки от нефтедобычи.

Для обеспечения стабильности доходов бюджета, а также поддержания уровня добычи и повышения привлекательности нефтяного сектора для инвестиций в 2015 году начал прорабатываться новый механизм перехода на налогообложение экономического результата. Министерство энергетики и Министерство финансов предложили противоречивые идеи: Минэнерго – ввести для нефтяных компаний налог на финансовый результат (НФР) вместо НДС, Минфин – перевести их на уплату налога на добавленный доход (НДД) вместе с НДС.

В результате в виде альтернативного механизма, о котором говорится в «Основных направлениях...» планируется введение нового налогового режима нефтяного сектора пока по пилотным проектам – налог на дополнительный доход (НДД) [5]. Налоговую базу НДД предлагается определять как расчетные доходы от добычи углеводородного сырья, за вычетом эксплуатационных и капитальных расходов на разработку месторождений.

Ставка НДД составит 50 % дохода от продажи нефти минус расходы на добычу и транспортировку, но не более 9520 руб. за 1 т.

На НДД смогут перейти все новые месторождения Восточной Сибири, а также некоторые старые месторождения Западной Сибири – их общая добыча не должна превышать 15 млн. т.

Считается, что НДД будет стимулировать проведение геологоразведочных работ на новых месторождениях, обеспечит разработку трудноизвлекаемых запасов нефти, сверхвязкой нефти, позволит повысить коэффициент извлечения нефти.

При этом Минфин опасается снижения доходов при переходе на новую систему, так как при неправильной настройке

ке фискальной системы компаниям выгодно инвестировать больше и больше, что может приводить к снижению налоговой базы и величины выплат в бюджет.

Для оценки текущих возможностей налогового администрирования затрат рассмотрим выполнение соглашений о разделе продукции (СРП), имеющих схожие требования к механизму администрирования затрат.

Из Отчета о работе Счетной палаты Российской Федерации в 2014 г. [8]: «...Установлены регулярный ввоз и оформление оборудования и расходных материалов для целей соглашений о разделе продукции в таможенных органах Российской Федерации по стоимости, многократно превышающей сложившийся ценовой уровень (от 4 до 67 раз) по ввозимым однородным товарам ...».

Из Отчета о работе Счетной палаты Российской Федерации в 2015 г. [9]: «... В ходе проверки территориальных органов ФТС России установлено: ввоз и оформление товаров для целей СРП осуществляются по стоимости, многократно превышающей сложившийся ценовой уровень по однородным товарам ...».

Таким образом, введение НДС повлечет не только усложнение налогового администрирования в нефтедобывающей отрасли, но и потребует совершенствования системы государственного администрирования в сфере недропользования.

Можно согласиться с мнением отдельных специалистов Минфина России, заключающимся в том, что введение НДС неизбежно потребует детализации учета и отчетности недропользователей по отдельным участкам недр, институциональных преобразований (развития горного аудита, независимой экспертизы), широкого использования тендерных процедур, совершенствования системы государственного регулирования в сфере недропользования.

Принимая решение о внедрении налоговых механизмов, необходимо первоначально выстроить долгосрочную стратегию реформы налоговой политики.

При этом схемы, которые уже начаты и реализуются, не должны претерпевать изменения на ежегодной основе и должны протекать синхронно с процессами инвестиционных вливаний. Внедрение новых инструментов должно быть связано с оценкой возможности администрирования.

Литература

1. Доходное дно бюджета. Кувшинова О., Стеркин Ф., Прокопенко А. Ведомости № 4153, сентябрь 2016.

2. Материалы к совещанию Комитета по бюджету и финансовым рынкам Совета Федерации Федерального Собрания РФ (22 июня 2016 г.). Доклад «Результаты реализации «налогового маневра» в 2015 году» директора Департамента налоговой и таможенно-тарифной политики Министерства финансов РФ Сазанова А.В..

3. «Налоговая реформа нефтяной отрасли: основные развилки»_Vygon Consulting, июль 2015.

4. Документ Министерства финансов. Основные направления бюджетной политики на 2014 и на 2015 годы.

5. Документ Министерства финансов. Основные направления налоговой политики на 2017 и плановые 2018 и 2019 годы (дата публикации 30.11.16).

6. Перспективы развития российской нефтяной отрасли в условиях турбулентности на мировом нефтяном рынке. Громов А.И. Журнал «Бурение и нефть», февраль 2016.

7. Энергетическая стратегия России на период до 2035 года подготовлена Министерством энергетики. Редакция от 21.09.2016.

8. Отчет о работе Счетной палаты Российской Федерации в 2014 году // Счетная палата Российской Федерации. [Электронный ресурс] URL: http://www.ach.gov.ru/activities/annual_report/#842 (Дата обращения: 03.12.16).

9. Отчет о работе Счетной палаты Российской Федерации в 2015 году // Счетная палата Российской Федерации. [Электронный ресурс] URL: http://www.ach.gov.ru/activities/annual_report/#874 (Дата обращения: 03.12.16).

10. Инвестиционный климат в нефтяной отрасли складывается хуже некуда // Центр энергетической экспертизы. [Электронный ресурс] URL: <http://www.energy-experts.ru/articles18966.html> (Дата обращения: 03.12.16).

Balance of Interests in the Tax Policy in the Oil Sector: Needs of the State and Opportunities of Subsoil Users

Chernyaev M.V., Kirichenko O.S. People's Friendship University of Russia, Gubkin Russian State University of Oil and Gas (National Research University)

In the past few years, the government as a regulator has introduced major changes in the oil sector through a redistribution of tax burden between various fiscal and tax payments, which in turn requires investments from companies. These changes are based on the stability and consistency in the tax policy of the state. In "The Main Directions of Tax Policy for the years 2016 to 2018",

the key postulate consisted in preventing any increase in the tax burden on the economy. And one year later, the project "The Main Directions of Tax Policy for the years 2017 to 2019" announces changes in terms of clarifying the procedure of calculating the Mineral Extraction Tax (MET) rate for oil, i.e. addition of a new summand to the rate calculation formula, which will increase the tax rate, but even that is not the main change. The legislative initiative in the form of Tax on Extra Income (TEI) has been implemented.

Given the present situation, a question can be raised as to what the current priority is: development of new tax mechanisms or formation of a reasonable taxation level that does not impede the development of the oil industry.

Keywords: oil industry, tax policy, Mineral Extraction Tax (MET), Tax on Extra Income (TEI).

References

1. Profitable bottom of the budget. Kuvshinova O., Sterkin F., Prokopenko A. Sheets No. 4153, September, 2016.
2. Materials for a meeting of Committee on the budget and financial markets of the Federation Council of Federal Assembly of the Russian Federation (on June 22, 2016). The report «Results of implementation «of tax maneuver» in 2015» the director of the department of tax and customs and tariff policy of the Ministry of Finance of the Russian Federation Sazanov A. V.
3. «Tax reform of the oil industry: main forks»_Vygon Consulting, July, 2015.
4. Document of the Ministry of Finance. The main directions of the budget policy on 2014 and for 2015.
5. Document of the Ministry of Finance. The main directions of tax policy on 2017 and planned 2018 and 2019 (date of the publication 30.11.16).
6. The prospects of development of the Russian oil industry in the conditions of turbulence in the world oil market. Al's thunders. Drilling and oil magazine, February, 2016.
7. The energy strategy of Russia for the period till 2035 is prepared by the Energy ministry. Edition of 21.09.2016.
8. The report for work of Audit Chamber of the Russian Federation in 2014// Audit Chamber of the Russian Federation. [Electronic resource] URL: http://www.ach.gov.ru/activities/annual_report/#842 (Date of the address: 03.12.16).
9. The report for work of Audit Chamber of the Russian Federation in 2015// Audit Chamber of the Russian Federation. [Electronic resource] URL: http://www.ach.gov.ru/activities/annual_report/#874 (Date of the address: 03.12.16).
10. The investment climate in the oil industry develops worse than ever//the Center of energy examination. [Electronic resource] URL: <http://www.energy-experts.ru/articles18966.html> (Date of the address: 03.12.16).

Анализ системы информатизации государственного управления здравоохранением в Московской области

Савинов Тимур Хакбердиевич

Магистрант, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, savinov_timur@mail.ru

Михеев Максим Андреевич
магистрант, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, miheevmaxim2@gmail.com

Сегодня в системе здравоохранения происходят значительные изменения, как стратегического характера, так и организационно – правового. От правильно выбранных направлений деятельности в сфере здравоохранения на всех уровнях, в частности и на уровне региона будет зависеть эффективность всей системы, и как следствие – здоровье нации. Одним из таких направлений является информатизация здравоохранения.

Сегодня становится очевидным необходимость в повышении эффективности управления сферой здравоохранения. Одним из направлений повышения эффективности управления сферой здравоохранения и качества оказания медицинской помощи является внедрение информационных технологий.

Целью статьи является анализ информатизации здравоохранения Московской области.

В статье приводятся мнения различных авторов о необходимости информатизации здравоохранения, которые задают векторные направления в этом направлении: разработку персонализированного паспорта здоровья каждого гражданина на уровне муниципального образования; создание электронной истории болезни на уровне учреждения; обучение медицинских работников основам информатизации; внедрение автоматизированной информационной системы «социально-гигиенический мониторинг».

В статье представлены результаты анализа состояния информатизации системы здравоохранения Московской области и автором делается вывод, что процессы информатизации здравоохранения Московской области имеют перспективный вектор, на фоне имеющихся проблем.

Ключевые слова: здравоохранение, региональное управление системой здравоохранения, информатизация, единая государственная информационная система сферы здравоохранения.

Ключевым вопросом государственной политики РФ является повышение качества жизни ее населения. Здравоохранение является той сферой, которая определяет социальное самочувствие общества, демографическое благополучие страны, затрагивая каждого человека и формируя «человеческий капитал» - образованную и здоровую нацию.

Сегодня, становится очевидным необходимость в повышении эффективности управления сферой здравоохранения. Одним из направлений повышения эффективности управления сферой здравоохранения и качества оказания медицинской помощи является внедрение информационных технологий.

Еще в 2011 г. Министерством здравоохранения и социального развития РФ утверждена Концепция создания единой государственной информационной системы сферы здравоохранения, основная цель которой - обеспечить эффективную информационную поддержку процесса управления системой медицинской помощи, а также процесса оказания медицинской помощи.

Информатизации здравоохранения уделяется пристальное внимание со стороны передового медицинского сообщества и научного звена.

Представим позиции некоторых авторов, освещающих вопросы информатизации здравоохранения с различных позиции.

А.Н. Гуров и З.Б. Рахманова акцентировали внимание на внедрение информационных технологий в сферу здравоохранения как основу его эффективного управления¹.

Осмыслению этапов информатизации здравоохранения посвящены работы А.В. Одинцова. Автор также затрагивает вопросы информационного взаимодействия муниципального и регионального здравоохранения, отмечая их несогласованность².

В.Г. Климин информатизацию всех звеньев здравоохранения определяет как объективную необходимость и отмечает ее недостаточную развитость в регионах³.

Н.С. Николаев, поднимая вопросы высокотехнологической медицинской помощи, видит ее эффективность через внедрение информационных технологий⁴.

Особого внимания, на наш взгляд, заслуживает позиция Г.И. Чеченина, Н.М. Жилиной и О.В. Боловневой. Разделяя их мнения, авторы отмечают необходимость информатизации здравоохранения и задают векторные направления: разработку персонализированного паспорта здоровья каждого гражданина на уровне муниципального образования; создание электронной истории болезни на уровне учреждения; обучение медицинских работников основам информатизации; внедрение автоматизированной информационной системы «социально-гигиенический мониторинг».

Таким образом, становится очевидным, что вопросы информатизации здравоохранения находятся в постоянном поле обсуждения и единого подхода к информатизации здравоохранения в науке и практике не выработано.

В рамках данного исследования, нас больше интересует информатизация здравоохранения Московской области, но для этого, сначала определимся с пониманием управления региональной системы здравоохранения.

Система управления здравоохранением в РФ представлена на двух уровнях: на федеральном и на уровне субъектов РФ. Муниципалитеты не имеют функций по управлению сферой здравоохранения, но они наделены полномочиями в сфере охраны здоровья граждан (например, создают условия для оказания медицинской помощи населению, участвуют в санитарно-гигиеническом просвещении населения и т.д.).

Мы понимаем управление системой здравоохранения региона как деятельность региональных органов государственной власти, учреждений региона, которая направлена на создание и оптимизацию социально-экономических, организационно-правовых условий функционирования здравоохранения региона, а также реализацию мероприятий, направленных на охрану здоровья граждан в регионе.

Анализ системы информатизации управления здравоохранением в Московской области требует поиска достоверной информации. В этих целях использовались данные различных программных документов: «Итоговый отчет о реализации долгосроч-

ной целевой программы Московской области «Развитие здравоохранения Московской области на 2013-2015 гг.», Долгосрочная целевая программа Московской области «Развитие здравоохранения Московской области на 2013-2015 гг.», Постановление Правительства Московской области от 2 ноября 2011 года N 1338/46 «О внесении изменений в долгосрочную целевую программу Московской области «Предупреждение и борьба с заболеваниями социального характера в Московской области на 2009-2012 годы», Приказ Минздрава МО от 28 октября 2015 года № 1561 «Об утверждении порядка использования Единой медицинской информационно-аналитической системы Московской области в государственных учреждениях здравоохранения Московской области», Приказ Минздрава Московской области от 28.10.2015 N 1561 (ред. от 12.02.2016) «Об утверждении Порядка использования Единой медицинской информационно-аналитической системы Московской области в государственных учреждениях здравоохранения Московской области» и материалы сайтов Правительства Московской области.

Итак, рассмотрим краткие итоги информатизации здравоохранения Московской области.

Стоит отметить, что Московская область в РФ не относится к субъектам с передовым опытом внедрения информационный технологий в сфере здравоохранения и одной из причин, как нам видится, является несвоевременное внедрение регионального сегмента в единую государственную информационную систему сферы здравоохранения. Кроме этого нормативный акт о порядке использования единой медицинской информационно – аналитической системы в государственных учреждениях здравоохранения Московской области появился только 28.10.2015 г..

В 2013 г. система информатизации государственного управления здравоохранением в Московской области приобрела новый виток в рамках реализации долгосрочной целевой программы Московской области «Развитие здравоохранения Московской области на 2013-2015 гг.» (24.08.2013 г. она была отменена в связи с принятием Государственной программы «Развитие здравоохранения Подмосковья на 2014-2018 гг.»).

Сегодня наметились положительные сдвиги в системе информатизации государственного управления здравоохранением в Московской области.



Рис. 1 Техническое состояние персональных компьютеров в учреждениях здравоохранения Московской области

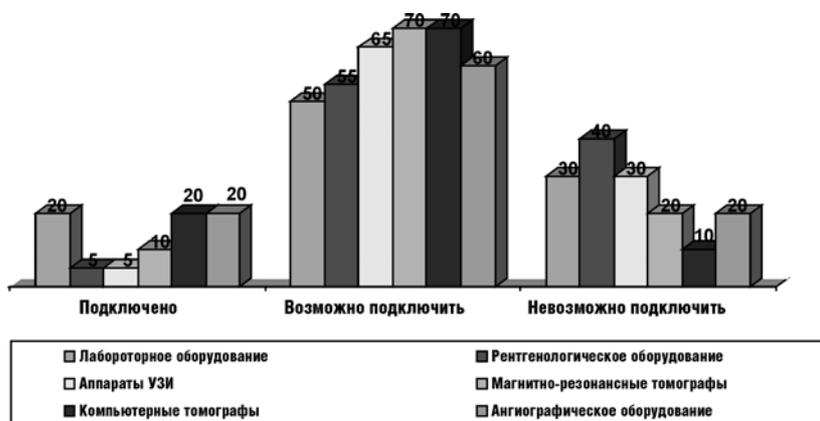


Рис. 2 Подключение медицинского оборудования к информационным системам в учреждениях здравоохранения в Московской области, %

В тоже время, высокий процент устаревшего оборудования не позволяет эффективно внедрять информационные технологии в систему информационного управления здравоохранением Московской области, только замены компьютеров требуется в 44% (рис. 1).

Состояние и потенциал подключения медицинского оборудования в учреждениях здравоохранения Московской области к информационным системам представлен на рис. 2.

Из данных рис. 2 состояние и перспективы подключения медицинского оборудования в учреждениях здравоохранения Московской области к информационным системам, выглядят следующим образом:

лабораторное оборудование 1500 единиц уже подключено, что составляет 20% от совокупных мощностей, 50% единиц возможно подключить; остальной парк оборудования подключить невозможно, так как оно подверглось физическому износу;

рентгенологическое оборудование 1308 единиц подключено, что составляет 5% от общего числа единиц оборудования, 55% от общего числа оборудования можно подключить; остальное подверглось физическому износу;

аппараты УЗИ (1160 единиц) подключены на 5%, а для 65% аппаратов УЗИ существуют потенциальные возможности для подключения, остальные подвержены моральному и физическому износу;

магниторезонансные томографы подключены (22 единицы), что составляет 10% от общего числа оборудования данного вида; 70% оборудования возможно подключить к информационным сетям; остальные же не соответствуют современным требованиям к информатизации;

74 компьютерных томографа (около 20% всего парка оборудования) подключено к компьютерным сетям; 70% оборудования можно подключить к информационным сетям; остальное подключить не видится возможным;

ангиографическое оборудование в Московской области – 27 единиц техники или около 20% – подключено; 60% техники можно подключить, остальное негодное.

Таким образом, в среднем 50-60% всего медицинского оборудования в здравоохранении Московской области является пригодным для интеграции его с медицинскими информационными системами. С учетом того, что 15-20% ме-

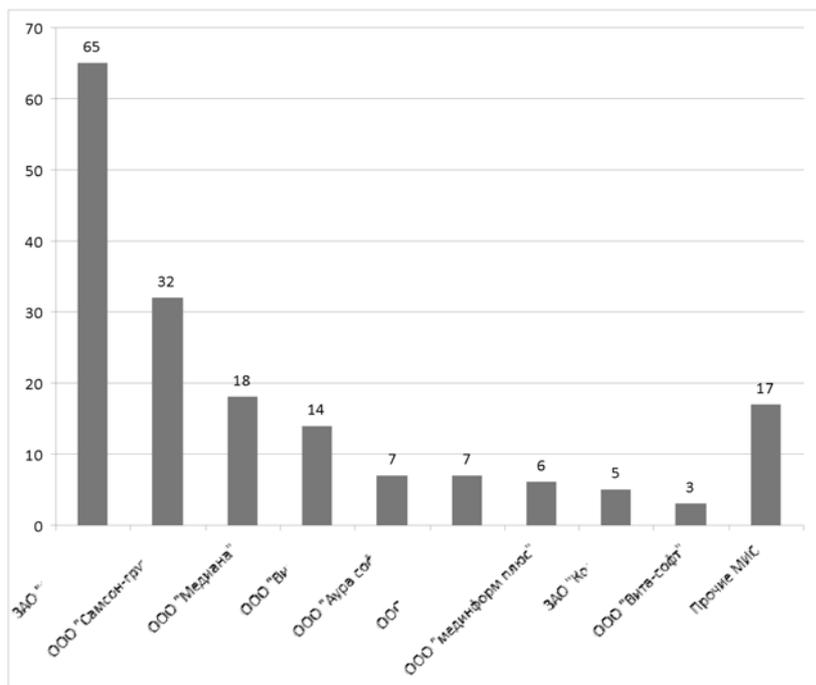


Рис. 3. Медицинские информационные системы в Московской области

Таблица 1
Состояние внедрения медицинских информационных систем по муниципальным образованиям Московской области

Показатель	Стационары	Амбулаторно-поликлинические учреждения	Все муниципальные образования
Доля муниципальных образований, оснащенных серверами и каналами связи	100%	100%	100%
Доля врачей, обеспеченных автоматизированным рабочим местом с установленной медицинской информационной системой	44%	59%	52%
Доля муниципальных образований, использующих медицинские информационные системы	48%	77%	66%
Доля муниципальных образований, внедривших медицинские информационные системы в объеме базовых функций	31%	59%	51%
Доля врачей, ведущих электронную медицинскую карту	21%	16%	18%

дицинского оборудования по различным отраслям медицины в Московской области успешно подключено, то в целом картина положительная – существуют потенциальные возможности повысить уровень информатизации до 80%.

В учреждениях здравоохранения Московской области было установлено 235 серверов, оснащенных аппаратными средствами защиты данных.

85% рабочих мест – это 22,27 тыс. из 26,2 тыс. оснащены компьютерами.

Кроме того, преимущество получения информации и соблюдение принципа иерархии обеспечивается на уровне региона посредством интеграционной шины.

Медицинские информационные системы муниципальных образований вступают в информационное взаимодействие

с интегрированной электронной медицинской картой и регистрами, представляющие уровень региона.

Состояние информатизации здравоохранения в Московской области характеризуется возможностью выбора конкретной медицинской системы: на рынке медицинских информационных систем представлена продукция 16 разработчиков, но в приоритете – ЗАО «СВ-мед» – 65% и ООО «Самсон – групп» – 32% (рис.3).

В 178 муниципальных образованиях Московской области установлены медицинские информационные системы 16 разработчиков. 11 типов информационных систем имеют распространение в других субъектах РФ. Функциональное поле медицинских информационных систем определяется следующими функциями:

- ведение электронной картотеки пациентов;

- автоматическая проверка полисов обязательного медицинского страхования;

- ведение расписания работы врачей;
- учет движения пациентов по отделениям стационара;

- взаимодействие с больничной аптекой;

- учет оказанных медицинских услуг;
- учет результатов лабораторных исследований;

- учет результатов инструментальных исследований;

- учет лекарственных назначений;
- учет проведения диспансеризации;

- формирование счетов по обязательному медицинскому страхованию;

- формирование государственных форм статистической отчетности.

Анализ состояния внедрения медицинских информационных систем по муниципальным образованиям Московской области, которые принимали участие в программах модернизации здравоохранения, представлен в таблице 1.

Из таблицы 1 становится очевидно, что показатели обеспеченности учреждений здравоохранения информационно-коммуникативными технологиями в Московской области в ходе реализации программ имеют хорошие показатели:

- доля муниципальных образований, оснащенных серверами и каналами связи, составляет 100%.

- доля врачей, обеспеченных автоматизированным рабочим местом с установленной медицинской информационной системой в стационарах составляет 44%; в амбулаторно-поликлинических

учреждениях – 59%; все муниципальные образования – 52%;

доля муниципальных образований, использующих медицинские информационные системы, в стационарах составляет 48%; в амбулаторно-поликлинических учреждениях – 77%; все муниципальные образования – 66%;

доля муниципальных образований, внедривших медицинские информационные системы в объеме базовых функций, в стационарах составляет 31%; в амбулаторно-поликлинических учреждениях – 59%; все муниципальные образования – 51%;

доля врачей, ведущих электронную медицинскую карту, в стационарах составляет 21%; в амбулаторно-поликлинических учреждениях – 16%; все муниципальные образования – 18%.

Интегральный показатель использования медицинских информационных систем в Московской области рассчитывается как соотношение функциональности и объема использования – достигнутое значение данного показателя составляет почти 9%. Коэффициент обеспеченности автоматизированных рабочих мест с локально вычислительными сетями для лечебно-диагностического процесса составляет 73%.

Большое значение для анализа информатизации здравоохранения Московской области имеет анализ результатов автоматизации документооборота:

медицинский персонал Московской области получили доступ к актуальной информации об остатках лекарственных препаратов и методах использования в пунктах их отпуска в режиме реального времени;

комитет по здравоохранению и медицинские информационно-аналитические центры получили экономико-статистическую информацию о лекарственном обеспечении льготных категорий граждан в режиме реального времени;

минимизированы ошибки при выписке и отпуске льготных рецептов за счет снижения срока и упрощения обмена нормативно-справочной информацией;

упрощено техническое обслуживание системы (исключена установка системы на нескольких тысячах рабочих мест благодаря централизованной архитектуре модуля).

Необходимо отметить и запись на прием к врачу, которая осуществляется посредством различных способов в единой региональной системе. Применение различных способов записи на прием к врачу, образующие единую региональную

систему, полностью интегрированы списанием и записью в электронной медицинской системе. Такой информационный обмен данными делает запись к врачу более эффективным, так как позволяет значительно сократить время на посещение врачей, отпадает необходимость в очередях за талонами, делает жизнь населения удобной, что определяет социальную эффективность от внедрения медицинских информационных систем.

Таким образом, становится очевидным, что в системе информатизации государственного управления здравоохранением в Московской области проделана большая работа, но чтобы обеспечить эффективную информационную поддержку процесса управления системой медицинской помощи, а также процесса оказания медицинской помощи в Московской области необходимо:

совершенствовать информационную и телекоммуникационную инфраструктуру органов управления и учреждений здравоохранения Московской области;

создать региональный сегмент единой информационной системы в сфере здравоохранения Российской Федерации. «Платформа ЕМИС»

внедрить прикладные общеобластные системы, такие как:

- региональная медицинская информационная система с функциями ведения электронной истории болезни;

- справочно-информационная поддержка принятия врачебных решений, оперативный доступ к диагностическим исследованиям, обеспечения лекарственными средствами;

- поддержка стандартов оказания медицинской помощи;

- создать региональный сегмент единой информационной системы в сфере здравоохранения Российской Федерации, при этом необходимо в региональной системе кадрового учета и регистре медицинских и фармацевтических работников, паспорте медицинского учреждения и паспорте здравоохранения Московской области интегрировать с федеральными информационными ресурсами;

- развивать информационный сервис «Управления потоками пациентов» (СУП ЕМИС);

- обеспечить высокий уровень доступности медицинской информации для учреждений здравоохранения и граждан Московской области;

- обеспечить информационно-аналитическую поддержку процессов управления системой здравоохранения Московской области;

обеспечить функционирование регистров больных различных заболеваний на территории Московской области.

Реализация всех вышеперечисленных направлений, позволит придать новый вектор в системе информатизации государственного управления здравоохранением в Московской области.

Литература

1. Гуров А.Н., Рахманова З.Б. (2003). Актуальные проблемы информатизации и медицинской статистики в процессе управления здравоохранением Московской области // Альманах клинической медицины. №6. С.11-24. [Gurov, A. N., Rakhmanov Z. B. (2003). Actual problems of information and medical statistics in the process of health administration of the Moscow region Almanac of clinical medicine. No 6. pp. 11-24. (In Russian).]

2. Климин В.Г., Грязнов И.М., Каратаева Л.Г. (2008). Информатизация здравоохранения Свердловской области как инструмент эффективного управления отраслью // Врач и информационные технологии. №6. С.19-25. [Klimin V. G., Gryaznov I. M. Karataeva L. G (2008). Informatization of healthcare of Sverdlovsk region as a tool for effective management of the industry. The doctor and information technology. No 6. pp. 19-25. (In Russian).]

3. Николаев Н.С. (2014). Роль информатизации в системе управления качеством в специализированной медицинской организации (на примере ФГБУ «Федеральный центр травматологии, ортопедии и эндопротезирования», г. Чебоксары) // Вестник Росздравнадзора. №2. С.53-58. [Nikolaev N. (2014). The role of Informatization in the system of quality management in a specialized medical organization for example, the fgbi «Federal center of traumatology, orthopedics and endoprosthesis», Cheboksary. Vestnik Roszdravnadzor. No 2. pp. 53-58. (In Russian).]

4. Одинцов А.В. (2009). Организационные особенности использования компьютерных технологий // Экология человека. №11. С.37-42. [Odintsov A. (2009). Organizational features of using computer technologies. Human ecology No 11. pp. 37-42. (In Russian).]

Ссылки:

¹ Гуров А.Н., Рахманова З.Б. (2003). Актуальные проблемы информатизации и медицинской статистики в процессе управления здравоохранением Московской области // Альманах клинической медицины. №6. С.11-24.

2 Одинцов А.В. (2009). Организационные особенности использования компьютерных технологий // Экология человека. №11. С.37-42.

³ Климин В.Г., Грязнов И.М., Каратаева Л.Г. (2008). Информатизация здравоохранения Свердловской области как инструмент эффективного управления отраслью // Врач и информационные технологии. №6. С. 19-25.

⁴ Николаев Н.С. (2014). Роль информатизации в системе управления качеством в специализированной медицинской организации (на примере ФГБУ «Федеральный центр травматологии, ортопедии и эндопротезирования», г. Чебоксары) // Вестник Росздравнадзора. №2. С.53-58.

The system analysis of Informatization of state management of health in the Moscow region

Savinov T.H., Mikheyev M.A.

Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration

Nowadays the Healthcare system undergoes the significant changes of both strategic and organizational and legal character. The efficiency of the whole system and the nation's health as a result will depend on the correctly chosen directions of activities in the healthcare field at all levels, and particularly at the region level. One of the directions is the Healthcare IT-management.

Today the necessity for the improvement of the effectiveness of healthcare management is obvious. The implementation of the information technologies is one of the directions of the improvement of the effectiveness of the healthcare management and the quality of medical treatment.

The object of the article is the analysis of Healthcare IT-management in the Moscow Region.

The issues of the Healthcare IT-management are permanently discussed and now there is no any unified approach to the Healthcare IT-management in both science and practice.

The article contains the different authors' opinions about the need of Healthcare IT-management that specify the direction: the development of the personalized health record for every citizen at the municipal unit level, the creation of PC-based medical case history at the institute level; the IT-management basics trainings for health workers; the implementation of the automated information data system "Social-hygienic monitoring".

The article contains the results of the analysis of the Healthcare system IT-management in the Moscow region; the author makes the conclusion that the processes of Moscow Region Healthcare IT-management have a long-range vector with existing issues in the background.

The Moscow Region Healthcare IT-management during 2013 - 2015 is summarized.

The readiness of healthcare settings' equipment for the implementation to the Healthcare IT-management system is analyzed.

The status and the prospects of the connection of the medical equipment to the IT-systems in the healthcare settings of the Moscow Region are analyzed.

The article contains the developed activities, necessary for effective informational supporting of the management process of the treatment delivery system and the process of medical treatment in the Moscow Region, based on the analysis performed.

Keywords: health care, regional governance health system, Informatization, the unified state information system of the health sector.

References

1. Gurov A N., Rakhmanova Z. B. (2003). Urgent problems of informatization and medical statistics in process of management of health care of the Moscow region//the Almanac of clinical medicine. No. 6. Page 11-24. [Gurov, A. N., Rakhmanov Z. B. (2003). Actual problems of information and medical statistics in the process of health administration of the Moscow region Almanac of clinical medicine. No 6. pp. 11-24. (In Russian).]
2. Klimin V. G., Gryaznov I. M., Karatayeva L. G. (2008). Informatization of health care of Sverdlovsk region as instrument of effective management of an industry//Doctor and information technologies. No. 6. Page 19-25. [Klimin V. G., Gryaznov I. M., Karataeva L. G. (2008). Informatization of healthcare of Sverdlovsk region as a tool for effective management of the industry. The doctor and information technology. No 6. pp. 19-25. (In Russian).]
3. Nikolaev H.C. (2014). An informatization role in a quality management system in the specialized medical organization (on the example of Federal State Budgetary Institution Federal Center of Traumatology, Orthopedics and Endoprosthesis Replacement, Cheboksary)//the Bulletin of Roszdravnadzor. No. 2. Page 53-58. [Nikolaev N. (2014). The role of Informatization in the system of quality management in a specialized medical organization for example, fgbi «Federal center of traumatology, orthopedics and endoprosthesis», Cheboksary. Vestnik Roszdravnadzor. No 2. pp. 53-58. (In Russian).]
4. Odintsov A. V. (2009). Organizational features of use of computer technologies//Ecology of the person. No. 11. Page 37-42. [Odintsov A (2009). Organizational features of using computer technologies. Human ecology No 11. pp. 37-42. (In Russian).]

Специфика рисков страхового рынка России

Камальдинова Татьяна Валериевна
Аспирант кафедры Управления рисками и страхования экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова, t.kamaldinova@gmail.com

В центре внимания данной статьи находится выделение ключевых рисков, характерных для российского страхового рынка. В связи с планами Банка России по переходу на риск-ориентированное регулирование и надзор в рамках концепции Solvency II необходима разработка соответствующих методик и инструментария для внедрения Solvency II на российском страховом рынке. Выявление ключевых рисков страхового рынка России является важным как для сравнения с методологией Solvency II, так и для ее последующей адаптации с учетом специфики деятельности страховых организаций в Российской Федерации. Автором статьи было проведено рассмотрение и анализ классификаций рисков, предложенных Solvency II, MACH, компаниями «Большой четверки», рейтингового агентства «Эксперт РА» и других. Кроме того, были рассмотрены нормативные акты, регулирующие страховую деятельность, отмечены их недостатки, частично устраненные введением новых Указаний Банка России. Однако, существующее страховое законодательство только устанавливает надзор за исполнением требований, а не превентивные меры, нацеленные на своевременную идентификацию и управление рисками. В соответствии с рекомендациями Всемирного банка и Международного валютного фонда, составленными на основании оценки страхового сектора в России, для перехода на риск-ориентированное регулирование и надзор необходимо введение принципиально новой нормативной базы, внедряющей эффективную систему риск-менеджмента на всех этапах страховой деятельности (разработка страховых продуктов, андеррайтинг, резервирование, урегулирование убытков, инвестирование средств, перестрахование и др.) с четким распределением функций и ролей. По итогам проведенного в статье анализа были выделены риски, характерные для страхового рынка России с учетом российской надзорной практики. Ключевые слова: риск, классификация рисков, риск-менеджмент, Solvency II, MACH, российский страховой рынок

Страховому рынку присущи не только риски, свойственные другим финансовым рынкам, но и специфические виды рисков, характерные только для страхования. В настоящее время отсутствует единая классификация рисков и определения термина «риск» ввиду многогранности этого понятия. В данной статье целью ставится рассмотрение и анализ существующих актуальных классификаций рисков, а также выделение рисков, характерных именно для страхового рынка России.

Рассматриваемая тема является актуальной в связи с отсутствием законодательных требований в России к единой классификации рисков, а также с планами Банка России по внедрению Solvency II на российском страховом рынке.

По итогам интерактивного опроса, проведенного рейтинговым агентством «Эксперт РА» на конференции «Управление рисками в России-2014: в ожидании нормативов» среди более чем 50 топ-менеджеров и риск-менеджеров, в том числе банков и страховых компаний, были получены следующие результаты:¹:

1. 45% опрошенных считает, что необходимо разработать отдельные нормы для каждого сегмента финансового рынка (в том числе страхового) на базе Банка России;
2. Только 4% опрошенных считает, что в страховых организациях в сравнении с другими участниками финансовых рынков существует наименьший дефицит риск-менеджеров, что подтверждает отставание страхового сектора от других секторов финансового рынка.

Как показал опрос, наибольшая распространенность риск-менеджмента свойственна банковскому рынку, а на самой низкой ступени развития – на страховом рынке, поэтому необходимы коренные изменения в этом секторе, в том числе разработка рекомендаций по сближению отечественной практики регулирования и надзора с Solvency II.

По данным анализа страхового рынка, проведенного KPMG в 2014 году², 64% опрошенных руководителей считают, что страховой рынок уже начал получать выгоды от создания единого финансового регулирующего органа (Банка России). Кроме того, среди сфер, требующих более прогрессивного надзора, 45% респондентов выделило риск-менеджмент.

По данным результатов международного исследования Ernst&Young³ в области корпоративного управления, управления рисками и комплаенса страховые организации находятся в поисках комплексного подхода по управлению рисками, который должен осуществляться в несколько этапов:

1. Развитие стратегического мышления по осознанию ключевых рисков и их классификации;
2. Оптимизация функций и процессов для создания эффективной системы реагирования на возникающие риски;
3. Интеграция решения, в результате которой создается осознающая свои риски организация.

В данной статье будет рассмотрен первый этап, выделенный Ernst&Young на пути к комплексному подходу по управлению рисками на основании текущей ситуации на страховом рынке России.

В соответствии с Приложением №17 (Протокол по финансовым услугам) к Договору о Евразийском экономическом союзе (далее – ЕАЭС) от 29.05.2014 государства-члены ЕАЭС должны осуществить выработку гармонизированных требований в сфере регулирования финансового рынка, в том числе страхового сектора, на основе международных принципов и стандартов либо наилучшей международной практики и не ниже наилучших стандартов и практики, которые уже применяются в государствах-членах ЕАЭС⁴.

В связи с этим государствами-участниками ЕАЭС, в том числе Россией, была проведена самооценка соответствия национального страхового рынка в целом и страхового законодательства в частности Основным принципам, стандартам, руководствам и методологии оценки в страховании Международной ассоциации органов страхового надзора (далее – MACH) (Insurance Core Principles, Standards, Guidance and Assessment Methodology of the International Association of Insurance Supervision, далее – IAIS ICP)⁵.

Оценка степени соблюдения в России международных стандартов IAIS ICP, разработанных МАСН, были использованы Всемирным банком и Международным валютным фондом (далее – МВФ) в феврале 2016 года при анализе страхового сектора в России и составлении впоследствии подробного доклада (The Financial sector assessment program, далее – FSAP) с оценкой степени соблюдения всех ICP.

Как отмечается в вышеупомянутом отчете Всемирного банка и МВФ⁶, одним из существенных недостатков существующей системы регулирования и надзорной практики на страховом рынке Российской Федерации является отсутствие законодательных требований к риск-менеджменту в страховых организациях.

В настоящее время Федеральный закон от 26.12.2008 г. № 294 «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля» закладывает основы риск-ориентированного подхода в деятельности надзорных органов (статья 8.1. Применение риск-ориентированного подхода при организации государственного контроля (надзора)). Однако, страховой надзор не входит в сферу применения данного Федерального закона.

В соответствии с оценкой IAIS ICP №8 (Риск-менеджмент и внутренний контроль)⁷, в России отсутствует необходимая нормативная база для страховщиков, устанавливающая управление рисками при разработке страховых продуктов, выстраивании ценообразования, осуществлении андеррайтинга, резервирования, урегулировании убытков, перестраховании, а также определяющая эффективную систему риск-менеджмента с четким распределением ролей, необходимую для выполнения функций по управлению рисками.

Центральный Банк в настоящее время при надзоре за участниками страхового рынка использует подход, основанный на контроле соблюдения жестких законодательно установленных требований, в которых также есть ряд недостатков.

Так, главной задачей мегарегулятора в настоящее время является надзор за выполнением страховыми организациями требований в следующих четырех аспектах страховой деятельности:

1. Выполнение нормативов по марже платежеспособности (достаточности

капитала) в соответствии с Указанием Банка России от 28.07.2015 № 3743-У «О порядке расчета страховой организацией нормативного соотношения собственных средств (капитала) и принятых обязательств»;

2. Соблюдение нормативов по формированию страховых резервов в соответствии с Приказом Минфина РФ от 11.06.2002 № 51н «Об утверждении Правил формирования страховых резервов по страхованию иному, чем страхование жизни»;

3. Выполнение требований по инвестированию собственных средств (капитала) в соответствии с Указанием № 3445-У;

4. Выполнение требований по инвестированию страховых резервов в соответствии с Указанием № 3444-У.

Существующий подход к регулированию и надзору за страховым рынком, по мнению МАСН, если и может быть эффективным для развивающихся страховых рынков, то в развитых рыночных экономиках страховой надзор должен осуществляться посредством риск-ориентированного подхода.

Как считает МАСН, одним из основных недостатков существующей системы страхового надзора является отсутствие возможности своевременно идентифицировать риски и принять превентивные меры для сохранения финансовой устойчивости и платежеспособности страховщика. В связи с этим задача по выделению ключевых рисков, характерных для российского страхового рынка, является одной из первых и ключевых.

Разумеется, переход к риск-ориентированному надзору должен быть эволюционным, а том числе опирающимся на опыт и учитывающим ошибки стран, уже внедривших в страховую практику принципы IAIS ICP.

Однако, при попытке перенять опыт стран Европейского союза, внедривших риск-ориентированный надзор, необходимо учитывать специфику российского страхового рынка и свойственные ему виды рисков, чтобы избежать слепого копирования.

В информационном письме участникам финансового рынка о Директиве 2009/138/ЕС Европейского Парламента и Совета Европейского союза от 25.11.2009 «Об организации и осуществлении деятельности страховых и перестраховочных организаций (Solvency II)» (далее – Директива Solvency II) Заместитель Председателя Банка России В.В. Чистухин сообщает, что в соответствии с Основными направлениями развития

финансового рынка Российской Федерации на период 2016-2018 годов, Банк России выделяет в качестве одной из ключевых задач введение количественных нормативов и качественных требований к субъектам страхового рынка, соответствующих подходам риск-ориентированного регулирования и надзора в рамках концепции Solvency II⁸. Кроме того, в планах Банка России на 1 полугодие 2017 года стоит разработка дорожной карты, концепции внедрения Solvency II и принятие решения о сроках внедрения на страховом рынке России Solvency II.

Рассматривая практику внедрения Solvency II (статью 101 Директивы Solvency II), видим, что требуемый объем капитала для обеспечения платежеспособности должен покрывать, по меньшей мере, следующие риски⁹:

1. риск андеррайтинга для страхования иного, чем страхование жизни;
2. риск андеррайтинга для страхования жизни;
3. риск андеррайтинга для медицинского страхования и страхования от несчастных случаев и болезней;
4. рыночный риск;
5. кредитный риск;
6. операционный риск, включающий в себя правовые риски и не включающий риски, возникающие из стратегических решений менеджмента, а также репутационные риски.

МАСН выделяет более широкую классификацию рисков, разделяя на 3 категории с несколькими подрисками:¹⁰

1. Технические риски (риски ответственности) – различные виды рисков, которые прямо или косвенно связаны с технической или актуарной основой расчета премии и технических резервов, а также риски, связанные с операционными расходами и чрезмерным или нескоординированным ростом,

Выделяют текущие риски и особые риски. Текущие риски состоят из следующих подрисков:

- риск недостаточности тарифов (ошибок в ценообразовании) – риск, возникающий в связи с установленными недостаточно высокими тарифами, ведущими к тому, что страховые премии не могут покрыть расходы страховщика,
- риск отклонения от заданных значений – риск, возникающий в процессе несоответствия запланированных и фактических значений по убыткам, смертности, процентным ставкам, уровню инфляции и т. д.,
- риск ошибки – риск, возникающий из-за некачественной базы данных, на

основании которой проводились расчеты,

- риск оценки – риск, возникающий при ошибке в оценке условий страхования, в связи с чем могут возникнуть сложности в выполнении обязательств страховщика,

- риск перестрахования – риск, возникающий из-за недостаточного перестраховочного покрытия или отказа перестраховщика выполнить свою часть общих обязательств,

- риски, связанные с реализацией крупных или катастрофических убытков, вызванных одним событием (кумуляция рисков)

Среди особых рисков выделяют следующие:

- риск чрезмерного или несоординированного роста – в случае стремительного роста страховых премий инфраструктура компании может быть не готова, что может привести к быстрому росту убыточности;

- риск ликвидации – в случае ликвидации компании резервы страховщика могут быть недостаточными для удовлетворения всех обязательств.

2. Инвестиционные риски (риски активов) – различные виды рисков, которые прямо или косвенно связаны с управлением страховщиком своими активами.

Инвестиционные риски могут быть классифицированы следующим образом:

- риск обесценения – риск, связанный с обесценением стоимости инвестиций из-за различных изменений на рынках капитала, изменения курса валют или неплатежа со стороны должников страховщика,

- риск ликвидности – риск, возникающих в случае, когда страховщик не в состоянии в необходимые сроки реализовать инвестиции в ликвидные средства, чтобы ответить по своим финансовым обязательствам,

- риск несоответствия – риск, возникающий, когда будущие денежные потоки, генерируемые активами, не совпадают с необходимым объемом наличных средств, требующихся для покрытия обязательств страховщика,

- процентный риск – риск, связанный с падением стоимости ценных бумаг с фиксированной доходностью из-за увеличения рыночных процентных ставок,

- риск участия – риск, связанный с переводением в собственность или аффилированные структуры других предприятий,

- риски, связанные с использованием производных финансовых инструментов.

Таблица 1

Риск	2013 год	2011 год
Риск изменения законодательства (связан с опасениями страховщиков в связи с введением Solvency II)	1	1
Инвестиционный риск (связан с низкими процентными ставками)	2	4
Макроэкономический риск (в связи с неопределенной политической обстановкой в еврозоне)	3	3
Риск ведения бизнеса (в связи с усилением регулирования рынком может возникнуть риск реализации розничных продаж)	4	18
Риск природных катастроф	5	5
Риск инвестиционных продуктов с гарантированной доходностью (в связи с волатильностью процентных ставок)	6	-
Риск качества риск-менеджмента	7	15
Риск качества управления	8	14
Риск долгосрочных обязательств	9	7
Политический риск	10	11
Риск изменения каналов продаж	11	9
Актуарный риск	12	12
Риск введения инноваций	13	-
Репутационный риск	14	16
Риск смены менеджмента компании (риск изменения стратегии развития компании)	15	-
Риск достаточности капитала	16	2
Риск корпоративного управления	17	8
Риск изменения климата	18	20
Риск достаточности квалифицированных кадровых ресурсов	19	6
Риск разработки и продвижения продуктов	20	24
Риск СМИ (в том числе влияние Facebook на пристрастия, взгляды покупателей)	21	-
Риск мошенничества	22	22
Риск производных инструментов	23	19
Риск перестрахования	24	21
Риски бэк-офиса	25	17
Риски загрязнений окружающей среды	26	25
Риск терроризма	27	23

3. Нетехнические риски – могут включать в себя различные виды рисков, единая классификация которых отсутствует.

Кроме того, важно рассмотреть виды рисков, выделяемых самими страховыми компаниями. Так, в соответствии со статьей 123 Директивы Solvency II Определение прибылей и убытков «классификация рисков и атрибуция прибылей и убытков должны отражать характеристики риска страховых и перестраховочных организаций»¹¹.

По данным исследования, проведенного Центром исследования финансовых инноваций и компании PricewaterhouseCoopers¹² на основании данных за 2013 год, представленных более чем 660 страховщиками из 54 стран, страховщики проводили самооценку, выделяя ключевые виды рисков, с которыми им приходится сталкиваться и управлять. Аналогичные исследования уже

проводились в 2008, 2009 и 2011 годах, поэтому можно проследить, как менялись взгляды страховщиков при выделении основных видов рисков, которым подвержен страховой рынок в целом и их страховая компания в частности.

Так, например, выглядит сравнительный рейтинг основных рисков, которым подвержена страховая компания, по мнению страховщиков, по данным за 2013 и 2011 гг.

В исследовании Ernst&Young было проанализировано, как изменилось отношение к необходимости внедрения риск-менеджмента после финансового кризиса. Были получены следующие выводы на основании опроса 8 страховых компаний, лидирующих в мире по страховым взносам¹³:

Главными приоритетами топ-менеджмента должны быть аппетит к риску, ликвидность, распределение капитала и

управление рисками. Более того, необходимо внедрение культуры риск-менеджмента, чтобы каждый сотрудник осознал себя и действовал как риск-менеджер. Страховщики внедрили стресс-тестирование, сфокусировавшись на проведении стресс-тестов в отношении реализации кредитного, рыночного рисков, а также риска ликвидности.

Интересная классификация успешно-го управления рисками, сфокусированная на способах выявления возникающих рисков¹⁴ (разделение на внутренние и внешние, оказывающие позитивные и негативные последствия):

1. Стратегические риски (включают в себя переход пользователей на новые технологии, доходность активов, проникновение на рынок, управление квалифицированным персоналом);

2. Предотвращаемые риски (включают в себя злоупотребление сотрудников, информационную безопасность, финансовую интеграцию, комплаенс);

3. Внешние риски (включают в себя изменение конкурентных условий, геополитику, природные катастрофы, изменение законодательства).

По данным исследования «Управление рисками в России: подготовка к пруденциальному надзору»¹⁵, проведенного рейтинговым агентством «Эксперт РА», ключевыми рисками российского страхового рынка являются риск ликвидности, страховой и кредитный риски.

Риск ликвидности частично ограничивался на законодательном уровне Приказами Минфина РФ от 02.07.2012 №100н «Об утверждении Порядка размещения страховщиками средств страховых резервов» (далее – Приказ Минфина № 100н) и №101н «Об утверждении Требований, предъявляемых к составу и структуре активов, принимаемых для покрытия собственных средств страховщика» (далее – Приказ Минфина № 101н). Ряд недостатков Приказов Минфина № 100н и № 101н, в том числе включавших разрешение на размещение активов сомнительного качества и невысокого уровня ликвидности, был устранен новыми Указаниями Банка России, нацеленных на введение более жестких требований к ликвидности активов. Так, в Указаниях Банка России от 16.11.2014 № 3444-У «О порядке инвестирования средств страховых резервов и перечне разрешенных для инвестирования активов»¹⁶ (далее – Указание № 3444-У) и № 3445-У «О порядке инвестирования собственных средств (капитала) страховщика и перечне разрешенных для инвестирования

активов»¹⁷ (далее – Указание № 3445-У) страховым организациям были запрещены инвестиции в такие неликвидные активы, как векселя и выдаваемые займы.

Кроме того, в целях оперативного контроля за ликвидностью активов был введен институт специализированного депозитария с 1 июля 2015 года. Под действие статьи 26.2 «Учет и хранение ценных бумаг, принимаемых для покрытия страховых резервов и собственных средств (капитала) страховщика» Закона РФ от 27.11.1992 №4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» по состоянию на 01.07.2015 попали 147 страховщиков.

Появление кредитного риска отдельно рассматривается при инвестировании, операциях перестрахования и возникновении дебиторской задолженности. Кредитный риск также ограничивался требованиями к рейтингам банков и перестраховщиков Приказами Минфина №100 н и №101 н, затем Указаниями № 3444-У и № 3445-У. Однако, данные Указания предполагают не превентивные меры, нацеленные на предупреждение реализации негативных последствий, а надзор за исполнением требований, то есть ретроспективные меры.

Для управления страховым риском, включающим в себя риск неправильного расчета тарифов, риск недорезервирования, риск реализации катастрофических событий, отсутствуют ограничения на законодательном уровне. Таким образом, необходимы законодательно утвержденные стандарты (методики) по управлению вышеуказанными видами рисков.

В связи с курсом Банка России на выявление фиктивных активов у страховых организаций произошло значительное очищение рынка: так, число страховщиков снизилось на 23 в 1 квартале 2016 года, во 2 квартале 2016 года страховой рынок покинуло 25 страховых организаций. По данным на 30.06.2016 на страховом рынке действовало 425 страховщиков. В связи с этим в текущей ситуации выходят в приоритет такой риск, как риск ликвидности активов.

Кроме того, в связи с санкциями в отношении российских страховщиков на первый план выходят макроэкономический, рыночный и кредитный риски. Так, антироссийские санкции привели к сокращению объема входящего перестрахования на 27% и сокращению объема исходящего перестрахования на 14% в 2015 году по сравнению с 2014 годом¹⁸. Во 2-ом квартале 2016 года тенденция

сокращения рынка перестрахования сохранилась. В связи с этим Банком России было принято решение об увеличении емкости российского перестраховочного рынка и создании национальной перестраховочной компании (далее – НПК), одной из ключевых задач которой будет перестрахование крупных рисков у компаний, оказавшихся под действием международных санкций.

Таким образом, риски, свойственные российскому страховому рынку, аналогичны рискам согласно Директиве Solvency II. Но если в Европейском союзе основное внимание уделяется сейчас преимущественно страховым и операционным рискам, то в приоритете на российском страховом рынке являются макроэкономический, рыночный, кредитный риски, а также риск ликвидности. Необходимо отметить, выделенные риски отражают мнение автора на текущую ситуацию на российском страховом рынке, поэтому перечень актуальных рисков может быть пересмотрен.

Литература

1. В ожидании нормативов: итоги интерактивного опроса на конференции «Управление рисками в России - 2014»; URL: <http://raexpert.ru/researches/risk/opros-2014/>

2. Новая реальность: обзор рынка страхования в России// KPMG, Июль 2014 г.

URL: https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/pdf/2014/10/S_FS_4r_upd.pdf

3. Успех невозможен без риска. Международное исследование EY по вопросам корпоративного управления, управления рисками и комплаенса, 2015 год

URL: <https://www.ey.com%2FPublication%2FwLUAssets%2FEY-gcr-survey-2015-rus%2F%2524FILE%2FEY-gcr-survey-2015-rus.pdf&name=EY-gcr-survey-2015-rus.pdf&lang=ru&c=5851c11c0726>

4. Договор о Евразийском экономическом союзе, Приложение №17 (Протокол по финансовым услугам), П. 21

URL http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_163855/6e98d66c53206813800fdef7b3692dbc90f83c79/

5. Insurance Core Principles. Updated November 2015// IAIS, 2015 URL <http://www.iaisweb.org/page/supervisory-material/insurance-core-principles/file/58067/insurance-core-principles-updated-november-2015>

6. Russian Federation - Financial sector assessment program : insurance core

principles assessment - detailed assessment of observance, 2016, стр. 7 URL: <http://documents.worldbank.org/curated/en/233831472537513389/pdf/108085-FSA-P157494-PUBLIC-Russia-FSAP-Update-II-DAR-IAIS-ICP-Revised.pdf>

7. Информационное письмо исх. № ИН-015-53/64 от 08.09.2016 от Заместителя Председателя Банка России В.В. - Чистюхина о Директиве 2009/138/ЕС Европейского Парламента и Совета Европейского союза от 25.11.2009 «Об организации и осуществлении деятельности страховых и перестраховочных организаций (Solvency II)» URL http://www.cbr.ru/finmarkets/files/common/letters/2016/Inf_sep_0816.pdf

8. Directive 2009/138/EC of the European Parliament and of the Council of 25 November 2009 on the taking-up and pursuit of the business of Insurance and Reinsurance (Solvency II) URL: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32009L0138&cid=1481146531261&from=EN>

9. On Solvency, Solvency Assessments and Actuarial Issues An IAIS Issues Paper (Final Version), p.9

URL: [http://iaisweb.org/Solvency_solvency_assessments_and_actuarial_issues_March_2000_%20\(1\).pdf](http://iaisweb.org/Solvency_solvency_assessments_and_actuarial_issues_March_2000_%20(1).pdf)

10. Directive 2009/138/EC of the European Parliament and of the Council of 25 November 2009 on the taking-up and pursuit of the business of Insurance and Reinsurance (Solvency II) URL: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32009L0138&cid=1481146531261&from=EN>

11. Insurance Banana Skins. The CSFI survey of the risks facing insurers, 2013 URL: http://www.pwc.com/gx/en/insurance/banana-skins/assets/pwc_insurance_banana_skins_2013_csfi_survey_of_risks_facing_insurers.pdf

12. Remaking financial services: risk management five years after the crisis. A survey of major financial institutions. // Ernst&Young, 2014 URL http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Remaking_financial_services_-_risk_management_five_years_after_the_crisis_-_Complete_%24FILE/EY-Remaking_financial_services_risk_management_five_years_after_the_crisis.pdf

13. Robert Kaplan and Annette Mikes, Managing Risks: A New Framework, Harvard Business Review.

14. Управление рисками в России: подготовка к пруденциальному надзору URL: http://raexpert.ru/researches/risk/risk_management-2013/#9

15. Федеральный закон «О внесении изменений в закон Российской Федера-

ции «Об организации страхового дела в Российской Федерации» N 363-ФЗ, подписан Президентом Российской Федерации 3.07.2016

Ссылки:

1 В ожидании нормативов: итоги интерактивного опроса на конференции «Управление рисками в России - 2014» URL <http://raexpert.ru/researches/risk/opros-2014/>

2 Новая реальность: обзор рынка страхования в России

// KPMG, Июль 2014 г.

URL https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/pdf/2014/10/S_FS_4r_upd.pdf

3 Успех невозможен без риска. Международное исследование EY по вопросам корпоративного управления, управления рисками и комплаенса, 2015 год

URL <https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-gcr-survey-2015-rus%2F%2524FILE%2FEY-gcr-survey-2015-rus.pdf&name=EY-gcr-survey-2015-rus.pdf&lang=ru&c=5851c11c0726>

4 П. 21, Приложение №17 (Протокол по финансовым услугам) к Договору о Евразийском экономическом союзе

URL http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_163855/6e98d6653206813800def7b3692dbc90f83c79/

5 Insurance Core Principles. Updated November 2015// IAIS, 2015

URL <http://www.iaisweb.org/page/supervisory-material/insurance-core-principles/file/58067/insurance-core-principles-updated-november-2015>

6 Russian Federation - Financial sector assessment program : insurance core principles assessment - detailed assessment of observance, 2016, стр. 7 URL: <http://documents.worldbank.org/curated/en/233831472537513389/pdf/108085-FSA-P157494-PUBLIC-Russia-FSAP-Update-II-DAR-IAIS-ICP-Revised.pdf>

7 Russian Federation - Financial sector assessment program : insurance core principles assessment - detailed assessment of observance, 2016, стр. 23

8 Информационное письмо исх. № ИН-015-53/64 от 08.09.2016 от Заместителя Председателя Банка России В.В. - Чистюхина о Директиве 2009/138/ЕС Европейского Парламента и Совета Европейского союза от 25.11.2009 «Об организации и осуществлении деятельности страховых и перестраховочных организаций (Solvency II)»

URL http://www.cbr.ru/finmarkets/files/common/letters/2016/Inf_sep_0816.pdf

9 Directive 2009/138/EC of the European Parliament and of the Council of 25 November 2009 on the taking-up and pursuit of the business of Insurance and Reinsurance (Solvency II)

URL: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32009L0138&cid=1481146531261&from=EN>

10 On Solvency, Solvency Assessments and Actuarial Issues An IAIS Issues Paper (Final Version), p.9

URL: [http://iaisweb.org/Solvency_solvency_assessments_and_actuarial_issues_March_2000_%20\(1\).pdf](http://iaisweb.org/Solvency_solvency_assessments_and_actuarial_issues_March_2000_%20(1).pdf)

11 Directive 2009/138/EC of the European Parliament and of the Council of 25 November 2009 on the taking-up and pursuit of the business of Insurance and Reinsurance (Solvency II)

URL: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32009L0138&cid=1481146531261&from=EN>

12 Insurance Banana Skins. The CSFI survey of the risks facing insurers, 2013

http://www.pwc.com/gx/en/insurance/banana-skins/assets/pwc_insurance_banana_skins_2013_csfi_survey_of_risks_facing_insurers.pdf

13 Remaking financial services: risk management five years after the crisis. A survey of major financial institutions. // Ernst&Young, 2014 URL http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Remaking_financial_services_-_risk_management_five_years_after_the_crisis_-_Complete_%24FILE/EY-Remaking_financial_services_risk_management_five_years_after_the_crisis.pdf

14 Robert Kaplan and Annette Mikes, Managing Risks: A New Framework, Harvard Business Review.

15 Управление рисками в России: подготовка к пруденциальному надзору URL http://raexpert.ru/researches/risk/risk_management-2013/#9

16 Федеральный закон «О внесении изменений в закон Российской Федерации «Об организации страхового дела в Российской Федерации» N 363-ФЗ, подписан Президентом Российской Федерации 3.07.2016

Specifics of risks of the insurance market of Russia

Kamalidina T.V.
Lomonosov Moscow State University
This article focuses on identifying the key risks typical for the Russian insurance market. According to plans of the Bank of Russia on turn to the risk-based regulation and supervision in the framework of Solvency II it is necessary to develop appropriate methods and tools for

the implementation of Solvency II in the Russian insurance market. So the identification of key risks of the insurance market of Russia is important both for comparison with the methodology of Solvency II and its subsequent adaptation with regard to the specific activities of insurance organizations in the Russian Federation. The author of the article reviewed and analyzed risk classifications proposed by Solvency II, IAIS, the «Big four», rating Agency «Expert RA» and others. In addition, in this article the normative acts regulating insurance were considered, their failings were noted and partially eliminated by the introduction of new Instructions of Bank of Russia. However, the existing insurance law only establishes supervision requirements, and not preventive measures focuses on the early identification and management of risks. In accordance with the recommendations of the world Bank and the International monetary Fund, prepared on the basis of the evaluation of the insurance sector in Russia, to move on to risk-based regulation and supervision it is necessary to introduce a fundamentally new regulatory framework, implementing an effective system of risk management at all stages of insurance activity (insurance products, underwriting, reserving, claims management, investment of funds, reinsurance, etc.) with clear distribution of functions and roles. Thus in the article were highlighted the risks specific to the insurance market in Russia considering the Russian Supervisory practice.

Keywords: risk, risk classification, risk management, Solvency II, IAIS, the Russian insurance market

References

1. Waiting for standards: the results of an online survey at the conference «Risk Management in Russia - 2014»; URL: <http://raexpert.ru/researches/risk/opros-2014/>
2. The new reality: an overview of the insurance market in Russia //

KPMG, July 2014

URL: https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/pdf/2014/10/S_FS_4r_upd.pdf

3. Success is not possible without risk. EY International Study on Corporate Governance, Risk Management and Compliance, 2015

URL: <https://www.ey.com%2FPublications%2FwLUAssets%2FEY-gcr-survey-2015-rus.pdf&name=EY-gcr-survey-2015-rus.pdf&lang=ru&c=5851c11c0726>

4. The Treaty on the Eurasian Economic Union, Annex №17 (Financial Services Protocol), P. 21

URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_163855/6e98d66c53206813800fdef7b3692dbc90f83c79/

5. Insurance Core Principles. Updated November 2015 // IAIS, 2015 URL: <http://www.iaisweb.org/page/supervisory-material/insurance-core-principles/file/58067/insurance-core-principles-updated-november-2015>

6. Russian Federation - Financial sector assessment program: Insurance core principles assessment - detailed assessment of observance, 2016, page 7 URL: <http://documents.worldbank.org/curated/en/233831472537513389/pdf/108085-FSA-P157494-PUBLIC-Russia-FSAP-Update-II-DAR-IAIS-ICP-Revised.pdf>

7. Information letter ref. Number IN-015-53/64 dated 09.08.2016 of the Deputy Chairman of the Bank of Russia VV Chistyuhin of Directive 2009/138 / EC of the European Parliament and of the Council of the European Union 25.11.2009 «06 organizations and the implementation of the activities of insurance and reinsurance companies (Solvency II)» URL: http://www.cbr.ru/finmarkets/files/common/letters/2016/Inf_sep_0816.pdf

8. Directive 2009/138 / EC of the European Parliament and of the Council of 25 November 2009 on

the taking-up and pursuit of the business of Insurance and Reinsurance (Solvency II) URL: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32009L0138&qid=1481146531261&from=EN>

9. On Solvency, Solvency Assessments and Actuarial Issues An IAIS Issues Paper (Final Version), p.9

URL: [http://iaisweb.org/Solvency_solvency_assessments_and_actuarial_issues_March_2000_%20\(1\).pdf](http://iaisweb.org/Solvency_solvency_assessments_and_actuarial_issues_March_2000_%20(1).pdf)

10. Directive 2009/138 / EC of the European Parliament and of the Council of 25 November 2009 on the taking-up and pursuit of the business of Insurance and Reinsurance (Solvency II) URL: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32009L0138&qid=1481146531261&from=EN>

11. Insurance Banana Skins. The CSFI survey of the risks facing insurers, 2013 URL: http://www.pwc.com/gx/en/insurance/banana-skins/assessments/pwc_insurance_banana_skins_2013_csfi_survey_of_risks_facing_insurers.pdf

12. Remaking financial services: risk management five years after the crisis. A survey of major financial institutions. // Ernst & Young, 2014 URL: http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Remaking_financial_services_-_risk_management_five_years_after_the_crisis_-_Complete/%24FILE/EY-Remaking_financial_services_risk_management_five_years_after_the_crisis.pdf

13. Robert Kaplan and Annette Mikes, Managing Risks: A New Framework, Harvard Business Review.

14. Risk Management in Russia: preparations for the prudential supervision URL: http://raexpert.ru/researches/risk/risk_management-2013/#9

15. The Federal Law «On Amendments to the Law of the Russian Federation» On the organization of insurance business in the Russian Federation «N 363-FZ of the Russian Federation signed by the President of 03.07.2016

Современные проблемы организации хозяйственной деятельности массовой физической культуры в Российской Федерации

Садыков Амир Закирович

Аспирант, кафедра экономической теории, ФГБОУ ВПО «Самарский Государственный Экономический Университет», amir_sadykov@mail.ru

Общеизвестен факт значимости физической культуры в социально-экономической жизни населения страны. Сфера массовой физической культуры, как составной части отрасли физической культуры и спорта, после распада СССР, вместе с другими сферами общественной жизни населения, претерпела множество существенных трансформаций. Смена государственного устройства и идеологии, переход к рыночному типу функционирования социально-экономической системы внесли свой вклад в процесс функционирования массовой физической культуры, характеризующийся совокупностью специфических проблем. В данной статье рассмотрен ряд современных проблем организации хозяйственной деятельности массовой физической культуры в Российской Федерации, основанный как на анализе уже проведенных исследований, так и собственных наблюдений. Утвержденные Правительством и Президентом Российской Федерации концепции социально-экономического развития страны отводят сфере физической культуры и спорта в целом важную роль по решению изложенных в ней целей и задач, что в свою очередь подчеркивает актуальность направления исследования. Руководство страны, понимая важность физического здоровья, как составной части человеческого капитала в частности и национального богатства в целом, осознает, что для создания мощной экономики необходимо физически здоровое население. Существующие противоречия во взглядах формирования действительно рабочего хозяйственного механизма сферы массовой физической культуры создают исключительно статическую, не прогрессирующую во времени модель. Ключевые слова: массовая физическая культура, хозяйственная деятельность, хозяйственный механизм, воспроизводственный процесс, структурная организация, экономическая динамика

Стратегия развития физической культуры и спорта до 2020 года утвержденная Президентом России Путиным В.В. является концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации.¹

Ссылаясь на ее содержание можно сделать вывод, об актуальности модернизации и укрепления здоровья граждан России. Для решения этих задач правительство РФ прибегает к средствам и методам физической культуры.

Целью данной работы является раскрытие основных проблем в организации хозяйственной деятельности массовой физической культуры современной России.

А.Смит в своей работе «Исследование о природе и причинах богатства народов мира» связывает здоровье человека с эффективностью и производительностью труда, тем самым подчеркивая экономическую природу этой дефиниции. Далее раскроем понятие «массовая физическая культура» для осознания сущности изучаемой проблемы.

Физическая культура представляет собой вид культуры, содержанием которой является оптимальная двигательная деятельность, построенная на основе материальных и духовных ценностей, специально созданных в обществе для физического совершенствования человека.² С некоторой условностью, логично выразить массовую физическую культуру (далее в тексте - МФК) как массовое средство физического совершенствования населения страны. Она является основным способом реализации физкультурных услуг для населения и, несомненно, от уровня ее организации косвенно зависит состояние физического здоровья наших граждан.

Развал СССР и трансформация командного экономического строя в смешанный значительно повлияли на сферу МФК. Приватизация физкультурно-спортивных объектов, появление коммерческих организаций и разгосударствление материально-технической базы практически всей отрасли ФКиС в ходе перестройки страны превратили социально-ориентированную систему функционирования деятельности МФК в коммерческую.

Несомненно, наличие свободных рыночных отношений в пределах сферы МФК способствует наличию конкуренции, а, следовательно, и прогрессу. Есть много и положительных моментов от присутствия рыночной стороны в сфере хозяйственной деятельности МФК, например, таких как предоставление широкого спектра услуг, использование зарубежных оздоровительных технологий, клиент ориентированная трудовая деятельность и т.д. Но последние официальные данные Министерства здравоохранения РФ за 2014 год о физическом состоянии дошкольников, школьников, допризывной молодежи, зрелого и пожилого населения нашей страны заставляют признать факт о неудовлетворительной организации хозяйственной деятельности массовой физической культуры, как одной из факторов совершенствования физического здоровья являющегося, в свою очередь, составной частью человеческого капитала.³

Проведенный анализ ВНИИФК (2009 г.) характеризует низкий уровень научных исследований по проблемам совершенствования ресурсных, информационных и организационно-правовых механизмов функционирования отрасли ФКиС.⁴ По нашему мнению, данная проблема сводится к двум моментам. Это недостаточность финансирования и перспективность исследования, и решить их возможно только при участии государственных структур, формирующих программы социально-экономического развития страны.

Расходы федерального бюджета на отрасль ФКиС в целом, реализацию государственных программ по развитию МФК в частности сохранены Правительством на том же уровне, несмотря на сложную политическую и экономическую обстановку в стране. Естественно уровень 0,1 % к ВВП достаточно низкий по сравнению с Ев-

ропейскими странами, но на наш взгляд не стоит заострять особое внимание на этом и списывать все проблемы финансирования на наш «нерезиновый» бюджет.⁵ В свою очередь, для эффективного производства физкультурных услуг необходимо, во-первых, грамотное распределение имеющихся финансовых ресурсов и других ресурсов, во-вторых, привлечение частных инвестиций на местах производства физкультурных услуг, которые в некоем роде будут выступать инструментом сохранения основных и оборотных фондов вследствие психологической установки человека, направленную на сохранение «своего блага». Также необходимо активное государственно-частное партнерство и позитивная ответная реакция социума на решение социально-экономических задач.

Еще одним аспектом является политический. Передовые державы проводят «мирные бои за победу» на спортивных аренах. Одной стороной медали этого явления выступает акцент на развитие спорта высших достижений, демонстрирующего некую «экономическую силу» государства. Другая сторона заключается в том, что спортивный результат достигается путем истощения физического здоровья и утверждать о его росте в рамках спорта является абсурдным. Общеизвестно, что приоритет отдается Олимпийским видам спорта, и соответственно финансовая и иного рода поддержка со стороны государственного аппарата отдается, прежде всего, им. Отсюда можно сделать вывод о некоей ограниченности свободы выбора потребителей именно физкультурных услуг и недостаточности «массовости» их распространения, ввиду предпочтения спорту высших достижений и политических амбиций. Ярким примером является развитие инфраструктуры города Сочи.

Следующей весомой проблемой является отсутствие в системе подготовки физкультурных кадров прогрессирующей модели образования. Современная структура организации подготовки будущих работников отрасли ФКиС функционирует на советских разработках. Она существует как устоявшаяся система. В этом и заключается ее основная проблема. Задачей нашего общества в лице государства является создание не устоявшейся системы, а прогрессирующей во времени. Только тогда можно будет заявлять об изменении и качестве образования физкультурно-спортивных кадров. Но для этого потребуются совместные усилия всех экономических агентов.

На сегодняшний день сфера услуг представляет из себя значимый сектор общественного производства. Ее главная функция заключается в удовлетворении потребностей людей посредством благ, в развитии человеческого капитала населения в свободное от трудовой деятельности время. В данном секторе национальной экономики занято приблизительно свыше 50% трудящихся. Отсутствие прогрессирующей модели образования работников сферы МФК, вследствие чего страдает и сама оказываемая ими физкультурная услуга. Ее качество напрямую зависит от профессиональных компетенций кадров. Широкое распространение коммерческих организаций оказывающих физкультурные услуги, на платной основе, которые в свою очередь берут на работу людей, не имеющих даже средне-специального образования. Коммерческое начало такого рода деятельности несет за собой пагубные последствия для физического здоровья населения. Приоритет социально-ориентированных физкультурных услуг обозначен в информационном источнике⁶, поэтому необходимо пересмотреть систему управления и контроля хозяйственных субъектов всех типов собственности.

Характерной чертой организации хозяйственной деятельности МФК в России является федеративное устройство нашей страны. Возникающие проблемы в различных субъектах РФ на федеральном и региональном уровнях решаются по-разному. Есть регионы, которые достигают поставленные цели, задачи и даже перевыполняют их (например, Республика Татарстан), а также субъекты Российской Федерации, от работы которых показатели в целом по стране снижаются. Одной из причин выступает столкновение интересов и возникновение противоречий между экономическими субъектами сферы МФК. Не всегда даже достаточное финансирование выступает как основная детерминанта вовлечения населения в процесс производства физкультурных услуг.⁷ На наш взгляд, многое зависит, прежде всего, от заинтересованности правящей элиты федерального и регионального масштабов в пропаганде ЗОЖ и формировании физической культуры личности у населения.

Одной из центральных проблем экономической науки продолжает выступать отношение к собственности. Физкультурно-массовые предприятия находящиеся под собственностью государства

в целом по стране с развалом СССР находятся в ужасающем положении. Опыт краха Советской России показал, как социалистическая собственность в плане сохранения ее гражданами уступает капиталистической. Как известно, А. Смит придерживался экономического эгоизма, экономического либерализма и был сторонником невмешательства в хозяйственные процессы государства, которое в свою очередь является контролирующим звеном общественного производства. Исходя из его позиции, целесообразно предположить, что наилучшим решением улучшения состояния основных фондов хозяйствующих субъектов МФК будет их частичное разгосударствление и приватизация.

Итак, вышеизложенный материал, имеющий под собой небольшие аргументированные выводы, характеризует отечественную систему организации хозяйственной деятельности сферы МФК современной России как отсталую для рыночной экономики систему. Отсюда видна актуальность поиска новых подходов к решению поставленных задач. Но не стоит забывать, что наша страна находится на стадии окончательного формирования и совершенствования рыночного хозяйства, находящегося в условиях борьбы с плановым прошлым.

Литература

1. Стратегия развития физической культуры и спорта в Российской Федерации на период до 2020 года. Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 7 августа 2009 г. № 1101-р.
2. Постановление о проекте федерального закона N 611445-6 «О федеральном бюджете на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов».
3. Федеральный закон от 04.12.2007 N 329-ФЗ (ред. от 03.11.2015) «О физической культуре и спорте в Российской Федерации».
4. <http://www.rosminzdrav.ru/documents/9479-statisticheskaya-informatsiya-za-2014>.
5. <http://cyberleninka.ru/article/n/organizatsionnye-sotsialno-ekonomicheskie-pravovye-i-informatsionnye-osnovy-razvitiya-fizicheskoy-kultury-i-sporta-analiz-tematiki>.
6. Алешин В.В. Экономический механизм в сфере физической культуры и спорта в условиях перехода к рынку: Дис. док. экон. наук: 08.00.05: Москва. 2000.
7. Баранов В.Н., Шустин Б.Н. Обзор тематики диссертаций в сфере физичес-

кой культуры, спорта и туризма, защищенных в 2009 году // Вестник спортивной науки – 2010 - №2 – с. 3-8

8. Кудинова В.А. Комплексная оценка показателей развития физической культуры и спорта в Российской Федерации на региональном уровне // Научно-теоретический журнал «Ученые записки» - 2008 - №12(46) – с. 31-34

9. Кузьменко Г.Н. Управление физической культурой и спортом в муниципальном образовании на основе построения прогнозных моделей (на примере Омсукчанского района Магаданской области): автореф. дис. ... канд. пед. наук. – Хабаровск, 2008. – 12 с.

10. Максименко А.М. Основы теории и методики физической культуры – Москва: Физическая культура и спорт, 2001 – 7 с.

11. Нуреев Р.М., Маркин Е.В. Олимпийский деловой цикл // Terra Economicus – 2008 - №3 том 6 – с. 50-64

12. Ратушная Я.Ю. Органы управления физической культурой и спортом в 1991-2007 гг. (региональный аспект) // Вестник КемГУ – 2012 - №3(51) – с. 97-100

13. Ратушная Я.Ю. Проблемы финансирования физической культуры и спорта на федеральном и региональных уровнях в 1991-2007 гг. // Вестник Томского государственного университета – 2013 - №369 – с. 84-87

14. Рожков П.А. Экономический механизм формирования и реализации государственной политики в сфере физической культуры и спорта. Дис. докт. экон. наук: 08.00.05/Рожков П.А. – СПб., 2004

15. Якубов Ю.Д. Основные проблемы региональной политики в области физической культуры и спорта в Российской Федерации // Ученые записки Казанского университета. Серия Гуманитарные науки – 2014 - №1 том 156 – с. 242-250

Ссылки:

1 Стратегия развития физической культуры и спорта в Российской Федерации на период до 2020 года. Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 7 августа 2009 г. № 1101-р.

2 Максименко А.М. Основы теории и методики физической культуры – Москва: Физическая культура и спорт, 2001 – 7 с.

3 <http://www.rosminzdrav.ru/documents/9479-statisticheskaya-informatsiya-za-2014>.

4 Баранов В.Н., Шустин Б.Н. Обзор тематики диссертаций в сфере физичес-

кой культуры, спорта и туризма, защищенных в 2009 году // Вестник спортивной науки – 2010 - №2 – с. 3-8

5 Федеральный закон от 04.12.2007 N 329-ФЗ (ред. от 03.11.2015) «О физической культуре и спорте в Российской Федерации».

6 Алешин В.В. Экономический механизм в сфере физической культуры и спорта в условиях перехода к рынку: Дис. докт. экон. наук: 08.00.05: Москва..2000.

7 Якубов Ю.Д. Основные проблемы региональной политики в области физической культуры и спорта в Российской Федерации // Ученые записки Казанского университета. Серия Гуманитарные науки – 2014 - №1 том 156 – с. 242-250

General problems of business activity in mass physical culture in the Russian Federation under the current economic situation

Sadykov A.Z.

Samara State Economic University
Everybody knows that the significance of physical culture in socio-economic life of the country's population. Scope of mass physical culture, as an integral part of physical culture and sports, after the collapse of the Soviet Union, along with other spheres of social life of the population, has undergone a number of significant transformations. The change of government and ideology, the transition to a market type of functioning socio-economic system have contributed to the process of functioning of mass physical culture, characterized by a set of specific problems. This article discusses a number of contemporary problems of economic organization of mass physical culture in the Russian Federation, based both on an analysis of existing research, as well as their own observations. Approved by the Government and the President of the Russian Federation, the concept of socio-economic development of the country is withdrawn sphere of physical culture and sports in general, an important role in the decision for its goals and objectives, which in turn emphasizes the lines of research to date. The country's leadership, understanding the importance of physical health as an integral part of the human capital in particular and the national wealth in general, recognizes that the creation of a strong economy must be physically healthy population there is a contradiction in the views of the formation of really working the economic sphere mechanism of mass physical culture create a very static, not progressive time model. An important characteristic of this article is a clear indication of the central issues on the problem of research exclusively within the

framework of economic thought, on the basis of which will be picked up by a further plan of action to improve the economic organization of mass physical culture in Russia today.

Keywords: mass physical culture, economic activity, economic mechanism, the reproduction process, structural organization, economic dynamics

References

1. The strategy of development of physical culture and sport in the Russian Federation for the period till 2020. It is approved by the order of the Government of the Russian Federation of August 7, 2009 No. 1101-r.
2. The resolution on the federal law draft N 611445-6 «About the federal budget for 2015 and for planning period of 2016 and 2017».
3. The federal law of 04.12.2007 N 329-FZ (an edition of 03.11.2015) «About physical culture and sport in the Russian Federation».
4. <http://www.rosminzdrav.ru/documents/9479-statisticheskaya-informatsiya-za-2014>.
5. <http://cyberleninka.ru/article/n/organizatsionnye-sotsialno-ekonomicheskie-pravovye-informatsionnye-osnovy-razvitiya-fizicheskoy-kultury-i-sporta-analiz-tematiki>.
6. Alyoshin V. V. The economic mechanism in the sphere of physical culture and sport in the conditions of transition to the market: Dis. doct. экон. sciences: 08.00.05: Moscow. 2000.
7. Rams V.N., Shustin B. N. The overview of subject of theses in the sphere of physical culture, sport and tourism protected in 2009//the Messenger of sports science – 2010 - No. 2 – page 3-8
8. Kudinova V. A. Complex assessment of indicators of development of physical culture and sport in the Russian Federation at the regional level//the Scientific-theoretical magazine «Scientific Notes» - 2008 - No. 12(46) – page 31-34
9. Kuzmenko G. N. Management of physical culture and sport in the municipality on the basis of creation of forecast models (on the example of Omsukchansky district of the Magadan region): автореф. yew. ... edging. пед. sciences. – Khabarovsk, 2008. – 12 pages.
10. Maksimenko A. M. Bases of the theory and a technique of physical culture – Moscow: Physical culture and sport, 2001 – 7 pages.
11. Nureev R. M., Markin E. V. The Olympic business cycle//Terra Economicus – 2008 - No. 3 volume 6 – page 50-64
12. Ratushny YAYU. Governing bodies of physical culture and sport in 1991-2007 (regional aspect)//the Messenger of KEMGU – 2012 - No. 3(51) – page 97-100
13. Ratushny YAYU. Problems of financing of physical culture and sport on federal and the regional levels in 1991-2007//the Bulletin of the Tomsk state university – 2013 - No. 369 – page 84-87

Основные направления развития системы налогообложения малых нефтяных компаний России

Шейкин Артем Геннадьевич, доцент кафедры экономики и управления предприятиями, ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный экономический университет», udprf78@gmail.com
Смирнова Наталья Владимировна, доцент кафедры организации и управления, ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный экономический университет», natatsmir84@mail.ru

Согласно статистическим данным, вклад малого бизнеса в общие экономические показатели в России значительно ниже, чем в большинстве не только развитых, но и развивающихся стран. Для стимулирования деятельности малых компаний, на протяжении последних лет, были разработаны и успешно реализуются различные программы развития малого предпринимательства в России и регионах. Однако на данный момент времени, законодательно не закреплено понятие малой горной компании, в том числе нефтяной, отсутствуют законы, регламентирующие деятельность малых нефтяных компаний. Статья посвящена исследованию налогообложения малых нефтяных компаний, которое является одним из основных инструментов государственного регулирования недропользования.

Выявлены основные тенденции и проблемы налогообложения, среди которых можно выделить следующие: отсутствие налоговых стимулов для малых нефтяных компаний, разрабатываемых малые и мельчайшие, низкорентабельные месторождения, применяющих инновационные технологии; не дифференцированный подход к исчислению налоговых платежей в зависимости от стадии разработки месторождения; частые корректировки налогового режима; не учет при расчете налоговых платежей разную степень экспортной направленности компаний. На основе выявленных проблем предложены некоторые направления развития системы налогообложения малых нефтяных компаний России, к которым можно отнести следующие: разработка специального режима налогообложения, снижение налога на прибыль, в ряде случаев отмена, дифференциация или привязка налога на добычу полезных ископаемых к внутренним ценам. Данные предложения в некоторых случаях позволят снизить убыточность ряда добывающих проектов и будут способствовать развитию малого нефтяного бизнеса. Ключевые слова: нефтяная промышленность, малые нефтяные компании, государственный бюджет, налогообложение, стимулирование, регулирование, налог на добычу полезных ископаемых, налог на прибыль, проблемы

Нефтяная промышленность России тесно связана с большинством отраслей народного хозяйства и является стратегически важным звеном в нефтегазовом комплексе. Нефтяная отрасль является наиболее конкурентоспособной отраслью экономики России с позиции интеграции страны в систему мировых экономических связей. Россия входит в первую десятку стран с крупнейшими запасами нефти, обеспечивает ежегодно около 10-12 % объемов мировой добычи и 8,5 % её экспорта [5].

Однако сырьевая база нефтяной промышленности характеризуется истощением запасов качественной нефти, увеличением доли трудноизвлекаемых запасов нефти и мелких и мельчайших месторождений. Вместе с этим в развитии нефтяного комплекса наблюдается низкая активность в сфере проведения геологоразведочных работ, снижение добычи в районах традиционного промысла, рост капитальных и эксплуатационных затрат, снижение коэффициента извлечения нефти, технологическая отсталость, импортозависимость, дефицит инфраструктуры восточных регионов страны, рост фонда бездействующих скважин [3].

Анализ организации нефтяной отрасли в промышленно развитых странах показал, что малые нефтяные компании (МНК) успешно осуществляют разработку небольших и малопродуктивных месторождений, остаточных и трудноизвлекаемых запасов нефти, содействуют вводу в действие простаивающих скважин, активному использованию передовых инновационных технологий [1, 12].

Согласно конституции Российской Федерации, малое предпринимательство – это с одной стороны специфический сектор экономики, создающий материальные блага при минимальном привлечении различных видов ресурсов (материальных, энергетических, природных) и максимальном использовании человеческого капитала, а с другой – это сфера самореализации и самообеспечения граждан, в пределах предоставленных прав.

Однако, что касается нефтяного сектора, то, основной проблемой функционирования МНК в России является отсутствие в законодательстве определений и терминов, характеризующих МНБ, а именно:

- нет общепринятого понятия малой, средней, независимой нефтяной компании;
- не обозначены возможные виды их деятельности;
- не установлены критерии отнесения нефтяной компании к малой или средней.

Среди других проблем развития и функционирования МНБ в России можно выделить: отсутствие обоснованных налоговых льгот и преференций, а также льготной системы кредитования, ограниченный доступ к инфраструктуре, узость ресурсной базы, необходимость значительных капитальных вложений в утилизацию попутного нефтяного газа.

При этом эффективность функционирования МНК, во многом определяется системой налогообложения, принятой в той или иной стране. Под системой налогообложения понимается совокупность налогов и сборов, взимаемых согласно действующему законодательству в установленном порядке [7]. Основы действующей налоговой системы Российской Федерации заложены в 1990-1993 годы, когда был принят первый пакет законов РФ об отдельных видах налогов. Далее в 90-е годы были выявлены масштабные проблемы в системе существующего законодательства, что потребовало осуществления налоговой реформы. В результате, с 1 января 1999 года вступила в действие первая часть (общая) Налогового кодекса РФ, в которой были определены права и обязанности участников налоговых правоотношений, ответственность за налоговые правонарушения, регламентирован процесс исполнения обязанности по уплате налогов, правила налогового контроля, введены в обращение необходимые определения и новые инструменты [6]. В 2000 году были приняты первые главы второй (специальной) части Налогового кодекса РФ, которая с тех пор постоянно изменяется и дополняется.

В современных условиях основная часть доходов федерального бюджета и бюджетов субъектов РФ обеспечена поступлениями налога на добавленную стоимость (НДС), налога на добычу полезных ископаемых (НДПИ), налога на прибыль, а также

налога на доходы физических лиц. При этом, налоговые платежи, уплачиваемые за пользование недрами и эксплуатацию природных ресурсов, являются одним из основных источников формирования доходной части государственного бюджета страны [1].

К настоящему времени как в России, так и за рубежом, проведено большое количество исследований, посвященных проблемам налогообложения различных отраслей промышленности, научные и консалтинговые организации занимаются изучением современного состояния и тенденций развития налоговой политики стран [2, 4, 8]. Последнее время, правительство России выступает с различными инициативами изменения налогового законодательства, основными из которых являются:

- введение налога на добавленный доход (НДД);

- разработка законопроекта, который предусматривает ряд изменений, касающихся взимания налога на прибыль, налога на добычу полезных ископаемых (НДПИ) и таможенных тарифов для снижения налоговой нагрузки на добычу трудноизвлекаемых запасов нефти.

Вместе с тем, многие вопросы налогообложения требуют своего развития, в частности вопросы обоснования методов стимулирования МНК через систему налоговых преференций и льгот, еще недостаточно проработаны.

Таким образом, необходимо развитие налоговой системы России в сфере стимулирования деятельности МНБ с целью сохранения и увеличения текущего объема добычи, обеспечение поступлений в государственный бюджет, развития инновационных технологий [9].

К настоящему времени в России в целом закончено формирование основ современной налоговой системы государства с рыночной экономикой. Налоговая система базируется на общепринятых в современной мировой практике основных видах налогов с учетом специфики российской экономики.

Однако, несмотря на все принятые поправки и планируемые изменения, действующее налоговое законодательство требует дальнейшего совершенствования, так как обуславливает следующие проблемы развития и функционирования МНК:

1. Согласно российскому законодательству МНК могут применять следующие режимы налогообложения [6]:

- общий режим налогообложения;
- упрощенную систему налогообложения;

Таблица 1
Направления совершенствования системы налогообложения МНК

Проблемы развития МНК	Недостатки законодательства	Предлагаемые меры	Цель предлагаемых мер
Невозможность применения упрощенной системы налогообложения, патентной системы налогообложения, единого налога на вмененный доход	Специальные режимы налогообложения разработаны для малого бизнеса и определенных видов деятельности и не могут применяться МНК	Разработка специального режима налогообложения для МНК, предусматривающего изменение НДСП, налога на прибыль	Стимулирование развитие МНБ в целях повышения конкуренции в нефтяной промышленности, освоения низкорентабельных месторождений, остаточных запасов нефти, бездействующего фонда скважин
Эффективная ставка налога на прибыль больше, чем у ВИНК	Возможность перераспределения доходов и расходов между предприятиями, входящими в структуру ВИНК	В некоторых случаях снижение налога на прибыль до 15,5%, не ограниченный по срокам перенос убытков на будущее	Снижение налоговой нагрузки на МНК
Высокая налоговая нагрузка в связи с ориентацией МНК на внутренний рынок	Привязка НДСП к экспортным ценам	Расчет ставки НДСП для некоторых объектов исходя из внутренних цен	
Нерентабельность освоения мелких и мельчайших месторождений нефти	Недостаточная дифференциация НДСП	Расчет ставки НДСП исходя из внутренних цен, отмена НДСП на поздней стадии разработки месторождения (80% выработанности)	Увеличение добычи нефти, пополнение бюджета
Нерентабельность освоения остаточных запасов нефти, введение в эксплуатацию бездействующего фонда скважин, повышение КИН	Отсутствие стимулирующего подхода при освоении месторождения на разных стадиях	Налоговые льготы по НДСП для месторождений, находящихся на поздней стадии добычи, применение налога с доходов или с доходов минус расходы	Более полное извлечение нефти из недр
Ограниченные возможности субъектов Российской Федерации в поддержке МНК	Большинство налоговых отчислений поступает в федеральный бюджет (вся сумма НДСП)	Ввод нормативов отчислений по НДСП в региональные бюджеты	Распределение налогов между бюджетами

- патентную систему налогообложения;
- систему налогообложения в виде единого налога на вмененный доход.

При этом, в силу отсутствия законодательно установленного определения МНК, специфики ее деятельности, а также объемов получаемой выручки и величине основных фондов, МНК могут применять только общий режим налогообложения, что делает их не конкурентоспособными с ВИНК.

2. В рамках ВИНК функционируют предприятия всей технологической цепочки – от добычи нефти до реализации нефтепродуктов и продуктов нефтехимии, ВИНК имеют возможность перераспределять свою прибыль, обеспечивая умеренное налогообложение наиболее прибыльного сектора – нефтедобычи. В связи с тем, что в структуре МНК отсутствуют нефтеперерабатывающие активы, МНК не могут манипулировать ценами и,

следовательно, при одинаковом порядке определения налоговой базы по налогу на прибыль, в реальности имеют эффективную ставку налога больше, чем ВИНК.

3. Согласно проведенному анализу, компании, реализующие только сырую нефть, имеет налоговую нагрузку большую, чем интегрированная компания с диверсифицированной структурой продаж. В связи с ориентацией МНК на внутренний рынок, нагрузка на МНБ является высокой.

4. Существующий порядок расчета и величина НДС значительно влияет на экономическое состояние МНК. Первоначально, система налогообложения в России была не приспособлена для инвестиций в разработку месторождений на ранних стадиях освоения и в поддержание добычи на высоко выработанных месторождениях. В связи с этим, вскоре после введения НДС стали вводиться различные льготы: налоговые каникулы для удаленных регионов и понижающие коэффициенты к ставке НДС для выработанных месторождений, некоторые льготы для вязкой нефти, мелких месторождений, трудноизвлекаемых запасов (сверхвысоковязкие нефти, низкопроницаемые и сложные коллекторы, отдельные свиты), однако проблема дифференцированного налогообложения применительно к МНК до конца еще не решена.

5. Месторождения нераспределенного фонда недр относятся, в основном к мелким и мельчайшим месторождениям и являются нишей для развития МНБ. Освоение таких месторождений в большинстве случаев нерентабельно, в связи с высокой себестоимостью добычи 1 тонны нефти, а также отсутствием мощной материальной и технической базы, которую имеют крупные компании.

6. В настоящее время отмечается существенный прирост количества остаточных запасов нефти, бездействующего фонда скважин, месторождения нераспределенного фонда недр относятся, в основном к мелким и мельчайшим. Разрабатывать данные запасы и месторождения МНК при данных условиях налогообложения не рентабельно.

7. Налоговая политика в нефтедобывающем секторе ориентирована на максимизацию поступления денежных средств в федеральный бюджет. Существующие правовые нормы не направлены на создание прочной финансовой основы для развития субъектов Российской Федерации, на территориях которых ведется добыча нефти [10]. Вместе с

этим, именно субъекты Российской Федерации могут оказать существенную поддержку МНК.

Направления совершенствования налогового законодательства.

В таблице 1 обобщены основные проблемы развития МНК, а также направления совершенствования налогового законодательства, стимулирующие деятельность МНК.

К основным направлениям совершенствования налогообложения МНК относятся следующие:

1. Целесообразным является разработать и принять поправки в «Налоговый кодекс Российской Федерации», а также в ряд других нормативно-правовых актов. Для МНК необходимо разработать специальный режим налогообложения, предусматривающий изменение НДС, налога на прибыль и т.д.

2. Предлагается снижение налога на прибыль до 15,5% в некоторых случаях, не ограниченный по срокам перенос убытков на будущее, а также снижение ставок НДС.

3. Целесообразным является привязать НДС к внутренним (справочным) ценам для нефти, реализуемой на внутреннем рынке для определенных месторождений, так как привязка НДС к мировым ценам на нефть негативно сказывается на доходах МНК, в связи с чем МНК уплачивает налог с отсутствующего дохода, заложенного в НДС, который получают ВИНК.

Применять коэффициент, характеризующий динамику мировых цен на нефть (Кц) к базовой ставке НДС целесообразно к экспортируемой нефти. При этом, с точки зрения администрирования, это возможно с помощью отслеживания направления товарных потоков по добытой нефти, так как транспортная инфраструктура принадлежит государственной компании ОАО «Транснефть». Для МНК необходимым станет подавать сведения об экспортируемом сырье для обоснования применения ставки НДС без увеличения коэффициентом Кц.

4. Следует отменить НДС для малых компаний нефтяной отрасли, осуществляющих добычу из мелких и мельчайших месторождений, выработанных на 80% и более.

5. Мерой поддержки МНК могло бы стать введение налогового режима, регулирующего вопросы освоения трудноизвлекаемых и остаточных запасов нефти. Предлагается отменить уплату НДС, налога на прибыль, налога на имущество организаций. Объектом налогообложе-

ния могут стать «доходы» (ставка 15%) или «доходы, уменьшенные на величину расходов» (ставка 30%) для некоторых объектов.

Литература

1. Ворожбит О.Ю. Налоговая политика государства и её влияние на развитие предпринимательства // Территория новых возможностей // Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса, 2010, № 5, с. 9–16.

2. Картовенко И. Приоритеты налоговой политики в современной нефтедобыче (зарубежный опыт) // Вестник Института экономики, 2007, № 4, с. 151–163

3. Кимельман С., Подольский Ю. Нефтегазовый потенциал России 01.01.14// Нефтегазовая вертикаль, 2015, №16, с. 36–60.

4. Ковалев Н.Р., Юшкевич Е.Е. Изъятие ренты: содержательно-кластерный аспект от постулатов А. Смита до реалий Российской трансформационной экономики. // Известия Уральского государственного экономического университета, 2004, Т. 9, с. 14 - 19.

5. Министерство энергетики Российской Федерации. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://minenergo.gov.ru/>

6. Налоговый кодекс Российской Федерации, часть 1,2. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>

7. Официальный сайт ФНС России. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.nalog.ru/>

8. Перчик А.И. Налогообложение нефтегазодобычи. М: ООО «Нестор Академик Паблицерз», 2004, 464 с.

9. Череповицын А.Е., Смирнова Н.В., Пикалова Т.А. Концептуальное видение стратегии инновационного развития топливно-энергетического комплекса// Экономика и предпринимательство, 2014, № 12 (53), с. 111–118.

10. Череповицын А. Е., Ларичкин Ф. Д., Смирнова Н.В. Проблемы налогообложения в горнопромышленном комплексе и пути их преодоления//Труды Карельского научного центра Российской академии наук. Серия Регион: экономика и управление № 5, 2013, с. 122–128.

11. Шейкин А.Г., Череповицын А.Е. Система государственной поддержки малого нефтяного бизнеса за рубежом// Современная экономика: проблемы и решения. 2014. № 9 (57). С. 38–48.

12. Philip Daniel, Michael Keen, Charles McPherson. The Taxation of Petroleum and Minerals. Routledge, 2010, 471 p. ISBN 978-0-415-56921-7

Main directions of development of system of the taxation of the small oil companies of Russia

Sheykin A.G., Smirnova N.V.

St. Petersburg state economic university

According to statistics, the contribution of small business in the overall economic performance in Russia is much lower than in most not only developed but also developing countries. To stimulate the activity of small companies in recent years, it has been developed and successfully implemented various programs of small business development in Russia and in the regions. However, at present time, it is not legally performed the concept of small mining companies, there are no laws regulating the activity of small oil companies.

The article investigates the taxation of small oil companies, which is one of the main instruments of subsoil use state regulation.

The basic trends and tax issues have been revealed, among which are the following: lack of tax incentives for small oil companies developing small and tiny, low-profit fields, applying innovative technologies; not differentiated approach to the tax payment calculations, depending on the stage of field development; frequent adjustments of the tax regime; various degrees of export-oriented companies does not account in tax payments. On the basis of the identified problems it

has been suggested some directions of the taxation system development of small oil companies in Russia, which include the following: the development of a special tax regime, reduction of income tax, in some cases, differentiation or cancellation of mineral extraction tax to internal prices. These proposals can reduce the number of loss-making mining projects and will contribute to the development of small oil business.

Key words: oil industry, small oil companies, state budget, taxation, incentives, regulation, mineral extraction tax, income tax, the problem

References

1. Vorozhbit O. Yu. Tax policy of the state and its influence on development of an entrepreneurship//Territory of new opportunities//Bulletin of the Vladivostok state university of economy and service, 2010, No. 5, page 9-16.
2. Kartovenko I. Priorities of tax policy in modern oil production (foreign experience)//the Bulletin of Institute of economy, 2007, No. 4, page 151-163
3. Kimelman S., Podolsk Yu. Oil and gas capacity of Russia 01.01.14//Oil and gas vertical, 2015, No. 16, page 36-60.
4. Kovalyov N. R., Yushkevich E. E. Withdrawal of a rent: substantial and cluster aspect from A. Smith's postulates to realities of the Russian transformational economy.//News

of the Ural state economic university, 2004, T. 9, page 14 - 19.

5. Energy ministry of the Russian Federation. Electronic resource. Access mode: <http://minenergo.gov.ru/>
6. Tax Code of the Russian Federation, part 1,2. Electronic resource. Access mode: <http://www.consultant.ru/>
7. Official site of FNS of Russia. Electronic resource. Access mode: <http://www.nalog.ru/>
8. A. I. Nalogooblozheniye's pepper of oil and gas production. M: LLC Nestor Akademik Pablisherz, 2004, 464 pages.
9. Cherepovitsyn A. E., Smirnova N. V., Pikalov T. A. Conceptual vision of strategy of innovative development of fuel and energy complex// Economy and entrepreneurship, 2014, No. 12 (53), page 111-118.
10. Cherepovitsyn A. E., Larichkin F. D., Smirnov N. V. Taxation problems in a mining complex and a way of their overcoming//Works the Karelian scientific center of the Russian Academy of Sciences. Region series: economy and management No. 5, 2013, page 122-128.
11. Sheykin A. G., Cherepovitsyn A. E. Sistema of the state support of small oil business abroad//Modern economy: problems and decisions. 2014. No. 9 (57). Page 38-48.
12. Philip Daniel, Michael Keen, Charles McPherson. The Taxation of Petroleum and Minerals. Routledge, 2010, 471 p. ISBN 978-0-415-56921-7

Значение сельской местности в жизни современной России

Мумладзе Роман Георгиевич, д.э.н., профессор, заведующий кафедрой «Менеджмент и организация производства», ФГБОУ ВО РГАЗУ, menedgment3-16@yandex.ru;

Иванова Наталия Михайловна, к.э.н., доцент кафедры «Менеджмент и организация производства», ФГБОУ ВО РГАЗУ,

Быковская Наталья Валерьевна, к.э.н., доцент кафедры «Менеджмент и организация производства» ФГБОУ ВО РГАЗУ

В статье рассматривается ведущая роль в решении комплекса задач, стоящих перед российским обществом в целом и экономическим сектором в частности отводится пересмотру значения организации труда на предприятиях всех форм собственности. В современных условиях эффективной необходимо считать организацию труда, которая основывается на достижениях науки и передовом опыте, систематически внедряемых в производство, позволяет наилучшим образом соединить технику и людей в едином производственном процессе, обеспечивает наиболее эффективное использование материальных и трудовых ресурсов, повышение производительности труда, способствует сохранению здоровья человека, а постепенную разработку проблем мотивации и стимулирования труда определяет как одну из главных задач.

Ключевые слова: сельские населенные пункты, мотивация труда, государственно-частное партнерство, развитие сельских территорий, занятость населения, работоспособность, условия труда.

В настоящее время в российском селе происходят эволюционные преобразования, сопровождающиеся одновременно двумя совершенно противоположными процессами: разрушительным и созидательным. Но без этого дальнейшее развитие села невозможно в современных рыночных условиях хозяйствования. Об успешно действующей в Ракитянском районе модели социального партнерства, основе экономического развития села, делятся авторы статьи с читателями журнала, считая, что данная инновационная модель должна быть в основе ответа на вопрос: каким быть российскому селу?

Созидательный вектор состоит в том, что за последние годы сельское хозяйство приобрело устойчивый характер развития и стало лидером роста в экономике России. Рост производства продукции сельского хозяйства в 2015 г. к предыдущему году составил 103,0% (в 2014 г. был 103,7%), для сравнения в результате принятых государственных мер объем производства отечественного продовольствия в стране в последние два года значительно вырос. Как прозвучало в послании Президента РФ Федеральному Собранию РФ от 3 декабря 2015 г.: «Ещё десять лет назад практически половину продуктов питания мы завозили из-за рубежа, зависели от импорта критически, теперь Россия - среди экспортёров».

Уже более десяти лет агропромышленная отрасль находится в активной инвестиционной фазе, каждый год открываются новые предприятия и вводятся в строй дополнительные мощности.

За последние годы в экономике произошли изменения, свидетельствующие о начале нового этапа в развитии реформ, связанного с необходимостью активизации осуществления структурной политики, увеличения объемов инвестиций, повышения эффективности производства, перехода от замедления темпов спада и стабилизации к росту производства в сельских территориях.

На смену практически полностью государственной экономике приходит много-секторная, включающая широкий спектр форм - от государственной до частной со множеством смешанных, переходных видов. Одновременно с трансформацией экономического базиса общества происходят изменения в системе всех уровней менеджмента, в частности произошло выделение в рамках этой системы относительно самостоятельного направления - мотивационный менеджмент.

Переход к рыночным отношениям требует по-новому решать экономические проблемы, среди которых одной из важнейших является повышение эффективности использования трудового потенциала работников. Экономическая неприспособленность большинства отечественных предприятий к условиям рынка, обособленность их развития, неумение работать в рамках конкуренции тормозят внедрение рыночных механизмов. Законы рынка выдвигают необходимость решения, прежде всего, таких важных экономических и социальных задач, как обеспечение конкурентоспособности товарной продукции и услуг, а также создание благоприятной социально-психологической атмосферы на предприятии.

Государственная экономическая политика на современном этапе должна способствовать изменению структурных отношений в экономике по следующим взаимосвязанным направлениям:

- улучшение технологической структуры материального производства на основе замещения устаревших технологий и основных фондов современными, что предполагает существенное изменение темпов и пропорций инвестиционного процесса;
- изменение структуры производства, предполагающее увеличение доли продукции с высокой степенью обработки;
- развитие инфраструктуры экономики;
- совершенствование организационных и управленческих структур в экономике, обусловленное необходимостью повышения качества менеджмента на всех уровнях управления, предполагающее проведение реформы предприятий и повышения эффективности управления государственной, муниципальной и частной собственностью.

Среди факторов обусловивших особое внимание к проблеме мотивации труда не только социологических наук, но и экономических выделяется две группы:

1. Экономические (спад производительности труда, низкие производственные показатели, выпуск некачественной продукции);

2. Социальные (неудовлетворение материальных и духовных потребностей, критическое состояние демографической и экологической ситуации, резкая дифференциация различных слоев общества, плохие условия труда и быта).

Сегодня накопленный обществом интеллектуальный и материально-технический потенциал образует необходимую основу трансформации в качественно новое состояние, когда доминирующим в стратегии социального и экономического развития станет интенсивный характер преобразований. Лишь при условии органичного включения человека с его ценностями ориентациями и установками, трудовыми навыками и квалификацией, общей культурой, в том числе культурой труда и системой человеческих отношений в систему хозяйственного механизма может быть обеспечено успешное продвижение кривку.

В этих условиях становится чрезвычайно важным успешное решение проблемы формирования оптимального мотивированного комплекса персонала.

Мотивационное воздействие на человека факторов, влияющих на производительность и эффективность труда, возможно реально сконцентрировать на трех основных:

- работоспособность,
- готовность к работе,
- условия труда.

Возможности работника отражают его способности, а также знания, интеллект, возраст, здоровье, образование, выносливость, психологические свойства.

Готовность к труду обозначает то, в какой степени человек склонен выполнять работу. Здесь учитывается и то влияние, которое оказывает на его введение мотивация и удовлетворенность работой, целевые установки, ценности, характер работы, ожидаемая отдача и предполагаемое вознаграждение в зависимости от результативности.

Условия труда связаны с факторами, которые воздействуют на результативность и находятся вне прямого контроля работника. На результативность трудовой деятельности накладывают свой отпечаток и другие факторы, например, тип и уровень руководства, четкое представление своей роли в коллективе, цели и задачи работы, условия обучения и переподготовки, нормативы.

Таблица 1

Структура занятого сельского населения в РФ по видам экономической деятельности, %

Источник: «О состоянии сельских территорий в РФ в 2013 г.» Ежегодный доклад по результатам мониторинга: науч. изд. - М.: ФГБНУ «Росинформагротех», 2015 г., вып. 1-й. - 348с.

Вид экономической деятельности	2009 г.	2010 г.	2013 г.
Занятые в сельской экономике, всего	100,0	100,0	100,0
В том числе: сельское хозяйство	24,6	23,7	21,2
охота	0,1	0,1	0,1
лесное хозяйство	2,3	2,2	1,8
рыболовство	0,3	0,3	0,3
Добыча полезных ископаемых	1,6	1,6	1,9
Обрабатывающие производства	8,5	8,8	9,3
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	2,8	2,9	3,0
Строительство	6,1	6,3	7,3
Оптовая и розничная торговля, ремонт бытовых изделий	11,4	11,6	12,4
Гостиницы и рестораны	1,5	1,4	1,6
Транспорт и связь	7,0	7,2	7,7
Финансовая деятельность	0,7	0,8	1,0
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	2,9	3,1	3,5
Государственное управление, военная безопасность, социальное страхование	8,3	8,1	7,5
Образование	11,3	11,4	10,9
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	7,4	7,4	7,1
Предоставление прочих услуг (коммунальные, по организации отдыха, развлечений, культуры и спорта и др.)	3,1	3,3	3,3

Сегодня на сельской территории России находятся 153,1 тыс. сельских населенных пунктов (СНП), где проживают 38,0 млн человек, или 26% от общего населения России. Прежде чем попытаться ответить на главный вопрос, каким быть российскому селу - очень важно разобраться в том, что представляют собой сегодня понятия «село», «сельская территория». Не имея четкого, научно проработанного понятия, невозможно достаточно полно, всесторонне, с учетом политических, экономических, финансовых, социальных, технических, демографических направлений рассматривать стратегические планы развития и обустройства сельских территорий.

Сущность понятий: «село», «сельская территория» с учетом современных требований развития экономики, произошедших и продолжающихся эволюционных преобразований в сельской местности, меняется со временем. На современном этапе развития экономики страны не уделяется достаточного внимания сельской местности, так как считается, что более приоритетной для развития общества является городская территория. Данное отношение к сельской территории необходимо менять, так

как сельская местность продолжает играть значительную роль в жизни современной России.

В Федеральном законе №131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» указано, что «сельское поселение» - это один или несколько объединенных общей территорией сельских населенных пунктов (поселков, сел, станиц, деревень, хуторов, кишлаков, аулов и других сельских населенных пунктов), в которых местное самоуправление осуществляется населением непосредственно и (или) через выборные и иные органы местного самоуправления.

В толковом словаре СИ. Ожегова отмечается, что «село - это большое крестьянское селение, где крестьянин, сельский житель, занимается возделыванием сельскохозяйственных культур и разведением сельскохозяйственных животных как своей основной работой».

В большинстве стран мира критерием разделения городских и сельских населенных пунктов является численность населения, плотность расселения и характер занятости населения. Сельские населенные пункты не всегда по своим функциям обязательно должны быть сельско-

хозяйственными, сюда же относят небольшие промышленные, транспортные, рекреационные населённые пункты. Часто сельский населённый пункт имеет несколько функций. С ростом сельского населённого пункта, увеличением числа функций может происходить его постепенное превращение в город [4].

В современном обществе часто становится сложно отличить по внешнему облику город (особенно провинциальный) от сельского поселения, городской хозяйственный уклад - от сельского.

Социально-общественные признаки, по которым город ранее отличался от села: промышленность, торговля, инфраструктура, образ жизни, культура, становятся характерными и для села.

Структура занятого населения в сельской местности России по видам экономической деятельности приведена в табл. 1.

Таким образом, произошедшие и продолжающиеся эволюционные преобразования в российском селе позволяют сделать вывод, что в современном селе и тем более в селе будущего не будет доминирующим занятием сельским хозяйством и сельский житель - это уже не тот крестьянин, который занимается возделыванием сельскохозяйственных культур и разведением сельскохозяйственных животных, как своей основной работой.

Исходя из вышесказанного в нашем понимании понятию «сельские территории» можно дать следующую трактовку. Сельские территории - это социально-пространственные образования, состоящие из населенных пунктов, места постоянного проживания сельских жителей и межселенных территорий, главным признаком которых являются земля сельскохозяйственного назначения как основное средство производства сельхозпродукции и земли лесного и водного фонда, которые в комплексе создают ландшафт территории и служат основой для трудовой деятельности сельского населения, а также для загородной, оздоровительно- рекреационной зоны городского населения, развития мест массового отдыха людей и туризма.

Будущее села во многом зависит от наличия финансовых средств на развитие производственной и социальной инфраструктуры. Как показывает практика, местное самоуправление (МСУ) сельских поселений не в состоянии решать сегодня отнесенные к их полномочиям вопросы местного значения, поскольку не имеют для этого ни достаточных финансовых средств, ни кадровых ресурсов. Остается высокой зависимость местных бюджетов

от финансовой помощи, поступающей из регионального и федерального бюджетов Российской Федерации.

Главной задачей местного самоуправления сельских поселений является развитие своих территорий. Однако проблем здесь очень много, и они годами не решаются или решаются очень медленно. МСУ обладают минимальными полномочиями и бюджетными средствами в сравнении с муниципальным районом или городским округом. Следовательно, каким быть современному сельскому селу зависит в основном от наличия финансовых средств на социальное развитие, которые у села отсутствуют. Сегодня село полностью зависит от политики и поддержки со стороны региональной и федеральной власти.

Причина сложившегося кроется в Бюджетном кодексе РФ и в межбюджетной распределительной системе. Суть системы - вертикальное движение финансов: территории собирают налоги и основную их часть отправляют на региональный и федеральный уровни, затем происходит перераспределение средств, они возвращаются обратно в определенных государством пропорциях. Логика такого движения денег в том, чтобы за счет богатых регионов дотировать бедные. Причем та же схема работает и на местном уровне, внутри отдельно взятой области или района [6].

В результате такой бюджетной централизации органы МСУ лишены какой-либо самостоятельности в формировании бюджетов и исполнении своих полномочий. Развитие сельских территорий, их будущее полностью зависят от финансовых возможностей региона, в котором они находятся, а также от поступления средств по федеральным программам.

Действующая бюджетная политика полностью исключает самостоятельное развитие села и стимулирование развития сельских территорий, что приводит к низкому уровню жизни сельских жителей, хотя сельские территории имеют огромный потенциал роста. Применяемые подходы к делению территории субъектов РФ на муниципальные образования привели к потере значимости, статуса «муниципальных районов» и «городских округов» (отнесение территории к определенному виду: сельскому или промышленному), наличие которого дает возможность району или городскому округу приобретать определенные права (льготы).

Поэтому предлагается законодательно дифференцировать не только статус

городских и сельских поселений, но и малонаселенных городов, приравняв их по полномочиям к сельским, в зависимости от численности сельского населения и объема производимой сельхозпродукции (в натуральном выражении) на душу населения в муниципальном образовании (МО) в сравнении с другими МО в регионе.

Только крупные муниципальные образования (муниципальный район, городской округ) с развитым сельским хозяйством, а не мелкие сельские поселения способны стать центрами развития сельских территорий. Они должны получить больше функций, полномочий и финансовых средств, а следовательно, более широкие экономические возможности, в том числе по государственно-частному партнерству.

Принимают участие в решении задач по развитию села и коммерческие структуры, а также сельские и городские жители, которое являются землевладельцами и имеют личные подсобные хозяйства в сельской местности. Поэтому важным для развития села является вопрос государственного регулирования экономики сельских территорий и взаимосвязи с предпринимательскими структурами, требуется сотрудничество бизнеса и государств в инфраструктурных отраслях. Зарубежный опыт показывает, что наибольшее применение государственно-частное партнерство (ГЧП) находит в дорожном хозяйстве, энергетике, здравоохранении и образовании.

Государство (муниципалитет), не обеспечивая в полном объеме своих обязательств перед населением, должно способствовать реализации государственно-частного партнерства и делегировать часть своих полномочий частным структурам. Это относится в первую очередь к развитию сельской инфраструктуры, обеспечению современного жилищно-коммунального хозяйства, к поддержке автомобильных дорог и транспорта, созданию новых рабочих мест, оказанию населению социальных, образовательных и медицинских услуг. Примером такого социального партнерства является упомянутый

Литература

1. Иванова Н.М. Стратегическое развитие сельскохозяйственного предприятия в условиях рыночной экономики. Мумладзе Р.Г., Быковская Н.В., Иванова Н.М./Научно-аналитический журнал Инновации и инвестиции/ М.: 2015.
2. Мумладзе Р.Г. Экономика труда :учебное пособие / Мумладзе Р.Г. Быков-

ская Н.В., Иванова Н.М. М.: РУСАЙНС, 2016. – 190 с.

3. Третьяков А.П. Сельские территории: сегодня и завтра. Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. Ежемесячный теоретический и научно-практический журнал № 10. М: 2016. С. 43-49.

4. Экономическая библиотека - <http://economy-lib.com/vliyanie-trudovoy-motivatsii-na-effektivnost-truda-na-sovremennom-etape-provedeniya-reform#ixzz4T4rhebLL>.

Value of the rural zone in life of modern Russia

Mumladze R.G., Ivanova N.M., Bykovskaya N.V.

FGBOU IN RGAZ

In article the leading role in the solution of a complex of the tasks facing the

Russian society in general is considered and by economic sector in particular it is allocated for revision of value of labor organization at the enterprises of all forms of ownership. In modern conditions effective it is necessary to consider labor organization which is based on the achievements of science and the best practices which are systematically introduced in production allows to connect in the best way the equipment and people in uniform production, provides the most effective use material and a manpower, increase in labor productivity, promotes preservation of health of the person, and defines gradual development of problems of motivation and work incentives as one of the main tasks.

Keywords: rural settlements, motivation of work, public-private partnership, development of rural territories,

occupied population, working capacity, working conditions.

References

1. Ivanova N. M. A strategic development of agricultural enterprise in the conditions of market economy. Mumladze R. G., Bykovskaya N. V., Ivanova N. M./nauchno-analitichesky magazine of the Innovation and investment / M.: 2015.
2. Mumladze R. G. Labor economics: education guidance / Mumladze R. G. Bykovskaya N. V., Ivanova N. M. M.: RUSAYNS, 2016. – 190 pages.
3. Tretyakov A. P. Rural territories: today and tomorrow. Economy of agricultural and processing enterprises. Monthly theoretical and scientific and practical magazine No. 10. M: 2016. Page 43-49.
4. Economic library - <http://economy-lib.com/vliyanie-trudovoy-motivatsii-na-effektivnost-truda-na-sovremennom-etape-provedeniya-reform#ixzz4T4rhebLL>

Построение беспроводных сенсорных систем с требуемой зоной покрытия

Черепанов Александр Николаевич,
к.ф.-м.н., доцент УрФУ, зам. директора Центра по работе с предприятиями УрФУ, Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина chustu@mail.ru

Тыщенко Игорь Сергеевич,
лаборант, Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина, tis-public@yandex.ru

Попова Мария Александровна,
лаборант, Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина, mari.mashapopova@mail.ru

Вахнин Дмитрий Олегович,
лаборант, Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина, dmitrii.vakhnin@gmail.com

Данная статья посвящена анализу принципов построения и функционирования беспроводных сенсорных систем, способных в рамках локального радиуса действия (сотни метров) поддерживать одновременное информационное взаимодействие большого количества устройств (тысячи датчиков и исполнительных механизмов) с повышенной энергоэффективностью, востребованной по причине сложности обеспечения этих устройств централизованным электропитанием и ограниченности емкостей существующих автономных источников питания, в частности исследованы принципы обеспечения требуемого «радиуса покрытия». Для функции принадлежности характеристики «Радиус покрытия» подобраны коэффициенты в соответствии с входными параметрами и построен график. Рассмотрены возможные варианты решения задачи обеспечения необходимой зоны покрытия и предложен конкретный вариант решения поставленной задачи. Настоящее исследование направлено на разработку отечественного решения на основе интегральных микросхем (ИМС), способного обеспечить необходимые для IoE (Internet of Everything) технологий сенсорных сетей. Актуальность работы обосновывается огромной потенциальной потребностью в отечественных наборах ИМС, поддерживающих, с одной стороны, глобальный протокол типа, разрабатываемого IEEE 802.11ah, и удовлетворяющих требованиям российского законодательства по локализации технологий защиты информации в информационных сетях, с другой.

Ключевые слова: беспроводная сенсорная сеть, энергоэффективность, сенсор, зона покрытия, радиус покрытия, карта покрытия.

Введение

Каждый день в мире растет количество подключений к глобальной сети Интернет. На рубеже 2008-2009 годов количество подключений к сети превысило население Земли, заговорили о появлении «Интернета вещей» (IoT – Internet of Things), то сейчас уместно говорить о «Всеобщем Интернете» (IoE – Internet of Everything). В России потенциальная экономическая выгода IoE может превысить 271 млрд. долларов.

«Интернет вещей» (IoT) и «Всеобъемлющий Интернет» (IoE) понимается как связь и взаимодействие пользователей, данных, процессов и «вещей». Все большее и большее значение приобретает «человеконезависимые» соединения для обмена информацией и командами между устройствами (M2M). Отмеченный выше рост IoE обусловлен ростом количества M2M соединений (население Земли увеличивается значительно меньшими темпами).

Существенная часть соединений между различными устройствами и «вещами» выполняется с использованием беспроводных технологий (по радиоканалу). Количество таких беспроводных подключений лавинообразно растет со временем, так как использование проводов и кабелей не обеспечивает достаточную мобильность, а подключение стационарных устройств к сетям передачи данных в ряде случаев может быть крайне затруднительным или экономически необоснованным.

Совокупность датчиков (сенсоров) и исполнительных устройств и механизмов, объединенных в распределенную самоорганизующуюся сеть посредством радиоканалов, принято называть беспроводной сенсорной сетью (WSN – wireless sensor networks).

Несмотря на то, что сегодня активно применяются многочисленные технологии беспроводных сетей на основе RFID, ZigBee, Bluetooth, Z-Wave, Insteon, в том числе поддерживающих работу устройств с низким и сверхнизким (EnOcean и BT LE) энергопотреблением, их возможности ограничены количеством устройств в одной сети, пропускной способностью, радиусом действия и другими параметрами. Применение технологий городских и региональных сетей, таких как WiMAX и LTE, также затруднено в IoE из-за большого потребления энергии и относительно высокой стоимости использования.

Устройства, способные эффективно работать в сенсорных сетях очень специфичны. Они должны обладать:

- большим радиусом подключения (сотни метров);
- большим количеством ведомых устройств (сенсоров и исполнительных механизмов) подключаемых к головному устройству – точке доступа к интернет (тысячи устройств);
- сверхнизким энергопотреблением, способностью работать от стандартных источников электропитания (батарей) длительное время (месяцы);
- возможностью легко интегрироваться с глобальными сетями передачи данных (Интернет).

Таким требованиям пока не соответствует ни одна технология. Но известно, что рабочая группа IEEE с 2010 ведет работу над стандартом 802.11ah, публикация которого ожидается в 2016 году, и который обладает всеми предпосылками для того, чтобы стать «протоколом для IoT».

Настоящая статья направлена на развитие отечественного решения на основе интегральных микросхем (ИМС), способного обеспечить необходимые для IoT технологий сенсорных сетей.

Ее актуальность обосновывается огромной потенциальной потребностью в отечественных наборах ИМС, поддерживающих, с одной стороны, глобальный протокол типа разрабатываемого IEEE 802.11ah, и удовлетворяющих требованиям российского законодательства по локализации технологий защиты информации в информационных сетях, с другой.

Проектирование ИМС для беспроводных сетей

Сегодня технологии проектирования и производства электронных изделий достигли такого уровня, что оборудование, которое десятилетие назад могло занимать целый прибор или даже монтажный шкаф, сейчас может быть размещено в виде кусочка кремния, интегральной микросхемы, в пластиковом или металлокерамическом корпусе габаритами менее 20×20 мм. Такие технологии получили название система-на-кристалле (СнК), system-on-chip (SoC).

Проектирование ИМС для беспроводных сетей по технологии СнК содержит ряд особенностей, которые следует учитывать в работе:

- наличие радиочастотного тракта;
- необходимость аппаратной реализации части протокольного стека;
- необходимость обеспечения гибкости выполняемых операций, а значит «программируемости» устройства;
- требование по высокой энергоэффективности СнК;

- аппаратная поддержка информационной защиты;

- низкая стоимость СнК.

До сих пор в Российской Федерации не было разработано и выпущено ни одной ИМС или даже серии ИМС удовлетворяющей одновременно всем перечисленным показателям.

Размещение радиочастотного тракта на кристалле требует:

- применения высокочастотных опций в САПР (системе автоматизированного проектирования) моделирования;
- наличия специальной библиотеки от фабрики изготовителя, учитывающей поведение транзисторов и пассивных элементов на подложке кристалла в условиях высоких частот.

Обеспечение аппаратной реализации части протокольного стека требует:

- проведения разработки и тестирования комплекса взаимосвязанных конечных автоматов, обеспечивающих выполнение необходимых режимов работы;
- применения в САПР опций алгоритмического анализа конечных автоматов.

Обеспечение программируемости устройства требует:

- разработки и тестирования микропроцессорного устройства с оперативным и репрограммируемым запоминающими устройствами;
- интеграции микропроцессорного устройства со всеми остальными устройствами СнК с выбором и применением системной шины;
- получения от фабрики специализированных САПР компиляции для построения структур запоминающих устройств.

Обеспечение энергоэффективности СнК требует:

- применения комплекса мер, объединяемых в зарубежной литературе парадигмой «Low Power»;
- применение в САПР опций «Low Power»;
- оптимизация схемотехнических решений с точки зрения токов потребления и утечки.

Обеспечение аппаратной поддержки информационной защиты требует разработки, тестирования, интеграции и последующей сертификации аппаратного блока шифрования и контроля целостности информации.

Обеспечение низкой стоимости СнК требует при проектировании проведение мероприятий по использованию как можно больших технологических норм при условии минимизации площади.

Таким образом, решение задачи построения СнК в комплексе представляет собой своего рода «вызов» для разработчиков.

Обеспечение требуемого «радиуса покрытия»

На параметр «радиус покрытия» беспроводной сенсорной сети влияет множество факторов, в том числе особенности конструкций радиоантенн, материалы антенных устройств, особенности способа установления радиосвязи, мощность приемо-передающих устройств, способы усиления и фильтрации сигнала, способы подавления шумов, применяемые модуляционно-кодовые схемы и многое другое. Влияние каждого из указанных факторов не тривиально, оказывает системное влияние на построение радиотрактов головного (центральной точки доступа) и периферийных (полевых) устройств сети, а также системы в целом. С другой стороны, применение решений, влияющих на радиус покрытия, оказывает системное влияние на энергопотребление в сети, электромагнитную совместимость, скорость передачи данных и пр. Важно отметить, что существующие и практически реализованные решения в этой области не соответствуют требованиям идеальной беспроводной сенсорной сети.

Таким образом существует нерешенная задача обеспечения необходимой зоны покрытия сети (около 1 км) при накладываемых на эту беспроводную сеть прочих ограничений по энергопотреблению и электромагнитной совместимости. В этой связи можно сформулировать эту поисковую деятельность как одно из направлений исследований в рамках настоящей статьи следующим образом: поиск и развитие технических решений, обеспечивающих необходимую зону покрытия (около 1 км) беспроводной сенсорной сети с учетом ограничений по энергоэффективности, используемым рабочим диапазонам частот и электромагнитной совместимости.

Функция соответствия

Для характеристики «Радиус покрытия» вводится функция принадлежности, которая основана на значении этого параметра для идеальной сенсорной сети, для которой оно сформулировано следующим образом: «около 1 км». При этом вид функции принадлежности выбран гладким (без точек разрыва) на основе синусоидальных функций, формула (1).

$$\mu(x) = \begin{cases} 0, & x < a \\ \frac{1}{2} + \frac{1}{2} \cdot \sin \frac{\pi}{b-a} \left(x - \frac{a+b}{2} \right), & a \leq x \leq b \\ \frac{1}{2} - \frac{1}{2} \cdot \sin \frac{\pi}{c-d} \left(x - \frac{c+d}{2} \right), & c \leq x \leq d \\ 0, & x > d \end{cases} \quad (1)$$

где параметры a , b , c и d – задают пределы значений области увеличения функции принадлежности (a и b) и ее уменьшения (c и d). Вид функции показан на рис. 1.

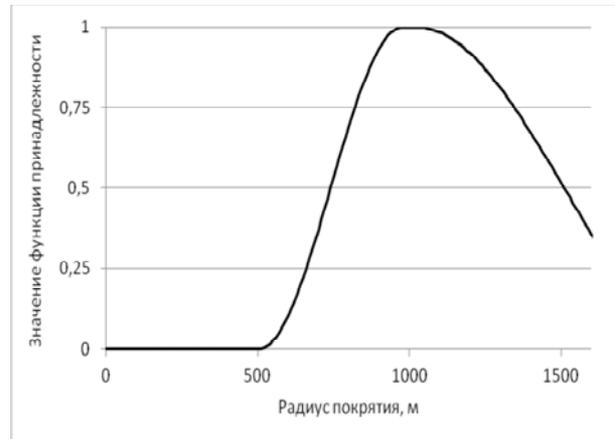


Рис. 1. Функция принадлежности для характеристики «Радиус покрытия»

Параметр a выбран равным 500 м, поскольку более короткие расстояния совершенно не пригодны для получения требуемого результата. Параметры b и c определяют зону полного соответствия идеальному решению, они равны соответственно 980 и 1020 м. Параметр d говорит о верхней допустимой границе радиуса покрытия (2000 м), дальнейшее увеличение считается абсолютно избыточным.

Варианты решения задачи обеспечения зоны покрытия

Зона покрытия – часть поверхности земного шара, в пределах которой обеспечивается такой уровень передаваемых и принимаемых устройствами сигналов, который достаточен для их нормального функционирования. Проекция зоны покрытия на географическую карту называется картой покрытия.

Вариантов решения обеспечения заданной зоны покрытия может быть великое множество, но они лимитированы необходимостью обеспечения достаточной скорости обмена между устройствами. Как это происходит для интерфейса WiFi проиллюстрировано на рис. 2 и 3.

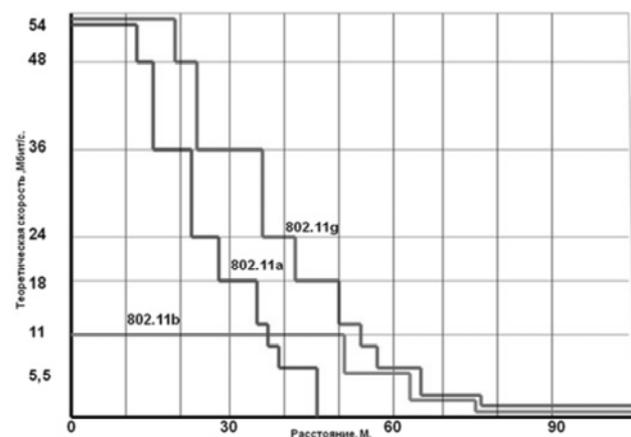


Рис. 2. Зависимость скорости обмена от расстояния

При приеме цифровых сигналов помехоустойчивость обеспечивается за счет применения помехоустойчивого кодирования, и на первый план часто выходит требование повышения скорости передачи данных. Выбираются те виды манипуляции, которые обеспечивают высокое отношение скорости передачи информации к занимаемой полосе частот. Их называют частотно-эффективными методами. На размер зоны покрытия способ модуляции влияет слабо, так что определяющим критерием при его выборе является обеспечение необходимой скорости передачи.

С точки зрения обеспечения требуемой зоны покрытия (1 км) с сохранением приемлемых значений скорости обмена между устройствами и выполнением требований по помехоустойчивости вариант решения задачи должен выглядеть следующим образом: частотный диапазон – 0.868 МГц (как обладающий лучшей проникающей способностью радиоволн по сравнению с диапазоном 2.4 ГГц), метод разделения несущих частот – OFDM, методы модуляции – бинарная фазовая (BPSK) для низких скоростей обмена, квадратурная фазовая (QPSK) для средних скоростей обмена, квадратурная амплитудная (QAM) для высоких скоростей обмена (см. рис. 2 и 3).

Заключение

В ходе исследования была рассмотрена возникающая проблема обеспечения требуемой зоны покрытия и хорошей помехоустойчивости. Представлены основные принципы и способы обеспечения требуемых характеристик зоны покрытия и вычислена функция принадлежности. На основании проведенного анализа были предложен вариант решения поставленной задачи.

Работы по ПНИЭР RFMEFI57815X0136 выполнены при финансовой поддержке Министерства образования и науки Российской Федерации в рамках соглашения №14.578.21.0136 от 27 октября 2015 г.

Литература

1. ГОСТ 34.003-90. Автоматизированные системы. Термины и определения — Москва: Стандартинформ, 2009. — 16 с.
2. Н.Д. Егупов, под ред. К.А. Пупкова. Методы классической и современной теории автоматического управления в пяти томах. 2-е изд. перераб. доп. Т.1: Математические модели, динамические характеристики и анализ систем автоматического управления — Москва: Издательство МГТУ им. Н. Э. Баумана, 2004. — 656 с.

3. М. А. Кисляков, С. Г. Мосин, В. В. Савенкова. Проектирование беспроводных сенсорных сетей - Известия вузов. Приборостроение. 2012. Т. 55, № 8

4. Akyildiz I. F., Su W., Sankarasubramaniam Y., Cayirci E. Wireless Sensor Network: a Survey // Computer Networks 2002. Vol. 38.

5. В. А. Мочалов. Разработка и исследование алгоритмов построения отказоустойчивых сенсорных сетей: Автореф. дис. канд. техн. наук. М., 2011.

Creation of wireless touch systems with a required Coverage

Cherepanov A.N., Tyshchenko I.S., Popova M.A., Vakhnin D.O.

Ural federal university of a name of the first President of Russia B. N. Yeltsin

This paper analyzes the principles of construction and operation of wireless sensor networks that can support simultaneous information interaction between large number of devices (thousands of sensors and actuators) within the local range (hundreds of meters). Such devices possesses enhanced energy efficiency which is in high demand due to the difficulty in obtaining these devices centralized power and the limited capacities of the existing independent power supplies. In particular, the principles of ensuring the required "coverage radius" are studied. For membership function of "Radius coverage" characteristics coefficients are selected in accordance with the input parameters and the result is plotted. Possible solutions to the problem of providing the necessary coverage area are mentioned and specific option to solve this problem is proposed. The present study is aimed at developing domestic solutions based on integrated circuits (IC) capable of providing necessary IoE (Internet of Everything) sensor network technologies. Relevance of the work is justified by the huge potential demand in the domestic IC sets that support, on the one hand, the global protocol type IEEE 802.11ah, and meet the requirements of the Russian legislation on the localization of information security technologies in information networks, on the other.

Key words: wireless sensor networks, energy efficiency, sensor, coverage area, range of coverage, map coverage.

References

1. GOST 34.003-90. Automated systems. Terms and determinations — Moscow: Standartinform, 2009. — 16 pages.
2. N. D. Egupov, under the editorship of K. A. Pupkov. Methods of the classical and modern theory of automatic control in five volumes. 2nd prod. reslave. additional. T.1: Mathematical models, dynamic characteristics and the analysis of systems of automatic control — Moscow: MSTU publishing house of N. E. Bauman, 2004. — 656 pages.
3. М. А. Кисляков, С. Г. Мосин, В. В. Савенкова. Designing of wireless touch networks - News of higher education institutions. Instrument making. 2012. Т. 55, No. 8
4. Akyildiz I. F., Su W., Sankarasubramaniam Y., Cayirci E. Wireless Sensor Network: Survey//Computer Networks 2002. Vol. 38.
5. V. A. Mochalov. Development and research of algorithms of creation of failure-safe touch networks: Avtoref. yew. Cand.Tech.Sci. M, 2011.

Методологические подходы к формированию поправок на степень контроля при оценке рыночной стоимости пакетов акций компаний

Андрианова Юлия Викторовна,
кандидат экономических наук, доцент, департамент корпоративных финансов и корпоративного управления, Финансовый университет при Правительстве РФ, ajv15@mail.ru

Вопросы применения скидок и премий относятся к фундаментальным проблемам оценки стоимости бизнеса и требуют своего практического решения. Для того чтобы осуществить переход от одного уровня стоимости к другому и корректно определить стоимость рассматриваемого пакета акций, оценщик должен внести необходимые корректировки. В практике оценочной деятельности использование поправок на контроль зачастую не подкреплено достаточными и достоверными обоснованиями, что существенно снижает адекватность и значимость полученных результатов для принятия управленческих или инвестиционных решений. Проблема применения премий и скидок существует вполне ощутимо и ее всякий раз приходится решать каждому оценщику при проведении оценки стоимости того или иного бизнеса. В статье рассматриваются методологические подходы к расчету корректировок на контроль. Описаны методологические подходы к расчету премий и скидок применительно к различным пакетам акций и порядок проведения анализа при определении степени контроля.

Ключевые слова: пакет акций, премия за контроль, степень контроля, рыночная стоимость, затратный подход, доходный подход, сравнительный подход.

В оценочной практике при выполнении проектов по оценке стоимости бизнеса необходимость учета степени контроля пакетов акций компании наиболее часто возникает в следующих ситуациях:

1. При использовании методов доходного подхода (метод дисконтирования денежных потоков) в случае необходимости корректировки составляющих денежного потока холдинговой (материнской) компании с учетом долей владения подконтрольными (дочерними, зависимыми) компаниями;

2. При использовании методов затратного подхода (метод скорректированных чистых активов) при проведении оценки долгосрочных финансовых вложений в уставные капиталы дочерних и зависимых компаний;

3. При использовании методов сравнительного подхода:

- метод рынка капитала – всегда, при определении стоимости собственного капитала;

- метод сделок – при определении стоимости собственного капитала и при оценке пакета акций, отличного от 100%;

4. При расчете итоговой стоимости объекта оценки:

- при переходе от стоимости собственного капитала - всегда, если объектом оценки является пакет акций, отличный от 100%.

- при переходе от стоимости одной акции - всегда, если объектом оценки является пакет акций более чем из одной акции.

Применение премий за контроль

Премия за контроль количественно отражает наличие права контроля, т.е. права управлять действиями руководства и политикой компании, и представляет собой превышение пропорциональной стоимости контрольного пакета акций над пропорциональной стоимостью неконтрольного (миноритарного) пакета акций.

Степень контроля, предоставляемого пакетами акций, может варьировать в широком диапазоне – от 100% контроля до полного отсутствия контрольных полномочий при владении незначительной долей в капитале компании.

В случае необходимости перехода от стоимости миноритарного пакета акций (на уровне одной акции, т.е. полное отсутствие контрольных полномочий) к стоимости собственного капитала (100% акционерный капитал) компании, например, в рамках метода рынка капитала сравнительного подхода, следует воспользоваться формулой 1 либо ее вариантом без учета стоимости привилегированных акций (при их отсутствии).

$$V = V_{Com} \times (1 + ContPr) \times K_{Liq} + V_{Pref} \quad (1)$$

где:

V – стоимость собственного капитала;

V_{Com} – стоимость обыкновенных акций на миноритарном уровне (на уровне одной акции);

ContPr – премия за контроль;

K_{Liq} – коэффициент учета степени ликвидности;

V_{pref} – стоимость привилегированных акций.

Для определения премии за контроль рекомендуется использовать данные ежеквартальных исследований Mergerstat и других изданий. Наиболее авторитетными изданиями, публикующими справочную информацию по размеру премии за контроль в заключенных сделках с акциями публичных компаний, являются исследования Mergerstat Control Premium Study, Shenon Pratt's Control Premium Study, Bloomberg.

В случае необходимости перехода от стоимости миноритарного пакета акций (на уровне одной акции) к стоимости пакета акций, отличной от 100%, рекомендуется воспользоваться формулой 2. При наличии привилегированных акций, их необходимо дополнительно учесть в применяемой формуле.

$$V = V_0 \times \left(1 + \frac{d \times ContPr}{P_0}\right) \times K_{Liq} \quad (2)$$

где:

V – стоимость оцениваемого пакета акций;

V₀ – стоимость пакета акций на миноритарном уровне (на уровне одной акции);

ContPr – премия за контроль (базовая, отражает полную стоимость контроля);

d - доля стоимости контроля, приходящаяся на оцениваемый пакет акций;

P₀ – размер оцениваемого пакета акций (для акционерных обществ – это отношение количества акций в оцениваемом пакете к общему количеству акций);

K_{Liq} – коэффициент учета степени ликвидности.

В отдельных случаях может возникнуть необходимость в более коротком варианте формулы 2, учитывающем только степень контроля пакета безотносительно к пропорциональной стоимости одной акции (см. формула 3).

$$P = P_0 + d \times ContPr \quad (3)$$

где:

P – размер оцениваемого пакета акций с учетом относительной стоимости контроля, приходящейся на данный пакет (т.е. относительная величина стоимости оцениваемого пакета акций, включая контроль);

P₀ – размер оцениваемого пакета акций;

ContPr – премия за контроль;

d - доля стоимости контроля, приходящаяся на оцениваемый пакет акций.

В данном случае, как видно из формул 2 и 3, применяется косвенный метод учета степени контроля оцениваемого пакета акций, заключающийся в распределении базовой величины премии за контроль на существующие пакеты акций данной компании [3]. В качестве базовой величины премии за контроль (отражает полную стоимость контроля) рекомендуется принимать среднюю (медианную) величину, определяемую как превышение стоимости контрольного пакета акций над ликвидным миноритарным пакетом (на уровне одной акции) по данным исследований Mergerstat Control Premium Study, Shenon Pratt's Control Premium Study, Bloomberg.

Показатель доли стоимости контроля, приходящейся на оцениваемый пакет акций, определяется Оценщиком экспертно, в результате анализа следующих основных параметров:

- размер оцениваемого пакета и размеры других пакетов в уставном капитале компании (степень концентрации капитала компании);
- объемы прав владельцев пакетов акций, их фактическая реализация в компании;
- наличие стратегических альянсов среди акционеров;
- инвестиционные цели акционеров, возможность изменения структуры капитала;
- потенциальные варианты перераспределения прав акционеров при изменении структуры капитала;
- перспективы деятельности компании (доходность бизнеса, инвестиционные планы, планы по изменению деятельности и т.д.).

В соответствии с Федеральным законом «Об акционерных обществах» владельцы различных пакетов акций компаний имеют различные полномочия в части участия в управлении компании. Поэтому, применительно к различным пакетам акций показатель доли стоимости контроля может определяться следующим образом.

Крупный миноритарный пакет (как правило, от 2% до 25%) обеспечивает его собственнику возможность получать информацию о деятельности компании (к документам бухгалтерского учета и протоколам заседаний коллегиального исполнительного органа имеют права доступа владельцы не менее 25% пакета акций), созывать внеочередное общее собрание акционеров без оказания влияния на характер и финансо-

вую оценку его решений (владельцы не менее 10% пакета акций), вносить вопросы в повестку дня годового общего собрания (владельцы не менее 2% пакета акций), инициировать ревизию финансово-хозяйственной деятельности компании (владельцы не менее 10% пакета акций), а также выдвигать кандидатов в совет директоров, коллегиальный исполнительный орган, ревизионную и счетную комиссии (владельцы не менее 2% пакета акций). Доля стоимости контроля, приходящаяся на данный миноритарный пакет, может быть определена в диапазоне от 0,0 до 0,3 либо от 0,0 до 0,8 в случае отсутствия контрольного и блокирующего пакетов.

В случае если миноритарный пакет является достаточно крупным для того, чтобы его владелец мог воспрепятствовать осуществлению компанией определенных действий, т.е. предоставляет «блокирующие полномочия», его называют блокирующим пакетом (как правило, от 25%+1 акция до 50%-1 акция). Блокирующий пакет, как правило, позволяет его собственнику блокировать (не принимать) решения общего собрания акционеров (участников) по вопросам изменения устава и уставного капитала, ликвидации либо реорганизации компании, заключения крупных сделок (касательно имущества в размере более 50% балансовой стоимости активов компании). К указанному пакету также применимо все вышеописанное про крупный миноритарный пакет. Доля стоимости контроля, приходящаяся на указанный пакет, может быть определена в диапазоне от 0,2 до 0,8.

Пакет акций в размере ровно 50% не является ни контрольным, ни миноритарным. Владельцы 50% пакета акций обычно могут препятствовать принятию корпоративных решений, но не могут повлиять на осуществление компанией каких-либо действий. В некоторых обстоятельствах наличие двух 50% пакетов акций в одной компании не означает, что их владельцы лишены права контроля в равной мере. Возможны случаи, когда один из владельцев обладает некоторыми прерогативами контроля в соответствии с положениями договора (сопоставимо с наличием контрольного и блокирующего пакетов). Доля стоимости контроля, приходящаяся на 50% долю, может быть определена в диапазоне от 0,3 до 0,7 (0,5 – при наличии второго пакета в 50% и равных возможностях контроля над деятельностью компании).

Контрольный пакет (от 50%+1 акция до 75%-1 акция) обеспечивает его собственнику возможность получать полную информацию о деятельности компании, участвовать в распределении прибыли, в том числе выплате дивидендов, принимать решение об изменении уставного капитала, избирать органы управления, ревизионную и счетную комиссии, а также досрочно

прекращать их полномочия, принимать решение об одобрении крупных сделок (касательно имущества в размере не более 50% балансовой стоимости активов компании), утверждать аудитора компании, определять порядок ведения общего собрания акционеров, утверждать годовые отчеты, принимать решение об участии в финансово-промышленных группах и иных объединениях, а также блокировать решения общего собрания акционеров, требующие для их принятия квалифицированного большинства голосов. Нередки ситуации, когда контроль, обеспечиваемый пакетом в 50% + 1 акция, более эффективен, чем инвестиции сверх него (до абсолютного контроля в 75%). Доля стоимости контроля, приходящаяся на контрольный пакет, может быть определена в диапазоне от 0,5 до 0,9.

Абсолютно контрольный пакет (от 75%) позволяет его собственнику фактически контролировать деятельность компании, т.е., помимо преимуществ, предоставляемых контрольным пакетом, вносить изменения и дополнения в устав, определять количество, номинал и тип объявленных акций и прав, ими предоставляемых, принимать решение об одобрении крупных сделок (касательно имущества в размере более 50% балансовой стоимости активов компании), принимать решение о реорганизации или ликвидации компании, а также о назначении ликвидационной комиссии. Тем не менее, владение любой долей в капитале компании в размере менее 100% сопряжено с опасностью того, что миноритарные акционеры могут предпринять определенные действия, направленные против осуществления некоторых прерогатив контроля. Доля стоимости контроля, приходящаяся на пакет акций в размере от 75%, может быть определена в диапазоне от 0,8 до 1,0.

Также необходимо отметить, что в случае наличия стратегических альянсов при отсутствии стратегических пакетов следует сначала распределить между первыми доли стоимости контроля, условно считая их пакетами, а затем определить доли стоимости контроля внутри альянсов.

Применительно к ситуациям, когда необходим переход от стоимости пакета акций в размере более одной акции к стоимости большего пакета акций, следует учесть долю стоимости контроля, приходящуюся на первоначальный пакет.

Необходимо иметь в виду нижеследующее:

- доли стоимости контроля, приходящиеся на каждый из имеющихся пакетов акций компании, суммарно должны составить 1,0 (т.е. суммарно получается полная стоимость контроля);
- приведенные выше значения показателя доли стоимости контроля являются примерными.

ми, рекомендуемыми значениями, принятыми для неких гипотетических ситуаций;

– на распределение стоимости контроля между пакетами акций компании могут оказывать влияние иные, не описанные выше, факторы.

Таким образом, в ситуациях, когда необходимо учесть только частичную стоимость контроля, рекомендуется использовать косвенный метод, позволяющий распределить полную стоимость контроля между существующими пакетами акций данной компании. Сочетание статистических методов (в исследованиях Mergerstat и др. изданий) и качественного анализа оцениваемого пакета и факторов, определяющих степень предоставляемого им контроля, позволяет выполнить оценку наиболее адекватно и корректно. Один из наиболее существенных параметров – доля стоимости контроля – определяется Оценщиком экспертно, с учетом индивидуальных особенностей объекта оценки в каждом конкретном проекте и с учетом рекомендуемых в рамках настоящей Методики диапазонов значений.

Применение скидок за недостаточную степень контроля

Скидка за недостаточную степень контроля определяется как величина (абсолютная или относительная), вычитаемая из пропорциональной стоимости 100% пакета акций (доли в капитале) компании для целей отражения частичного или полного отсутствия контрольных полномочий.

Скидки к стоимости собственного капитала компании, связанные с недостаточной степенью контроля, различны по размеру в зависимости от объема и вида контрольных полномочий, которыми

В случае необходимости перехода от стоимости собственного капитала к стоимости оцениваемого пакета акций, отличного от 100%, рекомендуется воспользоваться формулой 4. При наличии привилегированных акций, их необходимо дополнительно учесть в применяемой формуле.

$$V = \frac{V_N}{1 + \text{ContPr}} \times (P_0 + d \times \text{ContPr}) \times K_{\text{Liq}} \quad (4)$$

где:

V – стоимость оцениваемого пакета акций;

V_N – стоимость собственного капитала;

P₀ – размер оцениваемого пакета акций (для акционерных обществ – это отношение количества акций в оцениваемом пакете к общему количеству акций);

ContPr – премия за контроль (базовая, отражает полную стоимость контроля);

d – доля стоимости контроля, приходящаяся на оцениваемый пакет акций;

K_{Liq} – коэффициент учета степени ликвидности.

В данном случае используется косвенный метод учета степени контроля оцениваемого пакета акций, заключающийся в распределении базовой величины премии за контроль на существующие пакеты акций данной компании.

Показатель $\frac{1}{1 + \text{ContPr}}$ отражает скидку за недостаточную степень контроля (в данном случае, скидку за полное отсутствие контрольных полномочий).

В качестве базовой величины премии за контроль рекомендуется принимать среднюю (медианную) величину по данным исследований в исследованиях Mergerstat и др. изданий, определяемую как превышение стоимости контрольного пакета акций над ликвидным миноритарным пакетом (на уровне одной акции). Показатель доли стоимости контроля, приходящейся на оцениваемый пакет акций, определяется экспертно.

В отдельных случаях, например, в рамках доходного подхода, может возникнуть необходимость в более коротком варианте формулы 4, учитывающем только степень контроля пакета безотносительно к пропорциональной стоимости одной акции (см. формула 5).

$$P = \frac{1}{1 + \text{ContPr}} \times (P_0 + d \times \text{ContPr}) \quad (5)$$

где:

P – размер оцениваемого пакета акций с учетом относительной стоимости контроля, приходящейся на данный пакет (т.е. относительная величина стоимости оцениваемого пакета акций, включая контроль);

P₀ – размер оцениваемого пакета акций;

ContPr – премия за контроль (базовая, отражает полную стоимость контроля);

d – доля стоимости контроля, приходящаяся на оцениваемый пакет акций.

Применительно к ситуациям, когда необходим переход от стоимости пакета в размере, отличном от 100%, к стоимости меньшего по размеру пакета, следует вместо скидки за полное отсутствие контроля использовать скидку за частичное отсутствие контрольных полномочий.

Порядок проведения анализа при определении степени контроля

Анализ контрольных полномочий, которыми обладает оцениваемый пакет акций, следует, по возможности, проводить в следующем порядке:

1. изучение сведений о составе собственников компании и размерах принадлежащих им пакетов акций (на основе выписки из реестра акционеров, учредительного договора и иных документов). Следует обратить внимание на наличие номинальных держателей акций;

2. изучение сведений о величине уставного капитала компании, количестве, типе и номинальной стоимости размещенных акций, об условиях конвертации акций, о неоплаченных акциях, о наличии или отсутствии «золотой акции», анализ дивидендной истории (на основе устава, учредительного договора компании и др.). Необходимо иметь в виду, что неоплаченные акции, а также акции, выкупленные компанией, не предоставляют права голоса. Также следует учитывать возможности конвертации привилегированных акций в обыкновенные голосующие акции (в соответствии с уставом компании);

3. анализ объема прав, предоставляемых владельцам акций каждого типа, рассмотрение, в случае наличия таковых, обязанностей голосовать определенным образом либо совершать какие-либо действия, связанные с управлением компанией (на основе устава, акционерного соглашения и иных договорных документов), соотнесение данных сведений со списком акционеров. Существует множество действий, которые, в отличие от владельца миноритарной доли в компании, может предпринять собственник контрольного пакета. В частности, принимать решения о выплате и размере дивидендов, а также вознаграждения должностным лицам, принимать решения относительно выбора контрагентов, покупки и/или продажи активов, изменения структуры капитала и т.д. В то же время, в случае рассредоточения большей части акций, а также при наличии закрепленных договором прав, пакет акций в размере меньше контрольного может предоставлять его владельцу возможность осуществления многих контрольных преимуществ;

4. изучение, в случае наличия таковых, ограничений, накладываемых уставом компании. Это могут быть ограничения по количеству акций, принадлежащих одному владельцу, их суммарной номинальной стоимости, максимального количества голосов, предоставляемых одному собственнику и т.д. Наличие любых ограничений ведет к уменьшению степени контроля для конкретного пакета акций;

5. анализ фактической реализации прав владельцев акций в компании (по результатам интервью с представителями компании и иных сведений). Следует также изучить возможность предоставления права голоса владельцам привилегированных акций (например, в случае невыплаты дивидендов по привилегированным акциям);

6. изучение процедуры избрания, структуры и компетенции органов управления компанией, порядок принятия ими решений (на основе устава и иных документов). Некоторые миноритарные пакеты акций предоставляют их владель-

цам возможность избирать одного или нескольких директоров. Такая ситуация может возникнуть, например, если предусмотрено кумулятивное голосование или при наличии соответствующих прав, закрепленных договором;

7. рассмотрение порядка подготовки и проведения общего собрания акционеров, изучение перечня вопросов, решение по которым принимается квалифицированным большинством голосов и т.д. (на основе устава компании), соотнесение данных сведений со списком акционеров;

8. изучение порядка одобрения крупных сделок и сделок, в совершении которых имеется заинтересованность, соотнесение данных сведений со списком акционеров, рассмотрение потенциальных аффилированных лиц среди акционеров. Возможность осуществления операций в собственных интересах напрямую обуславливает применение премии за контроль;

9. изучение перспектив деятельности компании (доходность бизнеса, инвестиционные планы, планы по изменению деятельности и т.д.) с точки зрения наличия либо отсутствия потенциала для получения прибыли в случае использования прерогатив контроля (на основе финансового анализа деятельности, представленных прогнозных показателей деятельности компании и др.);

10. изучение взаимоотношений владельцев пакетов акций, анализ их инвестиционных целей, наличия стратегических альянсов, а также рассмотрение возможности перераспределения пакетов акций (на основе интервью с представителями компании, иных сведений). Нередки ситуации, когда владелец миноритарного пакета акций может повлиять на изменение позиции владельца контрольного пакета акций (ослабить или усилить ее);

11. комплексный анализ концентрации капитала в компании, объема прав, предоставляемых (номинально и фактически) каждым относительно крупным пакетом акций, анализ имеющихся ограничений, рассмотрение прочих существенных факторов (на основе всей вышеприведенной информации и ее изучения);

12. анализ потенциальных вариантов перераспределения прав акционеров при изменении структуры капитала компании;

13. распределение контроля между имеющимися пакетами акций компании (экспертно, по результатам проведенного анализа).

Литература

1. Федеральный закон от 26.12.1995 N 208-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «Об акционерных обществах» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2016).
2. Джеймс Р. Хитчнер. Премии и скидки при оценке стоимости бизнеса. – М., Маросейка, 2008.

3. Козырь Ю.В. К вопросу о стоимости контроля. Вопросы оценки, № 3, 2003 г.

4. Дамодаран А. Инвестиционная оценка: Инструменты и методы оценки любых активов: Пер. с англ. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2005.

5. Пратт, Ш. Оценка бизнеса. Скидки и премии: Пер. с англ. - М.: ЗАО «Квинто-Менеджмент», 2006.

Methodological approaches to the formation corrected for the degree of control in assessing the market value of stakes in companies.

Andrianova Yu.V.

Financial University under the Government of the Russian Federation

The application of discounts and premiums relate to the fundamental issues of valuation of the business and require practical solutions. In order to make the transition from one cost level to another and to correctly determine the value of the consideration shares, the appraiser must make the necessary adjustments. In the practice of assessment activities the use of amendments to control is often not supported by sufficient and valid justification, which significantly reduces the value and significance of the results for making management or investment decisions. The use of premiums and discounts there is a very noticeable and it every time I have to solve every appraiser in conducting the valuation of a business. The article discusses the methodological approaches to the calculation of the adjustment control. Described methodological approaches to the calculation of premiums and discounts for different packages of shares and the procedure of the analysis in determining the degree of control.

Keywords: premium for control, degree of control, market value, cost approach, income approach, comparative approach.

References

1. The federal law of 26.12.1995 N 208-FZ (an edition of 03.07.2016) "About joint-stock companies" (with amendment and additional, вступ. in force from 01.09.2016).
2. James R. Hitchner. Awards and discounts in case of a business value assessment. – М, Maroseyka, 2008.
3. YU.V's trump. To a question of control cost. Questions of assessment, No. 3, 2003 of.
4. Damodaran A. Investment assessment: Tools and evaluation methods of any assets: The lane with English - М.: Alpina Business of Axle boxes, 2005.
5. Pratt, Otsenka businessa Highway. Discounts and awards: The lane with English - М.: CJSC Kvinto-Management, 2006.

К теоретическим основам методологии композиционных представлений многослойных материалов

Шапкари Игорь Петрович

к.т.н., профессор, кафедра физики ФГБОУ «Московский Государственный университет дизайна и технологии»,

Шпачкова Алена Владимировна

к.т.н., преподаватель кафедры ХКМТШИ «Московский Государственный университет дизайна и технологии»,

В работе проводится анализ положений теории композитов (предпосылки и ограничения теории) и физико-математического описания наиболее применимых в технологии многослойных материалов моделей с помощью волновых уравнений в микронеоднородной среде для напряженно-деформированного состояния.

При выполнении работы возникли предпосылки для утверждения о возможности существования улучшенных научно-технических разработок — многослойных материалов с нетривиальными свойствами. Проанализированы применимость алгоритмов и ряда программ для практически важных задач — оценки изменения прочности (упругости) материала при введении в него волокон и конструировании многослойных материалов. Анализ прочностных свойств многослойного материала, сконструированного из двух и более модельных конструкций, рассмотренный с позиции теории композиционных материалов, позволяет прогнозировать нетривиальные зависимости всего пакета от свойств отдельного слоя.

Ключевые слова: композиционные материалы, волновые уравнения, неоднородная среда, многослойные материалы, монослои, модуль Юнга, коэффициент Пуассона, алгоритмы, прочностные свойства

В работе проводится анализ положений теории композитов (предпосылки и ограничения теории) и физико-математического описания наиболее применимых в технологии многослойных материалов моделей с помощью волновых уравнений в микронеоднородной среде для напряженно-деформированного состояния.

При выполнении работы возникли предпосылки для утверждения о возможности существования улучшенных научно-технических разработок — многослойных материалов (например, натуральных кож) с нетривиальными свойствами.

С учетом материалов патентного и литературного поиска, а также теоретических оценок прочности композиции монослоев [1,2], проведена предварительная классификация структурных особенностей образцов подобных многослойных материалов с целью формирования их обобщенной модели. Были выделены несколько структурных элементов, которые позволили выявить следующие слои, соответствующие композиционным представлениям:

- слой определяемый видом и толщиной покрытия;
- слой с набором шероховатостей, в основном с регулярным изменением характерного размера и рисунка;
- слой вертикальных волокон и инородных включений;
- три слоя под разными углами переплетенных коллагеновых волокон.

Эффективность в применении терминов и положений теории композитов при описании многослойных материалов легкой промышленности, по мнению авторов, определяется подобием структурных элементов модели композита и традиционной модели кожи. Структурный анализ их полунатурных моделей позволил по иному взглянуть на типовые технологические циклы при обработке кожи. Теоретические оценки и анализ технологии выделки кож, проделанный в работе, позволяет описывать кожу на основании площадных (осредненных) свойств дисперсно-наполненных композиционных материалов, армированных волокнами. Объемное же содержание того или иного наполнителя как в волокнах, так и в слое, соответствующее определенной упругости материала, прорабатывается в настоящее время. Для конкретизации степени со-

ответствия экспериментально измеряемых величин технологически реализованных материалов и их моделей, анализировалась процедура осреднения волновых уравнений для ограниченных по форме и размерам областей одного слоя, заполненных, например, двухфазным и трехфазным материалом (основой и включениями разной формы). Задачи осреднения решались при помощи структурной полидисперсной модели. Некоторые ее свойства иллюстрируются графиками, полученными при компьютерном мониторинге [3].

Для удобства моделирования материалы всех фаз считаются изотропными. Модули Юнга матрицы E_m , промежуточного слоя E_l и волокон E_f приняты равными 1, 0.1, 100 относительных единиц, коэффициенты Пуассона - $\nu_m = 0.35$, $\nu_l = 0.35$, $\nu_t = 0.25$ соответственно.

Проанализированы представленные в [3] рисунки зависимости продольных $E_{i||D^*}$ и поперечных $E_{i\perp}^*$ модулей Юнга, сдвига $(\mu_{i||D^*}, \mu_{i\perp}^*)$, коэффициентов Пуассона $(\nu_{i||D^*}, \nu_{i\perp}^*)$, усадок $(\epsilon_{i||D^*}, \epsilon_{i\perp}^*)$ и модулей цилиндрически симметричной плоской деформации K^* от α_m (α_m - объемная доля матрицы). Сплошные линии соответствуют двухфазным, пунктирные - трехфазным композитам. Штрихованными линиями отмечены результаты расчетов жесткостей материалов с цилиндрическими порами: $(E_f = E_l = 0.1; \nu_f = \nu_l = 0.35)$.

Сравнительный анализ полученных результатов позволяет сделать следующие выводы:

1. Концентрационные зависимости продольных модулей Юнга $E_{i||D^*}$ и коэффициентов Пуассона $\nu_{i||D^*}$ с хорошей степенью точности описываются правилом смеси:

$$E_{i||D^*} \cong E_f \alpha_f + E_l \alpha_l + E_m \alpha_m$$

$$\nu_{i||D^*} \cong \nu_f \alpha_f + \nu_l \alpha_l + \nu_m \alpha_m$$

2. Ухудшение связанности фаз в композитах аналогично введению пор при рассмотрении поперечного деформирования $(E_{i\perp}^*)$ или сдвига $(\mu_{i\perp}^*)$.

3. Как и следовало ожидать, жесткости композитов в направлении армирования существенно выше жесткостей в поперечном направлении.

Проанализированы применимость алгоритмов и ряда программ для практически важных задач отрасли — оценки изменения прочности (упругости) материала при введении в него во-

локон и конструировании многослойных материалов. Причем волокна лежат в плоскостях X и Y. Растяжение возможно как в направлении X и Y, так и в направлении Z. При этом включение волокон приводит к упрочнению как при растяжении, так и сжатии материала в разных направлениях. Овальные включения упрочняют материал слоя в основном при сжатии.

Анализ прочностных свойств многослойного материала, сконструированного из двух и более модельных конструкций, рассмотренный выше с позиции теории композиционных материалов, позволяет прогнозировать нетривиальные зависимости всего пакета от свойств отдельного слоя.

Так, зависимость упругости пакета от толщины одного слоя имеет противоположный градиент по сравнению с однопольной зависимостью упругости от изменения плотности выбранного слоя [4]. Причем абсолютная величина изменения упругости от плотности в несколько раз меньше подобного изменения от толщины. Что позволяет набором тонких слоев воспроизводить более разнообразные физико-механические свойства, чем свойства монослоя.

Представляет особый интерес зависимость эффективного модуля упругости от угла армирования [5]. Градиент зависимости упругости в направлениях осей X и Y имеет разные знаки. Количественные значения абсолютного изменения упругости на порядок меньше, чем при зависимости упругости от толщины слоя и его плотности. Зависимость эффективного модуля упругости от угла армирования имеет четко выраженную анизотропию относительно направления растяжения или сжатия. Так, зависимость эффективного модуля упругости от толщины выбранного слоя или его плотности проявляется как при растяжении (сжатии) в направлении осей X и Y, так и в направлении оси Z. Армирование практически не влияет на упругость в направлении оси Z.

На основании положений работы можно заключить — современные технологические измерения жесткости, упругости, прочности многослойных материалов должны иметь осредненный по площади образца материала характер, а не осуществляться в виде плоскостных измерений в сечениях плоскостью поверхностей этих материалов. Это положение особенно актуально при изучении эксплуатационных деформаций материалов.

Литература

1. Fukuda Hiroshi. An advanced theory of the strength of hybrid composites. // Journal of materials science. -1984. -Vol. 19, № 3. -P. 974-982.

2. Hashin Z, Shtrikman S. Variational approach to the theory of the elastic behaviour of multiphase materials. J. Mechanics and Physics of Solids. 1963

3. Шапкарин И.П. Теоретические основы технологии композиционных представлений технологий многослойных материалов в легкой промышленности. Новые технологии (образование и наука). Сборник научных трудов. М.: МГУДТ, 2000. - С. 116-121

4. Кирьянов А.П., Ватолкин Л.К., Шапкарин И.П. К определению спектра упругооптических постоянных полимерных материалов с помощью ИК – Фурье – спектрохолоэллипсометрии. Дизайн и технологии №9 (51), 2008, С. 106-112

5. Вагин В.А., Ватолкин Л.К., Кирьянов А.П., Шапкарин И.П. Симметричная ИК фурье-спектрохолоэллипсометрия фотоупругости аксиально напряженных полимеров. Физические основы приборостроения. 2013, т.2, №2. с.97–105.

By the theoretical foundations of the methodology composite representations laminates

Shapkarin I.P., Shpachkova A.Sh.

Moscow State University design and technology

The paper analyzes the provisions of the theory of composites (Prerequisites and limitations of theory) and physical-mathematical description most applicable to multilayer materials technology models with the help of wave equations in microinhomogeneous environment for the stress-strain state.

In operation, there were preconditions for approval of the possibility of the existence of improved scientific and technical developments - multilayer materials (eg, natural leather) with non-trivial properties. We analyzed the applicability of a number of algorithms and programs for practical problems the industry - an estimation of change of strength (elasticity) with the introduction of the material in it, and the construction of fiber laminates. Analysis of the strength properties of the laminate, constructed of two or more model structures discussed above with position theory composite materials, allows to predict non-trivial dependence on the properties of the entire package separate layer.

Keywords: composite materials, wave equation inhomogeneous medium, laminates monolayers, Young's modulus, Poisson's ratio, the algorithms strength properties.

References

1. Fukuda Hiroshi. An advanced theory of the strength of hybrid composites. // Journal of materials science. -1984. -Vol. 19, № 3. -P. 974-982.
2. Hashin Z, Shtrikman S. Variational approach to the theory of the elastic behaviour of multiphase materials. J. Mechanics and Physics of Solids. 1963, V. 11
3. Shapkarin IP Theoretical basis of the methodology of composite laminates technology concepts in the light industry. New technologies (education and science). Collection of scientific papers. MM: MSUDT, 2000-S.116-121
4. Kiryanov AP Vitolkin LK, IP Shapkarin By the definition of permanent spectrum elasto-polymeric materials using FT - IR - spektrohologoellipsometrii. Design and technology №9 (51), 2008, pp 106-112
5. VA Vagin, Vitolkin LK AP Kiryanov, IP Shapkarin Symmetrical IR Fourier spektrohologoellipsometriya photoelasticity axially strained polymers. Physical fundamentals of engineering. 2013, Volume 2, №2.s.97-105.

К вопросу о конфигурировании территориально-отраслевых товаропроводящих структур в агропромышленном комплексе региона: инструментарий логистики

Рахимова Бэлла Хасановна

аспирант ФГБУН «Комплексный научно-исследовательский институт им. Х.И. Ибрагимова» Российской академии наук

Тасуева Тамила Сулеймановна

д.э.н., доцент, старший научный сотрудник лаборатории экономических исследований ФГБУН «Комплексный научно-исследовательский институт им. Х.И. Ибрагимова» Российской академии наук, ya210412@yandex.ru

Настоящая статья освещает вопросы конфигурации территориально-отраслевых товаропроводящих структур коммерческой логистики в агропромышленном комплексе региона. Развитие территориально-отраслевых товаропроводящих структур коммерческой логистики в агропромышленном комплексе способствует оптимизации потоковых процессов, повышению конкурентоспособности сельскохозяйственных предприятий, обеспечению продовольственной безопасности страны, применению эффективных методов управления. В процессе функционирования товаропроводящих структур применяются инновационные технологии, привлекаются инвестиции. Важнейшую роль при осуществлении эффективной реализации продукции играют микрологистические системы, такие как Just-in-Time и KANBAN. В формировании логистических систем ключевую роль сыграли логистические исследования, которые базируются на общей теории логистики. Наряду с этим непосредственное участие в повышении конкурентоспособности коммерческой логистики агропромышленного комплекса сыграл логистический анализ и метод экономической диагностики, ориентированные на изучение социально-экономической ситуации региона. Еще одной важной составляющей конфигурации территориально-отраслевых товаропроводящих структур в агропромышленном комплексе региона является формирование информационно-аналитической базы оптимизации управленческих решений, которые способствуют повышению конкурентоспособности коммерческой логистики агропромышленного комплекса региона. В процессе логистического анализа применение информационных технологий позволяет сформировать базу данных и автоматизирует деятельность коммерческих центров, направлено на модернизацию материально-технической базы на региональном уровне, налаживанию взаимосвязи с хозяйствующими субъектами региона, установлению контроля над рыночной инфраструктурой. Результаты от использования методов, ориентированных на повышение конкурентоспособности коммерческой логистики агропромышленного комплекса региона определяется территориальной расположенностью коммерческих распределительных центров. Именно это сыграло важнейшую роль в применении логистического анализа в рационализации деятельности коммерческих региональных центров.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, коммерческая логистика, логистическая система, коммерческая логистика агропромышленного комплекса, логистические исследования, метод экономической диагностики, микрологистические системы.

В настоящее время логистика ориентирована на решение ряда насущных проблем: стратегические цели сельскохозяйственного предприятия; интеграция производительных сил; управление социально-экономическими системами; модернизация материальных, финансовых и информационных потоков; удовлетворение потребностей населения в сельскохозяйственной продукции; снижение логистических затрат; рационализация потоковых процессов; регулирование движения материальных ресурсов; поиск эффективных методов управления материальными, финансовыми и информационными потоками. Все эти проблемы необходимо принимать во внимание при конфигурировании территориально-отраслевых товаропроводящих структур в агропромышленном комплексе и оценке логистических систем региона в аграрном секторе.

«Анализ динамики развития логистики в индустриально развитых странах показывает, что в случае каждой страны выбор конкретного теоретического аппарата, методологии и практического инструментария логистики определялся конкретной экономической потребностью, сформированной под воздействием ряда условий»¹.

«Главной целью логистики является объединение в единый интегрированный технологический и информационный процесс всех стадий производства (поиска источников финансирования, получения сырья, материалов, изготовления товарной продукции), транспортировки и реализации»².

Территориально-отраслевые товаропроводящие структуры в агропромышленном комплексе представляют собой совокупность коммерческих посредников, ориентированных на производство и реализацию сельскохозяйствен-

¹ Старкова Н.О., Рзун И.Г. Исследование зарубежного опыта формирования логистических систем // Научный журнал КубГАУ. – 2014. - № 99(05).

² Гончаров П.П., Едаков А.Е. Развитие логистики на предприятиях АПК // Известия Оренбургского государственного аграрного университета, 2012, № 1-1, том 33. – 195-198.

ной продукции в регионе. В процессе заключения договора между производителем товара и субъектом товаропроводящих структур следует учитывать ценовую политику в регионе, формирование заказов на производство и реализацию сельскохозяйственной продукции, указывать минимальный объем производимой продукции и провести логистические исследования в целях выявления потребностей населения в сельскохозяйственной продукции. Логистизация территориально-отраслевых товаропроводящих структур «позволяет существенно сократить временной интервал между потреблением сырья и полуфабрикатов и поставкой готового продукта потребителю, способствует резкому сокращению материальных запасов, ускоряет процесс получения информации, повышает уровень мобильности всех структур логистической цепи»¹

На производство и реализацию продукции товаропроводящими структурами оказывают влияние различные факторы: повышение конкурентоспособности сельскохозяйственных предприятий, привлечение инвестиций, формирование валютно-финансовых условий и товаропроводящей инфраструктуры региона, расширение рынков сбыта продукции и укрепление конкурентных позиций региона, внедрение механизмов эффективного межрегионального взаимодействия.

Понятие «конфигурация» следует рассматривать как комплекс взаимодополняющих элементов. Основными формами конфигурации являются логистические цепи, логистические каналы, логистические сети. Конфигурация может быть одинаковой у потоков, отличающихся преемственностью коммуникаций и единым размещением в области коммерческой деятельности. Первостепенное значение в логистике имеют логистические цепи, которые ориентированы на снижение затрат производства товара, повышение конкурентоспособности продукции, модернизацию производственных мощностей, использование инновационных технологий процесса производства товара и доставки ее потребителю.

«Перемещение материальных масс в пространстве, из одного места в другое, сопровождается изменениями двоякого вида: изменением состояния внешней экономической среды и изменением внутреннего состояния потока. В логистическом знании данные изменения конкретизованы в понятиях поток-перемещение и поток-изменения»².

Логистическая деятельность в товаропроводящих структурах разнообразна по своему со-

ставу. Поэтому возникает необходимость выявления функций коммерческой логистики в контексте территориально-отраслевых структур, что, в свою очередь, позволило коммерческой логистике стать самостоятельной областью логистического знания.

В процессе глобализации роль товаропроводящих структур постоянно изменялась, подвергаясь внешнему воздействию. В XXI веке развитие инновационных технологий обуславливает оперативную переориентацию на эффективное удовлетворение потребностей населения. Большинство товаропроводящих структур нацелено не только на производство товаров, но и на ее реализацию и доставку. В целях дальнейшего сотрудничества с потребителем, им предоставляется полный комплекс услуг – от производства товаров до ее информационной поддержки и полного спектра консультационных услуг.

В процессе построения логистической системы в агропромышленном комплексе необходимо определить параметры товаропроводящих структур:

- количество товаропроводящих структур;
- территориальная и отраслевая ориентированность;
- график рабочего времени и поиск квалифицированного персонала;
- контроль и регулирование товаропроводящих структур;
- технологическую оснащенность.

В условиях перехода к рыночной экономике коммерческая логистика определяет основные показатели, которые являются важнейшими ориентирами при формировании территориально-отраслевых товаропроводящих структур: привлечение инвестиционных вложений, конкурентные преимущества, соблюдение налоговых обязательств, применение инновационных технологий в экономике и промышленности, спрос и предложение на региональном рынке на определенные товары, развитие инфраструктуры региона, подготовка высококвалифицированных кадров, программы стратегического развития регионов.

Коммерческая логистика представляет собой важнейший процесс логистической деятельности в процессе координации материального потока. Возможностям коммерческой логистики агропромышленного комплекса не уделяется должного внимания. Коммерческая логистика не рассматривается в контексте управления перемещением материальных масс, так как большинство предприятий стараются оперативно реализовывать продукцию. В срезе снижения запасов предприятия получили распространение рассмотренные выше логистические системы Just-in-Time и KANBAN.

¹ Заярная И.А., Мордовский Г.А. Логистика // Международный журнал экспериментального образования, 2012, № 10. – 113-114 с.

² Афанасенко И. Д., Борисова В. В. Логистика снабжения. Учебник для вузов – СПб.: Питер, 2010. – С. 38.

В целях оптимизации управления территориально-отраслевых товаропроводящих структур коммерческой логистики в агропромышленном комплексе региона выделяют следующие принципы: «принцип системного подхода, принцип тотальных затрат, принцип глобальной оптимизации, принцип логистической координации и интеграции, принцип развития логистического сервиса, принцип моделирования и информационно-компьютерной поддержки, принцип разработки необходимого комплекса подсистем, принцип всеобщего управления качеством, принцип гуманизации всех функций и технологических решений в логистической системе, принцип устойчивости и адаптивности»¹.

В процессе развития коммерческой логистики агропромышленного комплекса материальные потоки выполняют различные логистические операции: снабжение материальными ресурсами, производство продукции, формирование ассортимента продукции, укрупнение предприятий, транспортировка продукции, сбыт продукции, складирование продукции.

Способность материального потока трансформироваться и приобретать новую структуру позволяет выполнить семь условий логистики: «есть нужный товар, необходимого качества, в необходимом количестве, доставлен конкретному потребителю, в нужное время, в нужное место и с минимальными затратами»².

«Материальным потоком называются грузы, детали, товарно-материальные ценности, рассматриваемые в процессе приложения к ним различных логистических операций и отнесенные к временному интервалу»³.

Материальный поток коммерческой логистики агропромышленного комплекса приобретает потребительскую стоимость в процессе приостановки (паузы). Потребительская стоимость товара (полезность товара) способствуют повышению полезности продукции, удовлетворению потребностей населения, возникновению конкурентных преимуществ продукции.

Ключевой рекламой логистики является бесспорное и прогнозируемое формирование логистических систем. Для этого необходимо провести оценку и анализ логистических систем агропромышленного комплекса. На базе развития общей теории логистики и получения исходных данных получили распространение логистические исследования.

«Целью логистических исследований является создание информационно-аналитической базы для принятия логистических решений и тем самым снижения уровня связанной с ними неопределенности»⁴.

Логистические исследования занимают важное место в общей теории логистики. Несмотря на наличие различных научных трудов, посвященных структуре логистических исследований, они рассмотрены не полностью. Структура логистических исследований, как с теоретической, так и с практической точки зрения, требует детального анализа. При отсутствии единого механизма определения квинтэссенции логистических исследований возникают расхождения во взглядах на методику проведения логистических исследований.

На сегодняшний день недостаточно проанализировано применение экономико-математического моделирования в структуре логистических исследований и формах организации материальных потоков в коммерческой логистике. Согласимся с Борисовой В.В. в том, что «логистические исследования имеют достаточно сложную методологию, позволяющую соединить воедино графоаналитические методы, сетевое моделирование, методы функционально-операционного анализа, матричного моделирования, математического программирования и другие методы».

Ключевой целью логистических исследований является формирование информационно-аналитической базы оптимизации управленческих решений, которые отвечают таким требованиям, как надежность, подлинность, правильность, пунктуальность и т.д.

Борисова В.В.⁵ выделяет следующие основные логистические задачи: «повышение научной обоснованности принимаемых логистических исследований; объективное и всестороннее исследование всех направлений логистической деятельности; определение необходимой логистической информации, ее сбор, обработка и анализ; определение объемов финансовых затрат на проведение логистических исследований, очередности их выполнения и ответственности за результаты исследования».

Логистические исследования представляют собой иерархическую структуру с определенными этапами развития (рис. 1).

Рассмотрим сущность логистических исследований применительно к коммерческой логистике в АПК, которые включают в себя аттестацию и аутентификацию коммерческих операций путем проведения анализа коммерческой дея-

¹ Алесинская Т.В., Дейнека Л.Н., Проклин А.Н., Фоменко Л.В. и др. / Под общей ред. В.Е. Ланкина. учеб. пособие- Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2006. - 241 с.

² Основы логистики: Учебник для вузов / Под ред. В. Щербакова. – СПб.: Питер, 2009. – 432 с.: ил.: - (Серия «Учебник для вузов»).

³ Гаджинский А. М. Логистика: Учебник для высших и средних специальных учебных заведений.— 2-е изд.— М.: Информационно-внедренческий центр "Маркетинг", 1999. — 228 с.

⁴ Борисова В. В., Афанасенко Д. И. Понятие, сущность и классификация логистических исследований // Вестн. Том. гос. ун-та . 2008. №317. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/ponyatie-suschnost-i-klassifikatsiya-logisticheskikh-issledovaniy>.

⁵ Логистический менеджмент в межрегиональном товарообмене / В.В. Борисова. – Ростов н/Д: Ред. изд. центр РГЭУ «РИНХ», 2008. – 225 с.

тельности; совершенствование и модернизацию коммерческих операций в агропромышленном комплексе, связанных с непосредственным производством и сбытом продукции; использование инновационных технологий в коммерческой логистике агропромышленного комплекса с учетом использования современных средств общения и авангардных определений для повышения квалификации персонала.

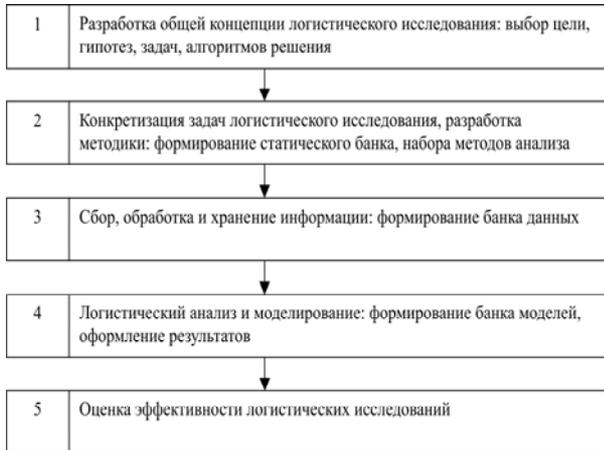


Рис. 1. Этапы проведения логистических исследований¹

Формирование методики логистических исследований происходило на основе теоретических и практических аспектов экономики и маркетинга, с применением основных методов логистических исследований. Логистические исследования мы рассматриваем, как составную ступень организованного движения, активного и логически расширившегося.

Результаты от использования методов, ориентированных на повышение конкурентоспособности коммерческой логистике агропромышленного комплекса региона определяется территориальной расположенностью коммерческих распределительных центров. Именно это сыграло важнейшую роль в применении логистического анализа в рационализации деятельности коммерческих региональных центров.

Мы рассматриваем логистический анализ как совокупность основных методов, направленных на формирование основных логистических элементов, таких как логистические операции, функции, цели, при которых коммерческая логистика развивается с учетом факторов социально-экономического, политического, природного направления. В таких условиях логистический анализ выявляет основные тенденции его развития, а также расширяет возможности функционирования коммерческих мощностей и вероятностей осуществимости управленческих решений.

Методика логистического анализа функционирования коммерческих региональных центров рассматривается с точки зрения основных теоретических знаний, логистического инструментария направленных на изучение региональных потоковых процессов на стадии коммерциализации.

Методами логистического анализа называется совокупность механизмов по анализу исходных данных коммерческой деятельности в агропромышленном комплексе региона.

Методы логистического анализа по формированию региональных коммерческих центров образуют единый методический механизм, позаимствованный из различных сфер деятельности, который направлен на выявление базисных комплексов продуктивности коммерческой деятельности.

Принимая во внимание установленные методы логистического анализа мы выделяем две основные категории, которые нашли применение в коммерческой логистике агропромышленного комплекса: количественные и качественные.

В свою очередь, количественные категории представлены классическими, традиционными, экономико-математическими, статистическими и методами исследования операций. Главной составляющей количественных методов являются общепризнанные параметры по сбору и обработке исходных данных.

В последние годы широкое распространение в процессе логистического анализа получил метод экономической диагностики. В нашем исследовании метод экономической диагностики применяется с целью изучения социально-экономической ситуации Чеченской Республики. Методика экономической диагностики предоставляет полную картину развития региона и региональной экономики.

«Применение экономической диагностики при проведении анализа коммерческой логистики в агропромышленном комплексе в Чеченской Республике позволило объективно оценить современный уровень развития экономики региона и выявить тенденции, определяющие его развитие»².

Таким образом, экономическая диагностика позволяет охарактеризовать объект с учетом всех элементов.

Важность экономической диагностики во многом определяется от эффективности работы предприятия. В целях его рационализации оценим экономический потенциал региона. Согласимся с Н. В. Сигидовой³ в том, что «анализ

¹ Логистический менеджмент в межрегиональном товарообмене / В.В. Борисова. – Ростов н/Д: Ред. изд. центр РГЭУ «РИНХ», 2008. – 225 с.

² Тасуева Т.С. Инновационно-сервисный потенциал складской логистики региона. КНИИ РАН, Грозный, 2013. – 288 с.

³ Сигидова Н. В. Экономическая безопасность региона и его экономический потенциал // Альманах современной науки и образования. Тамбов: Грамота, 2008. № 3. 159-163 с.

экономического потенциала региона должен строиться на рассмотрении количественных и качественных характеристик трех компонентов территориально-экономической системы – территории, населения, хозяйства».

Под экономическим потенциалом региона понимается финансово-инвестиционный, производственно-ресурсный, научно-инновационный потенциалы.

При анализе коммерческой логистики необходима аттестация экономического потенциала региона, которая позволяет выявить основные направления развития территории.

Для развития коммерческой логистики в агропромышленном комплексе необходимо внедрить инновационные технологии по реализации товара, усовершенствовать производство товара, а также использование компьютерных технологий в коммерческих операциях.

С появлением информационных технологий возникла возможность оперативного сбора информации, дальнейшей ее обработки с целью повышения эффективности исследуемых объектов. Это позволяет создать необходимую базу данных, применять автоматизированные системы по реализации товара. Разработка программного обеспечения для обработки исходных данных способствует устранению бумажных носителей и облегчает во многом деятельность коммерческих центров.

Для повышения рационализации компьютерных коммерческих операций в регионе необходимо модернизировать материально-техническую базу на региональном уровне с привлечение местных органов управления. Поэтому оснащение коммерческих мощностей современной программной продукцией предполагает установление контроля над рыночной инфраструктурой, которые будут способствовать налаживанию взаимосвязи с хозяйствующими субъектами региона. Таким образом, мы делаем вывод о приоритетности формирования комплекса мероприятий по налаживанию хозяйственных связей Чеченской Республики с другими регионами с учетом тенденции кооперирования.

Таким образом, многообразие конфигурации потоковых процессов в коммерческой логистике в агропромышленном комплексе и их координация в региональной экономике определяет потребность в построении концептуальной модели оценки коммерческой логистики в агропромышленном комплексе. Мы предполагаем, что в силу растущего спроса на сельскохозяйственную продукцию часть коммерческой логистики в АПК остается нереализованной.

Литература

1. Афанасенко И. Д., Борисова В. В. Логистика снабжения. Учебник для вузов – СПб.: Питер, 2010. – С. 324

2. Алесинская Т.В., Дейнека Л.Н., Проклин А.Н., Фоменко Л.В. и др. / Под общей ред. В.Е. Ланкина. учеб. пособие- Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2006. - 241 с.

3. Борисова В. В., Афанасенко Д. И. Понятие, сущность и классификация логистических исследований // Вестн. Том. гос. ун-та. 2008. №317. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/ponyatie-suschnost-i-klassifikatsiya-logisticheskikh-issledovaniy>.

4. Борисова В.В. Логистический менеджмент в межрегиональном товарообмене – Ростов н/Д: Ред. изд. центр РГЭУ «РИНХ», 2008. – 225 с.

5. Гаджинский А. М. Логистика: Учебник для высших и средних специальных учебных заведений.— 2-е изд.— М.: Информационно-внедренческий центр "Маркетинг", 1999. — 228 с.

6. Гончаров П.П., Едаков А.Е. Развитие логистики на предприятиях АПК // Известия Оренбургского государственного аграрного университета, 2012, № 1-1, том 33. – 195-198.

7. Заярная И.А., Мордовский Г.А. Логистика // Международный журнал экспериментального образования, 2012, № 10. – 113-114 с.

8. Основы логистики: Учебник для вузов / Под ред. В. Щербакова. – СПб.: Питер, 2009. – 432 с.: ил.: - (Серия «Учебник для вузов»).

9. Сигидова Н. В. Экономическая безопасность региона и его экономический потенциал // Альманах современной науки и образования. Тамбов: Грамота, 2008. № 3. 159-163 с.

10. Тасуева Т.С. Инновационно-сервисный потенциал складской логистики региона. КНИИ РАН, Грозный, 2013. – 288 с.

Concerning the configuring the territorial branch of distribution structures in the agricultural sector in the region: the tools of logistics

Rakhimova B.H., Tasueva T.S.

Comprehensive scientific and research institute named after H.I. Ibragimov, Russian Academy of Sciences

This article covers the issues of territorial and sectoral configuration of distribution logistics commercial structures in the agricultural sector in the region. Development of territorial and sectoral structures of distribution logistics business in the agricultural sector contributes to the optimization of flow processes, improving the competitiveness of agricultural enterprises, food security of the country, the application of good management practices. During operation of distribution structures innovative technologies are applied, the investment involved. The most important role in the implementation of effective implementation of the production play micrologistical systems such as Just-in-Time and KANBAN. In the formation of logisticheskikh systems have played a key role logistics studies, which are based on the general theory of logistics. Along with this direct participation in improving the competitiveness of the commercial logistics agribusiness played logistics analysis and method of economic diagnostics focused on the study of the socio-economic situation of the region. Another important component of the territorial and sectoral configuration of distribution structures in the agricultural sector in the region is the formation of information and analytical base to optimize management decisions that enhance the competitiveness of the region's logistics business of agriculture. In the process of analyzing the logistics information technology application allows you to create a database and automates the activities of commercial centers, aimed at modernizing the material and technical base at the regional level, the establishment of relationships with businesses in the region, the establishment of control over the market infrastructure. The results from the use of methods aimed at improving the competitiveness of commercial logistics of agriculture

of region defined by the territorial disposition of commercial distribution centers. That it played a crucial role in the application of logistics in the rationalization of the analysis of commercial regional centers.

Keywords: agribusiness, commercial logistics, logistics system, logistics commercial agriculture, logistics research, the method of economic diagnostics, micrologistical system.

References

1. Afanasenko I. D., Borisov V. V. Supply logistics. The textbook for higher education institutions – SPb.: St. Petersburg, 2010. – Page 324
2. Alesinskaya T. V., Deyneka L. N., Proklin A. N., Fomenko L. V., etc. / Under the general editorship of V. E. Lankin. studies. benefit - Taganrog: TRTU publishing house, 2006. - 241 pages.
3. Borisov V. V., Afanasenko of D. I. Ponyatiye, essence and classification of logistic researches//Vestn. Tom.roc. un-that. 2008. No. 317. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/ponyatie-suschnost-i-klassifikatsiya-logisticheskikh-issledovaniy>.
4. Borisov V. V. Logistic management in interregional barter – Rostov N / Д: Prod. edition. center RGEU "RINH", 2008. – 225 pages.
5. Gadzhinsky A. M. Logistics: The textbook for the highest and average special educational institutions. — 2nd prod. — M.: Information and implementation center "Marketing", 1999. — 228 pages.
6. Potters P.P., Edakov A. E. Development of logistics at the entities of agrarian and industrial complex//News of the Orenburg state agricultural university, 2012, No. 1-1, volume 33. – 195-198.
7. Zayarny I.A., Mordovian G. A. Logistika//International magazine of experimental education, 2012, No. 10. – 113-114 pages.
8. Fundamentals of logistics: The textbook for higher education institutions / Under the editorship of V. Scherbakov. – SPb.: St. Petersburg, 2009. – 432 pages: silt.: - (Textbook for Higher Education Institutions series).
9. Sigidova N. V. Economic safety of the region and its economic potential//Almanac of modern science and education. Tambov: Letter, 2008. No. 3. 159-163 with.

Tasuyeva T. S. Innovative and service potential of warehouse logistics of the region. KNII RAS, Grozny, 2013. – 288 pages.

Теоретические аспекты устойчивого социально-экономического развития приграничных территорий

Антонюк Валентина Сергеевна, д.э.н., профессор, заведующий кафедрой экономической теории, региональной экономики, государственного и муниципального управления, ФГАОУ ВО «Южно-Уральский государственный университет (национальный исследовательский университет)», antvs@list.ru

Корниенко Елена Леонидовна, к.э.н., доцент кафедры государственного управления, правового обеспечения государственной и муниципальной службы ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации», el.l.kornienko@mail.ru

Статья посвящена анализу основных характеристик приграничных территорий Российской Федерации в современных условиях. Рассмотрен подход к научному обоснованию в устойчивом социально-экономическом развитии приграничных территорий. Рассмотрены отечественные исследования и научные подходы к управлению социально-экономическими процессами в регионах. Подчеркивается особая роль общих и специфических факторов социально-экономического развития приграничных территорий. Выделены проблемы и потенциал развития приграничных территорий. Предложен стратегический переход приграничных территорий на уровень устойчивого социально-экономического развития с учетом эффектов, возникающих при активации процессов регулирования. Анализируются положительные и отрицательные эффекты устойчивого социально-экономического развития приграничных территорий. Отмечается, что оптимальное использование преимуществ приграничных территорий способствует решению проблем активизации международной деятельности России и ее национальной безопасности. Ключевые слова: приграничные территории, факторы устойчивого социально-экономического развития пограничных регионов, положительные и отрицательные эффекты приграничных субъектов РФ

В условиях возрастающей сложности и нестабильности мирового пространства и глобализации национальной экономики, необходимо системное исследование социально-экономических процессов в регионах Российской Федерации и, особенно, ее приграничных территорий. От устойчивого социально-экономического развития последних зависит не только уровень включения национальной экономики в международное разделение труда и ее экономическая безопасность, но и эффективность участия России в мировой экономике и политике.

Указанным вопросам в отечественных исследованиях уделяется особое внимание. Выделим основные из них:

- теории регионального экономического развития (Антонюк В.С. [1], Гапоненко А.Л. [2] и др.);

- исследование проблем развития территорий разного уровня (Глазьев С.Ю. [3], Татаркин А.И. [4] и др.);

- теории стратегического управления и развития региональных и местных сообществ (Данилов-Данильян В.И. [5], Ветров Г.Ю. [6] и др.);

- поиск эффективных механизмов взаимодействия хозяйственных связей между субъектами хозяйствования, государством, миром с целью повышения социальной, экономической, экологической и политической стабильности (Абалкин Л.И. [7] и др.).

Стратегические программы перехода регионов на уровень устойчивого социально-экономического развития территорий относятся к крупномасштабным, комплексным программам, неудачное решение, которых может нанести существенный ущерб как развитию отдельно взятого региона, так и страны в целом [8].

Как отмечают некоторые отечественные ученые-экономисты [9], под устойчиво-безопасным социально-экономическим развитием территории понимается ее способность сохранять устойчивую положительную динамику основных социально-экономических показателей без резких «скачков» и колебательных движений, обеспечивать приемлемые показатели уровня экономической безопасности, поддерживать сбалансированность развития различных сфер жизнедеятельности и иметь конечной целью постоянный рост благосостояния, а также улучшение качества и условий жизни проживающего на территории населения.

Необходимо отметить, что в 1991 году Россия пережила беспрецедентный процесс распада СССР, который привел к значительному увеличению числа пограничных регионов, в результате чего более половины территории страны оказалась приграничной [10]. Общая протяженность государственных границ составила 61 тыс. км, на них не было ни одного пункта пропуска, отвечающего международным стандартам или имеющего необходимые условия для размещения и работы таможенных органов [11]. Такое «зачаточное» состояние таможенной инфраструктуры затрудняло международный товарооборот, а следовательно сказывалось на устойчивом социально-экономическом состоянии приграничного региона и России в целом.

Основными видами деятельности приграничных территорий следует считать [12]:

- решение насущных проблем, связанных с необходимостью обеспечения эффективного социально-экономического развития самого региона;

- охрана границ и обеспечение национальной безопасности, которое создается путем совместной деятельности приграничных регионов и федеральных служб;

- внешнеэкономическое посредничество (экономическое, технологическое и культурное), качество и количественные объемы которого зависят от географического положения региона, его экономического потенциала, уровня развития производительных сил, структуры хозяйства, качества трудовых ресурсов и пр.

Зарубежный опыт показывает, что во многих странах (например, Китай), успешно развиваются приграничные территории, которые находятся в особом «привилегированном» положении и используют такие преференции как: упрощенный порядок ли-

цензирования и квотирования операций приграничной торговли, льготное налогообложение, доступная процедура регистраций компаний, расширенные права местных органов власти и пр.

Китайский опыт разумного использования преимуществ приграничного положения, учета особенностей и разнообразия приграничных территорий дает мощный импульс для развития даже самых неблагоприятных из них. Ситуацию же с развитием российского приграничья следует считать неудовлетворительной. Об этом свидетельствует, в частности, объем валового регионального продукта (ВРП) на душу населения: в большинстве приграничных административно-территориальных образований России он ниже среднего по стране уровня. [13].

Устойчивое социально-экономическое развитие приграничных территорий в Российской Федерации заключается в обеспечении национальной безопасности страны и в, одновременном, обеспечении благоприятных социально-экономических условий развития приграничных территорий на долгосрочную перспективу.

Движущими силами устойчивого социально-экономического развития приграничных территорий выступают факторы общего и специфического порядка.

К общим факторам относятся те причины социально-экономического развития региона, которые характерны абсолютно для всех субъектов РФ, вне зависимости от места их расположения по территории страны. К ним относятся географические и климатические условия; уровень развития производительных сил, отрасли региональной специализации и особенности кооперации; уровень развития человеческого потенциала, характерные черты форм собственности и пр.

Специфические факторы включают движущие силы, характерные только для приграничных территорий, такие как: географическое положение региона и специфика социально-экономического развития граничащих с ним стран (развитые, развивающиеся, с переходной экономикой и пр.), тип обслуживающей транспортной инфраструктуры (железнодорожный, морской, автомобильный и пр.), состояние производственной инфраструктуры (сети таможенного обслуживания; служебно-производственных зданий; терминалов, объектов для специальных видов контроля; зданий-складов для таможенных средств и пр.), уровень вовлеченности в международную

Таблица 1

Положительные и отрицательные эффекты социально-экономического развития приграничных территорий

Положительные эффекты	Отрицательные эффекты
– расширение приграничной торговли и рынка;	– увеличение транспортной нагрузки;
– активизация развития региональной экономики;	– развитие теневой экономики;
– расширение занятости и повышение экономической активности населения;	– появление сильных внешних конкурентов (торговая экспансия);
– развитие таможенной инфраструктуры (производственной, транспортной и социальной);	– социально-экономическая несбалансированность в развитии;
– развитие сфер образования, здравоохранения и науки;	– расхождение в сферах ответственности между сотрудничающими сторонами и др.
– развитие международной деятельности;	– ограниченность в социально-экономическом развитии (формирование особой стратегии развития);
– повышение инновационной активности;	– отсутствие альтернативности в развитии территории и др.
– инвестиционная привлекательность для иностранных инвесторов;	
– рост собираемости платежей в государственный, региональный и местный бюджет;	
– развитие глобальных коммуникаций и международного регионального сотрудничества и др.	

торговлю и сотрудничество, профессиональные кадры (государственные таможенные служащие) и пр.

Международное посредничество приграничных территорий вызывает положительные и отрицательные эффекты, влияющие на социально-экономическое развитие приграничных территорий (табл. 1).

Таким образом, управление социально-экономическим развитием приграничных территорий предполагает усиление положительных и сглаживание отрицательных эффектов, вызванных специфическими причинами его места и роли в территориальном разделении труда среди субъектов РФ, с целью решения проблем активизации международной деятельности России и обеспечения ее национальной безопасности.

Литература

1. Антонюк В.С. Региональные проблемы государственного макроэкономического регулирования (политэкономический аспект) / дисс. на соискание ученой степени доктора экономических наук / Челябинск, 1999.
2. Гапоненко, А.Л. Стратегия социально-экономического развития: страна, регион, город / А.Л. Гапоненко // РАГС. – М., 2001 г. – 225 с.
3. Глазьев, С.Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития / С.Ю. Глазьев; Междунар. фонд Н.Д. Кон-

дратьева. – М.: ВладДар, 1993. – 310 с.: ил. – Библиогр.: с. 302-308. – ISBN 5-86209-003-7

4. Государственное регулирование региональных рыночных процессов / Рос. АН. Урал. отд.-ние. Ин-т экономики; Редкол.: [А.И. Татаркин (отв. ред.) и др.] – Екатеринбург: Ин-т экономики УрО РАН, 2002. – 450 с.; 24. – Библиогр. в подстроч. примечании. – 300 экз. – ISBN 5-94646-007-2

5. Данилов-Данильян, В.И. Экономический рост в условиях глобализации и устойчивое развитие [Текст] / Данилов-Данильян В.И. // Вестник экологического образования в России. – 2002. – №2. С.3-4.

6. Ветров, Г.Ю. Проблемы и перспективы комплексного социально-экономического развития муниципальных образований России [Текст] / Ветров Г.Ю., Ланцев Д.М. // Государственная власть и местное самоуправление. – 2007. – №4. С. 35-39.

7. Абалкин, Л.И. Избранные труды: в 4 т.: Т1: Политическая экономия: Полит. экономия и экон. политика; Диалектика соц. Экономии; Конечные народохоз. Результаты / Л.И. Абалкин. Вольное экономическое общество России; сост. О.М. Грибанова. – М.: ОАО «НПО «Экономика», 2000. – Т.1. – 794 с.

8. Корниенко Е.Л. Формирование направлений повышения устойчивого развития территорий на основе внутрен-

ний факторов / дисс. на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Челябинский государственный университет. Челябинск, 2010. - 197 с.

9. Калинина А.В., Криворотов В.В., Васильев Д.С. Угрозы устойчиво-безопасному социально-экономическому развитию России и ее регионов: проблемы, анализ и пути решения / Региональная экономика. Вестник УГТУ-УПИ, 2008. №6. С. 51-61.

10. Снежанова Л.Н. Приграничное сотрудничество в Российской Федерации [Электронный ресурс]: режим доступа: <http://www.nirsi.ru/80>.

11. Кузнецова А.И. Инфраструктура: Вопросы теории, методологии и прикладные аспекты современного инфраструктурного обустройства. Геоэкономический подход / А.И.Кузнецова. – М.: КомКнига, 2006. – 456 с.

12. Вардомский Л.Б. Приграничное сотрудничество на «новых и старых» границах России / Л.Б. Вардомский // Евразийская экономическая интеграция. – 2008. – №1. – С.90–108.

13. Михайленко А.Н., Арсентьева И.И. Факторы развития приграничья (на примере приграничных территорий России и Китая) / Россия и современный мир. 2013. №1 (78). С. 90-100.

Theoretical aspects of sustainable social and economic development of the border territories

Antonyuk V.S., Korniyenko E.L.

Southern Ural State University (national research university), Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration
The article analyzes the main characteristics of the border areas of the Russian Federation in modern conditions. The approach to the scientific substantiation in the sustainable socio-economic development of border areas.

Considered domestic research and scientific approaches to the management of socio-economic processes in the regions. It emphasizes the special role of general and specific factors of socio-economic development of border areas. Highlighted the problems and the potential development of border areas. A strategic shift of border areas to the level of sustainable economic and social development taking into account the effects arising from the activation of the regulatory process. Analyzes the positive and negative effects of sustainable socio-economic development of border areas. It is noted that the optimum use of the advantages of border areas contributes to solving problems of increased international activity of Russia and its national security.

Keywords: the border area, a factor of sustainable socio-economic development of border regions, the positive and negative effects of border subjects of the Russian Federation

References

1. Antonyuk V. S. Regional problems of the state macroeconomic regulation (political economic aspect) / yew. for a scientific degree competition Doctor of Economics / Chelyabinsk, 1999.
2. Gaponenko, A.L. Strategy of social and economic development: country, region, city / A.L. Gaponenko// RAGS. – M, 2001 – 225 pages.
3. Glazyev, Page Yu. Theory of long-term technical and economic development / Page Yu. Glazyev; Mezhdunar. N. D. Kondratyev's fund. – M.: Vldar, 1993. – 310 pages: silt. – Bibliogr.: page 302-308. – ISBN 5-86209-003-7
4. State regulation of regional market processes / Dews. AN. Urals. otdny. Ying t of economy; Redkol.: [A. I. Tatarin (otv. an edition), etc.] – Yekaterinburg: Ying t of economy OURO RAHN, 2002. – 450 pages; 24. – Bibliogr. in podstotch. note. – 300 copies – ISBN 5-94646-007-2
5. Danilov-Danilyan, V. I. Economic growth in the conditions of globalization and sustainable

development [Text] / Danilov-Danilyan V. I./The messenger of ecological education in Russia – 2002. - No. 2. Page 3-4.

6. Winds, About Yu. Problems and prospects of complex social and economic development of municipalities of Russia [Texts] / Winds of G.YU., Lantsev D. M.// Government and local self-government. – 2007. - No. 4. Page 35-39.
7. Abalkin, L.I. Chosen works: in 4 t.: T1: Political economy: It is watered. economy and экон. policy; Dialectics social. Economies; Final narodohoz. Results / L.I. Abalkin. Free economic society of Russia; соот. O. M. Gribanova – M.: JSC NPO Ekonomika, 2000. – T.1. – 794 pages.
8. Korniyenko E. L. Forming of the directions of increase in sustainable development of the territories on a basis internal factors / yew. for a degree of Candidate of Economic Sciences / the Chelyabinsk state university. Chelyabinsk, 2010. - 197 pages.
9. Kalinin AV., Krivorotov V. V., Vasilyev D. S. Threats steady safely to social and economic development of Russia and its regions: problems, analysis and solutions / Regional economy. UGTU-UPI bulletin, 2008. No. 6. Page 51-61.
10. Snezhanova L. N. A frontier cooperation in the Russian Federation [An electronic resource]: access mode: <http://www.nirsi.ru/80>.
11. Kuznetsova A. I. Infrastructure: Questions of the theory, methodology and applied aspects of modern infrastructure arrangement. Geoeconomic approach / A. I. Kuznetsova – M.: Komkniga, 2006. – 456 pages.
12. Vardomsky L. B. A frontier cooperation on «new and old» borders of Russia / L.B. Vardomsky/ /Euroasian economic integration. – 2008. – No. 1. – Page 90-108.
13. Mikhaylenko A. N., Arsentyeva I. I. Factors of development of a border-zone (on the example of the border territories of Russia and China) / Russia and the modern world. 2013. No. 1 (78). Page 90-100.

Инновационная безопасность экономической системы

Серебрянников Сергей Сергеевич, кандидат экономических наук, доцент, кафедра теории и систем отраслевого управления Института отраслевого менеджмента РАНХиГС

В статье рассмотрена значимость инновационной безопасности в системе экономической безопасности. Проанализированы подходы к определению ее сущности и основные методики расчета показателей. Для оценки уровня инновационной безопасности предложено использовать индексы экономики знаний и инноваций, рассчитываемые Всемирным банком. Среди направлений обеспечения инновационной безопасности автором выделены: система обеспечения технологической безопасности; система обеспечения безопасности внедрения инноваций в организацию производства; использование инновационных систем оценки уровня безопасности; использование инновационных методов защиты для обеспечения инновационной безопасности. Ключевые слова: инновационная безопасность, показатели оценки, методика определения

Современное развитие мирового хозяйственного комплекса характеризуется переходом ведущих стран к новому этапу формирования инновационного общества - построению экономики, базирующейся преимущественно на генерации, распространении и использовании знаний. Дальнейшая трансформация экономической системы России при переходе на инновационный тип развития неизбежно будет связана с появлением рисков и угроз, зависящих от выбранного сценария ее изменения, что определяет необходимость обеспечения национальной безопасности, в т.ч. и ее составляющей - инновационной, обоснования путей преодоления возникающих дисбалансов.

Нормативно-правовую базу экономической безопасности определяют федеральные законы от 28 декабря 2010 г. №390-ФЗ «О безопасности» и от 28 июня 2014 г. №172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации», Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденная распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 года №1662-р., Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года, утвержденная 12 мая 2009 г. №537.

Понятие «инновационная безопасность» в официальных правительственных документах РФ не используется, в Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года [1] государственная инновационная, научно-техническая и промышленная политика рассматривается как «технологическая безопасность». Статья 58 отмечает, что «Обеспечение экономической безопасности осуществляется путем развития промышленно- технологической базы и национальной инновационной системы, модернизации и развития приоритетных секторов национальной экономики, повышения инвестиционной привлекательности Российской Федерации, улучшения делового климата и создания благоприятной деловой среды» (п.58).

И хотя однозначного определения данной категории нет, инновационная безопасность исследуется и рассматривается отечественными учеными, как:

- составляющая (подвид) социально-экономической безопасности [2, 3] и национальной безопасности (рисунок) на позициях системного анализа, для макро-, мезо-, микроуровней;
- состояние инновационных процессов [3] создания, распространения и использования новшеств;
- «состояние защищенности экономики, обеспечиваемое прогрессивным развитием ресурсов научно-инновационного потенциала субъектов НИС, механизм взаимодействия которых направлен на увеличение социально-экономического роста и поддержку должного уровня конкурентоспособности национальной экономики» [2];
- состояние отраслей [4], обеспечивающих устойчивое развитие экономической системы соответствующего уровня;
- качественная категория, отражающая «соответствие социально- экономических систем требованиям и вызовам инновационной экономики» [3];
- результат взаимодействия между тремя процессами: проведение исследований и разработок, создание и импорт технологий, диффузия (распространение) инноваций [5];
- «состояние производственного, финансового, научного, технологического, кадрового потенциала экономической системы, а также институциональных, организационно-экономических, правовых отношений, обеспечивающее конкурентоспособность экономической системы в условиях глобализации инновационных процессов в мировой экономике, гарантирующее независимость экономической системы на стратегически важных для нее направлениях функционирования» [5];
- «способность государства обеспечивать такой уровень развития инновационной системы, который необходим для стабильного и динамичного социально-экономического функционирования страны (региона), роста ее благосостояния, поддержания ее обороноспособности, экономической и технологической самостоятельности и независимости» [6].



Рис. 1. Составляющие инновационной безопасности (дополненные автором*)

Среди направлений обеспечения инновационной безопасности нами выделены (рисунок 1):

- система обеспечения технологической безопасности – определение государственных технологических нужд в инновационной сфере; прогнозирование развития отдельных технологических направлений в области инноваций; контроль и проверка приобретаемых технологий, чтобы избежать технической зависимости, несовместимости оборудования в рамках одного технологического процесса, дополнительных затрат на обучение персонала, неправильного выбора, лишних эксплуатационных затрат, нарушения экологических условий при использовании и т.д.;

- система обеспечения безопасности внедрения инноваций в организацию производства – маркетинговых, управленческих, организационных, экологических инноваций, которые не требуют больших затрат на науку, но должны сопровождать внедрение технологических инноваций;

- использование инновационных систем оценки уровня безопасности – новых методик, обоснованных показателей и пороговых значений для предотвращения искажений в оценке, получения угодных результатов; сокращения затрат на обработку данных и обеспечение достоверности принимаемых решений на основе оценки;

- использование инновационных методов защиты для обеспечения инновационной безопасности.

Сенчагов В.К. [7] выделил следующие структурные элементы в системе

инновационной безопасности: концепция и стратегия инновационной безопасности; национальные интересы России в инновационной сфере; угрозы в инновационной сфере; индикаторы инновационной безопасности; пороговые значения индикаторов инновационной безопасности; организационная структура инновационной безопасности; правовое обеспечение инновационной безопасности.

Методический подход, заключающийся в выделении индикаторов безопасности и сравнение их с пороговыми значениями – один из основных применяемых в исследовании, при этом метод обоснования величин порогового значения нет. Для количественной и качественной оценки инновационной безопасности в большинстве работ предлагается использовать:

- показатели для оценки инновационной безопасности как часть в системе оценки экономической безопасности страны (региона, организации) наиболее распространенным индикативным методом;

- показатели, имеющие денежное выражение (затраты на исследования и разработки, стоимость отгруженных инновационных товаров и услуг и т.п.) или процентное выражение (удельный вес организаций, осуществляющих технологические инновации и т.п.);

- оценку связи между процессами проведения исследований и создания новых технологий показателем «количество разработок, результатом которых является изготовление и испытание опытного образца или партии» [8];

- диффузию инноваций и ее оценку по официальным статистическим данным как соотношение числа используемых передовых технологий и доступных технологий (созданных и импортируемых) [5], или с использованием предлагаемых специальных методик, например, использующих кривую распространения инноваций Роджерса [9, 10, 11];

- использование готовых сводных рейтинговых показателей, например индекса экономики знаний Всемирного банка [6], которые охватывают основные элементы инновационной системы;

- использование специальных коэффициентов или оригинальных расчетных показателей, например, «финансовая потенциальность инновационной сферы» [12].

Поскольку дальнейший этап развития экономики - развитие постиндустриальной экономики и инновационной экономики – экономики знаний, в которой основными факторами развития являются знания и человеческий капитал, то инновационную безопасность (точнее уровень дисбаланса в инновационной составляющей экономики) предлагаем оценивать через индекс экономики знаний и индекс знаний.

Оценку индексов экономики знаний и знаний проводит Всемирный банк в рамках долгосрочной программы «Знание для развития». Методология оценки знаний предполагает расчет двух сводных индексов:

1. Индекса экономики знаний (The Knowledge Economy Index - KEI) - комплексный показатель для оценки эффективности использования страной знаний в целях её экономического и общественного развития. Характеризует уровень развития той или иной страны или региона по отношению к экономике знаний.

2. Индекс знаний (The Knowledge Index - KI) - комплексный экономический показатель для оценки способности страны создавать, принимать и распространять знания. Характеризует потенциал той или иной страны или региона по отношению к экономике знаний.

Для расчета индексов используют 147 количественных и качественных показателей, объединенных в 5 блоков: общие экономические показатели (8 показателей); экономические стимулы и институциональный режим (17 показателей); инновационная система (28 показателей); система образования и человеческие ресурсы (81 показателей); информационные и коммуникационные тех-

нологии (13 показателей). Считаем, что используемые показатели достаточно полно оценивают не только состояние инновационной системы страны, но и ее вклад в развитие экономической системы. Результаты оценки индексов в динамике для Российской Федерации представлены в табл. 1.

В 2012 году Россия заняла в рейтинге индекса знаний 55-е место (5,78 пункта) и поднялась в рейтинге на 9 пунктов по сравнению с 2000 г. Наибольшее значение индекса экономики знаний у Швеции (9,43 пункта). Среди стран СНГ Россия поднялась в рейтинге индекса знаний со 2 на 1 место, среди стран БРИКС – с 3 на 1 место, среди G8 Россия занимает последнее место (приложение).

Среди самых низких показателей – блок показателей, характеризующих экономический и институциональный режим, который учитывает тарифные и нетарифные барьеры, качество регулирования, верховенство закона.

Максимальное значение индекса – 10 пунктов, относительное отклонение от 10 и будет показывать уровень инновационной опасности (дисбаланс) в эффективном использовании знаний (инноваций) и потенциала страны в инновационном развитии (рисунки 2 и 3). В динамике изменение индексов показывает движение страны в глобальной экономической системе к экономике знаний.

По полученным графикам отметим, что индексы инновационной безопасности в динамике возрастают, имеют неравномерный, нелинейный характер. Отметим недостаточную эффективность использования инноваций в развитии экономики страны, но при этом активное использование имеющегося потенциала. В прогнозном периоде дисбалансы снижаются при сохранении имеющихся тенденций.

Аналогичная методика оценки инновационной безопасности может быть применена и для регионов.

По оценкам специалистов Всемирного банка [13], существует корреляция (она составляет 87%) между накопленными знаниями, измеренными с помощью индекса экономики знаний, и уровнем экономического развития. Высокие показатели индекса экономики знаний сопровождаются в будущем более высокими показателями производительности труда, что подтверждается сравнением индексов с темпами роста производительности в период 1996–2006 гг. – повышение индекса экономики знаний на 1 балл приводит к повышению темпа эко-

Таблица 1
Индексы знаний, Российская Федерация

Год	Рейтинг (место)	Индекс экономики знаний	Индекс знаний	Экономический и институциональный режим	Инновации	Образование	ИКТ
1995	59	5,67	6,69	2,60	5,64	7,84	6,60
2000	64	5,28	6,53	1,54	6,18	7,80	5,60
2005	41	5,97	7,07
2012	55	5,78	6,96	2,23	6,93	6,79	7,16

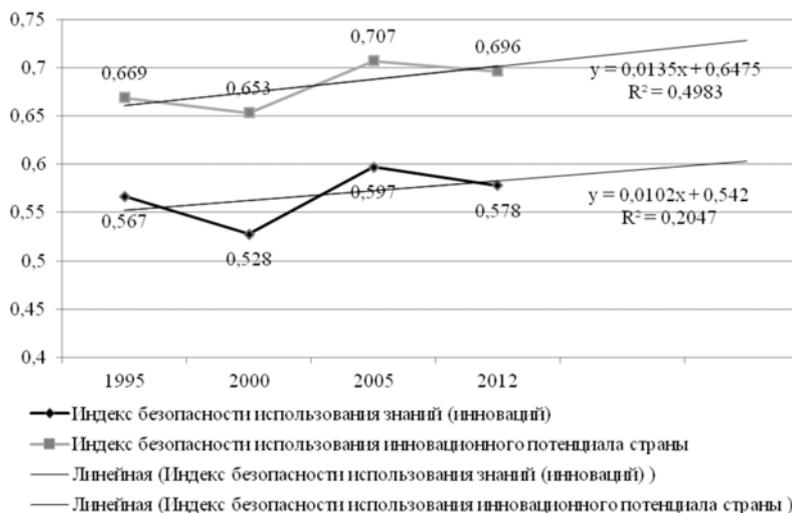


Рис. 2. Динамика индексов инновационной безопасности для Российской Федерации

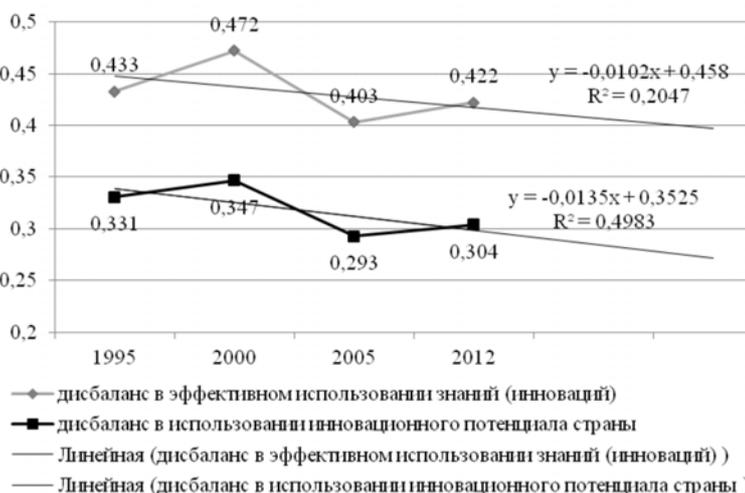


Рис. 3. Динамика дисбалансов в инновационном развитии для Российской Федерации

номического роста на 0,49%, с поправками на стартовые условия.

Минэкономразвития [14] прогнозирует рост ВВП РФ на 0,6% в 2017 году, на 1,7% в 2018 году и на 2,1% в 2019 году, что соответствует повышению индекса экономики знаний (использования инновационного потенциала страны) на 1,2-4,3 балла соответственно.

Литература

1. Указ Президента РФ от 12 мая 2009 г. № 537 «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года» [Электронный ресурс] ГАРАНТ.РУ: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/95521/#ixzz4V4ihH0CV>. – разд. 5, п. 68

2. Мацкевич Д.А. Влияние национальной инновационной системы на обеспечение экономической безопасности / Д.А. Мацкевич // Научный вестник Московского государственного технического университета гражданской авиации. - 2011. - №167. - С.168-172/

3. Голова И.М. Обоснование стратегических приоритетов обеспечения инновационной безопасности регионально-го развития / И.М. Глотова // Экономика региона. - 2014. - №3. - С.218-232

4. Кулагина Н.А. Интегральная оценка уровня инновационной безопасности хозяйствующих субъектов АПК // Аграрная наука. - 2012. - №6. - С.2-4.

5. Статистические основы мониторинга инновационной безопасности России / Д.Н. Верзилин, Т.Г. Максимова // Вестник Санкт-Петербургского университета МВД России. - 2014. - №4(64). - С.120-124.

6. Суховой А.Ф. Проблемы обеспечения инновационной безопасности в Российской Федерации / А.Ф. Суховой // Экономика региона. - 2014. - №4(40). - С.141-152.

7. Сенчагов В.К. Как обеспечить экономическую безопасность России // Рос. Федерация сегодня. - 2007. - №6.

8. Приказ Росстата от 24 сентября 2014 г. № 580 (с изм. от 6 ноября 2014 г.) «Об утверждении статистического инструментария для организации федерального статистического наблюдения за численностью, условиями и оплатой труда работников, деятельностью в сфере образования, науки, инноваций и информационных технологий». - [Электронный ресурс]. КонсультантПлюс. URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LA\;n=169688;frame=574>.

9. Васильченко М.Я. Оценка динамики смены технологий в отраслях российского животноводства / М.Я. Васильченко // Инновационная деятельность. - 2013. - №2. - С.122-128.

10. Методологические основы оценки инновационного развития отрасли / Н.В. Быковская, Е.И. Семенова // Методическое обеспечение проведения научных исследований экономических проблем развития АПК России: монография / А.И. Алтухов, А.Н. Семин, Г.В. Беспакотный и др.; под ред. А.И. Алтухова. - М.: Фонд «Кадровый резерв», 2016. - 544 с. - С.566-540

11. Особенности развития и внедрения медицинских биосенсоров в Российской Федерации / А.А. Балякин, А.С. Малышев, М.В. Мамонов, С.Б. Тараненко // Фундаментальные исследования. -

2014. - №9-7. - С.1558-1562.

12. Климчук С.В. Инновационное развитие финансово-экономической безопасности социально-экономических систем // С.В. Климчук // Научный вестник: финансы, банки, инвестиции. - 2014. - №1(26). - С.102-107.

13. Россия в зеркале международных рейтингов. Информационно-справочное издание / отв. ред. В.И. Сулов; ИЭОПП СО РАН. Новосибирск: Автограф, 2015. - 115с. - С.64

14. Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов [Электронный ресурс] URL <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/macro/2016241101>

Innovative safety of economic system

Serebrennikov S.S.
RANEPА

In article the importance of innovative safety in system of economic security is considered. Approaches to determination of her essence and the main method of calculation of indicators are analysed. For assessment of level of innovative safety it is offered to use the indexes of economy of knowledge and knowledge counted by the World Bank. The directions of ensuring innovative safety were distinguished by the author: the system of ensuring technological safety; the system of safety of introduction of innovations in the organization of production; the use of innovative systems of assessment of level of safety; the use of innovative methods of protection for ensuring innovative safety.

Keywords: innovative safety, assessment indicators, definition technique

References

1. The presidential decree Russian Federation of May 12, 2009 No. 537 «About the Strategy of a homeland security of the Russian Federation till 2020» [An electronic resource] ГАРАНТ.РУ: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/95521/#ixzz4V4ihH0CV>. - section 5, item 68
2. Matskevich D. A Influence of national innovative system on ensuring an economic safety / D. A. Matskevich / Scientific bulletin of the Moscow state technical university of the civil aviation. - 2011. - No. 167. - Page 168-172/
3. I.M.'s head. Reasons for strategic priorities of ensuring innovative safety of regional development / I.M. Glotova // Region Economy. - 2014. - No. 3. - Page 218-232
4. Kulagina N. A Integrated assessment of level of innovative safety of accounting entities of agrarian and

industrial complex // Agrarian science. - 2012. - No. 6. - Page 2-4.

5. Statistical bases of monitoring of innovative safety of Russia / D. N. Verzilin, T. G. Maximova // Messenger of the St. Petersburg university Ministry of Internal Affairs of Russia. - 2014. - No. 4(64). - Page 120-124.
6. A.F's hot dry wind. Problems of ensuring innovative safety in the Russian Federation / A.F. Hot dry wind // Region Economy. - 2014. - №4(40). - Page 141-152.
7. Senchagov V. K. How to ensure an economic safety of Russia // Grew. Federation today. - 2007. - № 6.
8. The order of Rosstat of September 24, 2014 No. 580 (with amendment of November 6, 2014) «About approval of statistical tools for the organization of federal statistical observation of number, conditions and compensation of workers, activities in education, sciences, innovations and information technologies». - [Electronic resource]. ConsultantPlus. URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LA\;n=169688;frame=5574>.
9. Vasilchenko M. Ya. Assessment of dynamics of change of technologies in industries of the Russian livestock production / M. Ya. Vasilchenko // Innovative activities. - 2013. - No. 2. - Page 122-128.
10. Methodological bases of assessment of innovative development of an industry / N. V. Bykovskaya, E. I. Semenova // Methodical ensuring carrying out scientific research of economic problems of development of agrarian and industrial complex of Russia: monograph / A.I. Altukhov, A.N. Syomin, G.V. Bepakhotny, etc.; under the editorship of A.I. Altukhov. - M.: Personnel Allowance fund, 2016. - 544 pages - Page 566-540
11. Features of development and implementation of medical biosensors in the Russian Federation / A.A. Balyakin, A.S. Malyshev, M.V. Mamonov, S.B. Taranenko // Basic researches. - 2014. - No. 9-7. - Page 1558-1562.
12. Klimchuk S. V. Innovative development of financial and economic safety of social and economic systems // S. V. Klimchuk / Scientific bulletin: finance, banks, investments. - 2014. - No. 1(26). - Page 102-107.
13. Russia in a mirror of the international ratings. Directory edition / отв. edition V. I. Suslov; IEOPP of the Siberian Branch of the Russian Academy of Science. Novosibirsk: Autograph, 2015. - 115 pages - Page 64
14. The forecast of social and economic development of the Russian Federation for 2017 and for planning period of 2018 and 2019 [An electronic resource] of URL <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/macro/2016241101>

Производство хлеба как высокотехнологичное промышленное производство

Дротиков Максим Анатольевич,
аспирант, РУДН,
maxim.drotikov@yandex.ru

Предмет/тема. В статье рассматриваются вопросы развития и взаимосвязи агропромышленного производства и производства хлеба и хлебобулочных изделий. Проблема производства хлеба как высокотехнологичного производства на современном этапе развития России имеет актуальную значимость.

Методология. В настоящей статье с помощью методов системного и сравнительного анализа, группировок, структурного анализа проанализированы различные аспекты развития зернового хозяйства России, определены тенденции развития хлебопекарного промышленного производства.

Выводы/значимость. Сделан вывод о том, что диверсификация производства, выражающаяся в расширении ассортимента хлебобулочной продукции является определяющим внутренним фактором развития высоких технологий и производства хлеба как высокотехнологичного промышленного производства.

Ключевые слова: хлебопекарные предприятия, хлебопекарная промышленность, агропромышленный комплекс, высокотехнологичное производство.

Хлебобулочное производство как пищевая отрасль входит в состав агропромышленного комплекса России (АПК), развитие которого признается одним из основных приоритетов социально-экономической политики государства. Но при этом развитие АПК и хлебобулочного производства на перспективу имеют разную направленность, в связи с чем их следует разграничивать.

Поэтому промышленное производство хлеба и хлебобулочных изделий можно рассматривать, с одной стороны, как самостоятельный обособленный комплекс, а с другой стороны, в связи с агропромышленным комплексом.

Высокотехнологичное производство хлеба невозможно без развитого эффективного и устойчивого развития агропромышленного комплекса, повышения уровня доходов сельского населения и сохранения природных ресурсов для аграрного производства.

Решение этих задач обеспечивается за счет:

- установления режима беспрепятственного перемещения товаров, услуг и ресурсов по всей территории страны;
- проведения единой антимонопольной политики в секторе;
- поддержки формирования и регулирования рынков агропродовольственной продукции;
- осуществления мер по ускоренному восстановлению производства зерна как основы устойчивости агропродовольственного рынка;
- создания страховых запасов базовых продовольственных продуктов;
- оказания продовольственной помощи отдельным территориям, оказавшимся в зоне чрезвычайного продовольственного положения;
- поддержки завоза продовольствия в районы Крайнего Севера и приравненные к ним территории.
- осуществления разумного протекционизма при импорте продовольствия;
- поддержки включения в мировые рынки отечественной сельскохозяйственной продукции и продовольствия. [2]

Программа развития сельского хозяйства предполагает также следующие задачи:

- устойчивое развитие сельских территорий, повышение занятости и уровня жизни сельского населения;
- повышение конкурентоспособности российской сельскохозяйственной продукции на основе финансовой устойчивости и модернизации сельского хозяйства, а также на основе ускоренного развития приоритетных подотраслей сельского хозяйства;
- сохранение и воспроизводство используемых в сельскохозяйственном производстве земельных и других природных ресурсов.[3]
- стимулирование роста производства основных видов сельскохозяйственной продукции;
- повышение рентабельности производства;
- повышение эффективности регулирования рынков;
- поддержку развития инфраструктуры рынка АПК. [1]

Основной же задачей в части отражения связи АПК с промышленным производством хлеба и хлебобулочных изделий является увеличение и изучение рынка зерна - пшеницы и ржи.

Анализ развития АПК, с позиции единства агропродовольственного рынка, а также стабильности и надежности продовольственного обеспечения за последние три года показал картину, отраженную в нижеследующих таблицах. При этом годовой темп изменения продукции сельского хозяйства в 2014г.- 117,2%, а в 2015 г. составил 116,6%, в т.ч. продукции растениеводства, соответственно, - 118,6 и 115,8%. Ниже в табл. 1 приводится характеристика развития зерновой продукции, прежде всего пшеницы и ржи, необходимых для производства хлеба и хлебобулочных изделий (табл. 1).

Как следует из табл. 1 валовой сбор зерна, в т.ч. пшеницы и ржи имеет неустойчивую тенденцию к росту (провал в 2012г. и снижение сбора ржи в 2015г. по сравнению с 2014г.). Аналогичную тенденцию имеет и урожайность зерновых.

Таблица 1
Показатели развития зерновой продукции России [5;6]

	2011	2012	2013	2014	2015	2015г. в % к 2014
Валовой сбор зерна, млн.т, из них	94,2	70,9	92,4	105,3	104,8	99,5
пшеница	56,2	37,7	52,1	59,7	61,8	103,5
рожь	3,0	2,1	3,4	3,3	2,1	63,6
Урожайность зерновых и зернобобовых культур (в весе после доработки), ц с 1 га, из них	22,4	18,3	22,0	24,1	23,7	98,3
озимые зерновые культуры	29,0	22,3	28,7	32,8	30,9	94,2
яровые зерновые и зернобобовые культуры	19,3	16,3	18,5	19,7	19,9	101,0
Посевная площадь зерновых и зернобобовых культур, в том числе	43572	44439	45826	46220	46642	100,9
озимые зерновые культуры, из них	13953	13914	14797	14872	15410	103,6
пшеница	11805	11842	12334	12161	13354	109,8
рожь	1547	1557	1831	1874	1290	68,8
яровые зерновые и зернобобовые культуры, из них	29619	30525	31029	31348	31333	99,6
пшеница	13747	12843	12729	13116	13479	102,8
Средние цены производителей зерновых и зернобобовых культур, руб/т						
пшеница	5348	6424	6824	6616	8684	131,3
рожь	5108	6409	6715	6849	8768	128
рожь	3924	4519	4912	4691	5247	111,9
Индекс цен зерновых и зернобобовых						
пшеница	136,4	102,9	124,5	93,1	115,2	
рожь	133,4	106,5	125,8	94	114	
рожь	132,8	92,2	128,7	95	101,9	
Экспорт зерновых – млн.т	18,3	22,5	19	30	30,7	102,3
пшеница и меслин,	15,2	16,02	13,8	22,08	21,23	96,2

Как следует из данных табл. 1 валовой сбор зерновых и зернобобовых культур после доработки составил в 2015 г. 104,8 млн. т, снизившись за год на 0,5%, но при этом на 11,3% больше среднегодового уровня за 2011-2015 гг. В 2014 г. валовой сбор составил 105,3 млн. т., а в 2013 г. – 92,4 млн. т. Как свидетельствуют данные табл. 1 в 2015г. наибольший годовой прирост сбора зерновых наблюдался по пшенице + 3,5%, тогда как по ржи -снижение на 36,4% .

Наибольший рост посевных площадей в 2015г. наблюдался под озимой пшеницей (+9,8%). Следует заметить, что в течение анализируемых пяти лет объем посевных площадей колебался на невысоком уровне, сопоставимом с показателями Европы и отдельно взятых стран

Южной Америки. В табл.2 приводится структура посевных площадей под зерновыми (табл.2).

Как свидетельствуют данные табл. 2, если основной удельный вес посевных площадей в озимых зерновых культурах занимает пшеница (более 85%) и имеет тенденцию к росту, то в яровых культурах на пшеницу приходится только 43%.

Цены на зерно, как свидетельствуют данные табл.1, имеют устойчивую тенденцию к росту и в 2015г. были очень высокими, которые определили рост цен на муку и крупу и, соответственно, на хлеб и хлебобулочные изделия.

По данным Росстата, индекс цен сельскохозяйственных производителей на зерно по отношению к декабрю преды-

дущего года возрастал в течение всего 2015 г., при этом в период с апреля по август цены были относительно стабильны, а с сентября, на фоне снижения курса рубля, индекс цен вновь стал возрастать, достигнув в декабре максимума 120,3%.

Среднегодовая цена на зерно в 2015 г. возросла до 8684 руб./т, или на 15,2% к уровню предыдущего года, при условии оценки по сравнимой продукции 2014г. и на 31,3% в реальном измерении, что оказало положительное влияние на доходность от его реализации в сельскохозяйственных организациях. Возросли цены и на пшеницу, и на рожь (соответственно, +14 и +28% и +1,9 и +11,9%).

Индексы цен производителей на муку пшеничную имели в целом повышательную динамику к декабрю предыдущего года, особенно в I квартале 2015 г., однако с апреля по июль темпы роста начали снижаться, но с августа в связи с удорожанием зерна рост цен на муку ускорился. На конец года цена производителей на муку пшеничную в 2015 г. возросла до 15 462 руб./т., или на 7,3% выше уровня декабря предыдущего года.

Цены производителей хлебобулочных изделий из пшеничной муки первого и второго сортов повышались на протяжении всего года. На конец года цена производителей на хлеб и хлебобулочные изделия составила 35,3 руб./кг или возросла на 1%.

Высокая цена на зерно и, соответственно, на муку и возможность производить хлеб из муки по техническим условиям привели к снижению рентабельности хлебопекарных предприятий, приостановлению работ по техническому обновлению производства, к уходу высокопрофессиональных кадров и, как следствие, сокращению ассортимента и некоторому ухудшению качества.

Экспорт зерна в 2015 г. увеличился по сравнению с предыдущим годом на 2,4% и составил 30,7 млн. т. Возрос экспорт ячменя на 32%, кукурузы – на 8,2%, экспорт пшеницы напротив сократился на 3,8% и составил 21,2 млн. т. Экспортная цена на пшеницу и меслин значительно снизилась и составила 186 долл. США/т против 245 долл. США/т в 2014 г., однако в рублевом эквиваленте она оставалась привлекательной для экспортеров. Низкий курс национальной валюты способствовал увеличению экспорта муки пшеничной в 2,1 раза – до 261 тыс. т.

Увеличение переходящих запасов зерна на начало 2015 г. на 14,5% в условиях

снижения отечественного производства на 0,5% и импорта на 21,2% обеспечило прирост его общих ресурсов на 6,9 млн. т., или на 4,3% (табл.3).

Соответственно, собственно развитие АПК обеспечивает развитие хлебобулочного развития и чем более развит АПК и, прежде всего, зерновой сектор тем больше возможностей для развития высоких технологий в сфере хлебопекарного производства.

Проведенный анализ развития АПК отражает влияние внешних факторов на развитие хлебопекарной промышленности как высокотехнологичного производства, связанных с конъюнктурой рынка, ценами на сырье. Что же касается развития хлебопекарной промышленности, как самостоятельной и обособленной отрасли промышленности, то здесь важно отразить влияние внутренних факторов.

Задачи развития собственно хлебопекарной промышленности определены программой развития хлебопекарной промышленности [2], где указано, что программа направлена на реализацию доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации с целью обеспечения населения страны качественными хлебом и хлебобулочными изделиями, расширение ассортимента выпускаемой продукции, повышение конкурентоспособности отечественных хлебопекарных предприятий.

Для выполнения поставленных целей в отрасли необходимо решить следующие высокотехнологичные задачи:

- ускорить обновление основных производственных фондов отрасли, прежде всего машин и оборудования;
- увеличить производство диетических и обогащенных различными микроэлементами хлебобулочных изделий (хлебобулочных изделий лечебного, профилактического и функционального назначения) до 130 тыс. тонн в год;
- увеличить объемы инвестиций в научно-технологическое развитие, научные исследования и разработки, совершенствовать систему информационного обеспечения;
- в региональном разрезе ориентировать систему закупок хлебобулочных изделий для государственных нужд на цели здорового питания населения.

В связи с увеличением цен на сырье, продолжающимся ростом тарифов на энергоносители (18-25% в год), износом оборудования и использованием низкотехнологичных систем производства растут индивидуальные издержки хлебопекарных предприятий. Как следствие про-

Таблица 2

Структура посевных площадей зерновых культур [5;6] (в хозяйствах всех категорий; в процентах от всей посевной площади)

	2011	2012	2013	2014	2015
Вся посевная площадь	100	100	100	100	100
Зерновые и зернобобовые культуры, в том числе	56,8	58,2	58,7	58,8	58,8
озимые зерновые культуры, из них	18,2	18,2	19,0	18,9	19,4
пшеница	15,4	15,5	15,8	15,5	16,8
рожь	2,0	2,0	2,3	2,4	1,6
яровые зерновые и зернобобовые культуры, из них	38,6	40,0	39,7	39,9	39,4
пшеница	17,9	16,8	16,3	16,7	17,0

Таблица 3

Ресурсы и использование зерна в России¹ [5;6] (без продуктов переработки) (миллионов тонн)

Ресурсы	2011	2012	2013	2014	2015
Запасы на начало года	51,7	59,0	43,1	52,6	60,2
Производство (валовой сбор в весе после доработки)	94,2	70,9	92,4	105,3	101,8
Импорт	0,7	1,2	1,5	1,6	0,7
Итого ресурсов	146,6	131,1	137,0	158,9	165,8
Использование					
Производственное потребление, в том числе	20,9	20,5	20,8	21	21,6
на семена	10,3	10,5	10,4	10,9	11
на корм скоту и птице	10,6	10,0	10,4	10,1	10,6
Переработано на муку, крупы, комбикорма и другие цели	47,4	43,8	44,6	46,4	48,8
Потери	0,9	1,1	1,1	1	1
Экспорт	18,3	22,5	19,0	30,1	30,7
Личное потребление	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Запасы на конец года	59,0	43,1	51,4	60,2	63,5

исходит частичное снижение производительности труда, недостаточно эффективное использование сырьевых, людских, временных, финансовых, энергетических и других ресурсов.

Рентабельность многих хлебопекарных предприятий на текущий момент имеет очень низкие показатели. Так, среднегодовая рентабельность хлебопекарной промышленности в 2012 г. составила 3%, в 2013 г. она не превысила значения в 5%, что недостаточно для конкурентоспособного хозяйствования и ставит по угрозу дальнейшее развитие отрасли. В среднем же рентабельность российских хлебопекарных предприятий сегодня составляет очень низкую величину - от 1 до 5%.

Хлебопекарная промышленность – одна из наиболее трудоемких отраслей пищевой промышленности. Для выработки 7 млн.т. хлеба ежегодно перерабатывается 5,5 млн.т. муки, используются значительные объемы других сырьевых ресурсов, электроэнергии и газа. Однако, на данный момент уровень ручного тру-

да в хлебопекарной промышленности составляет 50%, а на некоторых участках – 100% и не отличается от ручных операций 20-30-х годов XX века. Причинами этого выступают и нехватка средств, и отсутствие оборудования отечественного производства.

В России на сегодняшний день автоматические технологические системы с высокой степенью производственной диверсификации для производства хлебобулочных изделий вообще не выпускаются. В результате для производства 1 тонны хлебобулочной продукции 7-10 наименований из зарубежных предприятий заняты 3 человека, тогда как у нас – 6 человек и при более высоком расходе топлива и энергии.

Развитие хлебопекарной промышленности должно опираться на инновации, которые дают российским предприятиям конкурентные преимущества. Отрасль остро нуждается в развитии науки, внедрении достижений научно-технического прогресса, разработок машиностроения, современном менеджменте.²

Комплексная модернизация и высокотехнологичное производство предполагает:

- создание нового механизма финансирования и привлечения инвестиций;
- усовершенствование ассортимента;
- улучшение уровня организации всех элементов системы управления, включая экономику, логистику, маркетинг;
- постоянное повышение квалификации кадров;
- повышение уровня экологической безопасности хлебопекарных предприятий.

Эти условия будут создавать российским производителям определенные конкурентные преимущества на внутреннем и зарубежных агропродовольственных рынках.

Резюмируя, подчеркиваем, что диверсификация производства, выражающаяся в расширении ассортимента хлебобулочной продукции как и увеличении производства диетических и обогащенных различными микронутриентами хлебобулочных изделий (хлебобулочных изделий лечебного, профилактического и функционального назначения) является определяющим внутренним фактором развития высоких технологий и производства хлеба как высокотехнологичного промышленного производства.

Литература

1. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 г. Электронный ресурс URL: <http://www.mcx.ru>
2. Основные направления агропродовольственной политики Правительства Российской Федерации на 2010-2020 годы. Электронный ресурс URL: <http://www.mcx.ru>
3. Стратегия развития пищевой и перерабатывающей промышленности РФ на период до 2020г. Электронный ресурс URL: <http://www.mcx.ru>

4. Стратегия развития машиностроения для пищевой и перерабатывающей промышленности до 2020 года. Электронный ресурс URL: <http://www.mcx.ru>

5. Основные показатели сельского хозяйства в России в 2015 году. М., Росстат, 2016.

6. Стат. сборник. Сельское хозяйство, охота и охотничье хозяйство, лесоводство в России. 2015. М., Росстат, 2016

7. Дротиков М.А. Совершенствование механизма управления на предприятиях хлебопекарной промышленности в рамках стратегии диверсификации. Научное обозрение. Серия 1: Экономика и право. №4, 2015 г. С.38-46

8. Дротиков М.А. Факторы развития и диверсификация в системе менеджмента хлебопекарных предприятий. Инновации и инвестиции. №11, 2014 г. С.105-108.

9. Лабур Е.А., Никитина Е.В. Оценка и перспективы развития хлебопекарной отрасли России. Электронный ресурс URL: <http://sibac.info/13804>

Ссылки:

1 Основные показатели сельского хозяйства в России в 2015 году. М., Росстат, 2016. Стат. сборник. Сельское хозяйство, охота и охотничье хозяйство, лесоводство в России. 2015. М., 2016

2 Лабур Е.А., Никитина Е.В. Оценка и перспективы развития хлебопекарной отрасли России. Электронный ресурс URL: <http://sibac.info/13804>

Bread production as a high-tech industrial production Drotikov M.A RUDN

Subject / topic. The article deals with the development and interrelations of the agro industrial production and the production of bread and bakery products. The problem of the production of bread as a high-tech production at the present stage of development of Russia is of current importance.

Methodology. In this article, various aspects of the development of the Russian grain industry are analyzed

using methods of systemic and comparative analysis, groupings, and structural analysis, and trends in the development of bakery industrial production are determined.

Conclusions / significance. The conclusion is drawn that diversification of production, expressed in the expansion of the assortment of bakery products, is the determining internal factor of the development of high technologies and the production of bread as a high-tech industrial production.

Keywords: Bakery, bakery, agro-industrial complex, high-tech production.

References

1. The state program of development of agriculture and regulation of the markets of agricultural production, raw materials and food for 2013-2020. Electronic URL resource: <http://www.mcx.ru>
2. The main directions of agrofood policy of the Government of the Russian Federation for 2010-2020. Electronic URL resource: <http://www.mcx.ru>
3. The strategy of development of food and processing industry of the Russian Federation for the period till 2020. Electronic URL resource: <http://www.mcx.ru>
4. The strategy of development of mechanical engineering for food and processing industry till 2020. Electronic URL resource: <http://www.mcx.ru>
5. The main indicators of agriculture in Russia in 2015. M, Rosstat, 2016.
6. To become. collection. Agriculture, hunting and hunting economy, forestry in Russia. 2015. M, Rosstat, 2016
7. M. A darts. Improvement of the mechanism of management at the enterprises of the baking industry within the strategy of diversification. Scientific review. Series 1: Economy and right. No. 4, 2015 of of Page 38-46
8. M. A darts. Factors of development and diversification in system of management of the baking enterprises. Innovations and investments. No. 11, 2014 of of Page 105-108.
9. Labur E. A, Nikitina E. V. Otsenka and prospects of development of baking branch of Russia Electronic URL resource: <http://sibac.info/13804>

Некоторые рекомендации доения коров на роботизированных доильных установках

Федосеева Наталья Анатольевна
кандидат с.-х. наук, доцент, заведующий кафедрой разведения животных, технологии производства и переработки продукции животноводства ФГБОУ ВО Российский государственный аграрный заочный университет, NFedoseeva0208@yandex.ru,

Санова Зоя Сергеевна
кандидат с.-х. наук, ведущий научный сотрудник, ФГБНУ «Калужский научно-исследовательский институт сельского хозяйства», e-mail: knipti@kaluga.ru.

Ананьева Елена Владимировна
старший преподаватель кафедры экономики ФГБОУ ВО Российский государственный аграрный заочный университет.

С целью определения эффективности применения роботизированной установки для доения коров приведены некоторые рекомендации для внедрения роботизированного доения коров. Выбирать и внедрять роботизированную доильную установку необходимо более экономичную по потреблению электроэнергии на доение, выгодную по стоимости. Представлена сравнительная характеристика некоторых параметров роботов для доения коров, которые имеют высокий рейтинг на мировом рынке: Lely Astronaut, Sac futurelie max/Double box, Fullwood, Fullwood Merlin, Gea farm Technologies Mione, Delaval Робот-дояр vms. Подбор коров, пригодных для роботизированного доения, необходимо проводить по морфологическим и функциональным особенностям вымени, соответствующих требованиям, предусмотренным для доения на ресурсосберегающих установках. Указанные в статье критерии позволяют эффективно использовать высокопроизводительную доильную технику, предупреждать возникновение мастита у коров и своевременно окупать дорогостоящую роботизированную технику для доения коров. В результате проведенных исследований основных факторов, оказывающих существенное влияние на высокоэффективные технологии, определены основные направления совершенствования технологии производства молока в молочном скотоводстве Калужской области. Ключевые слова: корова, вымя, доение, морфологические и функциональные свойства, роботизированная доильная установка, эффективность.

В условиях острого недостатка кадров в сельскохозяйственных организациях, перспективным направлением (как показывает мировой опыт в молочном скотоводстве) является роботизация процесса доения коров. Роботизированное доение – это новый импульс в развитии АПК. Внедрение роботов-дояров способствует превращению сельского хозяйства в высокотехнологичную и доходную отрасль региональной экономики.

С целью определения эффективности применения роботизированной установки для доения коров приведены некоторые рекомендации для внедрения роботизированного доения коров.

Выбирать и внедрять роботизированную доильную установку необходимо более экономичную по потреблению электроэнергии на доение, выгодную по стоимости (табл. 1).

Подбор коров, пригодных для роботизированного доения, необходимо проводить по морфологическим и функциональным особенностям вымени, соответствующим следующим требованиям: форма ваннообразная или чашеобразная и округлая. Чашеобразная форма вымени это когда его размер в длину превышает его ширину на 15 %, ваннообразное - длина на 15 % и более превышает ширину, соски на таких формах вымени расположены строго вертикально и поставлены так, что при надевании доильных стаканов они не перегибаются что обеспечивает быстрое и полное выдаивание молока. Форма сосков наиболее желательна цилиндрическая или слегка коническая. Оптимальная длина соска должна быть не менее 5 и не более 9 см; диаметр соска не менее 2 и не более 3,2 см; расстояние между передними сосками не менее 6 и не более 20 см; задними не менее 6 и не более 14 см; расстояние от нижней границы соска до уровня пола не менее 45 и не более 65 см. Расположение сосков широкое - больше 15 см или сближенное - менее 8 см, при надевании доильных стаканов перегибает соски, широкое передних и сближение задних или наоборот - нарушает качество доения. Нежелательные соски: короткие - менее 4 см. длинные - больше 9 см, толстые - диаметр больше 3,5 см, тонкие - диаметр меньше 2 см в средней его части после доения. Дно ровное (почти горизонтальное), расстояние его до пола - 45-65 см, длина соска - 5-9 см, четверти вымени равномерно развитые, с разницей продолжительности выдаивания не более 1 мин, а продолжительность доения коровы должна быть не более 7 мин. Указанные критерии позволяют эффективно использовать высокопроизводительную доильную технику, предупреждать возникновение мастита у коров и своевременно окупать дорогостоящую роботизированную технику для доения коров. Роботы DeLaval VMS менее требовательны к форме вымени, чем оборудование других производителей, однако и у них есть ограничения. Не подходят животные с «развернутым» выменем: передние доли имеют более низкое прикрепление (висят), чем задние. Также нежелательны ложные соски более 5 мм. Не стоит доить на DeLaval VMS и животных со сближенными или перекрещенными сосками. В большинстве случаев робот-дояр сможет выдоить таких коров, но ему потребуется слишком много времени.

Для успешного доения робот – дояр должен подключить рукав тогда, когда произошел припуск молока в вымя. Если этого не произошло, поступление молока в конце дойки будет нарушено, молоко останется в секреторной ткани вымени, и вымя не опорожнится полностью. К основным причинам потери молока при роботизированном доении можно отнести: доение коров, у которых не возбужден полноценный рефлекс молокоотдачи или произошло торможение рефлекса в начале доения молока; задержка с надеванием доильного рукава.

Оптимальное время доения должно составлять 3-5 мин с интенсивностью молокоотдачи - 2-2,5 кг/мин, удовлетворительное - 6-7 мин с интенсивностью - 1,5-2 кг/мин, плохое - 10-12 мин с интенсивностью – 0,6-0,8 кг/мин. Установлено, что при оптимальном времени доения на роботизированных доильных доях 45 %, таких животных в доильном зале 50 % и на привязи 45,5 %, что является недостаточным для эффективного использования доильных установок. Так как исследованиями некоторых авторов установлено, что наиболее эффективная работа обеспечивается при наличии на комплексе не менее 70% таких животных.

Таблица 1
Сравнительная характеристика некоторых параметров роботов для доения коров

Наименование робота	Lely Astronaut	Sac futurelie max/ Double box	Fullwood Fultwood Merlin	Gea farm Techno- logies Mione	Delaval Робот-дояр vms
Потребляемая электроэнергия на доение, кВт/ч	0,37	0,55	0,29	0,19	нет данных
Среднее время подготовки вымени, с	40	50	34	5-15	70
Среднее время подсоединения с 1-го по 4-й сосок, с	10-15	нет данных	10-15	30-40	45-50
Фактическое время доения, мин	5,0-6,0	5,0 - 7,0	5,0-6,0	6,0-6,5	6,5-7,4

Среднее время подготовки вымени (очистка вымени, стимуляция, промывка, сдаивание первых струек) не должно превышать 60 сек. На роботизированных доильных установках подготовительные операции осуществляются в автоматическом режиме и совмещены в одном устройстве - стакане. Подготовительные преддоильные операции при роботизированной технологии занимают достаточно продолжительный период времени - более двух мин, что с физиологической точки зрения является отклонением от нормы и приводит к увеличению продолжительности операции доения. Это объясняется несоответствующим отбором коров для роботизированной технологии доения.

Минимальные показатели времени операций доения соответствуют нормально морфологически развитому вымени. Отклонения от минимального значения связано либо с очень тонкими ли наоборот очень толстыми соскам, отсутствием соска, неадекватным поведением коровы при доении, а также с человеческим фактором.

Можно считать наиболее эффективной является технология доения коров в доильном зале на установке «Европараллель». Однако в связи со значительными колебаниями времени ожидания доения коров в накопителе у животных не вырабатывается прочных условных рефлексов молокоотдачи. Поэтому роботизированная технология доения имеет преимущество, так как обеспечивает автоматическое управление режимом доения коров в соответствии с морфологическими и функциональными особенностями долей вымени животного с одновременным учетом и получением молока высокого качества. Кроме того, роботизированная тех-

нология позволяет сократить расходы предприятия на содержание работников и снизить нагрузки на оператора, что может компенсировать более высокие издержки на приобретение и содержание роботов;

Все показатели качественного состава молока (за исключением соматических клеток) при привязном и беспривязном доении существенно не изменялись. Это свидетельствует о том, что уровень кормления практически одинаков для указанных способов содержания и доения коров. Что касается количества соматических клеток, то наименьшее их количество наблюдается при доении роботом (в среднем за лактацию 248,8 тыс/см³) и максимальное при привязном содержании (в среднем за лактацию 322,41 тыс/см³). Низкое количество соматических клеток при доении на роботизированной установке связано с высокими санитарно-гигиеническими условиями доения, определяемыми, прежде всего техническим уровнем оборудования.

Подключение роботизированного рукава должно составлять 10-20 сек, снятие доильного аппарата 10 сек.

Индекс вымени, характеризующий равномерность развития четвертей -42-46%. Соотношение удов из четвертей вымени существенно влияет на здоровье молочной железы при машинном и роботизированном доении.

Одним из индикаторов состояния здоровья вымени коровы и показателем санитарно-гигиенического качества молока является содержание в нем соматических клеток (лейкоцитов, составляющих более 80 %, эритроцитов и эпителиальных клеток), количество которых зависит от возраста животного, его физиологического состояния, стадии лактации

и других факторов, но главным образом - от наличия воспалительного процесса в молочной железе. В молоке клинически здоровых лактирующих коров соматические клетки на уровне 200 тыс./см³. Роботы DeLaval VMS обеспечивают комфортное доение, что позволяет улучшить здоровье стада и получать качественное молоко в течение долгих лет. Они оснащены настоящими счетчиками соматических клеток, которые дают точные, а не оценочные сведения об их содержании в молоке.

В систему роботизированного доения интегрирована функция тестирования качества молока и определения его количества. Она также анализирует состояние вымени. Рост товарности молока на 1-2% за счет более раннего выявления и лечения мастита, так как выдаивание и контроль качества молока на наличие соматических клеток происходит в каждой доле вымени.

В результате проведенных исследований основных факторов определены основные направления совершенствования технологии производства молока в условиях Калужской области:

- необходимо строгое соблюдение требований применяемых технологий доения и регламента обслуживания доильной аппаратуры и оборудования, а также требований фильтрации и охлаждения молока;

- требуется обязательное проведение постоянного контроля здоровья вымени животных и анализ качества получаемого от них молока. Контроль качества молока позволяет предупредить причину изменения его показателей и определить пути устранения возможных отклонений их от нормы.

Более того, благодаря тому, что робот-дояр всегда проводит очистку сосков перед доением и после него, производит все процедуры ухода за выменем, осуществляет промежуточную промывку доильных стаканов после каждого животного, удастся избежать перекрестного заражения вымени и предотвратить перенос инфекции от одного животного к другому.

Для того чтобы коровы охотно посещали робота-дояра, он должен быть легко доступен, достаточное количество «свободного времени». «Свободное время» (не менее 10%), означает время, в течение которого робот доступен (дверь открыта), чтобы корова могла войти, когда захочет. Наличие свободного места перед роботом или вокруг него очень важно для того, чтобы обеспечить доста-

точную частоту посещений робота-дояра. Данная зона является самой активной частью коровника, поэтому любые препятствия будут нарушать движение коров и уменьшать посещения робота.

На роботизированной доильной установке не могут доиться коровы, имеющие заболевания копыт, так как затруднение свободного передвижения скажется на их графике доения.

Роботизированные системы доения уменьшают вероятность возникновения осложнения после отела коровы. Послед (или плодные оболочки) обычно выделяется вскоре после рождения теленка, примерно через 2-4 ч, максимум через 8-12 ч.

На эффективность технологий влияют также инновации в сопутствующих производственных элементах. Так, доильные роботы – технология инновационно-эффективная, но ее эффективность резко возрастает, если внедряются окружающие инновации в селекции, кормлении, содержании животных. Эти инновации позволяют достигать заявленной производительности роботов обслуживание 70 гол одним роботом-дояром. В настоящее время при оценке племенной ценности быка не достаточно полно учитываются такие факторы, как скорость молокоотдачи и ее выравненность по долям вымени, форма вымени и сосков, характеризующие пригодность коров к доению роботизированными доильными установками. Если не внедрены инновационные аспекты в селекцию, то эффективность инновации роботов снижается.

Таким образом, учитывая некоторые рекомендации по использованию роботизированных доильных установок в молочном скотоводстве, можно избежать некоторых нарушений производственного процесса или неэффективности применяемого оборудования, которые могут негативно отразиться на достигнутых результатах в селекционной работе молочного скота.

Литература

1. Кормановский Л.П. Тенденция применения доильных роботов. Л.П. Кормановский, Ю.А. Иванов, И.К.Текучев-Техника и оборудование для села. – 2008. - №8.
2. Роботизированные системы в сельскохозяйственном производстве. Научный аналитический обзор. М.6 ФГБНУ «Росинформагротех», 2016. -12с.
3. Обеспечение основных процессов производства молока при доении на роботизированных установках /А.Ф.Трофимов, В.Н. Тимошенко, А.А. Музыка [и др.]/ Мат. конференции: «Современные технологии сельскохозяйственного производства»: XII Международный. науч. -практич. конф. - Гродно, 2009.
4. Санова З.С., Мазуров В.Н., Джумаева Н.Е. Роботизированное доение коров в условиях Калужской области, сборник научных трудов/ФГБНУ «Калужский НИИСХ». - Калуга, 2016. - с.302-307.
5. Федосеева Н.А., Санова З.С., Мазуров В.Н. Доение коров с использованием роботизированных установок в условиях Калужской области, Ж.. Вестник Мичуринского государственного аграрного университета, 2016. - №1 - с.56-6.1
6. Роботизированные молочные фермы Калужской области. Информационный бюллетень, 2015. - Выпуск №1.

Some recommendations of downing cows on robotized milking installations

Fedoseyeva N.A., Sanova Z.S., Ananyeva E.V.

Rossiysky state agricultural correspondence university
In order to determine the effectiveness of the robotic milking system, some recommendations for the introduction of robotic cow milking are given. Choosing and implementing a robotic milking plant requires a more economical energy consumption for milking, profitable at a cost. The comparative characteristics of some parameters of robots for milking cows that have a high rating in the world market are presented: Lely Astronaut, Sac futurelie max / Double box, Fullwood, Fultwood Merlin, Gea farm Technologies Mione, Delaval Robot milking vms. Selection of cows suitable for robotic milking should be carried out according to the morphological and functional characteristics of the udder, which

meet the requirements for milking on resource-saving plants. The criteria specified in the article will allow the effective use of high-performance milking equipment, prevent the occurrence of mastitis in cows and timely pay for expensive robotic equipment for milking cows. As a result of the conducted studies of the main factors that have a significant impact on highly efficient technologies, the main directions of improving the technology of milk production in dairy cattle breeding in the Kaluga region have been identified. The effectiveness of technology is also affected by innovations in the associated manufacturing elements. So, milking robots - technology is innovative - effective, but its effectiveness increases sharply, if environmental innovations are introduced in the breeding work of the dairy herd, feeding, keeping animals. Thus, given some recommendations on the use of robotic milking plants in dairy cattle, it is possible to avoid some violations of the production process or ineffectiveness of the equipment used, which can adversely affect the results achieved in the breeding work of dairy cattle.

Key words: cow, udder. Milking, morphological and functional properties, robotic milking plant, efficiency.

References

1. Kormanovsky L.P. The trend of using milking robots. L.P. Kormanovsky, Yu.A. Ivanov, I.K. Tekuchev - Engineering and equipment for the village. - 2008. - №8.
2. Robotic systems in agricultural production. Scientific analytical review. M.6 FGBNU «Rosinformagrotekh», 2016. -12s
3. Maintenance of the basic processes of milk production during milking on robotic installations / A.F. Trofimov, V.N. Timoshenko, A.A. Music [and others] / Mat. Conference: «Modern technologies of agricultural production»: XII Intern. Sci. -practical. Conf. - Grodno, 2009.
4. Sanova Z.S., Mazurov V.N., Dzhumaeva N.E. Robotic milking of cows in the Kaluga region, a collection of scientific papers / FGBNU «Kaluga NIISH» .- Kaluga, 2016. - p.302-307.
5. Fedoseeva N.A., Sanova Z.S., Mazurov V.N. Milking cows with the use of robotic installations in the Kaluga region, Zh .. Bulletin of the Michurin State Agrarian University, 2016. - № 1 - p.56-6.1
6. Robotic dairy farms of the Kaluga region. Information Bulletin, 2015. - Issue # 1.

Инновационные формы обучения в практике преподавания в вузе

Ладогина Анастасия Юрьевна,
к.э.н., доцент кафедры рекламы, свя-
зей с общественностью и дизайна,
Российский экономический универ-
ситет им. Г.В. Плеханова.
a.ladogina@gmail.com

Одним из наиболее актуальных вопро-
сов внедрения инновационных
форм обучения в вузе сегодня явля-
ется интеграция очной и дистанци-
онной форм обучения. В статье рас-
сматриваются проблемы интеграции
очных и дистанционных форм обуче-
ния в практике преподавания меди-
апланирования. Анализируются ос-
новные проблемы и сделаны выводы
о наиболее эффективных методах
интеграции очных и дистанционных
форм обучения в практике препода-
вания медиапланирования.

Ключевые слова: инновационные тех-
нологии, дистанционное образова-
ние, дистанционное обучение, выс-
шее образование, медиапланирова-
ние, интеграция образования, очное
образование, очное обучение.

Одним из наиболее актуальных вопросов внедрения инновационных форм обуче-
ния в вузе сегодня является интеграция очной и дистанционной форм обучения. В
данной статье анализируется опыт частичного внедрения дистанционной формы обу-
чения по направлению «Реклама и связи с общественностью». При этом не все предме-
ты данного направления возможно преподавать дистанционно. Так, ведение перего-
воров, отработка навыков публичных выступлений и т.п. требуют соответствующих
аудиторий и работы в группе [3]. Медиапланирование же возможно вести эффективно
дистанционно [4, 5]. С 2014 года по 2017 в МГУП им. И. Федорова и РЭУ им. Г.В.
Плеханова внедрялись элементы дистанционного обучения медиапланированию [16].

В 2013 году студентам 3-го курса МГУП предложили выбрать форму обучения:
очная или вебинары на базе Google Hangouts. На тот момент Google Hangouts была
единственной бесплатной платформой, которая позволяла работать одновременно с
рабочими окнами 10-ти студентов, вести чат и т.п. Проблемы с тем, что студентов
могло быть и больше, решались путем трансляции вебинара в youtube и ведением
параллельного чата в Google, но преподаватель не имел возможности работать с
рабочими столами этих студентов [6]. Только 10,4% (10 человек) согласились на
дистанционное обучение при том, что преподаватель уже вел курс «Основы маркетин-
га» у данного потока на 2-ом курсе, студенты его знали очно. На тот момент результа-
ты данного эксперимента оказались положительными, во многом это было связано с
тем, что дистанционное обучение выбрали самые сильные студенты, которые уже
совмещали учебу с трудовой деятельностью [17]. На следующий год (4 курс) количе-
ство желающих обучаться посредством вебинаров возросло почти до 35% (30 чело-
век), когда у того же потока тот же преподаватель уже вел предмет, связанный с
медиапланированием в сети Интернет. Причинами этого являлось то, что уже имелся
опыт у однокурсников и большее количество студентов уже работали. Но экзамены
показали худший результат, чем в предыдущем году, на дистанционную форму пере-
шли студенты, не обладающие высоким уровнем самоорганизации и самодисципли-
ны. В том же году (2014) среди студентов первого курса магистратуры 90% выбрали
дистанционную форму обучения. При этом со студентами 2-го курса 2014 года воз-
никли значительные трудности: только 7 человек из 80-ти согласились на удаленное
обучение, предположительно из-за отсутствия опыта очного общения с преподавате-
лем и практики дистанционного обучения. Необходимость начать осваивать програм-
мы для самостоятельного создания видеопрезентаций, выкладывать их в группу и
обсуждать была встречена особенно негативно студентами (см. рис. 1).

Из данных рисунка 1 видно, что больше предпочитают дистанционные формы
обучения старшие курсы. Со временем все больше студентов начинают работать и у
них возрастает уровень самодисциплины.

Один из недостатков данной формы обучения был выявлен при большом количе-
стве студентов, перешедших на вебинары, доля активных студентов значительно со-
кратилась, т.к. во время вебинара 30-40 человек контролировать и стимулировать
сложнее (см. рис. 2).

В РЭУ им. Г.В. Плеханова не проводилось еще эксперимента по внедрению дистан-
ционных форм обучения медиапланированию, но в университете эта дисциплина ве-
дется на 4-ом курсе, когда около 20% студентов уже работают в дневное время и не
могут посещать все занятия [15]. Эти студенты обычно просят о возможности само-
стоятельной подготовки к экзамену (см. рис. 3) [6].

Перед началом курса медиапланирования студентам РЭУ им. Г.В. Плеханова высы-
лались все задачи экзамена (40 задач), 6 тестов по различным темам, в каждом при-
мерно по 60 вопросов, 70% вопросов требовали анализа ситуации [9]. Студентам
давалась возможность подготовиться к экзамену самостоятельно. Дополнительно

высылались ссылки на видеозаписи вебинаров, уже проведенных в МГУП, и список рекомендуемой литературы. В результате, 95% студентов, решивших изучать предмет самостоятельно, не сдали экзамен с первого раза, при этом информация, необходимая для подготовки, более 3-х месяцев была в их распоряжении (см. рис.4). Только 5% студентов проявили высокий уровень самоорганизации, подготовившись к экзамену заранее, остальные из-за отсутствия периодического контроля попытались освоить программу за день до экзамена.

По результатам данного 4-х летнего опыта были сделаны следующие выводы:

1) По эффективности дистанционное образование не может заменить очное.

2) Очная система обучения постепенно будет интегрироваться с дистанционной, так как это позволяет:

3) Основными направлениями интеграции дистанционной и очной форм обучения должны стать:

- Очный экзамен. Так как при удаленном тестировании невозможно подтвердить личность пользователя, то экзамены должны сдаваться только в очной форме, причем экзамен должен быть более объемным. Должно увеличиваться время на проведения экзамена до 3-5 очных часов.

- Открытие сети экзаменационных центров, в которых студенты смогут сдавать промежуточные контрольные точки очно. Это решит проблему подготовки к экзаменам в последний день.

- Предоставление возможности присутствовать очно или на онлайн-вебинаре по темам, которые трудно понять удаленно.

- Совместить вебинар и очное занятие. Необходимо специально оборудованные классы, в которых съемка и трансляция ведется с нескольких точек: преподаватель минимум с 2-х ракурсов, доска и монитор компьютера, а также рабочие столы слушателей.

- Очный или удаленный курс по обучению работе в дистанционной среде. Так как отсутствие опыта дистанционного обучения у студентов часто является причиной неприятия данной формы обучения.

- Разработка интерактивных программ, способных моделировать общение лектора с аудиторией и слушателей между собой. В соответствии с пирамидой Эдгара Дейла просмотр лекции является одним из наименее эффективных инструментов обучения [14]. Необходимо создавать программы, в которых сту-

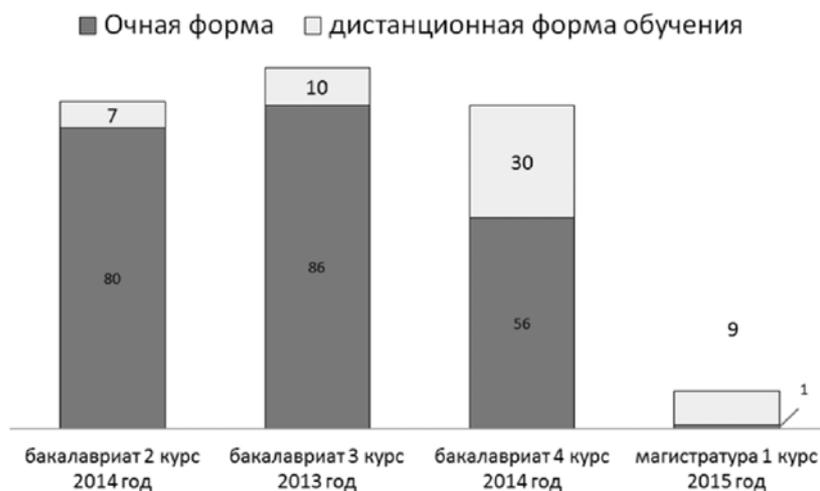


Рис. 1 - Распределение студентов МГУП по направлению «Реклама и связи с общественностью», выбравших очную или дистанционную форму обучения [6]



Рис. 2 - Доля студентов активно работающих на семинаре или лекции

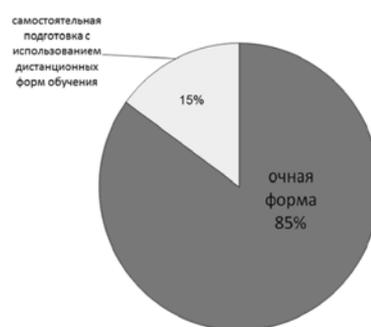


Рис. 3 - Распределение студентов РЭУ им. Г.В. Плеханова по направлению «Реклама и связи с общественностью», выбравших очную или самостоятельную форму обучения

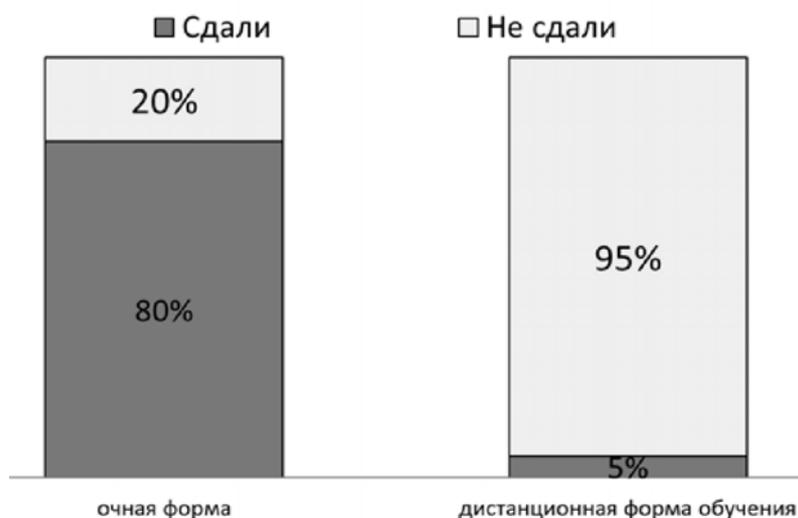


Рис. 4 - Распределение студентов РЭУ им. Г.В. Плеханова по направлению «Реклама и связи с общественностью», успешно сдавших экзамены

дент может по ходу получения материала отвечать на вопросы, совершать действия, коммуницировать с другими студентами [12].

- Выделение финансирования и формирование команд по разработке дистанционных курсов. Создание 1 часа действительно интерактивного мультиме-

дийного взаимодействия занимает более 1000 часов профессионалов: т. к. уроки и консультации представлены не только в печатном (электронном) виде, но и аудиовизуальном - с демонстрацией слайдов, видеоклипов с обеспечением обратной связи [2]. Необходимы совместные усилия специалиста - предметника, художника, программиста методиста, знакомого с интернет-технологиями [2].

- Решение проблемы авторских прав.

- Разработка методических материалов по подготовке и проведению дистанционного обучения и интеграции его с очным.

- Разработка норм времени по дистанционной работе.

- Разработка и предоставление вузам единой платформы для ведения дистанционного обучения.

- Дистанционное образование без элементов очного преимущественно вводить на коротких по времени курсах (1-5 дней) – далее наступает усталость, и в отсутствии очного контроля активность студента снижается.

- Обеспечение сохранения дидактических принципов организации образования) [6]. В дистанционном обучении педагогические средства (конструктивный, содержательный, вариативный, технологический, оценочно-результативный) должны быть органически переплетены с содержанием дисциплины, составляя целостную систему, соответствующую индивидуальному стилю обучающихся, при этом учебная дисциплина должна быть структурирована нелинейным образом. [4]

- Использование принципов кредитно-дистанционной технологии, при которой преподаватель выполняет роль куратора, тьютора, наставника. Так российский педагог А. А. Федосеев подробно рассматривал влияние технологии перевернутого урока на общеобразовательный процесс как наиболее эффективной технологии модели смешанного обучения [13]. В соответствии с этим принципом учащиеся при использовании видео-лекций, выложенных в сеть учителем, изучают новый материал дома, а на уроках выполняют домашнюю работу под руководством учителя, имея возможность разобрать вопросы, возникшие в процессе получения новых знаний, выполнить практические и лабораторные работы. Это дает возможность учителю на очных занятиях применять задания творческого, развивающего характера, а учащимся – изучать новый материал, будучи не ограниченными во времени, в

удобном для себя темпе. [6]

- Обозначение принципиальных отличий заочного и дистанционного образования. Ю. П. Господарик считает, что сегодня модель дистанционного обучения - разновидность заочного обучения, только с использованием компьютерных телекоммуникаций [1]. Е. С. Полат рассматривает "дистанционное обучение как новую форму обучения и, соответственно, дистанционное образование (как результат обучения, как систему) – как новую форму образования". [10]. О. П. Околелов считает, что под виртуальным процессом обучения понимается "целостная совокупность поступательно сменяющих друг друга в виртуальном пространстве образовательных ситуаций, в ходе решения которых учащимся и происходит его образование, воспитание и развитие" [8].

- Перед началом курса студентам должен быть выслан подробный график занятий, все итоговые тестовые и контрольные занятия и учебные материалы, чтобы студент мог решить, какую тему он сможет пройти сам, а какая требует очного присутствия [6].

Литература

1. Господарик Ю. П. Дистанционное обучение истории и средняя школа // Дистанционное образование. 2000. № 5. С. 10–17.

2. Дистанционное обучение: проблемы и перспективы (выступление на педагогическом совете школы зам. директора по ВР Н. В. Баженова) (2015) [Электронный ресурс] // Рубрицированный портал информации в отраслях жизнедеятельности человека. 25 марта. URL: <http://randia.ru/text/78/277/91076.php> (дата обращения: 25.02.2017).

3. Ладогина А. Ю. Проблемы содержания профессионального образования бакалавров по профилю «Реклама и связи с общественностью в коммерческой сфере» с присвоением квалификации «бакалавр рекламы и связи с общественностью» // Сборник материалов XIX Международная научно-методическая конференция заведующих кафедрами маркетинга, рекламы и связей с общественностью, дизайна и смежных направлений, под общей редакцией профессора Евстафьева В. А. -М.: Издательство Московского гуманитарного университета, 2015. - 404 с.

4. Ладогина А.Ю. Эффективность рекламной деятельности предприятий текстильной и легкой промышленности // автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономичес-

ких наук / Российский заочный институт текстильной и легкой промышленности, Москва, 2004.

5. Ладогина А. Ю. Проблемы экономической зависимости вузов от количества студентов и качества образования бакалавров по профилю «реклама и связи с общественностью в коммерческой сфере» / сборник статей Международной научной конференции Актуальные проблемы управления. Маркетинг и менеджмент в образовании III Сперанские чтения, 2016. С. 253-259.

6. Ладогина А. Ю. Интеграция очных и дистанционных форм обучения в практике преподавания медиапланирования // Сборник материалов XXI Международной научно-методической конференции заведующих кафедрами маркетинга, рекламы и связей с общественностью, дизайна и смежных направлений, под общей редакцией профессора Евстафьева В. А. -М.: Издательство «Экон-Информ», 2017. С. 350-357.

7. Мудракова О.А., Биндюкова Т.А. Проблема использования технологий дистанционного обучения в школьном образовании. Интеграция образования. 2015. Т. 19. № 3 (80). С. 29-35.

8. Околелов О. П. Процесс обучения в виртуальном образовательном пространстве // Информатика и образование. 2001. № 10. С. 66–70.

9. Петушкова Е.В. Опыт использования тестовых заданий для проверки профильных знаний студентов направления «Реклама и связи с общественностью» // Наука, образование, общество: тенденции и перспективы: Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции 3 февраля 2014 г. Часть VI. - М.: «АР-Консалт», 2014. С. 17-19.

10. Полат Е.С. Теория и практика дистанционного обучения // Информатика и образование. 2001. № 6. С. 38-42.

11. Половинкина В.В. К проблеме моделирования дистанционного образования в условиях вуза. Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. 2007. № 12-1 (56). С. 177-181.

12. Самойленко И.С. Трансмедиа сторителлинг – инновационная технология или мы уже делаем это? // Научный форум: Инновационная наука: сб. ст. по материалам I междунар. науч.-практ. конф. – № 1(1). – М., Изд. «МЦНО», 2016. – С. 53-59.

13. Федосеев А. А. Смешанное обучение: пристальный взгляд / А. А. Федосеев // Дистанционное и виртуальное обучение. – 2013. – № 10. – С. 115-125.

14. Цой Л. Современные образова-

тельные технологии в обучении HR-менеджеров: путь к конфликтологической компетенции//Кадровик. Кадровый менеджмент. -2012. -№ 1. -С. 38-43.

15. Казакова Л.П., Петушкова Е.В. Содержание представлений студентов и работодателей о профессионально важных качествах в области рекламы и связей с общественностью//Коммуникация как дисциплина и область знания в современном мире: Диалог подходов. Сборник статей и выступлений участников международной научной конференции. – М.: НИУ ВШЭ, 2015.

16. Петушкова Е.В. Анализ изменения ситуации на рынке рекламы за 2015 год//Результаты оперативного мониторинга социально-экономического развития России и субъектов РФ. Ситуационный центр социально-экономического развития регионов. Вып.9. Итоги 2015. Сер. Аналитические записки. – М., 2016.

17. Петушкова Е.В. Организация деловых коммуникаций с клиентами как элемент позиционирования компании на отраслевом рынке // Вестник НГТУ им. Р.Е. Алексеева. Серия: Управление в социальных системах. Коммуникативные технологии. – 2014. – № 3. С. 66-70.

Innovative forms of teaching in the practice of teaching in the university

Ladogina A.Yu.

Plekhanov Russian University of Economics

The article deals with the problems of integration of full-time and distance learning forms of teaching practice of media planning. Analyzes the main problems and conclusions on the most effective methods for integrating full-time and distance forms of education in the practice of media planning teaching.

Key words: innovative technologies, distance education, distant learning, higher education, media planning, integration of education, full-time education, full-time learning.

References

1. Gospodarik Yu. P. Distance learning history and secondary school // Distance education. 2000. № 5. P. 10-17.
2. Distance learning: problems and perspectives (presentation at the pedagogical council of the school of deputy director for the Verkhovna

Rada NV Bazhenov) (2015) [Electronic resource] / Rubritsirovanny portal of information in human life. March 25. URL: <http://pandiaru/text/78/277/91076.php> (date of circulation: February 25, 2017).

3. Ladogina A.Yu. Problems of the maintenance of professional education of bachelors on the profile of «Advertising and Public Relations in the Commercial Sphere» with the assignment of qualification «Bachelor of Advertising and Public Relations» / Collection of Materials XIX International Scientific and Methodical Conference of Heads of the Departments of Marketing, Advertising and Public relations, design and related areas, under the general editorship of Professor Evstafiev VA -M.: Publishing house of the Moscow University for the Humanities, 2015. - 404 p.
4. Ladogina A.Y. Efficiency of advertising activity of enterprises of textile and light industry // the dissertation author's abstract on the competition of a scientific degree of the candidate of economic sciences / Russian Correspondence Institute of Textile and Light Industry, Moscow, 2004
5. Ladogina A.Yu. Problems of economic dependence of universities on the number of students and the quality of education of bachelors on the profile of «advertising and public relations in the commercial sphere» / collection of articles of the International Scientific Conference. Actual problems of management. Marketing and Management in Education III Speranskie readings, 2016. S. 253-259.
6. Ladogina A.Yu. Integration of full-time and distance learning forms in the practice of media planning teaching // A collection of materials of the XXI International Scientific and Methodical Conference headed by the departments of marketing, advertising and public relations, design and related areas, under the general editorship of Professor Evstafiev V. A. -M.: Publishing house «Econ-Inform», 2017. S. 350-357.
7. Mudrakova O.A. Bindyukova T.A. The problem of using distance learning technologies in school education. Integration of education. 2015. Vol. 19. No. 3 (80). Pp. 29-35.
8. Okolelov O.P. «Process of learning in virtual educational space,» in Informatics and Education. 2001. № 10. P. 66-70.
9. Petushkova E.V. Experience in the use of test tasks for testing the profile knowledge of students in the direction «Advertising and Public Relations» // Science, education, society: trends and perspectives: Collection of proceedings on the materials of the International Scientific and Practical Conference on February 3, 2014. Part VI. - Moscow: «AR-Consult», 2014. S. 17-19.
10. Polat E.S. Theory and practice of distance learning // In-formatics and education. 2001. № 6. P. 38-42.
11. Polovinkina V.V. To the problem of modeling distance education in a university. Bulletin of Tambov University. Series: The humanities. 2007. No. 12-1 (56). Pp. 177-181.
12. Samoylenko IS Transmedia Storyteasing is an innovative technology or are we already doing it? // Scientific forum: Innovative science: Sat. Art. On the materials of Intern. Scientific-practical. Conf. - No. 1 (1). - M., Ed. «ICNO», 2016. - P. 53-59.
13. Fedoseev A. A. Mixed learning: a closer look / A.A. Fedoseev // Remote and virtual learning. - 2013. - No. 10. - P. 115-125.
14. Tsoi L. Modern educational technologies in the training of HR-managers: the path to conflictological competence // Kadrovik. Personnel management. -2012. -No 1.-С. 38-43.
15. Kazakova L.P, Petushkova E.V Content of students “and employers” views on professionally important qualities in the field of advertising and public relations // Communication as a discipline and area of knowledge in the modern world: Dialogue of approaches. Collection of articles and speeches of the participants of the international scientific conference. - Moscow: NIU HSE, 2015.
16. Petushkova E.V Analysis of the situation on the advertising market for 2015 // Results of the operational monitoring of social and economic development of Russia and the subjects of the Russian Federation. Situational center of social and economic development of regions. Issue 9. Results 2015. Ser. Analytical notes. - M., 2016.
17. Petushkova E.V Organization of business communications with customers as an element of positioning the company in the sectoral market // Bulletin of NSTU. R.E. Alekseeva Series: Management in social systems. Communicative technologies. - 2014. - No. 3. P. 66-70.

Рекламный процесс в XXI веке: симуляция взамен оригинала

Петушкова Елена Викторовна,
к.фил.н., доцент кафедры рекламы,
связей с общественностью и дизай-
на, Российский экономический уни-
верситет имени Г.В. Плеханова,
e1711@yandex.ru

В статье рассматриваются симуля-
тивные основания современной рек-
ламы. Понятие симуляция использу-
ется для более точной характери-
стики процессов и явлений, характер-
ных для современного, постмодерни-
стского общества. Последовательно
анализируются истинные и мнимые
мотивы воздействия рекламного со-
общения на аудиторию, на примере
конкретных слоганов прослеживается
и обосновывается приоритетность
эмоциональных (проеекционных) стра-
тегий над рационалистическими
стратегиями рекламирования. В за-
ключении автор делает вывод о взаи-
мосвязи современного рекламного
процесса и культуры постмодерниз-
ма. При этом акцентируется внима-
ние на категории симулякра, который
включен в процесс создания и доне-
сения до аудитории рекламной ин-
формации о продукте / услуге.
Ключевые слова: уникальное торго-
вое предложение, философия пост-
модернизма, симулякр, стратегии
рекламирования.

Современная реклама базируется на принципах симуляции. Еще несколько десят-
ков лет назад, когда при создании рекламного сообщения креаторы исходили из идеи
УТП продукта, можно было говорить о реальных достоинствах товаров, отвечающих
конкретным запросам аудитории. Сейчас, когда рынок перенасыщен и потребности
аудитории одинаково успешно могут удовлетворить продукты разнообразных конку-
рирующих между собой марок, рекламисты вынуждены использовать все возможные
средства не только для привлечения внимания аудитории, но и для ее развлечения. Не
случайно одним из самых востребованных в медиакommunikациях является формат
шоу [1]. При этом само слово «шоу» трактуется как «представление», имеющее поста-
новочный характер, оно рассчитано на внешний эффект и синонимично понятию
симуляции.

Принято считать, что сегодня продукты и услуги – более совершенные и каче-
ственные с функциональной точки зрения, чем, например, продукты и услуги, которые
предлагались потребителю несколькими годами ранее. Более быстрые и компактные
компьютеры, связь 4G, разработка стандарта 5 G, высокоскоростные поезда, готовые
блюда и продукты в смарт-упаковке. Все это значительно упрощает бытовую дейст-
вительность человека и избавляет его от необходимости выполнять некоторые виды
работ, ранее занимавшие много времени. С точки зрения истории, подобная логика
развития заложена в научно-техническом прогрессе.

Следовательно, рекламные сообщения, последовательно информируя общество
о новых преимуществах товаров, должны доносить до потребителей мысль об их
инновационности. Внешне так оно и выглядит: автомобили рекламируются как все
более надежные, бытовая техника – как еще более технологически усовершенствован-
ная, продукты питания – как более разнообразные, полезные и вкусные в силу приме-
нения при их обработке современных технологий. Очевидно, и диапазон ожиданий
аудитории в отношении конкретных товаров (услуг) должен быть более расширен-
ным.

Между тем, на деле наблюдается обратный процесс. Продукты уровня «масс-
маркет», несмотря на привлекательные рекламные предложения, не всегда демонст-
рируют высокое качество, а те мотивы, которые выбираются для продвижения това-
ров, в сознании аудитории оказываются «не востребованными». Это позволяет гово-
рить о том, что основным принципом современной рекламной практики стал принцип
симуляции [2].

В философии постмодернизма симулякр является центральной категорией. В сло-
варе изобразительного искусства симулякр определяется от исходного лат. Simulacrum
– «подобие, видимость, призрак, тень», от Simulatio – «видимость, притворство». В
любом случае симулякр (симулякрум) [3, 54] означает нечто, что является не вполне
реальным, а, скорее, воображаемым, желаемым.

На семинарских занятиях по дисциплине «Организация рекламных и PR-кампан-
ий» в течение 2-х лет автором статьи проводился эксперимент, целью которого было
выяснить – существует ли взаимосвязь между реальными ожиданиями потребителей и
мотивами, которые используют рекламисты, информирующие аудиторию о продукте.
На занятии студентам раздавались подушечки жевательной резинки Orbit, предвари-
тельно вынутые из упаковки, поэтому студенты не знали, какую именно жевательную
резинку они будут оценивать. Критерий, по которому студенты должны были «опоз-
нать» жевательную резинку, – вкус (необходимо было определить вкус конкретных
ягод или фруктов, которым обладает продукт). Далее студентам предлагалось отве-
тить на вопрос: зачем обычно они используют жевательную резинку.

Несмотря на то, что в каждой из 6-ти групп (общее число принявших участие в
экспериментах – 146 чел.) студентам предлагались жевательные резинки с разным
фруктовым вкусом (чернично-гранатовый микс, абрикосово-ягодный микс, лесная зем-
ляника) и давалось достаточно времени на то, чтобы определиться с ответом, только
8 человек (~5,48%) смогли правильно определить вкус продукта. В процессе проведе-
ния эксперимента абсолютно все студенты признавали, что вкус жевательной резинки

– фруктовый (или фруктово-ягодный), но конкретный фрукт или ягоду точно назвать не могли.

Результаты ответов на вопрос о мотиве, побуждающем к употреблению продукта, были не менее интересными. Некоторые студенты признались, что считают жевательную резинку вредной для здоровья, но, тем не менее, время от времени ею пользуются. За исключением 11-ти человек (~7,53%), все опрашиваемые указали на то, что используют жевательную резинку для того, чтобы «освежить дыхание». Упомянутые одиннадцать ответили, что жевательная резинка помогает «бороться с кариесом». Про «отбеливание зубов – один из главных мотивов, предлагаемых в рекламе, никто из участников эксперимента не вспомнил.

Между тем, если анализировать рекламные кампании брендов *Dirol* и *Orbit*, можно вспомнить явные акценты, на которых базировались их рекламные предложения. У бренда *Dirol* одна из самых ярких рекламных кампаний – кампания о «подушках-подружках». Телевизионные ролики в творческой и яркой манере доносили до аудитории мысль о «чистке полости рта». Две белокурые девушки в декорациях комнаты, напоминающей ротовую полость, в идеально белых платьях-халатах, напоминающие то ли горничных, то ли медсестер, наводили порядок. Основная идея ролика – чистота. Жевательная резинка *Dirol* обеспечивает чистку полости рта [4, 50-55].

Рекламные ролики жевательной резинки *Orbit* также акцентируют внимание аудитории на практической пользе продукта – чистке полости рта (ролики с участием Антонио Бандераса или телеведущей Ольги Шелест). А ассортимент предложений продукта в магазинах – еще и на вкусе тропических фруктов или лесных ягод. При этом каждый новый вкус жевательной резинки *Orbit* преподносился в телевизионной и печатной рекламе как самостоятельный продукт, ассоциирующийся с конкретным, обязательно сочным, ярким фруктом. В зимний период, лишенный солнечных красок, эти рекламные кампании особенно привлекали внимание аудитории. Телевизионные рекламные ролики *Orbit* транслировали не только новый товар, а идею «вечно лета», даже если сюжет ролика был связан с зимой. Формировалась иллюзия: аудитории предлагалось выбрать не саму жевательную резинку, а любимый фрукт, вкус которого ей нравится больше остальных. Иными словами, формулировалась «привязка» жевательной резинки к

конкретному фрукту или ягоде.

Между тем, проведенное исследование выявило несоответствие мотивов использования продукта, транслируемых рекламой, и мотивов, которые имеют значение для аудитории при выборе продукта. Этот факт для рекламной практики не нов. О нем знали рекламисты ещё в середине XX века. «Людям наплевать на товары. Людям интересны другие люди и их судьбы. Людям интересны движущиеся картинки: будь то ролики или фильмы, где решается судьба других людей...» [5, 8] – констатацию этих мыслей в том или ином виде можно встретить у разных современных исследователей рекламы.

Иначе говоря, продукт, предлагая симулятивную уникальность, замещает его отсутствие реальных практических преимуществ товара. Совершенно очевидно, что принципы симуляции лежат в основе современного брендинга и поддержания моды на определенные группы товаров и услуг. Модные телефоны, автомобили, курорты, запахи и даже конкретные породы животных – казалось бы, все эти торговые предложения должны удовлетворять спрос аудитории, вызванный конкретной необходимостью. Однако необходимость эта – также симулятивная, нуждающаяся в удовлетворении исключительно по причине поддержания статусности потребителей.

Так, изначально, мобильные телефоны решали одну задачу – обеспечить связь с определенным человеком в любое время и в любом месте. Большинство современных людей до сих пор использует мобильные телефоны, в основном, для связи: разговора и передачи сообщений. При этом значительная часть потребителей меняет их раз в два года, выбирая все более совершенные модели, обладающие дополнительными возможностями. Эти возможности не всегда используются аудиторией, но само их наличие является «данью времени» и весомым аргументом в принятии решения о замене «устаревшего» смартфона на новый.

Никак не оценивая этот факт, мы констатируем, что симулятивная реальность гораздо ближе аудитории, чем это может показаться изначально. Она – не вне сознания, а внутри его. Косвенным доказательством этого является активное развитие технологий дополненной реальности [6].

Еще одним интересным моментом является то, как в рекламных коммуникациях используется язык. Вербальные тек-

сты (слоганы, заголовки рекламных текстов и сами рекламные тексты) изобилуют конструкциями, в которых присутствуют отвлеченные существительные, которые, как известно, обозначают абстрактные понятия, действия или состояния. В таких текстах реализуется расчет на психологическую дифференциацию людей, а товары преподносятся как наделенные воображаемыми свойствами. Так, известные рекламные слоганы операторов мобильной связи: Мегафон («Будущее зависит от тебя»), Билайн («Живи на яркой стороне»; «Яркие решения для бизнеса») МТС («На шаг вперед»; «Ты знаешь, что можешь») сконцентрированы на идеях, близких современным людям, но ничего или почти ничего не говорят аудитории о реальных отличиях от конкурентов. Аналогичную ситуацию наблюдаем и при исследовании слоганов категорий безалкогольных напитков, кисломолочных продуктов, шоколадных батончиков, косметических продуктов, туристических товаров и туристических услуг, брендов модной одежды и даже торговых сетей. А среди брендовых названий велико количество фантазийных неймов, рассчитанных на эмоции потребителя. Эти названия, как правило, являются игрой воображения и не имеют аналогов в предметном мире.

Развитие данного явления повлияло и на процессы медиапланирования [7]. Все большее внимание уделяется не только демографическим характеристикам аудитории, но и психографическим [8]. При определении минимальной эффективной частоты контакта с рекламой за определенный период времени среди самых важных критериев выделяют наличие реального УТП или симулятивного воздействия [9].

Резюмируем сказанное: в условиях переизбытка торговых марок, роста практических и эстетических запросов аудитории реклама используется не только как компонент комплекса ИМК, но и сама «производит» симулятивное пространство, в котором потребитель делает свой ежедневный выбор [10]. Отчасти это продиктовано необходимостью: реклама должна способствовать постоянному развитию рынка. С другой стороны, реклама как транслятор культуры и образа мышления, несет в себе черты и отголоски наиболее востребованных культурных парадигм.

Литература

1. Ладогина А.Ю., Петушкова Е.В. Эстрадные исполнители и СМИ: комму-

никации в стиле шоу // Международный академический вестник. – 2016. – № 2 (14), с. 34-36.

2. Кошель В.А., Сегал А.П. Современные коммуникации как предмет социальной ответственности // CREDO NEW. – 2016. – № 3. С. 10.

3. Философский словарь. По ред. А.А. Иванова. – М.: Мысль. – 423 с.

4. Кузнецов А. Отчаянные домохозяйки. Как Dirol с помощью чистоты повышает свои продажи // Индустрия рекламы. – 2006. – № 8. – 16 – 30 апреля.

5. Александров Ф. Как писать сценарии рекламных роликов // Рекламные технологии. – 2011. – № 7 (36).

6. Википедия. www.wikipedia.org [официальный сайт]. Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/Дополненная_реальность (дата обращения: 10.10.2016).

7. Ладогина А.Ю. Эффективность рекламной деятельности предприятий текстильной и легкой промышленности // Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Российский заочный институт текстильной и легкой промышленности, Москва, 2004.

8. Ладогина А.Ю. Психографика населения федеральных округов России // Вестник МГУП имени Ивана Федорова. – 2012. – № 11. С. 44-53.

9. Ладогина А.Ю. Эффективность рекламной деятельности предприятий текстильной и легкой промышленности // Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук, Москва, 2004.

10. Автономова С.А., Кутыркина Л.В. Процесс социально-экономического реформирования в постсоветской России: коммуникационный фактор эффективности // Инновации и инвестиции. – 2015. – № 11. С. 47-50.

Advertising process in the XXI century: simulation instead of the original

Petushkova E.V.

Plekhanov Russian University of Economics

The article considers the simulative foundations of modern advertising. The concept of simulation is used to more accurately characterize the processes and phenomena characteristic of modern, postmodern society. Consistently analyze the true and imaginary motives of the impact of the advertising message on the audience, the example of specific slogans traces and justifies the priority of emotional (projection) strategies over rationalistic advertising strategies. In conclusion, the author draws a conclusion about the relationship between the modern advertising process and the culture of postmodernism. At the same time, attention is focused on the category of simulacra, which is included in the process of creating and communicating advertising information about the product / service to the audience.

Key words: unique trade offer, postmodern philosophy, simulacrum, advertising strategies.

References

1. Ladogina A., Petushkova E. Variety performers and the media: comedy in the style of the show // International Academic Journal. – 2016. – No. 2 (14), p. 34-36.
2. Koshel V., Segal A. Modern communications as a subject of

social responsibility // CREDO NEW. – 2016. – No. 3. P.10.

3. Philosophical dictionary. By Ed. AA Ivanova – M.: Thought. – 423 p.

4. Kuznetsov A. Desperate Housewives. How Dirol with the help of cleanliness increases its sales // Advertising industry. – 2006. – No. 8. - April 16 - 30.

5. Aleksandrov F. How to write scripts of commercials // Advertising technologies. – 2011. – № 7 (36).

6. Wikipedia www.wikipedia.org [official website]. Access mode: https://ru.wikipedia.org/wiki/Completed_reality (date of circulation: 10.10.2016).

7. Ladogina A. Efficiency of advertising activity of enterprises of textile and light industry // The dissertation author's abstract on the competition of a scientific degree of the candidate of economic sciences / Russian Correspondence Institute of Textile and Light Industry, Moscow, 2004.

8. Ladogina A. Psychographics of the population of the federal districts of Russia // Vestnik of the Moscow State University named after Ivan Fedorov. – 2012. – № 11. P. 44-53.

9. Ladogina A. Efficiency of advertising activity of enterprises of textile and light industry // Thesis for a scientific degree of Candidate of Economic Sciences, Moscow, 2004.

10. Avtomonova S., Kutyrkina L. The process of social and economic reform in post-Soviet Russia: the communication factor of efficiency // Innovations and investments. – 2015. – No. 11. P. 47-50.

Анализ некоторых аспектов деятельности IR-служб компаний и профессионально-квалификационных требований к ее специалистам при выходе компаний на IPO

Кутыркина Людмила Владиславовна, канд. филос. наук, доцент, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова

Кутянская Ксения Ильинична, ст. преп. кафедры рекламы, связи с общественностью и дизайна Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова

Самойленко Ирина Сергеевна канд.экон.наук, доцент, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова

В статье проведен анализ особенностей коммуникационных процессов выхода компаний на IPO, приведена краткая история становления рынка ценных бумаг в России и особенности IPO российских компаний. Исследуются правовые особенности инвестиционного PR российских компаний в условиях выхода на IPO. Проведен анализ некоторых аспектов деятельности IR-служб компаний и профессионально-квалификационных требований к ее специалистам. Ключевые слова: инвестиционный PR; функция специалиста IR; информационное обеспечение IPO; законодательные требования в сфере IR.

Борьба компаний за привлечение капитала на финансовых рынках, обостряется в условиях санкций и экономического кризиса, а вместе с этим особую актуальности приобретают вопросы эффективности управления системой взаимоотношений с инвесторами. Данный вопрос, имеет ряд своих специфических особенностей, однако в российской практикенедостаточно проработан. В настоящее время возрастает важность оперативных и открытых коммуникаций с аудиториями компаний выходящих на публичный рынок: потенциальными инвесторами, инвестиционными аналитиками и финансовыми журналистами. Скрытие информации может существенно повлиять на оценку компании финансовым сообществом ошибки IR-менеджмента недопустимы. Актуальность вопроса содержания подготовки специалистов, способных квалифицированно реализовывать деятельность компании на фондовом рынке в этих условиях возрастает и требует детального осмысления.

Коммуникационные особенности процесса выхода компании на публичный рынок Фондовый рынок (англ. stockmarket, equitymarket) является частью финансового рынка, на котором совершаются операции купли-продажи ценных бумаг, с ценностью определяемой реальными активами, стоящими за ними. [42]Авторов статьи будет интересовать первичный фондовый рынок в силу того, что выход на него актуален для значительной части российских компаний, которые и будут заказчиками PR специалистов с особыми компетенциями для сопровождения сделок, формирования и поддержания репутационного капитала компаний, непосредственно влияющего на привлекательность акций, знанием соответствующих весьма специфических процедур и законодательных положений.

Наиболее распространенной формой размещения ценных бумаг является публичное размещение или IPO (англ. initialpublicoffering), в самом определении которого заложена необходимость в специфической коммуникации и выстраивании определенных отношений с различными группами заинтересованных лиц. Фирма, осуществляющая IPO, становится «публичной», и должна определенным условиям, среди которых и обязательство регулярной публикации всех значимых фактов своей деятельности. [13;4]

Основной целью компаний, размещающих ценные бумаги на бирже, является привлечение в максимальном объеме долгосрочных финансовых средств. [42]Однако есть и другие преимущества выхода на публичный рынок, например, размещение ценных бумаг ведет к увеличению рыночной стоимости предприятия; повышению ликвидности акций; способствует формированию лояльности ключевых сотрудников и обеспечивает их мотивацию при предоставлении прав на приобретение акций компании. Открытость, сопутствующая процессу, так же улучшает имидж компании, обеспечивает узнаваемость ее бренда и увеличивает шансы получить международное признание. [7]

Однако, при всех плюсах данной бизнес стратегии, нельзя снять со счетов и необходимость задействования серьезных ресурсов при достижении поставленных целей. Процесс связан с высокими затратами, связанными с организацией размещения, такими как финансирование аудиторских услуг, юристов, услуг финансовых консультантов, андеррайтера (лица, которое руководит процессом выпуска и распределения ценных бумаг). Организация выхода на публичный рынок требует и высоко квалифицированной коммуникационной поддержки, и компании претенденты прибегают к услугам PR агентств с соответствующими компетенциями, формируют департаменты по связям с общественностью с наличием специалистов, обеспечивающих специфическую информационную поддержку и координирующих работы агентств подрядчиков.

Более того, по завершении процесса выхода на публичный рынок ей приходится вести непрерывный коммуникационных процесс, соответствующий жестким требованиям, в от-

ношении раскрытия и предоставления текущей финансовой информации, размеры вознаграждения руководства, итоги деятельности, и др. Особую важность приобретают взаимоотношения с инвесторами. Необходимость оперативного реагирования на запросы инвесторов, презентовать проекты и результаты деятельности, рассылать и публиковать периодическую финансовую отчетность, подготовленную в соответствии с жесткими требованиями, все это обуславливает наличие у коммуницирующего с инвесторами персонала определенной квалификации. [43] Для обеспечения эффективного взаимодействия с инвесторами, как правило, привлекается дополнительный персонал – IR (англ. investorrelations) специалисты.

Являясь сложным многоступенчатым процессом IPO включает в себя подготовку маркетинговой информации, определенных финансовых данных, сведений о деятельности компании; организацию проведения комплексной юридической и финансовой проверки хозяйственной деятельности фирмы (англ. due diligence); подготовку проспекта эмиссии – регистрируемого в государственных регулирующих органах документа, содержащего полную информацию о компании-эмитенте. [22;43]

Особого внимания заслуживает так называемое «дорожное шоу» (англ. roadshow) – своеобразный промо-тур, который может состоять из ряда встреч менеджмента компании-эмитента с потенциальными инвесторами, как один из эффективных инструментов маркетинговой кампании продвижения ценных бумаг. В ходе роуд-шоу предоставляется актуальная информация о деятельности фирмы, дивидендной политике, стратегии управления и прогнозов развития, и др. Целью таких встреч является привлечение внимания инвесторов к ценным бумагам компании и обеспечение их продажи. Безусловно данный этап так же требует высокой квалификации специалистов по связям с общественностью в самой компании и специального опыта у PR агентств подрядчиков.

Исследуя процедуры и особенности процесса выхода компании на публичный рынок, а также учитывая цели, преимущества и недостатки IPO, можно выявить особенности PR-стратегии в условиях выхода предприятия на рынок капитала, и роль PR и IR специалистов в данном процессе.

Становление рынка ценных бумаг в России и особенности IPO российских компаний.

Можно сказать, что годом рождения российского рынка ценных бумаг стал 1769 год, в период размещения в Амстердаме первого государственного внешнего займа, однако он не получил должного развития в сравнении с зарубежными рынками в силу определенных особенностей экономического и политического характера, а в СССР стал полностью государственным. [14;92]

Выпуск частных ценных бумаг в России возродился только в конце 80-х гг., а 1990 год можно считать началом процесса формирования соответствующей законодательной базы. В этот год было принято Постановление об утверждении положения об обществах с ограниченной ответственностью (ООО) и акционерных обществах (АО) и Положение о ценных бумагах. В том же году были основаны Московская международная фондовая биржа (ММФБ) и Московская центральная фондовая биржа (МЦФБ), а в 1993 году в целях регулирования фондового рынка, была учреждена Комиссия по ценным бумагам и фондовым биржам при Президенте РФ, позже преобразованная в Федеральную комиссию по рынку ценных бумаг (ФКЦБ, в настоящее время упразднена, обязанности переданы в ведение ЦБ РФ). Основные функции и полномочия нового органа власти были определены принятым в 1996 году ФЗ «О рынке ценных бумаг», которым сегодня регулируются отношения, возникающие при эмиссии и обращении эмиссионных ценных бумаг, а также особенности создания и деятельности профессиональных участников рынка ценных бумаг. [1]

Пионером публичного размещения ценных бумаг в России стала телекоммуникационная компания «ВымпелКом» (1996 г) разместившая свои акции на Нью-Йоркской фондовой бирже (NYSE). С 1996 по 2004 гг. IPO только пять российских компаний провели IPO, среди которых ОАО «МТС», «Голден Телеком Инк.», ОАО «Вимм-Билль-Данн Продукты Питания», «Мечел» и ОАО «Открытые инвестиции». Массовым событием IPO стали в 2005 году «бум» IPO продолжился до 2007 года – более 50 российских компаний вышли на фондовую биржу, и, по итогам 2007 года Россия заняла лидирующую позицию среди стран Европы по объемам публичных размещений акций. На развитие рынка в России безусловно повлиял и мировой экономический кризис – период 2008-2009 гг. стал периодом отложенных сделок, но уже в 2009 году три российских компании решились на проведение IPO – ExillonEnergy, Ин-

ститут Стволовых Клеток Человека и Рус-Гидро.

В 2010 – 2011 гг. рынок частично восстановился – было проведено двадцать один IPO, крупнейшими из которых стали размещения ценных бумаг компаний UCRusal (2,24 млрд долларов – объем привлеченных средств), Mail.ruGroup (объем привлеченных средств – 1 млрд долларов) и Яндекс (1,44 млрд долларов).

Однако с 2011 года российский рынок размещений находится в стагнации, по причинам негативных оценок перспектив российской экономики аналитиками и инвесторами. Это связано с опасениями относительно динамики развивающихся рынков, и украинским кризисом, и санкциями. Однако, несмотря на это, российский рынок все еще является потенциально привлекательным для мировых инвесторов. В опросе консалтинговой компании ATKeagney более половины респондентов (опрошенные – 500 руководителей бизнеса по всему миру) выразили готовность увеличить инвестирование в российскую экономику, в случае завершения конфликта на Украине, снятия экономических санкций и улучшения геополитической ситуации. [7]

Но не только внешние причины тормозят первичное размещение ценных бумаг. Серьезным барьером становится и необходимых внутренних преобразований в том числе и преобразований способов коммуникации, разработки и поддержания новых стандартов публичности компании-эмитента до и после проведения IPO. В этом ключе особую роль приобретает работа специалистов, в той или иной степени ответственных за доведение до широкой общественности информации о деятельности компании до проведения IPO, а также за установление и поддержание взаимоотношений с инвесторами после выхода компании на фондовую биржу. [15;6]

Особенности IR как одной из специализаций «publicrelations»

Практика инвестиционной коммуникации в России, а с ней и термин «отношения с инвесторами» появился уже в середине 90-х годов прошлого века с момента формирования постсоветского фондового рынка. Бочаров и Чумиков, российские специалисты в области PR формулируют отношения с инвесторами как комплекс информационно-коммуникативных действий, призванных обеспечить существующим ценным бумагами предприятия определенную рыночную стоимость. [9]

В мировой практике термин «отношения с инвесторами» (англ. investorrelations, IR) появился в 1953 году, когда главой американской корпорации GeneralElectric Ральфом Кордином был создан департамент, отвечающий за поддержание взаимоотношений со всеми акционерами компании. [7]

Национальный институт по связям с инвесторами США (англ. NationalInvestorRelationsInstitute, NIRI) трактует термин «investorrelations» как сферу ответственности стратегического менеджмента компании, включающую в себя маркетинг и коммуникации, а также финансовые и юридические аспекты, в частности соблюдение законодательства по ценным бумагам. Все эти компоненты обеспечивают эффективное двустороннее взаимодействие между предприятием, финансовым сообществом и другими лицами, которые тем или иным образом влияют на справедливую оценку ценных бумаг компании. [46]

Необходимо учесть, что неотъемлемым элементом функционирования фондового рынка при этом будут являться взаимоотношения публичных компаний с потенциальными инвесторами, акционерами, аналитиками и журналистами в финансовой сфере, тогда как коммуникация и поддержание связей с общественностью может быть, как регулярным, так и добровольным мероприятием в виду того, что не у всех компаний есть PR-службы. Это и есть фундаментальное различие между IR-специализацией и PR в его классическом понимании. Жесткий регламент в отношении порядка подготовки, раскрытия и публикации различных форм отчетности (например, о деятельности компании, финансовых показателей и др.) в IR регулируются соответствующими органами государства и правовой базой, а также составляется по определенным стандартам (например, в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности — МСФО), в то время как в PR нет таких требований.

Таким образом, специалист в области связей с инвесторами должен иметь обширные знания не только в PR, но и в сфере финансов и права.

Однако, несмотря на важность роли IR-служб в корпоративном мире, в российской практике интерес к данной сфере находится на начальном уровне. Анализ имеющихся на доступных информационных ресурсах («Научная электронная библиотека» и «Grebennik») научных работ показывает, что большая часть

исследований ссылается в основном на опыт зарубежных компаний и описывает общий функционал IR.

Исследования российских авторов (Сарангова, 2015; Голубок, 2007; Козлов, 2008; Варвус, 2009; Филимонов, 2013; Щербаков, 2013; Бабенкова, 2016; Тимофеев, 2007; Санталова, 2015) посвящены терминологии IR; формированию общего представления о сущности деятельности и роли IR в современных компаниях; взаимодействию IR «классическим» PR; истории становления и развития отношений с инвесторами в практике различных стран; инструментам коммуникаций с инвесторами.

Публикации, касающиеся установления и поддержания связей с инвесторами российских компаний в рамках именно IPO в российской академической сфере, практически отсутствуют. Только некоторые исследователи рассматривают российскую практику взаимоотношений с инвесторами в контексте первичного размещения ценных бумаг (Шаипова, 2008).

В рамках данной статьи авторы намерены затронуть правовые особенности отношений с инвесторами российских компаний в условиях выхода на IPO как один из самых важных аспектов, определяющих специфику работы специалистов в данной сфере.

Правовые особенности инвестиционного PR российских компаний в условиях выхода на IPO.

Регулирование деятельности фондового рынка и IR-служб компаний имеет под собой определенную законодательную базу, что упоминалось ранее. Рынок ценных бумаг в России регулируется Гражданским кодексом, содержащим основные определения и принципы обращения ценных бумаг; Федеральным законом от 22.04.1996 «О рынке ценных бумаг»; Федеральным законом от 26.12.1995 «Об акционерных обществах»; Федеральным законом от 05.03.1999 «О защите прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг».

ФЗ «О рынке ценных бумаг» и Положение о раскрытии информации эмитентами эмиссионных ценных бумаг, утвержденное ЦБ РФ 30.12.2014, регулирующие порядок и сроки обязательного раскрытия информации компаниями-эмитентами представляют наибольший интерес в рамках данной статьи.

Порядок раскрытия информации регламентирует ФЗ «О рынке ценных бумаг». Ключевым положением регламента является процедура, согласно которой ком-

пания, после начала размещения ценных бумаг, обязана раскрыть информацию о своей деятельности в форме ежеквартального отчета, консолидированной финансовой отчетности и сообщений о существенных фактах — сведениях, которые могут влиять на котировки ценных бумаг компании. Такими сведениями могут быть сведения об этапах процедуры эмиссии ценных бумаг, приостановлении и возобновлении эмиссии ценных бумаг и др. Но, оговаривается, что при соблюдении ряда условий, фирма может быть освобождена от обязанности раскрывать информацию. Также в законе ранее были прописаны требования к рекламе на рынке ценных бумаг, однако соответствующая глава утратила свою силу с 1 февраля 2007 года. [1]

Положение регламентирует, обязанность публикации эмитентом подлежащую раскрытию информацию на русском языке в ленте новостей, как минимум, одного из уполномоченных информационных агентств, а также на Интернет ресурсах, предоставив неограниченный доступ к данным любым заинтересованным лицам.

В нормативном акте также указываются требования к проспекту эмиссии, в том числе к содержанию документа, в котором должна быть представлена информация о банковских счетах, аудиторской организации, консультантах; финансово-экономическом состоянии компании, целях эмиссии и рисках. Определена также необходимость наличия сведений об истории создания и развития эмитента, видах экономической деятельности, рынках сбыта, будущих планах; приведены факторы конкурентоспособности предприятия; представлена информация о лицах, входящих в состав органов управления компании.

Как видим, исходя из законодательной базы, можно определить объем работы и характер предоставляемой инвесторам и аналитикам информации, который не могут не учитывать IR-службы российских компаний при выходе на IPO.

Стоит отметить, что функции IR-специалиста и требования к образованию и опыту работы описаны в Квалификационном справочнике должностей руководителей, специалистов и других служащих, который был утвержден постановлением Минтруда от 21 августа 1998 года. [5] Должностные обязанности менеджера по связям с инвесторами, в соответствии с данными справочника включают в себя формирование рекламно-информационной стратегии; участие в

раскрытии информации и разработку комплекса мероприятий; определение характера, содержания и носителей исходящих от компании сообщений. IR-специалист обеспечивает и поддерживает постоянный двусторонний контакт с инвесторами, партнерами, рейтинговыми агентствами, госорганами, аудиторской организацией и СМИ. [16] При этом кандидат на должность IR-специалиста должен иметь высшее экономическое или финансовое образование, а также опыт работы по специальности не менее двух лет.

Таким образом, в условиях выхода на рынки капитала, российские компании должны учитывать требования российского законодательства, а также понимать специфику и особенности работы IR-служб. [19] Наличие строгих регламентов также накладывает особую ответственность и на IR специалиста и на сотрудников PR подразделений, обеспечивающих его поддержку.

Как показало проведенное авторами исследование, инвестиционный PR российских компаний в рамках IPO имеет определенную специфику. Несмотря на то, что современная история IPO в России и IR насчитывает не более двадцати лет, за этот период времени был накоплен немалый опыт. Осознание необходимости выделения отношений с инвесторами в отдельно стоящую функцию является новой концепцией для российского корпоративного сообщества.

Это предположение подтверждает и анализ российских научных статей по данной тематике, где в основном рассматриваются базовые, сущностные функции и понятия IR, а авторы ссылаются на опыт зарубежных компаний.

Информационная закрытость компаний, которые не готовы раскрывать данные о своей деятельности, а также поддерживать новые стандарты публичности до и после проведения IPO является можно сказать «болезнью роста» рынка и требует определенных просветительских мероприятий наряду с жесткой регламентацией, раскрывающей плюсы открытой коммуникации с заинтересованными группами.

Высокие требования к организации взаимодействия компании с участниками фондового рынка согласно регламентам, определяют сложный комплекс квалификационных требований к специалистам, задействованным в данном процессе. Наряду со знанием экономической и финансовой стороны процесса, специалисту в данной сфере необходимо вла-

деть навыками организации процесса коммуникации с различными группами интересов, уметь сегментировать информацию, предназначенную для каждой из них, а также уверенно ориентироваться в правовом контексте процесса, актуальном на определенный момент.

Литература

1. Федеральный закон от 22.04.1996 № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг».
2. Федеральный закон от 05.03.1999 № 46-ФЗ «О защите прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг».
3. Федеральный закон от 26.12.1995 N 208-ФЗ (ред. от 29.06.2015) «Об акционерных обществах».
4. Положение ЦБ РФ «О раскрытии информации эмитентами эмиссионных ценных бумаг» от 30.12.2014 № 454-П.
5. Квалификационный справочник должностей руководителей, специалистов и других служащих от 21 августа 1998 г. № 37.
6. Агуненко, В.М., 2011. Система отношений с инвесторами как фактор повышения капитализации фирмы. // *Journal of Economic Regulation* (Вопросы регулирования экономики), 2(4).
7. Бабенкова, С., 2016. Эффективная реализация Investor Relations в странах Ближнего Востока: основные аспекты инвестиционного законодательства и исламского банкинга. // *Ученые записки Российской академии предпринимательства*, (46), с. 73-86.
8. Берзон, Н. И., Буянова, Е. А., Кожевников, М.А., Чаленко, А.В., *Фондовый рынок*. М.: Вита-Пресс, 1998
9. Бочаров, М. П., Чумиков, А. Н. *Связи с общественностью: теория и практика*. М., Дело, 2010
10. Варвус, С.А., Категория Investor Relations (IR) Как Инструмент Обеспечения Инвестиционной Привлекательности Компании // *Вестник Таганрогского института управления и экономики*, 2009. (2).
11. Голубок, А. Ю. Связи с инвесторами: активное управление отношениями с инвестиционным сообществом. Сущность концепции и организационные механизмы. // *Экономические науки*, 2007. (34), с. 160-164.
12. Елисеева М., *Раскрытие информации: соблюдение требований российских и западных инвесторов РЦБ*. Компания эмитент, 2008 (6), с. 357.
13. Жадан А. И., Асеева М. А., Исследование особенностей организации процесса IPO как инструмента привлечения

инвестиций в России. // *Europeanscience*, 2015, (3)

14. Жуков Е. Ф., Басс А. Б., Литвиненко Л. Т., *Рынок ценных бумаг: учебник*. // *WoltersKluwerRussia*. 2010

15. Измайлова М.А., Кошель В.А. Этические ценности в системе экономических коммуникаций // *Современное общество и власть*, 2016 г., № 2 (8), с. 80-82.

16. Казакова Л.П., Петушкова Е.В. Содержание представлений студентов и работодателей о профессионально важных качествах в области рекламы и связей с общественностью // «Наука о коммуникации как дисциплина и область знания в современном мире: диалог подходов»: Сборник статей по материалам международной научной конференции 9-11 июля 2015 года. М.: ГУ ВШЭ, 2015. Режим доступа: http://commconference.ru/?page_id=1548&lang=ru (дата обращения: 25.11.2015).

17. Козлов И., 2008. *Investor Relations: Новая парадигма в условиях кризиса на мировых финансовых рынках*. // *Рынок ценных бумаг*, 22, с. 42-43.

18. Коростелева П. О., Богомолов В.А., *Мировые тенденции в области IR. / Актуальные проблемы авиации и космонавтики*, 2015, № 11, с. 665-667.

19. Кошель В.А. Анализ информации, методология мышления и креативные способности специалиста public relations / *Журнал Вестник МГУП*, 2010 г., № 9, с. 70-85.

20. Кошель В.А. Феномен обыденного сознания в контексте аналитической работы специалиста по связям с общественностью // *Журнал Вестник МГУП*, 2012 г., № 11, с. 38-43.

21. Куликова, Л. А. Проблема привлечения индивидуальных инвесторов на рынок ценных бумаг. // *Инновационная наука*, 2015, (4-1).

22. Кутыркина Л.В., Грицук А.П., Пенсионная реформа в РФ: неэффективная коммуникация как источник репутационных издержек государства. // *Реклама: теория и практика*, 2016 г., № 1, с. 38-46.

23. Ладогина А. Ю. Проблемы содержания профессионального образования бакалавров по профилю «Реклама и связи с общественностью в коммерческой сфере» с присвоением квалификации «бакалавр рекламы и связи с общественностью» // *Сборник материалов XIX Международная научно-методическая конференция заведующих кафедрами маркетинга, рекламы и связей с общественностью, дизайна и смежных направлений*, под общей редакцией профессора Евстафьева В. А. -М.: Издательство Московского

гуманитарного университета, 2015. -404 с.

24. Матовников М. Ю., 2007. Основы адресной работы с инвесторами (InvestorRelations). //Банковское дело, (10), с. 63-68.

25. Никитина Г. А., Связи с инвесторами как инструмент поддержания рыночной устойчивости предприятия. // Экономический вестник, 2009 №1 .

26. Новиков А., Особенности IR-практики российского эмитента в Китае и других странах АТР. //IRMagazine. 2015

27. Обзор IPO российских компаний за 2005 – 2014 гг. PwC, URL: https://www.pwc.ru/en/capital-markets/publications/assets/a4_brochure_ipos_rus_print.pdf (дата обращения 20.01.2017)

28. Путеводитель по выходу на IPO. Руководство по размещению ценных бумаг на бирже, PwC. URL: <https://www.pwc.ru/en/capital-markets/assets/roadmap-for-an-ipo-rus.pdf> (дата обращения 10.12.2016)

29. Садыкова К. В., К вопросу о формировании эффективной системы отношений с инвесторами на промышленных предприятиях в условиях кризиса. Нормирование и оплата труда в промышленности, 2015.11-12, с. 73-75.

30. Самойленко И. С. Персонафикация коммуникационного комплекса торговых предприятий // Научный форум: Экономика и менеджмент: сб. ст. по материалам I международ. науч.-практ. конф. – № 1(1). – М., Изд. «МЦНО», 2016. – С. 88-93.

31. Санталова М. С., Использование средств современных коммуникаций в целях совершенствования отношений с инвесторами (IR). //Наука и бизнес: пути развития, 2015 № 10, с. 75-78.

32. Санталова М. С., Управление отношениями с инвесторами в кризисные моменты. //Глобальный научный потенциал, 2015, с. 155.

33. Санталова М. С., Специфика и потенциал развития сферы отношений с инвесторами в российских компаниях. // Молодой ученый, 2015 № 20, с. 282-285.

34. Санталова М. С., Совершенствование раздела «инвесторам и акционерам» на корпоративном сайте компании. //Современная экономика: опыт, проблемы и перспективы развития, 2015, с.63-74.

35. Сарангова Т. А., Синонимия терминов InvestorRelations в русском и английском языках. //Современные исследования социальных проблем (электронный журнал), 2015 (3), с. 333-341.

36. Таджева З., Investorrelations-маркетинг инвестиционных идей. //Маркетинговые коммуникации, 2003, №5, с. 20-25.

37. Тимофеев Д. И., Годовой отчет компании—инструмент коммуникаций с инвесторами. //Управление корпоративными финансами, 2007, № 2, с. 96-100.

38. Филимонов А. Е., PR/IR—две стороны одной медали. // Маркетинговые коммуникации, 2013, № 1, с. 8-14.

39. Шаипова С.А., Коммуникационная стратегия как инструмент успешного IPO (на примере НК» Роснефть»). // Управление корпоративными финансами, 2008, № 5, с. 280-285.

40. Щербakov В.С., Исследование становления и развития отношений с инвесторами в зарубежной и российской корпоративной практике. // Менеджмент сегодня, 2013., № 5, с. 274-281.

41. Уколов, А.В., IPO как современный способ привлечения финансовых ресурсов. ББК 65.050 А437, с.373.

42. Investor relations websites: what buy-side investors value. //Thomson Reuters - 19.07.2012.

43. Exchange, L.S., 2003. Investor Relations: A Practical Guide. London, London Stock Exchange.//<https://www.londonstockexchange.com/home/ir-a-practical-guide.pdf> (дата обращения 17.01.2017)

44. Laskin A. (2008). Investor relations: a national study of the profession. University of Florida. URL: http://ufdcimages.uflib.ufl.edu/UF/E0/02/23/76/00001/laskin_a.pdf (дата обращения 10.01.2017)

45. Laskin A., 2010. Managing Investor Relations: Strategies for Effective Communication//Business Expert Press, pp. 7–27

46. NIRI, URL: <https://www.niri.org/functionalmenu/about.aspx>

47. Russian holdings 'still viable', say majority of investors. IRMagazine, URL: <http://www.irmagazine.com/articles/buy-side/20644/russian-holdings-still-viable-say-majority-investors/> (дата обращения 20.1.2017.)

Analysis of some aspects of the activities of IR-services companies and professional qualifications requirements for its professionals when companies enter the IPO
Kutyркиn L.V., Kutyanskaya K.I., Samoylenko I.S.

Plekhanov Russian university of economics

The article analyzes the peculiarities of the communication processes of companies' entry into the IPO,

provides a brief history of the formation of the securities market in Russia and specifics of the IPO of Russian companies. The legal features of investment PR of Russian companies under conditions of entering an IPO are explored. Some aspects of the IR-services of companies and professional-qualification requirements for its specialists have been analyzed.

Keywords: investment PR; PR-specialist; media support of IPOs; Requirement of Law in the field of PR.

References

1. Federal Law No. 39-FZ of April 22, 1996 «On the Securities Market».
2. Federal Law No. 46-FZ of 05.03.1999 «On Protection of Rights and Legal Interests of Investors in the Securities Market».
3. Federal Law of 26.12.1995 No. 208-FZ (as amended on June 29, 2015) «On Joint Stock Companies».
4. Regulation of the Central Bank of the Russian Federation «On Disclosure of Information by Issuers of Securities» dated December 30, 2014 No. 454-P.
5. Qualification directory of positions of managers, specialists and other employees of August 21, 1998, No. 37.
6. Agunenkov, VM, 2011. The system of investor relations as a factor of increasing the company's capitalization. // Journal of Economic Regulation (Issues of Economic Regulation), 2 (4).
7. Babenkova, S., 2016. Effective implementation of InvestorRelations in the countries of the Middle East: the main aspects of investment legislation and Islamic banking. // Scientific notes of the Russian Academy of Entrepreneurship, (46), p. 73-86.
8. Berzon, NI, Buyanova, EA, Kozhevnikov, MA, Chalenko, AV, Stock market. M.: Vita-Press, 1998
9. Bocharov, MP, Chumikov, AN Public Relations: Theory and Practice. M., Business, 2010
10. Varvus, SA, Category InvestorRelations (IR) As a Tool for Ensuring Investment Attractiveness of the Company // Bulletin of the Taganrog Institute of Management and Economics, 2009. (2).
11. Golubok, A Yu. Investor Relations: active management of relations with the investment community. The essence of the concept and organizational mechanisms. // Economic sciences, 2007. (34), p. 160-164.
12. Eliseeva M., The. Disclosure: compliance with the requirements of Russian and foreign investors of RZB. The issuer's company, 2008 (6), p. 357.
13. Zhadan AI, Aseeva MA, Investigation of the peculiarities of the organization of the IPO process as a tool for attracting investments in Russia // Europeanscience, 2015, (3)
14. Zhukov EF, Bass AB, Litvinenko L. T., Securities market: a textbook. / WoltersKluwerRussia 2010

15. Izmailova MA, Koshel VA Ethical values ??in the system of economic communications // Contemporary Society and Power, 2016, No. 2 (8), p. 80-82.
16. Kazakova LP, Petushkova EV The content of students "and employers" views on professionally important qualities in the field of advertising and public relations // «The science of communication as a discipline and area of ??knowledge in the modern world: a dialogue of approaches»: Collected papers on the materials of the international scientific conference July 9-11, M.: State University Higher School of Economics, 2015. Access mode: http://commconfe-rencehse.ru/?page_id=1548&lang=en (date of circulation: 25.11.2015).
17. Kozlov I., 2008. InvestorRelations: A New Paradigm in the Conditions of Crisis in the World Financial Markets. // The securities market, 22, p. 42-43.
18. Korosteleva PO, Bogomolov VA, World tendencies in the field of IR. / Actual problems of aviation and cosmonautics, 2015, No. 11, p. 665-667.
19. Koshel V.A Analysis of information, methodology of thinking and creative abilities of the specialist publicrelations // Journal Vestnik MGUP, 2010, No. 9, p. 70-85.
20. VA Koshel. The phenomenon of ordinary consciousness in the context of the analytical work of a specialist in public relations // Journal Vestnik MGUP, 2012, No. 11, p. 38-43.
21. Kulikova, LA The problem of attracting individual investors to the securities market. // Innovative Science, 2015, (4-1).
22. Kutyrkina LV, Gritsuk AP, Pension reform in the Russian Federation: ineffective communication as a source of reputational costs of the state. // Advertising: Theory and Practice, 2016, No. 1, p. 38-46.
23. Ladogina A. Yu. Problems of the maintenance of professional education of bachelors on the profile of «Advertising and Public Relations in the Commercial Sphere» with the assignment of qualification «Bachelor of Advertising and Public Relations» / Collection of Materials XIX International Scientific and Methodical Conference of Heads of the Departments of Marketing, Advertising and Public relations, design and related areas, under the general editorship of Professor Evstafiev VA-M.: Publishing house of the Moscow Humanitarian University, 2015. -404 p.
24. Matovnikov M.Yu., 2007. Fundamentals of targeted work with investors (InvestorRelations). // Banking, (10), p. 63-68.
25. Nikitina G. A., Investor relations as an instrument for maintaining the market stability of the enterprise. / The economic bulletin, 2009 №1.
26. Novikov A, Features of the IR-practice of the Russian issuer in China and other countries of the APR. // IRMagazine. 2015
27. Review of IPO of Russian companies for 2005 - 2014. PwC, URL: https://www.pwc.ru/en/capital-markets/publications/assets/a4_brochure_ipos_rus_print.pdf (circulation date January 20, 2017)
28. Guide to entering the IPO. Guide to the placement of securities on the exchange, PwC. URL: <https://www.pwc.ru/en/capital-markets/assets/roadmap-for-an-ipo-rus.pdf> (circulation date 10.12.2016)
29. Sadykova K. V., On the issue of the formation of an effective system of relations with investors in industrial enterprises in a crisis. Rationing and labor remuneration in industry, 2015.11-12, p. 73-75.
30. Samoylenko I. Personification of the communication complex of commercial enterprises // Scientific forum: Economics and Management: Sat. from

Модель развития промышленного комплекса России на основе регулирования рынка инноваций отраслевой экономической системы

Филатов Владимир Владимирович, кандидат технических наук, Доцент кафедры «Менеджмента, государственного и муниципального управления», ФБГОУ ВО «Московский государственный университет технологий и управления» им. К.Г. Рязумовского (ПКУ), E-mail: filatov_vl@mail.ru

В данной статье рассмотрена модель развития промышленного комплекса России на основе регулирования рынка инноваций отраслевой экономической системы. Автором проанализированы основные блоки структурно-логической схемы развития промышленного комплекса на основе регулирования рынка инноваций отраслевых экономических систем. В статье установлено, что практическое внедрение структурно-логической схемы развития промышленного комплекса на основе регулирования рынка инноваций отраслевых экономических систем будет способствовать созданию институциональных и инфраструктурных условий для эффективного формирования, регулирования и функционирования рынка инноваций, а также реализации стратегии инновационного развития различных отраслей промышленности на основе эффективного использования возможностей рынка инноваций. Автором проведено описание системы факторов развития промышленного комплекса, его отраслей, рынков инноваций, их сегментов и состояния инфраструктуры сопровождения и поддержки инновационной деятельности. В статье установлено, что методы анализа, моделирования и прогнозирования инновационной деятельности в отрасли являются важными составляющими для развития методологии развития промышленного комплекса на основе регулирования рынка инноваций отраслевых экономических систем. Также автором определено, что промышленность как ведущая отрасль экономики России является основой для расширенного воспроизводства, экономического развития страны, повышения ее обороноспособности государства и обеспеченности населения товарами народного потребления. Ключевые слова: структурно-логическая схема, рынок инноваций, отрасль, стратегия, конкуренция, промышленный комплекс, отраслевая экономическая система.

Представим общую характеристику развития промышленного комплекса на основе регулирования рынка инноваций отраслевых экономических систем, в виде структурно-логической схемы, которая включает в себя следующие важные блоки: теории и методологии развития промышленного комплекса на основе регулирования рынка инноваций отраслевых экономических систем, методы и технологии стратегического планирования и устойчивого развития промышленного комплекса за счет выведения инновационных продуктов на целевые рынки, стратегии коммерциализации инноваций в промышленности, описание системы факторов развития промышленного комплекса, его отраслей, рынков инноваций, их сегментов и состояния инфраструктуры сопровождения и поддержки инновационной деятельности (рис. 1)[1].

Начнем, прежде всего, с описания блока теорий и методологии развития промышленного комплекса на основе регулирования рынка инноваций отраслевых экономических систем, куда входят такие теории, как теория систем и их устойчивого развития, управления, в частности, стратегического планирования, отраслевых рынков, инновационного менеджмента и инновационного маркетинга.

Теория систем и их устойчивого развития как теория развития промышленного комплекса на основе регулирования рынка инноваций отраслевых экономических систем. Основная идея теории систем как теории развития промышленного комплекса на основе регулирования рынка инноваций отраслевых экономических систем связана с признанием изоморфизма законов, которые управляет деятельностью процессами и процессами развития системных объектов[2]. Развитие промышленного комплекса и его отраслей рассматривается как процесс необратимых направленных закономерных изменений состава или структуры отрасли во времени, который характеризуется ее переходом в качественно новое, более совершенное, состояние, что выражает устойчивость развития[3].

Теория управления как теория развития промышленного комплекса на основе регулирования рынка инноваций отраслевых экономических систем. Важное место в теории управления занимает стратегическое планирование. Применительно к промышленному комплексу это процесс создания и претворения в жизнь программ и планов действий и мероприятий, связанных в пространстве и во времени, нацеленных на выполнение стратегических задач развития отраслей промышленности в условиях перехода на инновационный путь развития и проведения политики импортозамещения. Экономика промышленности, включает в себя экономику отдельных отраслей и изучает формы проявления экономических законов в промышленности, разрабатывает систему и методы хозяйствования в целях повышения эффективности и качественных показателей работы всех отраслей и звеньев промышленного производства[4].

Теория отраслевых рынков как теория развития промышленного комплекса на основе регулирования рынка инноваций отраслевых экономических систем. Теория отраслевых рынков позволяет оценить влияние на структуру отраслевого рынка и силу конкуренции следующих важных факторов, имеющих значение при развитии промышленного комплекса на основе регулирования рынка инноваций отраслевых экономических систем : число покупателей и продавцов; размер субъектов рынка инноваций и отрасли относительно объема и динамики развития рынка; уровень однородности продукции; уровень мобильности применяемых ресурсов; отсутствие или наличие барьеров для входа, выхода субъектов; уровень полноты и доступности информации в отношении настоящих, будущих условий функционирования на рынке[5].

Что касается методологии развития промышленного комплекса на основе регулирования рынка инноваций отраслевых экономических систем , то здесь следует отметить, что методы анализа, моделирования и прогнозирования инновационной дея-

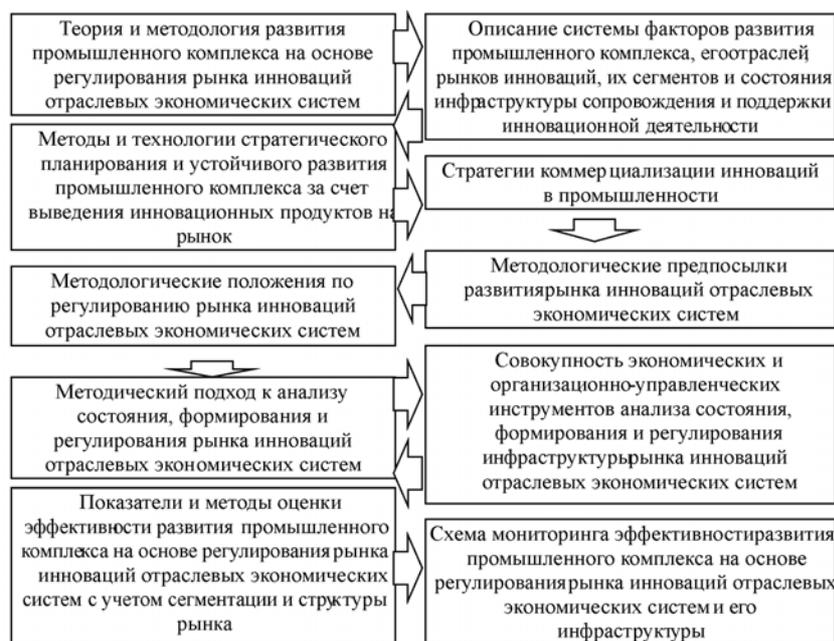


Рис. 1. Основные блоки структурно-логической схемы развития промышленного комплекса на основе регулирования рынка инноваций отраслевых экономических систем

тельности в отрасли являются важными составляющими. Представим их более подробно.

Методы анализа инновационной деятельности в отраслях. Основными методами анализа инновационной деятельности в отраслях необходимо считать следующую совокупность методов [6, 7]:

- оценка показателей патентирования изобретений субъектов рынка инноваций;
- измерение уровня инновационной активности участников отрасли;
- осуществление статистического изучения уровня результативности ведения инновационной деятельности в отрасли;
- осуществление статистического изучения результатов научно-технического прогресса, имеющих существенное значение для интенсификации темпов инновационного развития отрасли.

Методы моделирования инновационной деятельности в отраслях. Основными методами моделирования инновационной деятельности в отраслях необходимо считать следующую совокупность методов [8, 9]:

- метод создания интегрированных и взаимосвязанных средств по моделированию инновационных процессов в отраслях. Данный метод основывается на теории по построению интегрированных информационных систем, определяющих принципы осуществления визуального отображения большинства аспектов ведения инновационной деятельности участников отрасли;

-метод объектного моделирования инновационных процессов. Здесь большое внимание уделяется стандартизации бизнес-правил – условий или ограничений осуществления инновационных процессов в отраслях (функциональных, поведенческих или структурных условий или ограничений). Правила, прежде всего, диктуются внешней средой ведения инновационной деятельности (законами, отраслевыми регламентами или инструкциями, корпоративными стандартами) или определяются в пределах реализуемых инновационных процессов в отрасли.

Методы прогнозирования инновационной деятельности в отраслях. Основными методами прогнозирования инновационной деятельности в отраслях необходимо считать следующую совокупность методов:

- метод форсайт- технологий, предполагающий оценки перспектив взаимодействий между различными рынками инноваций и отраслями (оценка смежных и несвязанных результатов ведения инновационной деятельности).

Важным блоком структурно-логической схемы выступает блок описания системы факторов развития промышленного комплекса, его отраслей, рынков инноваций, его сегментов и состояния инфраструктуры сопровождения и поддержки инновационной деятельности [10].

Важно корректно и правильно представить конкурентный анализ рынка, дать систематизацию основных факторов влияния на перспективы функционирования отрасли и рынка инноваций.

Это, в свою очередь, позволит структурировать все продуктовые и географические сегменты рынка инноваций (их стандартный набор представлен ранее в работе), а также дать описание сильным, слабым сторонам, угрозам и возможностям деятельности субъектов и объектов рынка инноваций отраслевых экономических систем, а также объектов инфраструктуры сопровождения и поддержки инновационной деятельности.

Что касается блока методов и технологий стратегического планирования и устойчивого развития промышленного комплекса путем выведения инновационных продуктов на рынок как важного блока рассматриваемой структурно-логической схемы, то здесь можно отметить следующие методы и технологии [11, 12]:

- стандартизация подготовки технических заданий (ТУ) на инновационные продукты – технологические и технические характеристики, все сформулированные требования к материалам, оборудованию, сырью, прогнозирование возможных ограничений при осуществлении инновационных и производственных процессов;
- обоснование выбора наиболее рациональных методов и технологий проведения маркетинговых исследований – методы должны подбираться с учетом конкретных запросов и выводимых инновационных продуктов и технологий на отраслевой рынок инноваций, например, выбор открытых источников, проведение выборочных опросов и пр. [13, 14];

Остальные блоки структурно-логической схемы обеспечивают эффективное развитие промышленного комплекса на основе регулирования рынка инноваций отраслевых экономических систем и его инфраструктуры. В завершении отметим, что практическое внедрение структурно-логической схемы развития промышленного комплекса на основе регулирования рынка инноваций отраслевых экономических систем будет способствовать созданию институциональных и инфраструктурных условий для эффективного формирования, регулирования и функционирования рынка инноваций с использованием методов и технологий стратегического планирования и производства инноваций, выведения инновационных продуктов на рынок и их коммерциализации, а также реализации стратегии инновационного развития различных отраслей промышленности на

основе эффективного использования возможностей рынка инноваций.

Литература

1. Филатов В.В. Развитие промышленного комплекса России на основе регулирования рынка инноваций отраслевой экономической системы: Теория и методология. Монография. – М.: Кнорус, 2016. – с.216

2. Максимов А.В. Многопользовательские информационные системы: основы теории и методы исследования: монография / А. В. Максимов, Н. М. Оскорбин. - Барнаул: Изд-во Алтай. гос. ун-та, 2013. С. 142.

3. Методология моделирования инновационного процесса на базе теории систем и теории сетей: монография / А. А. Алексеев [и др.]. - СПб.: СПб НИУ ИТМО, 2013. С. 103

4. Герасимов Б.Н. Теория управления: монография / Б. Н. Герасимов. - Самара: NOANO VPO SIBiU, 2012. – с. 213.

5. Полозова А.Н., Брянцева Л.В. Управленческий анализ в различных отраслях. М.: Изд-во «КНОРУС». 2010 г., стр. 166

6. Юрлов, Ф. Ф. Инвестиционная и инновационная деятельность экономических систем на разных уровнях управления: вчера, сегодня и завтра: монография / Ф. Ф. Юрлов, Е. А. Дубик, Н. Г. Котомина. - Н. Новгород: Нижегород. гос. техн. ун-т им. Р. Е. Алексеева, 2012. с. 95

7. Чудаев, А.В. Управление инновационной деятельностью крупного производственного комплекса с использованием системы сбалансированных показателей: теория и методология: Монография / А.В. Чудаев // М.: Издательство ГАСИС, 2009. С. 144

8. Бальбердин, В. А. Прикладные методы оценки и выбора решений в стратегических задачах инновационного менеджмента: монография / В. А. Бальбердин, А. М. Белевцев, Г. П. Бендерский. - М.: Дашков и Ко, 2014. С. 120

9. Крутик, А. Б. Инновационная деятельность на предприятии: монография / А. Б. Крутик, К. В. Клишева. - СПб.: Астерион, 2010 (Санкт-Петербург). с. 118

10. Машиностроительный комплекс РФ: отраслевые, региональные и стратегические аспекты развития: Коллективная монография./ Филатов В.В., Дорофеев А.Ю., Медведев В.М., Фадеев А.С., Жenzeбир В.Н., Пшава Т.С., Шестов А.В., Воробьев Д.И. и др. Коллективная монография – Курск: ЗАО «Университетская книга», 2017

11. Голов Р.С., Мыльник А.В. Много-

уровневая сетевая интеграция промышленных, инновационных и инвестиционных структур как основа формирования отраслевых инновационных систем. Научные труды Вольного экономического общества России. 2012. Т. 166. С. 42-56.

12. Голов Р.С., Рождественский А.В., Пушкарёва М.Б., Мыльник А.В., Агарков А.П. Методы организационного проектирования, планирования и управления организационно-экономическим инфраструктурно-комплексной подготовки производства. Экономика и управление в машиностроении. 2015. № 4. С. 5-15.

13. Голов Р.С., Рождественский А.В., Мыльник А.В., Пушкарёва М.Б., Агарков А.П. Концептуальные основы стратегического маркетингового планирования при управлении инновационно-инвестиционной деятельностью промышленных организаций. Экономика и управление в машиностроении. 2014. № 2. С. 5-8.

14. Голов, Р.С., Мыльник А.В. Потенциал маркетинговых исследований при реализации инновационно-инвестиционной деятельности промышленных организаций. Научные труды Вольного экономического общества России. 2010. Т. 130. С. 45-56.

The model of development of industrial complex of Russia on the basis of regulation of the market of innovations sectoral economic system

Filatov V.V.

Moscow State University of technologies and management by K. G. Razumovsky, Moscow, Russia

In this article the model of development of industrial complex of Russia on the basis of regulation of the market of innovations sectoral economic system. The author analyzes the major blocks of the structurally-logic scheme of development of industrial complex based on regulation of the market of innovations sectoral economic system. The article shows that the practical implementation of structurally - logic scheme of development of industrial complex based on regulation of the market of innovations sectoral economic systems will contribute to creating the institutional and infrastructural conditions for the effective formation, management and functioning of the innovation market, as well as the implementation of the strategy for innovative development of various industries through the effective use of market opportunities and innovation. The author carries out a description of the system of factors of development of industry, its sectors, markets, innovation, their segments and infrastructure, and support innovation. The article

established that the methods of analysis, modeling and forecasting of innovation activity in the industry are important components for the development of the methodology of development of industrial complex based on regulation of the market of innovations sectoral economic system. The author also identified that the industry as a leading branch of the economy of Russia is the basis for the expanded reproduction, economic development, improve its defense capability of the state and the population with consumer goods.

Key words: structural - logical scheme, the market for innovation, industry, strategy, competition, industrial complex.

References

1. Filatov V.V. Razvitie promyshlennogo kompleksa Rossii na osnove regulirovaniya rynka innovatsiy otraslevoy ekonomicheskoy sistemy: Teoriya i metodologiya. Monografiya – М.: Knorus, 2016. – s.216
2. Maksimov A.V. Mnogopol'zovatel'skie informatsionnye sistemy: osnovy teorii i metody issledovaniya: monografiya / A. V. Maksimov, N. M. Oskorbin. - Barnaul: Izd-vo Altay. gos. un-ta, 2013. S. 142.
3. Metodologiya modelirovaniya innovatsionnogo protsessa na baze teorii sistem i teorii setey: monografiya / A. A. Alekseev [i dr.]. - SPb.: SPb NIU ITMO, 2013. S. 103
4. Gerasimov B.N. Teoriya upravleniya: monografiya / B. N. Gerasimov. - Samara: NOANO VPO SIBiU, 2012. – s. 213.
5. Polozova A.N, Bryantseva L.V. Upravlencheskiy analiz v razlichnykh otraslyakh. M.: Izd-vo «KNORUS». 2010 g., str. 166
6. Yurlov, F. F. Investitsionnaya i innovatsionnaya deyatel'nost' ekonomicheskikh sistem na raznykh urovnyakh upravleniya: vchera, segodnya i zavtra: monografiya / F. F. Yurlov, E. A. Dubik, N. G. Kotomina - N. Novgorod: Nizhegor. gos. tekhn. un-t im. R. E. Alekseeva, 2012. s. 95
7. Chudaev, A.V. Upravlenie innovatsionnoy deyatel'nost'yu krupnogo proizvodstvennogo kompleksa s ispol'zovaniem sistemy sbalansirovannykh pokazateley: teoriya i metodologiya: Monografiya / A.V. Chudaev // M.: Izdatel'stvo GASIS, 2009. S.144
8. Balyberdin, V. A. Prikladnye metody otsenki i vybora resheniy v strategicheskikh zadachakh innovatsionnogo menedzhmenta: monografiya / V. A. Balyberdin, A. M. Belevtsev, G. P. Benderskiy. - M.: Dashkov i Ko, 2014. S.120
9. Krutik, A. B. Innovatsionnaya deyatel'nost' na predpriyatii: monografiya / A. B. Krutik, K. V. Klisheva - SPb.: Asterion, 2010 (Sankt-Peterburg). s. 118
10. Mashinostroitel'nyy kompleks RF: otraslevye, regional'nye i strategicheskie aspekty razvitiya: Kollektivnaya monografiya./ Filatov V.V., Dorofeev A.Yu., Medvedev V.M., Fadeev A.S., Zhenzhebir V.N., Pshava T.S., Shestov A.V., Vorob'ev D.I. i dr. Kollektivnaya monografiya

- Kursk: ZAO «Universitetskaya kniga», 2017
11. Golov R.S., Myl'nik A.V. Mnogourovnevaya setevaya integratsiya promyshlennykh, innovatsionnykh i investitsionnykh struktur kak osnova formirovaniya otraslevykh innovatsionnykh sistem. Nauchnye trudy Vol'nogo ekonomicheskogo obshchestva Rossii. 2012. T. 166. S. 42-56.
12. Golov R.S., Rozhdestvenskiy A.V., Pushkareva M.B., Myl'nik A.V., Agarkov A.P. Metody organizatsionnogo proektirovaniya, planirovaniya i upravleniya organizatsionno-ekonomicheskikh sistem infrastrukturno-kompleksnoy podgotovki proizvodstva. Ekonomika i upravlenie v mashinostroenii. 2015. № 4. S. 5-15.
13. Golov R.S., Rozhdestvenskiy A.V., Myl'nik A.V., Pushkareva M.B., Agarkov A.P. Kontseptual'nye osnovy strategicheskogo marketingovogo planirovaniya pri upravlenii innovatsionno- investitsionnoy deyatelnosti promyshlennykh organizatsiy. Ekonomika i upravlenie v mashinostroenii. 2014. № 2. S. 5-8.
14. Golov, R.S., Myl'nik A.V. Potentsial marketingovykh issledovaniy pri realizatsii innovatsionno-investitsionnoy deyatelnosti promyshlennykh organizatsiy. Nauchnye trudy Vol'nogo ekonomicheskogo obshchestva Rossii. 2010. T. 130. S. 45-56.

Аспекты учения о личности в очерке И.П. Четверикова «Критический индивидуализм в русской философии»

Сизинцев Павел Васильевич.
аспирант, Московская Духовная Академия, sizinpash@yandex.ru.

В статье рассмотрены проблемы мышления, связанные с отношением познания к сознанию с точки зрения И.П. Четверикова. Автором проанализированы характерные особенности переживания ощущений как формы сознания и бессознательных явлений, а также использование сознания как критерия реального существования – бытия.

Цель статьи – исследовать философские предпосылки возникновения и становления персоналистических взглядов и проанализировать категориальный аппарат и методологию анализа религиозного философа И.П. Четверикова. Предмет статьи – описание и интерпретация им оригинальной системы философского и религиозного мирозерцания русского персоналиста Г. Тейхмюллера, отраженных в концепциях познания, сознания, критике материализма и неокантианства в категориях единства, личных атрибутов, понятий бытия индивидуального человеческого «Я» и времени. Тема статьи – дать представление о понятиях личности, сознания, истины как гармоническом единстве непротиворечивости бытия и времени. Методология исследования базируется на системно-философском подходе с использованием эвристических методов выявления информации в используемых источниках. Оригинальность исследования имеет максимальную степень, так как подробных аналитических исследований теологического и философского наследия И.П. Четверикова в мировой и российской научной среде до настоящего времени практически не проводилось.

Ключевые слова: Закон достаточного основания, познание, мышление, психическая жизнь, трихотомия бытия, диалектический метод, единое сознание.

Предмет статьи – описание и интерпретация И.П. Четвериковым системы философского и религиозного мирозерцания русского персоналиста Г. Тейхмюллера, отраженных в концепциях познания, сознания, критике материализма и неокантианства в категориях единства, личных атрибутов, понятий бытия индивидуального человеческого «Я» и времени.

В интерпретации концепта сознания у И.П. Четверикова, основными психическими атомами у человека были двигательные функции души и «Я», как самостоятельный неразделенный фактор бытия вместе с ощущениями, чувством, волей и т.д. При постепенном в течение жизни усложнении психической деятельности, т.е. усложнении душевных состояний человека заключается развитие души. Совокупность систем душевного единства формирует сложное само по себе и производное сознание у человека. Речь идет об эмпирическом сознании человека, в котором немалую долю играет опыт. При этом все эти элементы психической, т.е. душевной жизни:

- никогда не существуют отдельно друг от друга,
- всегда скоординированы друг с другом, ибо связаны в более сложные системы второго порядка [Четвериков, 1905, 125].

Налицо полное следование онтологическому принципу единства и целостности человека, имеющему укорененность в христианской традиции мышления, отражающей тот онтологический факт, что человек соединяет духовный мир и земной мир. И понятия об интеллектуальной интуиции, как актах разума, постигающего предмет исследования в его безусловной целостности, переложенные на православную основу духовно-телесной структуры человека, принесли свои плоды. Координацию душевных элементов он видел или как душевный акт объединения умозрительных данных непосредственного сознания полученных просто по факту зрения человеком окружающей его действительности, т.е. физиологической необходимости, называя это воображением. Эту координацию И.П. Четвериков понимал и как душевный факт, обусловленный изначальной точкой зрения, считая, что такой тип составляет деятельность мышления [Четвериков, 1905, 125].

Таким образом, человек должен был жить, быть, существовать, постоянно проверять и познавая себя как изначальным сознанием, так и эмпирическим, ища оптимальный путь управления своей душой. Продуктами воображения на этом пути бытия могли быть представления или художественные образы, ибо воображение характерно для первичного, непосредственного сознания. Если действительность не совпадает с личным представлением о благе жизни, человек не удовлетворяется ею и стремится изменить и приспособить мир к удовлетворению своих потребностей и исполнению поставленных им и Богом целей. Отсюда появляется понятие о самосознании, проявляемое как свойства души о своей идее, что, описывает, говоря современным богословским языком, личность человека. Поскольку человеку следует хорошо знать самого себя, уметь лично решать проблемы его жизни среди других людей, видеть уникальный смысл своего личностного бытия, его непреходящую ценность, ориентирясь на идеал личности Иисуса Христа, который и обуславливает цель существования на земле. Этому способствует мышление человека, в котором всякое объединение производится с определенных точек зрения по закону, именуемым И.П. Четвериковым законом достаточного основания, причем он находит число этих категорий у А.А. Козлова, Е.А. Боброва и Тейхмюллера гораздо больше, чем указано у Аристотеля и Канта [Четвериков, 1905, 126].

И. Кант упоминается в очерке И.П. Четверикова далеко не случайно. Немецкий мыслитель исследовал саму способность знания как познания и сознания человека с точки зрения ее возможностей, анализировал знание по его всеобщности, необходимости и первоначальности. Его дают априорные интуиции созерцания (пространство,

время), или априорные категории рассуждения (единство, множество, причина). А разум человека в основах личной деятельности выстраивает мегаструктуру видимого мира по уже заложенным в уме человека незыблемым и общеобязательным законам. Эта композиция мироздания в сознании человека имеет объективный характер, и хотя метафизическое познание у Канта невозможно, им допускалось осмысление этих идей посредством нравственного закона через свободу воли человека. Только через свободу дается шанс бессмертия души и бытия Абсолюта, ибо она не просто возможность, а нравственный постулат, предпосылка обоснования метафизики на основе морали.

Форма сознания «бытие для себя» по Гегелю морально преодолевается сознанием «бытия для другого». Религиозное чувство он выражал через определенность как бесконечное мышление всеобщего и «Я» как эмпирическая субъективность, которые соединены в чувстве во мне [Гегель, 1976, 2, 302]. И так, в религиозном чувстве соединяется человеческая субъективность «Я» и божественное Начало как два полюса бытия, что порождает разрыв и вызывает страх, раскаяние, но и чувство поддержки. Восстановление человека-субъекта и его самосознания, позитивное чувство причастности к Абсолютному и единение с ним снимает раздвоенность и составляет область культа. У Гегеля «Я» отождествляет себя со Всеобщим.

«Я» обретает себя в отрицании своей конечности, понимая, что именно такое знание об абсолютном само является как абсолютным, так и непосредственным знанием [Гегель, 1976, 2, 359]. По Гегелю, Абсолют как Бог дается людям в чувстве, которое соединяет интеллектуальный и практический полюса христианства. Оно есть интегративный элемент религии, в котором разрыв между «Я» и миром преодолевается в личном Боге человека. Мышление помогает познавать человеку личностное содержание смысла его бытия не только прямым связыванием самосознающего единства жизни с ее множественностью (индивид и координация [Бобров, 1904, 193]), принадлежностью к человеческому «Я» [Козлов, 1895, 448] каждого, но и взаимосвязью причины и следствия и т.д.

Тейхмюллер определял познание как функцию мышления, состоящую из соотношения нескольких элементов в одно мыслимое идеальное целое. И как реальная функция познание может сознаваться в различной степени. Но его содержа-

ние, - мыслимая в нем логическая связь элементов суждения подлежит лишь оценке категориями истины и лжи [Румер, 1914, 388] не имея отношения к категориям интенсивности и реальности. Отсюда следует вывод – познание любого вида может в данный конкретный миг совершенно не осознаваться человеком. И напротив, человеком систематически осознаются состояния и акты действий, не имеющие ни малейшего отношения к процессам познания как таковым. Это любовь и ненависть, дружба и милосердие и т.п. Следовательно, сознание и познание суть совершенно разные понятия, в равной степени присущие онтологии бытия.

Современник И.П. Четверикова философ С.А. Аскольдов определял способность человеческого ума «схватывать» целокупность существенных и несущественных признаков предметов и явлений как аналогию, которая создает их единый смысловой образ – концепт [Аскольдов, 2012, 181]. Сознание фиксирует мир по его признакам, объединяя их в единые смысловые образы, и давая им понятия, которые формализуются логикой мышления в парадигмы. Парадигмы в свою очередь определяют личностную картину окружающего бытия, и отношение к нему личности человека, обуславливая решение задач выживания и выбора морального пути. При этом сознание собственного «Я» обуславливает реальность человеческого бытия по Тейхмюллеру, существуя в себе и для себя. Это онтологическое свойство существования, его признак, подтверждаемый опытом и имеющий различные степени интенсивности проживания. Любой простейший акт мышления через координацию данных непосредственного сознания с определенными взглядами порождает мысль как умозаключающую деятельность человека. Отсюда Четвериков делает вывод, что различие истины и лжи возможно только в сознании, так как в нем возможна правильная или неправильная соотносительность этих категорий.

В частности, у человека, живущего по заповедям нравственности и придающего немалое значение молитве и христианским таинствам, сознание, основанное на этих деятельных производных принципах, погружается в область первичного сознания – личностной основы, и тем самым формирует определенные стереотипы личного поведения человека. При этом активное сознание и волевой контроль продолжают иметь основное зна-

чение в поведении человека. Подобная жизнь в аскезе и молитве на грани пика религиозных переживаний приводит к симфонии сознания и природы. У людей, длительное время занимающихся молитвенной практикой, ведущих аскетический образ жизни, и твердо соблюдающих моральные заповеди, настолько перерождаются сознание и духовные черты, что происходит некое преобразование. Чувство придает духовным переживаниям жизненность, уникальность, оно пластично и индивидуально в представлениях религиозного содержания, устойчивого образа мыслей. У Тейхмюллера правильность логических построений христианского мышления определяется логическими и вместе с тем интуитивными чувствованиями, на координации которых с содержанием интеллектуальной деятельности основывается и идея истины христианства. Именно поэтому, религиозность, которая касается высших уровней человеческого сознания, не просто более сложно поддается описанию, но характерна в своем максимально полном выражении именно для христианства.

При этом для православной религиозности свойственен выход за пределы эмпиризма, своеобразное «расширенное сознание», глубокое ощущение универсализма, при котором за огромным разнообразием мира человек способен узреть единство творения Творца. Здесь акцент касается не только ритуальной стороны, но этической, становится необходимой любовь и милостивое отношение не только к родственникам по этносу или племени, но ко всем окружающим человека людям, включая врагов. Так как уже нет чужих людей, ибо нет уже Иудея, ни язычника; нет раба, ни свободного; нет мужского пола, ни женского: ибо все вы одно во Христе Иисусе (Гал. 3., 28.). Люди познают друг друга через любовь, сознание ее, в ее высшем выражении, когда любовь больше веры (1 Кор. 13., 13.), предполагая в себе не просто привязанность, но и личностность в условиях полноты личной свободы каждого человека. Познание как умозаключение в соотношении с определенной категорией и сознание, как ничем не опосредованное знание – у Четверикова одинаково, относящееся к содержанию психической жизни. Но первое – знание опосредованное, а второе – непосредственное, интуитивное знание, совпадающее со своим содержанием [Четвериков, 1905, 126-127].

Ощущения относятся к типу простого сознания, а не познания. Но если их соотносить с другими категориями опи-

сывающими действительность, то итогом соотношения уже будет некое знание об ощущениях. Отсюда изначальное первичное сознание ощущения переживаемо, но не может быть выражено в слове [Козлов, 1895, 447]. Как только речь облакается в предложение, как в свою формальную словесную оболочку, она уже имеет отношение только к продуктам мышления [Четвериков, 1905, 127].

Об этом душевном феномене восприятия окружающего мира и людей писал философ и поэт Ф.И. Тютчев в стихотворении «Silentium!» (1830):

Как сердцу высказать себя?

Другому как понять тебя?

Поймет ли он, чем ты живешь?

Мысль изреченная есть ложь.

Если рассмотреть этот философский стих как мыслительную конструкцию сознания, то выяснится, что это не просто набор слов, поставленных в ритмическом порядке. В нем присутствует художественное единство и несколько уровней смысла – настроение, пафос, нравственная сердцевина, мелодика ритма, который в 20-х годах глубоко изучал И.П. Четвериков. В Москве был открыт Ритмический институт и на его выпускном курсе, шведскую гимнастику ведет Гиппенрайтер, дыхание – Галактионова. Кузнецов читает лекции по истории музыки, а Иван Пименович Четвериков – по психологии [Ягодка, 2012, 78]. Он исследовал влияния ритма на психофизиологию человека и проводил эксперименты по действию ритмических упражнений. Под руководством профессора И.П. Четверикова был проделан ряд экспериментов по исследованию воли и внимания [Ягодка, 2012, 82]. Итогом стал труд И.П. Четверикова «О методах изучения влияния ритма на психофизиологию человека» как эмпирическое подтверждение через 20 лет правоты идей русского персонализма.

Таким образом, ритмика и смыслы живут в художественном единении слова и интуиции звука при движении в танце, при прочтении стиха, что и создает общую палитру чувственного восприятия, таинственную ощущаемость духовного содержания. Также и в человеке физические органы, создающие в своей взаимосвязи конструкт тела, как внешнего организма, составляют внутреннее единство, управляемое человеческим «Я» и всеми душевными свойствами и задавая реальную непрерывность личностного бытия. Это непрерывность энергии личностного начала, вобравшего в себя дух и душу вместе с чувственно воспринимающей телесностью и есть бытие-в-себе челове-

ка. Человека, который каждую секунду бытия прорывается или внутрь себя – к образу Божию, или вне себя – в существование окружающего мира. Важно для исследования отношение И.П. Четверикова на данном этапе его богословского творчества к феномену бессознательно-го в человеке. Он утверждал, что сознание есть общая форма психической жизни, почему не может быть и речи об абсолютно бессознательных явлениях [Четвериков, 1905, 127]. Состояния бессознательного следует рассматривать как низшую ступень интенсивности психических явлений, находящихся у «порога сознания» [Тейхмюллер, 1895, 89-91]. Сознание в этом смысле в неолейбницанской теории или есть, существуя с некоторой степенью интенсивности, переживаемое человеком и не выражаемое в слове человеческом, или его нет вообще, т.е. нет и человека. Критерий истины – в познании, но критерий реальности бытия – в сознании, ибо наличное существование чего-либо дано только в непосредственном сознании, которое необходимо совпадает с реальным бытием [Четвериков, 1905, 127]. Первичное сознание по мысли Четверикова, ощущает переживания бытия, личностные, как конкретное «Я» человека. Данная мысль находится в полном согласии с установками православного учения о человеке. Речь идет о попытке понятия соотношения функций души и тела у человека, обретенной в философские термины. Это вывело мысль на новый уровень свободы, открытости, творчества и подготовило для более тонких искушений человеческой природы. В нас есть внутренний человек, и мы в некотором смысле двойные и, сказать по правде, мы есть бытие внутреннее. То, что находится вне (меня) это не лично я, но это моё. Рука это не я, но я - это разумное начало души. Рука же – часть человека. Поэтому тело – это орудие человека [Василий, 2008, 435]. При этом, из приписывания человеческого «Я» разумному началу очевидно, что оно лишь проявляет действие «Я», но не является им, ибо «Я» относится к бытию и управляет телом.

В современной антропологии данная функция является характеристикой личности задающей уникальный способ существования природы, как в мелочах, так и в духовной перспективе. И.П. Четвериков настаивал не просто на существовании в единой целостности человека двух уровней сознания. Он утверждал, что единственный материал для построения понятия бытия может быть дан только в

непосредственном сознании [Четвериков, 1905, 128]. Объективное бытие им выводится из ответа, что такое бытие вообще, его понятие, признаки и содержание [Бобров, 1898, 3] который был дан учением Тейхмюллера о трех разных видах бытия. Наблюдая функции души в их проявлениях и их содержаниях, он пришел к важному выводу о том, что хотя различным актам душевной жизни присуща интенсивная динамичность, но их содержание, повторяясь, значительное число раз, все время остается тождественным. Ощущение сменяется ощущением, мысль переменяется на новые мысли, но содержание всех актов душевной жизни – красота, удовольствие постоянно остается неизменным [Четвериков, 1905, 128-129].

Поэтому И.П. Четвериков считал, что в непосредственном сознании необходимо различать двоякое бытие:

1. Постоянное, единое и тождественное, или – иначе – идеальное бытие,
2. Множественное, вечно текущее или реальное бытие.

При этом для мыслителя было аксиоматично, что никакой акт, выражающий душевную жизнь динамически (ощущения, мысли, чувствования) не способен существовать без наполненности содержанием в нашем сознании. Следовательно, изолировать и обособить один род бытия сознания от другого невозможно, а коли так, то необходимо допустить третье - единое бытие, которое сознает как свою наличность, так и содержание.

Это идеальное бытие, представляет собой огромное разнообразие, не сводящееся к единству, но формирующее целый ряд логических соединений и постоянно происходящих в человеке изменений. При этом отдельные идеальные элементы встречаются в сознании и обособленно и в связи друг с другом. В реальной жизни, человек соединяет первое бытие со вторым в своем «Я» как общем для обеих форм бытия существе. Оно, объединяя сознание в себе, также имеет свое постоянное бытие, «третье бытие» которое одновременно присутствует и в идеальном и в реальном бытии, различая и соединяя его в разнообразные группы [Четвериков, 1905, 129] и через единство сознания связывающее ощущения и разнородные по природе душевные акты. В этом состоянии исчезает различие актов психической деятельности от их содержания. Бытие в виде деятельности и содержания являются атрибутами по отношению к третьему бытию, как к субстанции.

Литература

1. Бобров Е.А., О понятии бытия. Учение Г. Тейхмюллера и А.А. Козлова. – Казань, 1898. – 76 с.
2. Бобров Е.А., Психогенезис внешнего мира // Вестник психологии, криминальной антропологии и гипнотизма. Выпуск 4. - СПб., 1904. – С. 193-207.
3. Василий Великий., свт. Творения: в 2 т. //Т. 1. - М.: Сибирская благовонница, 2008. – 750 с.
4. Гегель Г.Ф., Философия религии: в 2 т. //Т. 1. – М.: Мысль, 1976. – 532 с.
5. Козлов, А.А., Сознание Бога и знание о Боге. // Вопросы философии и психологии. - М., 1895. - Год VI, кн. 4 (29). - С. 445-460.
6. Тейхмюллер Г., Бессмертие души. – Юрьев., 1895. – 200 с.
7. Четвериков И.П., Критический индивидуализм в русской философии. // Труды Киевской Духовной Академии. 1905. № 9. - С. 120-132.
8. Аскольдов С.А., Гносеология. Статьи. – М.: Издательство Московской патриархии РПЦ, 2012. – 200 с.
9. Козлов А.А., Пятая беседа с петербургским Сократом (понятие бытия) // Своё слово. № 2. - Киев., 1889.
10. Румер И.Б., Теизм и пантеизм в философии Тейхмюллера. // Вопросы философии и психологии. –М., - 1914. № 124. – С. 384-399.
11. Ягодка А.Н., Генезис становления пластической культуры в художественном образовании России. // Труды СПбГУ культуры и искусств. 2012. Т. 194. – С. 72-86.

Title of the article: Aspects of the doctrine of personality in the essay I.P. Chetverikova «Critical individualism of Russian philosophy».

Sizintsev P.V.

Moscow Spiritual Academy

The article considers the problem of thinking related to the relation of cognition to consciousness from the point of view of I. P. Chetverikova. The author analyzes the characteristic features of the experience of sensations as forms of consciousness and unconscious phenomena, and the use of consciousness as the criterion of real existence – of being.

The purpose of this article is to explore the philosophical premises of the origin and formation of personality views and to analyze the categorical apparatus and methodology of the analysis of the religious philosopher I. P. Chetverikova. The subject of the article is the description and interpretation of the original system of philosophical and religious worldview of the Russian personalism of G. Teichmuller, reflected in the concepts of cognition, consciousness, criticism of materialism and neo-Kantianism in terms of unity, personal attributes, concepts of being an individual human «I» and time. The theme of this article is to give an idea of the concepts of personality, of consciousness, of truth as a harmonious unity of consistency of being and time. The methodology is based on a systematic-philosophical approach using heuristic methods to identify information in the sources. The originality of the research has the maximum degree, as detailed analytical studies of theological and philosophical heritage of I. P. Chetverikova in Russian and world

scientific community to date is scarce.

Keywords: The law of sufficient reason, cognition, thinking, mental life, trichotomy of life, dialectical method, a single consciousness.

References

1. E.A Bobrov, About a concept of life. G. Teichmuller and A A Kozlov's doctrine. – Kazan, 1898. – 76 pages.
2. E.A Bobrov, Psikhogenezis of the outside world//Messenger of psychology, criminal anthropology and hypnotism. Release 4. - SPb., 1904. – Page 193-207.
3. Basil the Great., prelate. Creations: in 2 T.//T. 1. - M.: Siberian blagovonnitsa, 2008. – 750 pages.
4. Hegel G. F., religion Philosophy: in 2 T.//T. 1. – М.: Thought, 1976. – 532 pages.
5. Kozlov, A.A., Consciousness of God and knowledge of God.//Questions of philosophy and psychology. - M, 1895. - Year of VI, book 4 (29). - Page 445-460.
6. Teichmuller G., Immortality of soul. – Yuryev., 1895. – 200 pages.
7. Chetverikov I. P., Critical individualism in the Russian philosophy.//Works of the Kiev Spiritual Academy. 1905. No. 9. - Page 120-132.
8. Askoldov S.A, Gnoseology. Articles. – М.: Publishing house of the Moscow patriarchy of ROC, 2012. – 200 pages.
9. Kozlov A A, Fifth conversation with the St. Petersburg Socrates (concept of life)//the word. No. 2. - Kiev., 1889.
10. Rumer I. B., Theism and pantheism in Teichmuller's philosophy.// Questions of philosophy and psychology. – М, - 1914. No. 124. – Page 384-399.
11. A.N. berry, Genesis of formation of plastic culture in art education of Russia.//Works of St.Petersburg State University of culture and arts. 2012. T. 194. – Page 72-86.

IV международная конференция «Мировые рынки нефти и природного газа: ужесточение конкуренции»

Центр энергетических исследований ИМЭМО РАН им. Е.М. Примакова,

**Факультет международного энергетического бизнеса РГУ нефти и газа
им. И.М. Губкина**

Российское газовое общество

13 декабря 2016 г. Центр энергетических исследований ИМЭМО РАН им. Е.М. Примакова, Факультет международного энергетического бизнеса РГУ нефти и газа им. И.М. Губкина и Российское газовое общество провели IV международную конференцию «Мировые рынки нефти и природного газа: ужесточение конкуренции».

В конференции приняли участие ведущие ученые, преподаватели, аспиранты, специалисты и руководители ведущих нефтяных и газовых компаний, иностранные участники из Германии, Ирана, Китая, Южной Кореи и стран СНГ, а также молодые ученые. В качестве почетного гостя и модератора одной из панелей конференцию посетил Председатель Комитета Государственной Думы по энергетике, Президент Союза организации нефтегазовой отрасли «Российское газовое общество», к.т.н. Павел Николаевич Завальныи. В ходе работы трех секций было заслушано 30 докладов. Директор Центра энергетических исследований ИМЭМО РАН, д.э.н., профессор С.В. Жуков, открывая конференцию, отметил, что основным трендом современной мировой энергетики стала неопределенность и быстрая изменчивость. Участники конференции обсудили актуальные проблемы мировой энергетики, текущее состояние и перспективы развития мировых рынков нефти и газа, а также процессы перестройки энергобалансов и энергетического сотрудничества государств.

Работа конференции получила многочисленные положительные отклики участников и докладчиков. Члены оргкомитета конференции – д.э.н., профессор С.В. Жуков (ИМЭМО РАН) и д.э.н., профессор Г.О. Халова (РГУ нефти и газа (НИУ) имени И.М. Губкина) в своем заключительном слове отметила высокий уровень представленных докладов, а также значительную практическую полезность конференции.

Презентации докладчиков и фотоальбом конференции доступны на официальном сайте ИМЭМО РАН (<http://www.imemo.ru/>). По итогам конференции будет издан сборник статей участников.

A global financial bubble in anticipation of new technologic structure <i>Dinets D.A.</i>	2	Development of anti-corruption in the sphere of purchases on the basis of management decisions <i>Gladilina I.P., Antipova Yu.O.</i>	109
The life cycle of small innovative enterprise <i>Asadullin M.N., Akhmadeev A.M.</i>	6	Instruments of ensuring business activity and effectiveness of personnel in sales terms of strategy of changes of the organization <i>Polovova T.A., Gusev Yu.V.</i>	111
Efficiency of technological innovation of enterprises in the russian regions <i>Nizhegorodtsev R.M., Petukhov N.A.</i>	11	Control of marketing policy of bank <i>Pashkov R.V., Yudenkov Yu.N.</i>	116
Analysis of innovative potential of region on the example of the Republic of Mari El <i>Belyaeva M.A., Shulepov V.I.</i>	16	Conceptual approaches of ensuring an economic safety of regions <i>Demyanenko A.E.</i>	122
The process of analyzing the valuation of assets and financial risks, taking into account the time horizon of investment <i>Salamov S.D.</i>	21	Implementation of purchases at small business entities (on the example of the city of Moscow) <i>Isayevich A.I.</i>	126
Inhibition of the investment process in the Primorsky Territory <i>Fedorov I.V.</i>	25	Innovative development of the russian chemical industry - the cluster of pharmaceutical. System analysis and infographics <i>Kiselev V. M., Savinkov S. V.</i>	129
Investment mechanism and government adjustment of structure of economy <i>Yevseyev O.S.</i>	30	Balance of Interests in the Tax Policy in the Oil Sector: Needs of the State and Opportunities of Subsoil Users <i>Chernyaev M.V., Kirichenko O.S.</i>	135
Problem of identification of a financial bubble in the stock markets <i>Netunayev E.B.</i>	34	The system analysis of Informatization of state management of health in the Moscow region <i>Savinov T.H., Mikheyev M.A.</i>	139
The analysis of the financial state of banking institutions <i>Kirizleyeva A.S.</i>	42	Specifics of risks of the insurance market of Russia <i>Kamaldinova T.V.</i>	144
Forms of the state representation of cash system <i>Volkov D.V.</i>	48	General problems of business activity in mass physical culture in the Russian Federation under the current economic situation <i>Sadykov A.Z.</i>	150
Social economic components of business <i>Lavrinenkova E.O.</i>	53	Main directions of development of system of the taxation of the small oil companies of Russia <i>Sheykin A.G., Smirnova N.V.</i>	153
Monopolization of russian economy: scientific approaches to the problem and its solution <i>Kotlyarova N.A., Semenyuk D.I.</i>	56	Value of the rural zone in life of modern Russia <i>Mumladze R.G., Ivanova N.M., Bykovskaya N.V.</i>	157
Cooperation in tax policy within the Eurasian Economic Union <i>Abdullaeva Zh.A.</i>	59	Creation of wireless touch systems with a required Coverage <i>Cherepanov A.N., Tyshchenko I.S., Popova M.A., Vakhnin D.O.</i>	161
Control in the State and Municipal Procurement in Russia and Germany: comparative analysis <i>Pankova L.N.</i>	64	Methodological approaches to the formation corrected for the degree of control in assessing the market value of stakes in companies. <i>Andrianova Yu.V.</i>	166
Role of a mountain rent in domestic and foreign policy of the states <i>Volkov I.V.</i>	67	By the theoretical foundations of the methodology composite representations laminates <i>Shapkarin I.P., Shpachkova A.Sh.</i>	172
Modern development of Russian North-East region, and integration into the world economy <i>Larionov A.A.</i>	76	Concerning the configuring the territorial branch of distribution structures in the agricultural sector in the region: the tools of logistics <i>Rakhimova B.H., Tasueva T.S.</i>	175
Development of agriculture and the issues of productive forces distribution in Sughd region. <i>Gufranov D.N.</i>	79	Theoretical aspects of sustainable social and economic development of the border territories <i>Antonyuk V.S., Korniyenko E.L.</i>	181
The Role of Sovereign Funds in Ensuring Sustainable International Competitiveness of Kazakhstan through the Prism of the Five Capitals Model <i>Kelimbetov K.N.</i>	84	Innovative safety of economic system <i>Serebrennikov S.S.</i>	184
Trends and prospects of solar energy development in India <i>Karpov A.A., Reva A.R.</i>	88	Bread production as a high-tech industrial production <i>Drotikov M.A.</i>	188
Modern Russian multinational corporations: the analysis of line items in commodity sectors of the market <i>Ivanova S.V., Nechayev S.Yu.</i>	93	Some recommendations of downing cows on robotized milking installations <i>Fedoseyeva N.A., Sanova Z.S., Ananyeva E.V.</i>	192
Small economic forms of self-organization of the population as development factor <i>Egorov V.G.</i>	98		
Modeling support system for optimization of supply chains <i>Zhuk M.A., Tsyganova I.A.</i>	104		

Innovative forms of teaching in the practice of teaching in the university <i>Ladogina A.Yu.</i>	195
Advertising process in the XXI century: simulation instead of the original <i>Petushkova E.V.</i>	199
Analysis of some aspects of the activities of IR-services companies and professional qualifications requirements for its professionals when companies enter the IPO <i>Kutyркиn L.V., Kutyanskaya K.I., Samoylenko I.S.</i>	202

The model of development of industrial complex of Russia on the basis of regulation of the market of innovations sectoral economic system <i>Filatov V.V.</i>	208
Title of the article: Aspects of the doctrine of personality in the essay I. P. Chetverikova «Critical individualism of Russian philosophy». <i>Sizintsev P.V.</i>	212