

16+

ISSN 2309-1762

# Азимут научных исследований:



*экономика и управление*

**2017**  
**Том 6**  
**№ 1(18)**



# АЗИМУТ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ: ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Основан в 2012 г.

16+

Том 6  
№ 1 (18)  
2017

Ежеквартальный  
научный журнал

Учредитель – НП ОДПО «Институт направленного профессионального образования»

**Главный редактор**

Розенберг Геннадий Самуилович, член-корреспондент Российской Академии наук, доктор биологических наук, профессор

**Заместители главного редактора:**

Вахтина Маргарита Анатольевна, доктор экономических наук, доцент  
Еремина Наталья Валерьевна, доктор политических наук, доцент  
Кондаурова Инесса Константиновна, кандидат педагогических наук, доцент  
Коростелев Александр Алексеевич, доктор педагогических наук  
Курилова Анастасия Александровна, доктор экономических наук, профессор  
Понедельчук Татьяна Васильевна, кандидат экономических наук, доцент

**Редакционная коллегия:**

Беседин Василий Фёдорович, доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник  
Бужин Алексей Андреевич, доктор экономических наук, профессор  
Денисюк Александр Николаевич, доктор экономических наук, доцент  
Зибарев Александр Григорьевич, член-корреспондент Российской Академии наук, доктор экономических наук, профессор  
Изотов Александр Викторович, кандидат политических наук, доцент  
Иванов Дмитрий Юрьевич, доктор экономических наук, профессор  
Коновалова Елена Юрьевна, кандидат педагогических наук, доцент  
Крамин Тимур Владимирович, доктор экономических наук, профессор  
Кудинова Галина Эдуардовна, кандидат экономических наук, доцент  
Лагутина Мария Львовна, кандидат политических наук, доцент  
Ланко Дмитрий Александрович, кандидат политических наук, доцент  
Леви Дмитрий Андреевич, кандидат политических наук, доцент  
Маркушина Наталья Юрьевна, доктор политических наук, доцент  
Мельник Алексей Михайлович, доктор экономических наук, профессор  
Мигус Ирина Петровна, доктор экономических наук, профессор  
Митяй Оксана Васильевна, кандидат экономических наук, доцент  
Мишук Ольга Витальевна, кандидат экономических наук, доцент  
Музыченко Анатолий Степанович, доктор экономических наук, профессор  
Пойда-Носик Нина Никифоровна, кандидат экономических наук, доцент  
Пенькова Оксана Георгиевна, доктор экономических наук, доцент  
Рожко Александр Дмитриевич, кандидат экономических наук, доцент  
Самарина Вера Петровна, доктор экономических наук, доцент  
Стеченко Дмитрий Николаевич, доктор экономических наук, профессор  
Тарлопов Игорь Олегович, доктор экономических наук, доцент  
Терешина Мария Валентиновна, доктор экономических наук, доцент  
Уманцев Юрий Николаевич, доктор экономических наук, профессор  
Церпицкая Ольга Львовна, доктор политических наук, доцент  
Юнусов Ахат Ахнафович, доктор юридических наук, профессор  
Якунин Вадим Николаевич, доктор исторических наук, профессор  
Ярыгин Григорий Олегович, кандидат политических наук, доцент

**Ответственный секретарь**

Шмелёва Галина Александровна

Входит в ПЕРЕЧЕНЬ рецензируемых научных изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени кандидата наук, на соискание ученой степени доктора наук.

Зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций ПИ ФС77-55683 от 21.10.2013 г.

Компьютерная верстка:  
В.А. Голощапов

Технический редактор:  
Е.Ю. Коновалова

Адрес редколлегии, учредителя, редакции и издателя НП ОДПО «Институт направленного профессионального образования»:  
445009, Россия,  
Самарская область, г. Тольятти,  
улица Комсомольская, 84А  
Тел.: (8482) 69-46-47  
E-mail: ANI-ekonom-i-politika@ya.ru  
Сайт: <http://napravo.ru>

Подписано в печать 25.02.2017.  
Выход в свет 01.03.2017.  
Формат 60x84 1/8.  
Печать оперативная.  
Усл. п. л. 35,25.  
Тираж 50 экз. Заказ 2-17-12.

Типография «Полиар Плюс»  
445020, г. Тольятти, ул. Родины 36А

Цена свободная

## СВЕДЕНИЯ О ЧЛЕНАХ РЕДКОЛЛЕГИИ

### **Главный редактор**

Розенберг Геннадий Самуилович, член-корреспондент Российской Академии наук, доктор биологических наук, профессор, директор (Институт экологии Волжского бассейна Российской Академии наук, Тольятти, Россия)

### **Заместители главного редактора:**

Вахтина Маргарита Анатольевна, доктор экономических наук, доцент, проректор по учебно-воспитательной работе и связям с общественностью

(Поволжский государственный университет сервиса, Тольятти, Россия)

Еремина Наталья Валерьевна, доктор политических наук, доцент, доцент кафедры «Европейские исследования»

(Санкт-Петербургский государственный университет, Санкт-Петербург, Россия)

Кондаурова Инесса Константиновна, кандидат педагогических наук, доцент, заведующая кафедрой математики и методики ее преподавания

(Саратовский государственный университет, Саратов, Россия)

Коростелев Александр Алексеевич, доктор педагогических наук, директор Центра научных журналов, профессор кафедры

«Педагогика и методики преподавания»

(Тольяттинский государственный университет, Тольятти, Россия)

Курилова Анастасия Александровна, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой «Финансы и кредит»

(Тольяттинский государственный университет, Тольятти, Россия)

Понедельчук Татьяна Васильевна, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры «Экономика предприятия, финансы и финансово-экономическая безопасность»

(Белощерковский национальный аграрный университет, Белая Церковь, Украина)

### **Редакционная коллегия:**

Беседин Василий Фёдорович, доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник

(Научно-исследовательский экономический институт Министерства экономики Украины, Киев, Украина)

Бужин Алексей Андреевич, доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры «Философия и общественные науки»

(Черкасский институт пожарной безопасности имени Героев Чернобыля, Черкассы, Украина)

Денисюк Александр Николаевич, доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры «Финансовый контроль и анализ»

(Винницкий торгово-экономический институт, Украина)

Зибарев Александр Григорьевич, член-корреспондент Российской Академии наук, доктор экономических наук, профессор,

главный научный сотрудник

(Институт экологии Волжского бассейна Российской Академии наук, Тольятти, Россия)

Изотов Александр Викторович, кандидат политических наук, доцент, доцент кафедры «Европейские исследования»

(Санкт-Петербургский государственный университет, Санкт-Петербург, Россия)

Иванов Дмитрий Юрьевич, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой «Организация производства»

(Самарский государственный аэрокосмический университет, Самара, Россия)

Коновалова Елена Юрьевна, кандидат педагогических наук, доцент, начальник организационного отдела мэрии города Тольятти

Самарской области

(Поволжский государственный университет сервиса, Тольятти, Россия)

Крамин Тимур Владимирович, доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры «Финансовый менеджмент»

(Институт экономики, управления и права, Казань, Россия)

Кудинова Галина Эдуардовна, кандидат экономических наук, доцент, заведующий группой экономики природопользования

(Институт экологии Волжского бассейна Российской Академии наук, Тольятти, Россия)

Лагутина Мария Львовна, кандидат политических наук, доцент, доцент кафедры «Мировая политика»

(Санкт-Петербургский государственный университет, Санкт-Петербург, Россия)

Ланко Дмитрий Александрович, кандидат политических наук, доцент, доцент кафедры «Европейские исследования»

(Санкт-Петербургский государственный университет, Санкт-Петербург, Россия)

Левин Дмитрий Андреевич, кандидат политических наук, доцент, доцент кафедры «Европейские исследования»

(Санкт-Петербургский государственный университет, Санкт-Петербург, Россия)

Маркушина Наталья Юрьевна, доктор политических наук, доцент, доцент кафедры «Мировая политика»

(Санкт-Петербургский государственный университет, Санкт-Петербург, Россия)

Мельник Алексей Михайлович, доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры «Политическая экономия»

(Киевский национальный экономический университет, Киев, Украина)

Мигус Ирина Петровна, доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры «Менеджмент и экономическая безопасность»

(Черкасский национальный университет, Черкассы, Украина)

Митяй Оксана Васильевна, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры «Экономическая теория, коммерческое и трудовое право»

(Уманский государственный педагогический университет, Умань, Украина)

Мищук Ольга Витальевна, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры «Экономика предприятия и финансы»

(Уманский государственный педагогический университет, Умань, Украина)

Музыченко Анатолий Степанович, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой «Экономика предприятия и финансы»

(Уманский государственный педагогический университет, Умань, Украина)

Пойда-Носик Нина Никифоровна, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры «Финансы и банковское дело»

(Ужгородский национальный университет, Ужгород, Украина)

Пенькова Оксана Георгиевна, доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры «Экономическая теория»

(Уманский национальный университет садоводства, Умань, Украина)

Рожко Александр Дмитриевич, кандидат экономических наук, доцент, заместитель директора по учебной работе Института

последипломного образования

(Киевский национальный университет, Киев, Украина)

Самарина Вера Петровна, доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры «Экономика и менеджмент»

(Национальный исследовательский университет «МИСиС», Москва, Россия)

Стеченко Дмитрий Николаевич, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой «Экономика предприятия»

(Национальный технический университет «Киевский политехнический институт», Киев, Украина)

Тарлопов Игорь Олегович, доктор экономических наук, доцент, декан экономического факультета

(Бердянский университет менеджмента и бизнеса, Бердянск, Украина)

Терешина Мария Валентиновна, доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры «Государственная политика

и государственное управление»

(Кубанский государственный университет, Краснодар, Россия)

Уманцев Юрий Николаевич, доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры «Международная экономика»

(Киевский национальный торгово-экономический университет, Киев, Украина)

Церпицкая Ольга Львовна, доктор политических наук, доцент, доцент кафедры «Мировая политика»

(Санкт-Петербургский государственный университет, Санкт-Петербург, Россия)

Юнусов Ахат Ахнафович, доктор юридических наук, профессор, профессор кафедры «Уголовное право и процесс»

(Институт экономики, управления и права, Казань, Россия)

Якунин Вадим Николаевич, доктор исторических наук, профессор, проректор по научной и инновационной деятельности

(Поволжский государственный университет сервиса, Тольятти, Россия)

Ярыгин Григорий Олегович, кандидат политических наук, доцент, доцент кафедры «Американские исследования»

(Санкт-Петербургский государственный университет, Санкт-Петербург, Россия)

## СОДЕРЖАНИЕ

*экономические науки*

<b>ПЛАНИРОВАНИЕ АУДИТОРСКОГО ЗАДАНИЯ – МНЕНИЕ ПРАКТИКУЮЩИХ АУДИТОРОВ</b> Алтухова Надежда Викторовна, Сикорская Ольга Игоревна.....	9
<b>ПРОЦЕДУРА ВНЕДРЕНИЯ КОНТРОЛЛИНГА НА ПРЕДПРИЯТИИ</b> Боргардт Елена Алексеевна, Асеева Екатерина Романовна.....	13
<b>ВЛИЯНИЕ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ НА РАЗВИТИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО ДЕЛОВОГО СОТРУДНИЧЕСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ ПРИМОРСКОГО КРАЯ</b> Астахова Екатерина Викторовна, Абасова Юлия Николаевна.....	17
<b>ИЗМЕНЕНИЕ СТРУКТУРЫ ВНЕШНЕЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПО СТРАНАМ БРИКС</b> Ахмадеев Равиль Габдуллаевич, Быканова Ольга Алексеевна.....	22
<b>ОПРЕДЕЛЕНИЕ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОГО ПОЛОЖЕНИЯ КОМПАНИЙ В КРАТКОСРОЧНОМ ПЕРИОДЕ НА ПРИМЕРЕ АНАЛИЗА КОМПАНИИ «СУРГУТНЕФТЕГАЗ»</b> Бембеев Максим Николаевич, Сочкова Зинаида Валерьевна.....	27
<b>СОВМЕСТНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО КАК КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР ПРИГРАНИЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА ПРИМОРСКОГО КРАЯ РОССИИ И СЕВЕРО-ВОСТОКА КНР</b> Голобоков Андрей Сергеевич, Бубнов Валентин Валерьевич.....	30
<b>ПЕРСПЕКТИВЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ БРЕНД-СТРАТЕГИЙ ПРЕДПРИЯТИЙ РОССИИ</b> Бутковская Галина Вальдеровна, Старостин Василий Сергеевич, Чернова Вероника Юрьевна.....	33
<b>СВОБОДНЫЙ ПОРТА ВЛАДИВОСТОК: К ВОПРОСУ ФОРМИРОВАНИЯ МЕХАНИЗМА ЗАЩИТЫ ПРАВ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТОРОВ КАК ФАКТОРА ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА</b> Варкулевич Татьяна Владимировна, Пашук Наталья Руслановна.....	38
<b>К ВОПРОСУ ОБ УПРАВЛЕНИИ ЗАТРАТАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА</b> Василенко Марина Евгеньевна, Алексеева Лариса Федоровна, Малышева Виктория Владимировна.....	41
<b>НОВЫЕ ПОДХОДЫ К СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ЗАКУПОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ</b> Васильева Светлана Евгеньевна, Крайнева Раиса Канафиевна.....	45
<b>РАЗВИТИЕ КУЛЬТУРНОГО ТУРИЗМА В ПРИМОРСКОМ КРАЕ: СОЗДАНИЕ МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНОГО ТУРИСТСКОГО КОМПЛЕКСА</b> Власенко Альбина Алексеевна, Царева Наталья Александровна.....	49
<b>ИССЛЕДОВАНИЕ ФАКТОРОВ ВЛИЯЮЩИХ НА РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ</b> Волков Игорь Викторович, Тогашов Денис Анатольевич.....	53
<b>МУЛЬТИПЛИКАТИВНЫЕ ЭФФЕКТЫ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В ЗДРАВООХРАНЕНИИ</b> Голотина Вера Юрьевна, Чернова Ольга Анатольевна.....	58
<b>ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ РОССИЙСКИМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ</b> Алексеева Лариса Фёдоровна, Голубев Вячеслав Дмитриевич.....	62
<b>ЦЕНА ТРУДА И ИНВЕСТИЦИИ В ПРОФЕССИОНАЛЬНО-КВАЛИФИКАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ СОТРУДНИКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ</b> Демцура Светлана Сергеевна, Гордеева Дарья Сергеевна.....	65
<b>СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ПОЛИГРАФИЧЕСКИХ УСЛУГ В РОССИИ</b> Жаворонкова Ольга Ростиславовна, Цепкова Ярославна Сергеевна.....	69
<b>ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА РЕЗУЛЬТАТОВ ПЕРЕОЦЕНКИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ</b> Ковалева Татьяна Назировна, Атабиева Елена Леонидовна.....	73
<b>ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ</b> Корень Андрей Владимирович, Доброва Вероника Сергеевна.....	76
<b>КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД В ОРГАНИЗАЦИИ СВОБОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН</b> Корнейко Ольга Валентиновна, Пестерева Анна Владимировна.....	80
<b>СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ЕДИНОЙ МОДЕЛИ ЕВРОПЕЙСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ</b> Голобоков Андрей Сергеевич, Косырев Андрей Владиславович.....	84
<b>ИННОВАЦИОННЫЕ ИНТЕРЕСЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА КАК НЕОТЪЕМЛЕМАЯ ЧАСТЬ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ</b> Кузубов Алексей Алексеевич.....	87
<b>ВЛИЯНИЕ ТЕНЕВЫХ ОБЛАЧНЫХ ПРИЛОЖЕНИЙ НА БЕЗОПАСНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ</b> Кулишова Анастасия Владимировна, Кузьмин Евгений Валерьевич.....	91
<b>ПРОБЛЕМЫ ТЕНЕВОЙ ОПЛАТЫ ТРУДА И ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ В РОССИИ, ЕЕ АСПЕКТЫ И ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ РЕШЕНИЯ</b> Полещук Татьяна Александровна, Куприянов Богдан Евгеньевич.....	94

<b>ДОЛГОСРОЧНОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ПРОМЫШЛЕННЫХ КЛАСТЕРОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ</b> Курилова Анастасия Александровна.....	97
<b>ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА АВТОМОБИЛЬНОГО КЛАСТЕРА САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ</b> Курилова Анастасия Александровна.....	101
<b>ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ПРОМЫШЛЕННЫЕ КЛАСТЕРЫ В УСЛОВИЯХ БОЛЬШИХ ВЫЗОВОВ</b> Курилова Анастасия Александровна.....	105
<b>ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДА ГОМЕОСТАТИКИ В ПРОЕКТИРОВАНИИ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ МОДЕЛИ ТУРИСТСКОГО КЛАСТЕРА ПРИМОРСКОГО КРАЯ</b> Лебединская Юлия Сергеевна.....	109
<b>НОРМАТИВНО-ПРАВОВЫЕ И ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ ПРОВЕДЕНИЯ СУДЕБНОЙ НАЛОГОВОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ</b> Лялюк Александр Викторович, Богачёва Жанна Эдуардовна.....	112
<b>К ВОПРОСУ О СОСТАВЕ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ ПРЕДПРИЯТИЙ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ</b> Майорова Елена Александровна.....	116
<b>МАРКЕТИНГОВЫЙ АНАЛИЗ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА МЯСНОЙ ПРОДУКЦИИ ПРИМОРСКОГО КРАЯ</b> Мартышенко Наталья Степановна.....	119
<b>ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В МЕДИЦИНЕ: ПРАВОВАЯ ОХРАНА И ЗАЩИТА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ</b> Мешочкова Мария Владимировна, Онуфрейчик Евгений Николаевич, Богданова Елена Леонардовна.....	123
<b>ФИНАНСОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕГИОНА: СУЩНОСТЬ, ПОНЯТИЕ, КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ</b> Мирошникова Татьяна Константиновна.....	126
<b>СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К КЛАССИФИКАЦИИ РЕЗЕРВОВ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ</b> Боргардт Елена Алексеевна, Михайлина Вероника Игоревна.....	130
<b>ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ ОРГАНИЗАЦИИ: СИСТЕМА ВНУТРЕННИХ ЦЕЛЕЙ И ПРОТИВОРЕЧИЯ МЕЖДУ НИМИ</b> Недолужко Ольга Вячеславовна.....	135
<b>СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СТАТУС ЧЕЛОВЕКА КАК ОДИН ИЗ ФАКТОРОВ ФОРМИРОВАНИЯ ЕГО ЗДОРОВЬЯ</b> Недоспасова Ольга Павловна, Шибалков Иван Петрович.....	140
<b>ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ МЕХАНИЗМА СТИМУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ</b> Нехайчук Дмитрий Валериевич, Тарасова Наталья Андреевна, Трофимова Виктория Валериевна.....	145
<b>ОСОБЕННОСТИ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ В УСЛОВИЯХ УСИЛЕННЫХ ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫХ ОГРАНИЧЕНИЙ НА РЕКЛАМУ</b> Никишкин Валерий Викторович, Панасенко Светлана Викторовна, Твердохлебова Мария Дмитриевна.....	153
<b>РОЛЬ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ</b> Норко Наталья Витальевна, Красова Елена Викторовна.....	157
<b>КЛАСТЕРЫ ПРИМОРСКОГО КРАЯ КАК ПЕРСПЕКТИВНЫЕ ТОЧКИ РОСТА ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА</b> Пака Екатерина Валерьевна, Титова Наталья Юрьевна.....	161
<b>КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫМ КАПИТАЛОМ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА</b> Понедельчук Татьяна Васильевна.....	164
<b>ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВАЛЮТНОГО КУРСА В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ</b> Потанин Андрей Александрович.....	167
<b>РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ СФЕРЫ УСЛУГ С УЧЕТОМ ПОТЕНЦИАЛА ДЕЛОВОЙ РЕПУТАЦИИ</b> Рустамова Ирада Талытовна.....	170
<b>ВОСПРИЯТИЕ И ОЦЕНИВАНИЕ ЦЕН НА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ УСЛУГИ</b> Рябчук Павел Георгиевич, Демчура Светлана Сергеевна, Гордеева Дарья Сергеевна.....	174
<b>АНАЛИЗ ПОДХОДОВ ОЦЕНКИ СИНЕРГЕТИЧЕСКОГО ЭФФЕКТА КЛАСТЕРА КАК РЕЗУЛЬТАТА УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИЯМИ В ДОЛГОСРОЧНОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ</b> Просалова Вероника Сергеевна, Смольянинова Елена Николаевна.....	178
<b>ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА</b> Сударушкина Ирина Владимировна, Стефанова Наталья Александровна.....	182
<b>ПРЕВЕНТИВНАЯ МЕДИЦИНА В РОССИИ: ТРЕНДЫ РАЗВИТИЯ</b> Тетенёва Татьяна Алексеевна, Куркин Андрей Владимирович, Богданова Елена Леонардовна.....	185
<b>ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА РАЗВИТИЕ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ КИТАЯ</b> Хань Чао.....	188

<b>ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ГОРОДА ВЛАДИВОСТОК В СТАТУСЕ СВОБОДНОГО ПОРТА</b> Конвисарова Елена Викторовна, Чураков Егор Евгеньевич.....	192
<b>ПЕРИОДЫ ЭВОЛЮЦИИ ОСНОВНЫХ ПАРАМЕТРОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ РОССИИ</b> Шамин Алексей Анатольевич, Шамин Анатолий Евгеньевич.....	197
<b>ФОРМИРОВАНИЕ КЛАСТЕРА, ОБЕСПЕЧИВАЮЩЕГО ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНА</b> Шарипов Тагир Фаритович.....	204
<b>КОНКУРЕНТНАЯ АДАПТИВНОСТЬ КАК ПАРАМЕТР ОЦЕНКИ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ</b> Шашло Нина Владимировна, Кузубов Алексей Алексеевич, Вильдеман Анна Игоревна.....	209
<b>ПРОБЛЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ</b> Шилов Владимир Александрович.....	213
<b>СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МОНИТОРИНГ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ</b> Ширнина Елена Викторовна.....	217
<b>ДИАГНОСТИКА ИННОВАЦИОННЫХ ЭКОСИСТЕМ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ</b> Щербинина Мария Юрьевна, Кулишова Анастасия Владимировна, Глазунова Елена Зулфаровна.....	220
<i>политические науки</i>	
<b>ФОРМИРОВАНИЕ ПЕНИТЕНЦИАРНЫХ ТРАДИЦИЙ В УЧРЕЖДЕНИЯХ ПРАВОСЛАВНОЙ ЦЕРКВИ РОССИИ XII-XIX ВВ</b> Евсеев Иван Валентинович.....	223
<b>ФЕНОМЕН ПРИОБРЕТЕНИЯ САКРАЛЬНОЙ ВЛАСТИ: ИНТЕПРЕТАЦИЯ СМЫСЛА НА ОСНОВЕ МИФОЛОГИЧЕСКОГО, ИСТОРИОГРАФИЧЕСКОГО И ЛИТЕРАТУРНОГО ИСТОЧНИКОВ</b> Жилияков Сергей Викторович.....	228
<b>ПОЛИТИКА КИЕВСКИХ ВЛАСТЕЙ В ОТНОШЕНИИ ЮГО-ВОСТОЧНЫХ РЕГИОНОВ УКРАИНЫ (2013-2016 ГГ.)</b> Ильинова Катерина Геннадиевна.....	233
<b>ГЕНЕЗИС ПРОБЛЕМ В РОССИЙСКО-ПОЛЬСКИХ ОТНОШЕНИЯХ</b> Кабакон Константин Валерьевич.....	236
<b>ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ США И КАНАДЫ В ЭКСПЛУАТАЦИИ ВОДНЫХ РЕСУРСОВ ВЕЛИКИХ ОЗЕР</b> Катаева Алина Андреевна.....	240
<b>НАРЕНДРА МОДИ И ВЛАДИМИР ПУТИН – АРХИТЕКТОРЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ</b> Кашникова Валерия Игоревна.....	244
<b>ВНУТРЕННИЕ И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ФАКТОРЫ ОТНОШЕНИЙ МЕЖДУ ДВУМЯ КОРЕЙСКИМИ ГОСУДАРСТВАМИ В 50 – 80-Е ГОДЫ XX ВЕКА</b> Ланцова Ирина Сергеевна, Ланко Дмитрий Александрович.....	248
<b>ПОЛИТИЗИРОВАННАЯ И КОММЕРЧЕСКАЯ МОДЕЛИ КУЛЬТУРНОЙ ПОЛИТИКИ: ОБЩЕЕ И ОСОБЕННОЕ</b> Наточий Владимир Викторович.....	255
<b>МОДЕЛИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ «ТРЕТЬЕГО СЕКТОРА» И ВЛАСТИ (ПО МАТЕРИАЛАМ ЭМПИРИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ)</b> Носаненко Галина Юрьевна.....	259
<b>ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ. РОЛЬ АРКТИЧЕСКОГО СОВЕТА В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В АРКТИКЕ</b> Пашенко Людмила Васильевна.....	263
<b>К ВОПРОСУ ИЗМЕРЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТЕРРОРИСТИЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ИГИЛ КАК МИРОВОЙ ПРОБЛЕМЫ</b> Адамова Мария Анатольевна, Сергеев Станислав Игоревич.....	267
<b>Условия размещения материалов.....</b>	271

---

**CONTENT**
*economic sciences*

<b>PLANNING AN AUDIT ENGAGEMENT – OPINION OF PRACTICING AUDITORS</b> Altukhova Nadezhda Victorovna, Sikorskaya Olga Igorevna.....	9
<b>THE PROCEDURE OF IMPLEMENTATION OF CONTROLLING AT THE ENTERPRISE</b> Borgardt Elena Alekseevna, Aseeva Ekaterina Romanovna.....	13
<b>THE ELECTRONIC COMMERCE IMPACT TO THE INTERNATIONAL BUSINESS COOPERATION OF PRIMORSKY REGION ENTERPRISES DEVELOPMENT</b> Astakhova Kateryna Victorovna, Abasova Ulia Nicolaevna.....	17
<b>RESTRUCTURING OF EXTERNAL DEBT IN BRICS COUNTRIES</b> Akhmadeev Ravil Gabdullaevich, Bykanova Olga Alekseevna.....	22
<b>DETERMINATION OF THE FINANCIAL AND ECONOMIC PROVISION OF THE COMPANIES IN THE SHORT-TERM PERIOD ON THE EXAMPLE OF THE ANALYSIS OF THE SURGUTNEFTEGAS COMPANY</b> Bembeev Maxim Nikolaevich, Sochkova Zinaida Valeryevna.....	27
<b>JOINT ENTREPRENEURSHIP AS A KEY FACTOR OF RUSSIAN PRIMORSKIY KRAY AND CHINESE NORTH-EAST CROSS-BORDER COOPERATION</b> Golobokov Andrey Sergeevich, Bubnov Valentin Valerievich.....	30
<b>PROSPECTS OF INCREASED EFFICIENCY FOR BRAND STRATEGIES OF RUSSIAN COMPANIES</b> Butkovskaya Galina Valderovna, Starostin Vasily Sergeevich, Chernova Veronika Yuryevna.....	33
<b>FREE PORT VLADIVOSTOK: THE ISSUE OF FORMATION RIGHTS PROTECTION MECHANISM OF FOREIGN INVESTORS AS FACTOR IN IMPROVING INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF REGION</b> Varkulevich Tatyana Vladimirovna, Pashuk Natalia Ruslanovna.....	38
<b>ON THE ISSUE OF ENTERPRISE COST MANAGEMENT IN THE CONTEXT OF FINANCIAL CRISIS</b> Vasilenko Marina Evgenievna, Alekseeva Larisa Fedorovna, Malysheva Viktoriya Vladimirovna.....	41
<b>NEW APPROACHES TO IMPROVE PROCUREMENT ACTIVITIES IN THE COMPANIES</b> Vasilyeva Svetlana Evgenievna, Krayneva Raisa Kanafievna.....	45
<b>DEVELOPMENT OF CULTURAL TOURISM IN PRIMORSKY REGION: CREATE MULTIFUNCTIONAL COMPLEX</b> Vlasenko Albina Alekseevna, Tsareva Natalia Aleksandrovna.....	49
<b>RESEARCH OF FACTORS AFFECTING THE DEVELOPMENT OF ENTERPRISE IN THE AGRARIAN SECTOR GORNOMARIYSKY DISTRICT</b> Volkov Igor Viktorovich, Togashov Denis Anatolievich.....	53
<b>THE MULTIPLICATIVE EFFECTS OF SOCIO-LABOUR RELATIONS DEVELOPMENT IN HEALTHCARE</b> Golotina Vera Yuryevna, Chernova Olga Anatolievna.....	58
<b>PRACTICAL ASPECTS OF INTERNATIONAL FINANCIAL REPORTING STANDARDS APPLIANCE WITHIN RUSSIAN ORGANIZATIONS</b> Alekseeva Larisa Fyodorovna, Golubev Vyacheslav Dmitrievich.....	62
<b>THE PRICE OF LABOR AND INVESTMENT IN THE PROFESSIONAL QUALIFICATION DEVELOPMENT OF EMPLOYEES</b> Demtsura Svetlana Sergeevna, Gordeyeva Dariya Sergeevna.....	65
<b>CURRENT STATE AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF THE MARKET OF POLYGRAPHIC SERVICES IN RUSSIA</b> Zhavoronkova Olga Rostislavovna, Tcepkova Yaroslavna Sergeevna.....	69
<b>PROBLEMS OF ACCOUNTING OF THE RESULTS OF FIXED ASSETS REVALUATION AND SUGGESTIONS FOR ITS IMPROVEMENT</b> Kovaleva Tatiana Nazirovna, Atabieva Elena Leonidovna.....	73
<b>PROBLEMS AND PROSPECTS OF THE RUSSIAN MORTGAGE LENDING MARKET</b> Koren Andrey Vladimirovich, Dobrova Veronika Sergeevna.....	76
<b>CLUSTER APPROACH IN THE FREE ECONOMIC ZONES ORGANIZATION</b> Korneyko Olga Valentinovna, Pestereva Anna Vladimirovna.....	80
<b>FOUNDATION AND DEVELOPMENT OF THE MODERN-STAGE EUROPEAN MANAGEMENT INTEGRATED MODEL</b> Golobokov Andrey Sergeevich, Kosyrev Andrey Vladislavovich.....	84
<b>INNOVATIVE BUSINESS INTERESTS AS AN INTEGRAL PART OF POST-INDUSTRIAL ECONOMY</b> Kuzubov Alexey Alexeyevich.....	87
<b>THE DIAGNOSIS OF INNOVATION ECOSYSTEMS IN KRASNODAR REGION</b> Kulishova Anastasia Vladimirovna, Kuzmin Evgeny Valerievich.....	91
<b>PROBLEMS OF SHADOW COMPENSATION AND THE SALARY TO RUSSIA, ITS ASPECTS AND POSSIBLE SOLUTIONS</b> Polshuk Tatyana Alexandrovna, Kupriyanov Bogdan Evgenyevich.....	94

<b>LONG-TERM ECONOMIC DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL CLUSTERS IN THE RUSSIAN FEDERATION</b> Kurilova Anastasia Alexandrovna.....	97
<b>EVALUATION OF INVESTMENT CLIMATE OF THE AUTOMOTIVE CLUSTER OF SAMARA REGION</b> Kurilova Anastasia Alexandrovna.....	101
<b>FACTORS AFFECTING INDUSTRIAL CLUSTERS IN THE FACE OF GREAT CHALLENGES</b> Kurilova Anastasia Alexandrovna.....	105
<b>USE OF HOMEOSTATIC METHOD FOR ORGANIZATIONAL MODELLING OF TOURIST CLUSTER IN PRIMORSKY REGION OF RUSSIA</b> Lebedinskaya Yuliya Sergeevna.....	109
<b>LEGAL AND REGULATORY ASPECTS OF FISCAL FORENSIC ASSESSMENT</b> Lyalyuk Alexander Viktorovich, Bogacheva Zhanna Eduardovna.....	112
<b>ON THE ISSUE OF COMPONENTS OF INTANGIBLE ASSETS OF RETAIL ENTERPRISES</b> Mayorova Elena Aleksandrovna.....	116
<b>MARKETING ANALYSIS OF CONSUMER MEAT PRODUCTS MARKET OF PRIMORSKY KRAY</b> Martyshenko Natalya Stepanovna.....	119
<b>INFORMATION TECHNOLOGIES IN MEDICINE: LEGAL PROTECTION AND PROTECTION OF INTELLECTUAL PROPERTY</b> Meshochkova Marija Vladimirovna, Onufrejchik Evgenij Nikolaevich, Bogdanova Elena Leonardova.....	123
<b>FINANCIAL POTENTIAL OF A REGION: ESSENCE, CONCEPT, ASSESSMENT CRITERIA</b> Miroshnikova Tatiana Konstantinovna.....	126
<b>MODERN APPROACHES TO CLASSIFICATION OF RESERVES OF INCREASE OF EFFICIENCY OF ACTIVITY OF THE ENTERPRISE</b> Borgardt Elena Alekseevna, Mikhaylina Veronica Igorevna.....	130
<b>INTELLECTUAL CAPITAL OF THE ORGANIZATION: SYSTEM OF THE INTERNAL PURPOSES AND A CONTRADICTIONS BETWEEN THEM</b> Nedoluzhko Olga Vyacheslavovna.....	135
<b>SOCIOECONOMIC STATUS (SES) OF A PERSON AS A HEALTH FACTOR</b> Nedospasova Ol'ga Pavlovna, Shibalkov Ivan Petrovich.....	140
<b>THEORETICAL AND METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE MECHANISM OF FORMATION PROMOTE DEVELOPMENT OF INDUSTRY</b> Nekhaychuk Dmitry Valerievich, Tarasova Natalya Andreevna, Trofimova Viktoria Valerievna.....	145
<b>FEATURES OF MARKETING COMMUNICATIONS IN THE CONDITIONS OF STRENGTHENED LEGAL RESTRICTIONS ON ADVERTISING</b> Nikishkin Valeriy Viktorovich, Panasenko Svetlana Victorovna, Tverdokhlebova Maria Dmitrievna.....	153
<b>ROLE OF FOREIGN INVESTMENTS IN DEVELOPMENT OF THE ECONOMY AND BUSINESS IN RUSSIA</b> Norko Natalya Vitalyevna, Krasova Elena Viktorovna.....	157
<b>CLUSTERS IN PRIMORSKY KRAI AS ADVANCED GROWTH POLES OF REGIONAL ECONOMY</b> Pak Ekaterina Valeryevna, Titova Natalia Yuryevna.....	161
<b>CONCEPTUAL PRINCIPLES OF INTELLECTUAL CAPITAL MANAGEMENT: THEORY AND PRACTICE</b> Ponedilchuk Tetiana Vasylivna.....	164
<b>STATE CONTROL OF THE EXCHANGE RATE UNDER CURRENT ECONOMIC CONDITIONS</b> Potanin Andrey Aleksandrovich.....	167
<b>DEVELOPMENT STRATEGY OF SERVICE INDUSTRIES GIVEN THE POTENTIAL GOODWILL</b> Rustamova Irada Talyatovna.....	170
<b>THE RECEPTION AND EVALUATION OF PRICES FOR EDUCATIONAL SERVICES</b> Ryabchuk Pavel Georgievich, Demtsura Svetlana Sergeevna, Gordeyeva Dariya Sergeevna.....	174
<b>ANALYSIS OF APPROACHES TO ASSESSMENT OF SYNERGETIC EFFECT OF CLUSTER AS PRODUCT OF LONG-TERM INNOVATION MANAGEMENT</b> Prosalova Veronika Sergeevna, Smolyaninova Elena Nykolaevna.....	178
<b>DIGITAL ECONOMY</b> Sudarushkina Irina Vladimirovna, Stefanova Natalia Alexandrovna.....	182
<b>PREVENTIVE MEDICINE IN RUSSIA: TRENDS OF DEVELOPMENT</b> Tetenjova Tat'jana Alekseevna, Kurkin Andrej Vladimirovich, Bogdanova Elena Leonardova.....	185
<b>FACTORS, AFFECTING THE DEVELOPMENT OF CHINA'S FOREIGN TRADE</b> Han Chao.....	188
<b>PROBLEMS AND PROSPECTS OF THE SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF VLADIVOSTOK STATUS OF A FREE PORT</b> Konvisarova Elena Viktorovna, Churakov Egor Evgenyevich.....	192

<b>PERIODS OF EVOLUTION OF THE MAIN PARAMETERS AGRICULTURAL ORGANIZATIONS OF RUSSIA</b> Shamin Aleksey Anatolievich, Shamin Anatoliy Evgenyevich.....	197
<b>THE FORMATION OF THE CLUSTER, PROVIDING INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE REGION</b> Sharipov Tagir Faritovich.....	204
<b>COMPETITIVE ADAPTIBILITY AS A PARAMETER OF THE INVESTING ESTIMATION IN THE DEVELOPMENT OF ENTERPRISES</b> Shashlo Nina Vladimirovna, Kuzubov Alexey Alexeyevich, Vildeman Anna Igorevna.....	209
<b>PROBLEMS OF CREDIT SMALL AND MEDIUM BUSINESS IN RUSSIA</b> Shilov Vladimir Aleksandrovich.....	213
<b>STRATEGIC MONITORING OF THE SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT IN MODERN CONDITIONS</b> Shirmina Elena Viktorovna.....	217
<b>THE DIAGNOSIS OF INNOVATION ECOSYSTEMS IN KRASNODAR REGION</b> Shcherbinina Mariya Yurievna, Kulishova Anastasia Vladimirovna, Glazunova Elena Zulfarovna.....	220
<i>political sciences</i>	
<b>FORMATION OF PENITENTIARY TRADITIONS IN INSTITUTIONS OF ORTHODOX CHURCH OF RUSSIA OF THE XII-XIX CENTURIES</b> Evseev Ivan Valentinovich.....	223
<b>THE PHENOMENON OF ACQUIRING SACRED POWER: THE INTERPRETATION OF MEANING ON THE BASIS OF MYTHOLOGICAL, LITERARY AND HISTORIOGRAPHICAL SOURCES</b> Zhilyakov Sergey Viktorovich.....	228
<b>POLICY OF THE KIEV AUTHORITIES IN THE RELATION SOUTHEAST REGIONS OF UKRAINE (2013-2016)</b> Ilinova Katerina Gennadievna.....	233
<b>GENESIS OF PROBLEMS IN THE RUSSIAN-POLISH RELATIONS</b> Kabakov Konstantin Valerievich.....	236
<b>CANADA-US COLLABORATION IN FIELD OF EXPLOITATION OF THE GREAT LAKES WATER RESOURCES</b> Kataeva Alina Andreevna.....	240
<b>NARENDRA MODI AND VLADIMIR PUTIN –ARCHITECTURES OF INTERNATIONAL RELATIONS</b> Kashnikova Valeria Igorevna.....	244
<b>DOMESTIC AND INTERNATIONAL FACTORS OF INTER-KOREAN RELATIONS IN 1950S-1980S</b> Lantsova Irina Sergeevna, Lanko Dmitry Aleksandrovich.....	248
<b>POLITICIZED AND COMMERCIAL MODELS OF CULTURAL POLICY: GENERAL AND SPECIAL</b> Natochy Vladimir Victorovich.....	255
<b>MODELS OF INTERACTION OF THE «THIRD SECTOR» AND THE AUTHORITIES (BASED ON EMPIRICAL STUDIES)</b> Nosanenko Galina Yurievna.....	259
<b>THEORETICAL ASPECTS OF ECOLOGICAL SAFETY. THE ROLE OF THE ARCTIC COUNCIL IN PROVIDING ECOLOGICAL SAFETY IN THE ARCTIC</b> Pashchenko Lyudmila Vasilyevna.....	263
<b>TO THE QUESTION OF MEASURING THE ACTIVITY OF THE TERRORIST ORGANIZATION ISIS AS A WORLD PROBLEM</b> Adamova Maria Anatolyevna, Sergeev Stanislav Igorevich.....	267
<b>Conditions of accommodation of scientific materials.....</b>	271

УДК 657.6

ПЛАНИРОВАНИЕ АУДИТОРСКОГО ЗАДАНИЯ – МНЕНИЕ ПРАКТИКУЮЩИХ АУДИТОРОВ  
© 2017

Алтухова Надежда Викторовна, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики  
Сикорская Ольга Игоревна, студентка 4 курса факультета экономики и управления  
Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова, филиал в городе Севастополе  
(299001, Россия, Севастополь, улица Героев Севастополя, 7, e-mail: sikorskayaolya@gmail.com)

**Аннотация.** В статье рассмотрены структура и содержание преддоговорной подготовки аудиторского задания и планирования аудита финансовой отчетности в соответствии с Международными стандартами аудита. Приводятся результаты анкетирования аудиторов города Севастополя и всего Крыма, проведенного с целью оценить, какова важность и сложность данных этапов выполнения аудиторского задания по мнению респондентов. Около семидесяти процентов аудиторов и около девяноста процентов контролеров качества (по мнению аудиторов) присваивают данному этапу оценку от восьми до десяти по десятибалльной шкале. Практически все опрошенные хотя бы раз в своей практике отказывались от принятия аудиторского задания на этапе его предварительной подготовки. Причем наиболее частыми причинами отказа были сомнительная репутация клиента либо его нежелание предоставлять для ознакомления аудитора все необходимые ему документы. Реже всего причиной для отказа названа невозможность согласовать величину аудиторского вознаграждения. По мнению респондентов, наиболее длительными этапами процесса планирования аудита являются понимание бизнеса клиента, его контрольной среды и факторов хозяйственной деятельности, а также расчет аудиторской выборки. Эти же этапы признаны опрошенными наиболее важными и сложными.

**Ключевые слова:** Аудиторское задание, аудит финансовой отчетности, планирование аудита, преддоговорные мероприятия аудиторского задания, Международные стандарты аудита, аудиторская выборка, согласование условий аудиторского задания, этапы планирования аудита финансовой отчетности, контроль качества аудита.

## PLANNING AN AUDIT ENGAGEMENT – OPINION OF PRACTICING AUDITORS

© 2017

Altukhova Nadezhda Victorovna, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor at Chair of Economics  
Sikorskaya Olga Igorevna, 4th year student of the Faculty of Economics and Management  
Lomonosov Moscow State University, branch in Sevastopol  
(299001, Russia, Sevastopol, heroes of Sevastopol st.,7, e-mail: sikorskayaolya@gmail.com)

**Abstract.** The article describes the structure and content of the pre-contractual engagement preparation and planning an audit of financial statements in accordance with International Standards on Auditing. The results came after the survey of auditors from Sevastopol (Crimea) conducted to assess what is the importance and complexity of these phases of the engagement according to the respondents. About seventy percent audience and ninety percent of quality inspectors (in the opinion of the auditors) are assigned to this stage of evaluation of eight to ten on a ten point scale. Almost all of the respondents at least once in their practice refused to accept the audit engagement at the stage of its preparation. And the most frequent causes of failure were dubious reputation of the client or his reluctance to provide the auditor to review all the documents to him. Less often the reason for refusal named the inability to agree on the amount of the auditor's remuneration. According to respondents the most long-lasting phases of audit planning process is understanding the client's business, its control environment and factors of economic activity, as well as the calculation of the audit sample. These stages of respondents recognized the most important and complex.

**Keywords:** Audit Engagements, Audit of Financial Statements, Audit Planning, Pre-Contractual Activities Engagement, International Auditing Standards, Audit Sampling, Negotiating The Terms Of The Audit Engagement, The Stages Of Planning And Audit Of Financial Statements, Audit Quality Control.

*Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами.* Основой успешного проведения аудиторского задания является тщательное и грамотное его планирование – как разработка общей стратегии, так и разработка подробного плана проверки. Однако, в практике российского аудита существуют определенные недостатки, связанные с этим этапом выполнения аудита. По результатам проведенных саморегулируемыми организациями внешних проверок качества на протяжении 2011-2015 гг. ежегодно выявлялись нарушения, связанные с качеством планирования аудита финансовой отчетности. В Отчете Департамента регулирования бухгалтерского учета, финансовой отчетности и аудиторской деятельности за 2015 г. приводятся, среди прочих, следующие нарушения: отсутствие факта или документального свидетельства выполнения процедур, регулирующих порядок решения вопроса о принятии на обслуживание нового клиента или продолжении сотрудничества с уже существующим клиентом; нарушения требований к планированию аудита, в том числе низкий уровень планирования аудита; нарушения требований к выборочным процедурам, а также к методам отбора элементов при тестировании, в том числе отсутствие документов, обосновывающих величину аудиторской выборки; отсутствие факта или недостаточность свидетельств рассмотрения угроз независимости и мер предотвращения таких угроз [1, с. 10-12]. В Классификаторе нарушений и недостатков, выявляемых в ходе внешнего контроля качества ра-

боты аудиторских организаций, аудиторов от 16.12.2016 приводится пять разновидностей нарушений, связанных с планированием аудиторской проверки [2]. Таким образом, необходимо популяризовать среди аудиторского сообщества мнение о необходимости повышения качества преддоговорных мероприятий и процесса планирования аудиторского задания.

Этими обстоятельствами обусловлена актуальность темы данного исследования.

*Анализ последних исследований и публикаций, в которых обосновывается автор; выделение неразрешенных ранее частей общей проблемы.* Тема планирования аудита освещена в работах российских ученых достаточно широко. Содержание преддоговорных мероприятий рассматриваются в работах И. Еловой, Е Федоровой [3], Н. Лосевой [4], Н. Алтуховой [5]. Общие принципы планирования исследуют М. Азарская [6], Л. Воронина [7], В. Лоскутов и Э. Черкаева [8], Б. Маматов [9]. О. Воробьева [10], С. Козменкова [11], а также коллектив авторов В. Ли, К. Бутнева, М. Кубарь [12] изучают этапы планирования аудиторского задания. Методика понимания деятельности аудируемого лица на этапе планирования рассматривается в работах В. Алексеевой [13], Л. Яруллиной [14]. Работы А. Гордеевой [15], Н. Алтуховой [16], Е. Зубовой и Г. Патарая [17] посвящены методикам оценки рисков, проводимой во время планирования аудиторского задания. Е. Железнякова [18], О. Овчаренко [19] и И. Роженцова [20] рассматри-

вают подходы к планированию аудиторских процедур. Е. Коптева и А. Гайдай [21] предлагают свой взгляд на автоматизацию планирования аудита.

Тема планирования аудиторского задания и соблюдения его высокого качества достаточно подробно и тщательно изложена в Международных стандартах аудита (МСА) [22-24].

Однако авторов заинтересовало то, насколько серьезно оценивают важность и сложность планирования аудита и преддоговорных мероприятий аудиторского задания практикующие аудиторы. Для этого авторами было проведено анкетирование аудиторов города Севастополя и Крыма по описываемой тематике. Опрошено было чуть более половины всех аудиторов данного региона.

**Формирование целей статьи.** Авторы намерены проанализировать результаты проведенного опроса и сформулировать выводы о том, насколько важными, сложными и трудоемкими являются процессы планирования аудита и его отдельные этапы, а также о готовности аудиторов города и Крыма применять положения Международных стандартов аудита в рассматриваемой области.

*Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов.* Преддоговорной этап подготовки аудиторского задания включает мероприятия по оценке возможностей продолжения взаимоотношений с клиентом, оценку готовности аудиторской команды выполнить задание (как с точки зрения соблюдения этических норм, так и с точки зрения достаточности ресурсов), а также согласование с клиентом условий выполнения аудита [24, с. 269]. Важность этих мероприятий опрошенные оценили в среднем на 6,84 балла по десятибалльной шкале, а сложность – в 5,86 баллов.

Процесс планирования аудиторского задания условно можно разделить на два этапа – определение общей стратегии аудита и разработка плана аудита. Стратегия устанавливает объем, сроки и направление аудита, а также является основанием для разработки плана аудиторской проверки [24, с. 269-270]. Важность и сложность процесса планирования заслужили следующие средние оценки аудиторов, соответственно – 9,02 и 8,12 балла.

Разброс оценок важности мероприятий планирования аудиторского задания в обеспечении качества аудиторской проверки представлен в таблице 1. Самую высокую оценку 10 по десятибалльной шкале присваивают важности этапа планирования аудита 35 процентов респондентов. Еще столько же оценивают сложность этого этапа в 8 или 9 баллов. Всего 5 процентов опрошенных не считают этот этап выполнения аудиторского задания важным (оценки от 0 до 3). Таким образом, можно утверждать, что подавляющее большинство опрошенных оценивают важность исследуемого этапа как очень высокую.

Респондентам был также задан вопрос – как они оценивают отношение к данному этапу внешних контролеров качества. Ответ впечатляющий – почти 90 процентов анкетированных полагают, что контролеры качества очень серьезно относятся к процессу планирования аудита (оценки от 8 до 10 баллов).

Таблица 1 – Разброс оценок важности мероприятий планирования аудиторского задания в обеспечении качества аудиторской проверки

Показатели	Оценки по десятибалльной шкале				
	от 0 до 3	от 4 до 5	от 6 до 7	от 8 до 9	10
Доля аудиторов, поставивших соответствующую оценку (в % к общему числу опрошенных)	5	16	9	35	35
Доля контролеров качества, поставивших бы соответствующую оценку (по мнению аудиторов) (в % к общему числу опрошенных)	0	7	7	16	70

*Примечание:* все таблицы и диаграммы, размещенные в статье, построены авторами по результатам анкетирования.

Результаты этой части опроса можно прокомментировать следующим образом – аудиторы достаточно вы-

соко оценивают важность и сложность преддоговорного и планового этапов аудита. Интересно, что сложность данных этапов заслужила менее высокую оценку, чем важность. Обсуждение этого аспекта оценки с аудиторами показало, что многие из них (по их утверждению) обладают достаточным опытом в выполнении этих мероприятий, что и побудило их дать соответствующие оценки. Учтявая, что аудиторы Крыма и Севастополя имеют практический опыт работы с применением МСА, авторы склонны согласиться с такой оценкой. Еще один вывод из приведенных положений – анкетированные аудиторы полагают, что контролеры качества склонны оценивать важность мероприятий планирования значительно выше, чем сами аудиторы.

Мероприятия по преддоговорной подготовке аудита в ряде случаев могут окончиться отказом от выполнения аудиторского задания. Причины подобного сценария подробно исследованы в работе [5]. Проанализируем мнение аудиторов по данному вопросу. На вопрос, случался ли им в своей практике (хотя бы единожды) отказываться от принятия к выполнению задания по аудиту именно на преддоговорном этапе, положительно ответили все опрошенные. Причины такого сценария событий представлены на рисунке 1.

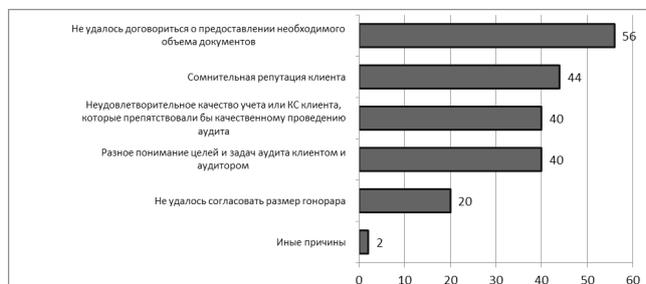


Рисунок 1 – Частота причин отказа от принятия аудиторского задания на этапе преддоговорной подготовки (%)

Как следует из рисунка 1, сомнительная репутация клиента или его отказ предоставить необходимые документы чаще всего выступали причиной разрыва отношений клиента и аудитора. Реже всего такой причиной было несогласие по размеру аудиторского вознаграждения. Восемьдесят восемь процентов опрошенных указали на то, что чаще всего именно согласование этических аспектов аудита требует наибольшего времени при обсуждении условий аудиторского задания.

Рассмотрим, как оценивается сложность, важность и длительность отдельных этапов планирования аудита (таблица 2).

Таблица 2 – Оценка этапов планирования аудита и доля длительности их в общем процессе планирования

Показатели	Этапы					
	Оценка готовности АО к выполнению аудиторского задания	Подбор аудиторской команды	Понимание бизнеса клиента, его ИС и факторов хозяйственной деятельности	Оценка существенности	Оценка рисков	Расчет аудиторской выборки
Оценка важности (по 10-балльной шкале)	8,28	8,19	9,14	8,22	9,05	9,09
Оценка сложности (по 10-балльной шкале)	4,63	5,09	8,49	7,74	8,42	8,26
Доля в общей длительности процесса планирования (%)	7	8	26	13	21	25

*Примечание:* Этапы процесса планирования аудита идентифицированы в соответствии с Международными стандартами аудита.

Как следует из данных таблицы 2, наиболее важным и сложным этапом планирования аудиторы полагают понимание бизнеса клиента и расчет аудиторской выборки. Объясняется это тем, что для первого упомянутого этапа аудитор должен проделать большое количество тестов и процедур по существу, применяя при этом аудиторское суждение (АС) и профессиональный скеп-

тицизм (ПС). Второй же упомянутый этап, кроме применения АС и ПС требует достаточно сложных математических методов расчета. Наименее сложными этапами аудиторы считают оценку готовности АО к выполнению аудиторского задания и подбор аудиторской команды, что свидетельствует, по мнению авторов, о достаточном знании руководством профессиональных качеств своих сотрудников и об уверенности в строгом соблюдении ими принципа независимости. Тем не менее, важность этих этапов не ставится аудиторами под сомнение.

Наиболее длительными этапами процесса планирования является изучение бизнеса клиента и расчет аудиторской выборки. А меньше всего времени занимает подбор аудиторской команды и оценка ее независимости. Объяснение этому – те же аргументы, что приведены выше в рассмотрении оценок этих этапов.

В свете перехода к применению с 2017 года российским аудиторским сообществом Международных стандартов аудита интересно обсудить также мнение опрошенных аудиторов о глубине рассмотрения вопросов планирования Федеральными правилами (стандартами) аудита и Международными стандартами аудита, а также об удобстве их использования на этапе планирования аудита. Практически все респонденты утверждают, что МСА глубже и детальнее освещают данный процесс. Более удобными для использования в практической деятельности 23 процента опрошенных находят федеральные стандарты, а 77 процентов – Международные стандарты. Это свидетельствует о высокой готовности респондентов использовать МСА в своей практической деятельности.

*Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления.* Проведенное исследование позволяет утверждать следующее. Подавляющая часть аудиторов города Севастополя и Крыма осознает важность и сложность преддоговорных мероприятий по аудиторскому заданию и важность его эффективного планирования. По мнению аудиторов, внешние контролеры качества оценивают данный процесс намного серьезнее самих аудиторов, что, безусловно, может содействовать более тщательной работе над этим этапом аудиторского задания. В работе над процессом планирования самыми длительными, важными и сложными являются изучение бизнеса клиента, его контрольной среды и факторов его деятельности, в также расчет аудиторской выборки. Объясняется это сложностью методик проведения этих мероприятий, а также постоянной необходимостью неформального применения профессионального суждения аудитора. Подавляющее большинство респондентов полагают МСА более глубокими и удобными в применении в части планирования аудиторского задания, что свидетельствует о подготовленности профессионального аудиторского сообщества этих территорий к эффективному применению МСА.

В направлении развития данного исследования авторы намерены изучить мнение практикующих аудиторов и по другим аспектам выполнения аудиторского задания.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Контроль качества работы аудиторских организаций и индивидуальных аудиторов. Отчет Департамента регулирования бухгалтерского учета, финансовой отчетности и аудиторской деятельности за 2015 г. [Электронный ресурс] / Официальный сайт Министерства финансов РФ. URL: <http://minfin.ru/ru/performance/audit/monitoring/QualRep/>.

2. Классификатор нарушений и недостатков, выявляемых в ходе внешнего контроля качества работы аудиторских организаций, аудиторов. Методические рекомендации от 16.12.2016 Совета по аудиторской деятельности Министерства финансов РФ. [Электронный ресурс] / Официальный сайт Министерства финансов РФ. URL: [http://minfin.ru/ru/search/?q\\_4=контроль+качества&source\\_id=4=6](http://minfin.ru/ru/search/?q_4=контроль+качества&source_id=4=6).

3. Елова И.С. Предварительное планирование аудита в современных условиях / И.С. Елова, Е.И. Федорова // Вестник Чувашского университета. 2014. № 3. С. 147-150.

4. Лосева Н.А. Внутрифирменный стандарт аудиторской деятельности «Договор на оказание аудиторских услуг» // Аудитор. 2015. № 3 (241). С. 9-21.

5. Алтухова Н.В. Отказ от принятия аудиторского задания на этапе преддоговорных мероприятий в соответствии с международными стандартами аудита // Аудиторские ведомости. 2016. № 12. С. 25-33.

6. Азарская М.А. Принципы аудита в разработке стратегии аудиторской проверки // Вестник Поволжского государственного технологического университета. Серия: Экономика и управление. 2007. № 1. С. 80-88.

7. Воронина Л.И. Теоретические и прикладные аспекты планирования внешнего аудита // Вестник Финансового университета. 2013. № 5 (77). С. 80-95.

8. Лоскутов В.А., Черкаева В.А. Принципы планирования аудита // Интеллектуальный потенциал XXI века: ступени познания. 2011. № 5-2. С. 196-201.

9. Маматов Б.С. Планирование аудита на основе международных и российских стандартов // Мир современной науки. 2014. № 1 (23). С. 82-86.

10. Воробьева О. К вопросу формирования плана и программы аудиторской проверки // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2014. № 1. С. 344-348.

11. Козменкова С.В. Конкретизация планирования проверки с учетом особенностей объектов аудита // Международный бухгалтерский учет. 2012. № 45. С. 42-48.

12. Ли В.С., Бутнева К.С., Кубарь М.А. Основные этапы планирования аудита // Новая наука: Стратегии и векторы развития. 2015. № 6-1. С. 54-58.

13. Алексеева В.В. Развитие методики оценки деятельности организаций на этапе планирования аудита // Известия Юго-Западного государственного университета. 2012. № 4-3 (43). С. 116-119.

14. Яруллина Л.И. Понимание деятельности экономического субъекта на предварительном этапе планирования аудита // Новая наука: Стратегии и векторы развития. 2016. № 4 (76). С. 228-230.

15. Гордеева А.А. Оценка риска искажения бухгалтерской финансовой отчетности на этапе планирования аудита // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. 2010. № 3-1. С. 219-223.

16. Алтухова Н.В. Методика расчета риска существенных искажений с учетом принципов международных стандартов аудита // Вестник ИПБ (Вестник профессиональных бухгалтеров). 2016. № 6. С. 3-11

17. Зубова Е.В., Патарая Г.Э. Существенность для целей аудита // Аудиторские ведомости. 2014. № 7. С. 3-12.

18. Железнякова Е.А. Первичные аналитические процедуры на этапе планирования аудиторской проверки // Аудиторские ведомости. 2012. № 12. С. 3-20.

19. Овчаренко О.В. Подходы к планированию аудиторских процедур // Международный бухгалтерский учет. 2013. № 36. С. 18-24.

20. Роженцова И.А. Аналитические процедуры на этапе планирования аудита // Бухгалтерский учет. 2009. № 6. С. 72-74.

21. Коптева Е.А., Гайдай А.А. Основные направления совершенствования автоматизации планирования и осуществления аудита в РФ // Известия Исык-Кульского форума бухгалтеров и аудиторов Центральной Азии. 2013. № 3 (3). С. 82-87.

22. ISQC 1. International Standard On Quality Control 1 Quality Control For Firms That Perform Audits And Reviews Of Financial Statements, And Other Assurance And Related Services Engagements / Handbook of International Quality Control, Auditing, Review, Other Assurance, and Related Services Pronouncements 2016–2017 Edition. Volume I., 1116 p. URL: <http://www.ifac.org/publications->

---

resources?publication-type=&source=30&language=87&x=45&y=10.

23. ISA 210. Agreeing The Terms Of Audit Engagements / Handbook of International Quality Control, Auditing, Review, Other Assurance, and Related Services Pronouncements 2016–2017 Edition. Volume I., 1116 p. URL: <http://www.ifac.org/publications-resources?publication-type=&source=30&language=87&x=45&y=10>.

24. ISA 300. Planning An Audit Of Financial Statements / Handbook of International Quality Control, Auditing, Review, Other Assurance, and Related Services Pronouncements 2016–2017 Edition. Volume I., 1116 p. URL: <http://www.ifac.org/publications-resources?publication-type=&source=30&language=87&x=45&y=10>.

## ПРОЦЕДУРА ВНЕДРЕНИЯ КОНТРОЛЛИНГА НА ПРЕДПРИЯТИИ

© 2017

**Боргардт Елена Алексеевна**, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Менеджмент организации»  
**Асеева Екатерина Романовна**, студент

*Тольяттинский государственный университет*

*(445020, Россия, Тольятти, улица Белорусская, 14, e-mail: ekaterina1994d@mail.ru)*

**Аннотация.** Менеджмент современного промышленного предприятия характеризуется недостаточная эффективность и отсутствие адаптивного к внешним воздействиям механизма управления предприятием. Внедрение контроллинга как прогрессивной системы управления обеспечивает устойчивость предприятия в условиях стагнации экономики. В статье представлен анализ факторов, препятствующих внедрению контроллинга. К наиболее важным факторам авторы относят: сопротивление изменениям персонала предприятия, отсутствие навыков преодоления негативных реакций персонала, и разработанного алгоритма внедрения. В ходе исследования были выявлены и структурированы проблемы, возникающие на предприятии в связи с внедрением контроллинга. Авторами описан алгоритм преодоления сопротивления изменениям, включающий следующие этапы: оценка степени важности существующих предпосылок, позволяющих преодолеть сопротивление персонала, определение приемов воздействия, выбор правильной мишени воздействия, аттракция, создание определенных условий, и проверка изменения адаптивности персонала к контроллингу, как к нововведению. В статье приведена классификация приемов и предложено выделить административные, социально-экономические и социально-психологические. Авторы описывают сущность каждой группы приемов и области их применения. Доказывая обоснованность их применения, авторы говорят о возможном снижении напряженности отношений в коллективе, и повышении лояльности персонала к изменениям.

**Ключевые слова:** контроллинг, система управления, координация взаимодействия, сопротивление изменениям, организационные изменения, алгоритм преодоления сопротивления, приемы воздействия, психологическая атака, мишень воздействия, уровень адаптации персонала, методы манипулирования

## THE PROCEDURE OF IMPLEMENTATION OF CONTROLLING AT THE ENTERPRISE

© 2017

**Borgardt Elena Alekseevna**, candidate of economic sciences, associate professor of department  
“Management of organization”

**Aseva Ekaterina Romanovna**, student

*Togliatti state University*

*(445020, Russia, Tolyatti, Belorusskaya str., 14, e-mail: ekaterina1994d@mail.ru)*

**Abstract.** Management of modern industrial enterprise is characterized by insufficient efficiency and lack of the mechanism of management enterprise adaptive to external influences. The implementation of controlling as a progressive control system ensures the stability of enterprise in conditions of economic stagnation. The article presents the analysis of factors hindering the implementation of controlling. The most significant factors are considered to be: resistance to change by personnel, lack of skills to overcome the negative reactions of the staff and the developed algorithm of implementation. In the course of the research the problems arising at the enterprise in connection with the implementation of controlling were identified and structured. The algorithm for overcoming the resistance to change is described by the authors. It includes the following stages: evaluation of importance of existing pre-conditions, which allows to overcome the staff resistance, the identification of influence methods, the selection of the correct target of impact, the attraction, the creation of certain conditions, and verification of staff adaptability changes to controlling as to innovation. The article provides the classification of techniques and it is suggested to single out administrative, socio-economic and socio-psychological ones. The authors describe the essence of each group of techniques and spheres of their applications. Proving the validity of their application, the authors speak about possible decrease of tension in the group, and increase personnel loyalty to changes.

**Keywords:** controlling, management system, coordination of interaction, resistance to change, organizational change, the algorithm to overcome resistance, methods of exposure, psychological attack, the target of impact, the level of adaptation of the personnel, methods of manipulation

Стремительные изменения, происходящее во всех сферах жизни в последнее десятилетие оказывает очевидное воздействие на функционирование предприятий и организаций.

Современные условия рыночной экономики России диктуют необходимость совершенствования системы управления и внедрения прогрессивных методов и инструментов менеджмента, требующих развития методической и информационной поддержки администрирования.

Современные методы управления остаются недостаточно используемыми, менеджеры не владеют в полной мере необходимым инструментарием. В организациях отсутствует четко определенный механизм управления в целом и бизнес-процессами в частности.

Переход на иной, качественно новый уровень функционирования организации возможен на основе концепции контроллинга, который относится к современным управленческим системам, играющим приоритетную роль в обеспечении устойчивости предприятия в условиях стагнации экономики.

Контроллинг направлен на координацию взаимодействия подсистем менеджмента, обеспечение информационно-аналитической поддержки процессов

принятия управленческих решений, повышение эффективности долгосрочного планирования, успешную реализацию стратегии развития предприятия. [1]

В настоящее время можно выделить шесть исторически возникших концепций контроллинга: 1) Р. Манн [2] и Х. Фольмут [3] придерживались концепции ориентации на управленческий учет, по сути представляющей собой совокупность методов и моделей управления затратами и бюджетирования и опирающейся на использование информационных технологий, данных бухгалтерского и управленческого учета; 2) Т. Рэйхманн [4], Д. Хан [5] определяли контроллинг с точки зрения концепции информационной системы, отличающейся от предыдущей уровнем принимаемых решений, приближаясь к стратегическому; 3) сторонники концепции планирования и контроля П. Хорват [6] и Д. Шнайдер [7] считали, что реализация процессного подхода в управлении требует координации, которую нельзя достичь формальными методами, поэтому значительно увеличивается роль лица, которое принимает решение.

В данной концепции под контроллингом понимается обратная связь в контуре управления, которая выступает координатором стратегического и оперативного планирования в области производственных задач; 4) Х.-

Ю. Кюппер, Й. Вебер, А. Зунд [8], А. Шмидт [9] полагают, что контроллинг заключается в управлении процессом управления, благодаря чему параметры управляемой системы удерживаются на траектории, заданной управляющей системой (концепция координации), т.е. происходит согласование функций управления; 5) благодаря Н. Г. Данилочкиной [10], С. Г. Фалько, А. М. Карминскому, Н. И. Оленеву [11] в концепции управления управлением была существенно расширена предметная область контроллинга, уточнены объекты, методы и модели, акцент перенесен с баз данных на системы управления знаниями; 6) Г. Пич, Э. Шерм, А. Беккер [12] предлагали рассматривать методологию и методику координации процесса в рамках концепции координации процесса принятия решения, где за счет стандартного набора процедур снижаются риски в процессе принятия решений и уменьшается субъективизм

Однако, существует ряд трудностей, связанных с внедрением контроллинга на отечественных предприятиях: отсутствует компетентный подход в работе с персоналом, разработанный инструментарий, необходимый для успешного внедрения контроллинга на предприятии. [13].

Как правило, у руководителей недостаточно знаний и практики управления организационными изменениями, навыков преодоления негативных реакций персонала. Внедрение контроллинга предполагает значительные инвестиции, направляемые, в первую очередь, на формирование корпоративной информационной системы. В сложных экономических условиях многие руководитель стремятся минимизировать финансовые риски. [14]

Также проблемы внедрения контроллинга обусловлены раздробленностью и несогласованностью управленческих информационных потоков и технологическими трудностями, возникающими в процессе формирования единого информационного пространства. [15]

Одной из наиболее значимых препятствий внедрения контроллинга на российских предприятиях является социально-психологическое неприятие новой концепции управления сотрудниками различных служб. Изучению проблем влияния социально-психологических факторов на организацию контроллинга уделяется особое внимание в работах Данилочкиной Н. Г. [16], Мескона М.Х., Рэй Вайдер Вила и Паля В. и другие.

Возникновение данной сложности внедрения контроллинга на предприятии обусловлены рядом факторов, представленных на рисунке.



Рисунок 1 – Факторы, препятствующие внедрению контроллинга

Авторами выделены и классифицированы причины активности сопротивления персонала организационным изменениям, связанным с формированием системы контроллинга на предприятии:

- организационная, то есть несоответствие властных структур и культуры организации грядущим изменениям, высокая длительность этапа внедрения новшества, а также отсутствие эффективных систем мотивации труда;

- когнитивная заключается в том, что отсутствуют знания руководящего звена в сфере психологии и психоанализа, психологии труда и психологии управления, что приводит к возникновению незримого «барьера отчуждения» в отношениях между руководителями и сотрудниками;

- психологическая, выражается в том, что сотрудники мало заинтересованы во внедрении различных новшеств, зависимости от культурно-политических ориентаций в коллективе;

- социальная, представляет собой референтность малой группы: значимость групповых ценностей норм для индивида, групповая сплочённость, «групповое согласие», – что приводит к отсутствию персонализации, конфликту прежних и новых ценностей, профессиональной деформации сотрудника. Это предопределяет возникновение сопротивления изменениям, идущим в разрез с ценностями отдельной группы, угрозу конфликтов между неформальными коллективами.

Преодоление сопротивления персоналом процесс достаточно сложный, поскольку затрагивает изменения привычных установок корпоративной культуры.

Используя различные методы воздействия, как на группу людей, так и на одного человека в частности, необходимо учитывать следующие факторы, а именно: жизненный опыт, уровень образования, психоэмоциональную составляющую. [17]

Алгоритм преодоления сопротивления персонала рекомендуется внедрять после принятия решения о создании системы контроллинга на предприятии.

Шаг 1, необходимо собрать полную информацию об объекте воздействия для составления психологического портрета личности, на основе результатов эмпирических исследований, таких как: наблюдении, эксперименте, социометрии, тестах, опросах, групповой оценке личности.

Шаг 2. На предприятии существуют предпосылки, позволяющие преодолеть сопротивление персонала, (рис. 2). На этом этапе необходимо их выявить, оценить степень их важности для различных групп сотрудников и разработать меры по усилению их воздействия на коллектив. [18]



Рисунок 2 – Факторы преодоления сопротивления по Э.Хьюзу

Шаг 3, определение приема воздействия, выбор способов манипулирования, которые обусловят в АНИ: экономика и управление. 2017. Т. 6. № 1(18)

дальнейшем результаты внедрения контроллинга. От этого этапа зависят все дальнейшие результаты, если прием воздействия будет выбран неверно, то руководству не удастся достигнуть желаемого эффекта.

Шаг 4, выбор правильной мишени воздействия, на данном этапе необходимо проанализировать собранную информацию о конкретном человеке или группе лиц, определить их слабые места и выбрать подходящие приемы воздействия.

Мишенями в свою очередь могут выступать: интересы человека, увлечения, потребности, привычки, стиль поведения, особенности характера, способы мышления, профессиональные навыки, мировоззрение, взгляды на жизнь, психоэмоциональная составляющая. Таким образом, при выборе мишеней воздействия манипулятор стремится найти такие слабые места, благодаря которым можно получить запланированный результат, если таких мишеней обнаружить не удалось, то их можно создать.

Шаг 5, выбор «приманки», благодаря заранее составленному психологическому портрету конкретного человека или группы лиц установить их «идеалы», скрытые возможности, стремления.

Шаг 6, аттракция предполагает вовлечение в совместную деятельность по формированию и внедрению контроллинга на предприятии сотрудников различных подразделений.

Шаг 7, выбор подходящего места и создание определенных условий, что в значительной мере упрощает задачу, стоящую перед руководящим составом, поскольку в комфортных условиях воздействовать намного проще, поэтому необходимо заранее выяснить предпочтения человека, чтобы вызвать у манипулируемого необходимых реакций, эмоций и ощущений, действий. После проведения подготовительных этапов можно приступать к применению различных методов манипулирования.

Шаг 8, применение методов манипулирования (побуждение к действию) на основе использования выбранных приемов формируются желаемые взгляды на ту или иную ситуацию у сотрудников предприятия.

Шаг 9, после проведенных процедур манипулирования у участников обсуждения проверяется их отношение к контроллингу, как к нововведению. Если взгляды остались прежними, то поставленная задача не выполнена и следует проанализировать полученные результаты, после этого необходимо возвратиться на этап определения приема воздействия и на основе выявленных отклонений пересмотреть приемы воздействия и выбирать более эффективные.

Поскольку выбор приема воздействия является определяющим звеном в преодолении сопротивления изменениям, далее приводится авторская классификация приемов воздействия на персонал и область их применения.

Приемы воздействия в свою очередь подразделяются на административные, социально-экономические и социально-психологические.[19]

К административным можно отнести следующие приемы. Прием управленческо-воспитательного воздействия, заключающийся в совокупности действий (практических или мыслительных) приёмов, воспроизведя которые можно достичь результатов. Это некая система принципов, которая позволяет дать установку на организацию продуктивной деятельности. Прием мотивирующего целенаправленного воздействия на коллектив или отдельных членов, ориентированный на такие мотивы как: осознанная необходимость внедрения контроллинга, чувство долга, стремление личности трудиться в определённой организации, готовность нести ответственность за принятие решений и т.д. [20].

Административные приемы имеют следующие особенности: прямое воздействие на волю подчиненных, что проявляется в однозначности отдаваемых распоряжений и в обязательности выполнения любого административного акта. Они носят безвозмездный характер,

не предусматривающий стимулирования. Применение административных приемов предполагает выполнение строго определенных действий, наличие использования эффективной системы контроля их исполнением.



Рисунок 3 – Алгоритм преодоления сопротивления персонала

К основным преимуществам административных приемов можно отнести: эффективность применения в стандартных ситуациях (в условиях стабильности), строгое соблюдение технологии производства и управления.

Основными недостатками использования данных приемов являются: подавление творческого начала личности, концентрация власти, негативная реакция персонала на управленческие воздействия.

К группе социально-психологических могут быть отнесены следующие приемы. Прием психологического давления заключается в сильном интенсивном воздействии с опорой на созданный представительный образ, принуждающий человека выполнять необходимые действия.

Прием психологической манипуляции подразумевает решительное воздействие на индивида, при этом слова имеют различную смысловую нагрузку, что ставит человека в положение выбора и вынуждает скорректировать своё поведение в пользу манипулятора.

Прием психологической атаки проявляется в активном воздействии на психику через многообразные и быстро меняющиеся приёмы, жесты, позволяющие отключить логическое мышление, что приводит человека в состояние растерянности и побуждает к определённым действиям.

Прием моделирования позволяет получить множество разносторонних достоверных социально-психологических сведений о человеке или группе через воссоздание определённой психической реальности (состояния, ситуации, настроения).

Применение социально-психологических приемов может, с одной стороны, привести к подавлению личностных качеств индивида, нарушению устойчивости психологического климата в организации, что является существенным недостатком данной группы методов. С другой стороны, грамотный подход руководства к психологическому воздействию на персонал будет способствовать снижению напряженности в коллективе, укреплению межличностных отношений в коллективе и формированию лояльного отношения к внедрению контроллинга на предприятии.

К социально-экономическим можно отнести следующие приемы воздействия.

Прием психологического планирования – новое направление в работе с персоналом по формированию эффективного психологического состояния коллектива организации – предполагает постановку целей развития и критериев эффективности, формирование психологического климата и достижение конечных результатов.

Прием психологического программирования заключается в однообразном, настойчивом воздействии, проявляющийся в постоянных и точных приёмах влияния, направленных на формирование определённого алгоритма возникающих мыслей (навязывание мнения) и стереотипного поведения в определённой ситуации.

Преимуществами социально-экономических приемов воздействия могут выступать: единство воли руководителя и интересов персонала в достижении цели, ориентация на результативность воздействия с учетом экономической составляющей. Однако, применение данных приемов исключает возможность проявления инициативы, подавление творческого начала, что является недостатком в современных условиях хозяйствования, поскольку динамизм и непостоянство внешней среды требует принятия неординарных и рискованных управленческих решений.

Итак, турбулентность внешней среды требует от отечественных предприятий гибкости менеджмента, способного быстро адаптироваться к изменяющимся условиям экономики. Применение контроллинга, в качестве системы управления, позволит добиться прозрачности бизнеса, выявить «узкие» места экономического роста предприятия.

Внедрение контроллинга предполагает внесение значимых изменений в деятельность предприятия. В ходе исследования были выявлены и структурированы проблемы, возникающие на предприятии в связи с внедрением контроллинга. По мнению авторов, одной из наиболее значимых является социально-психологическое неприятие персоналом новой концепции управления.

Анализ факторов, препятствующих внедрению контроллинга, классификация причин активности персонала позволили разработать алгоритм преодоления сопротивления изменениям.

Особое внимание в статье уделено выбору приема воздействия, приведена авторская классификация и оп-

ределена область их применения.

Таким образом, применение разработанного алгоритма позволит наиболее эффективно внедрить систему контроллинга на предприятии, путем снижения напряженности отношений в коллективе, и сглаживания сопротивления изменениям персонала.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Карминский А.М., Оленев Н.И., Примаков А.Г., Фалько С.Г. Контроллинг в бизнесе. Методологические и практические основы построения контроллинга в организациях. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 256 с.
2. Данилочкина Н.Г. Контроллинг как инструмент управления предприятием. ЮНИТИ, 2002.
3. Нуруллина Л.Ш., Яппарова Г.Г. Функция управления как основа эффективности функционирования организации. – Новая наука: стратегии и векторы развития. 4-1(76), 2016 – С.138-143
4. Манн Р. Контроллинг для начинающих. Система управления прибылью / Р. Манн, Э. Майер. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 304 с
5. Фольмут Х. Й. Инструменты контроллинга от А до Я : пер. с нем. / Х. Й. Фольмут. – М. : Финансы и статистика, 1998. – 288 с.
6. Райхман Т. Менеджмент и контроллинг. Одни цели – разные пути и инструменты : пер. с нем. / Т. Райхман // Международный бухгалтерский учет. – 1999. – № 5.
7. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга : пер. с нем. / Д. Хан. – М. : Финансы и статистика, 1997. – 800 с.
8. Концепция контроллинга : управленческий учет. Система отчетности. Бюджетирование : пер. с нем. / Horvath&Partners ; 2-е изд. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2006. – 269 с.
9. Schneider D. Kontrolle, Controlling und Unternehmensführung / D. Schneider. – Wiesbaden, 1992.
10. Kupper H.-U. Zum Verständnis und Selbstverständnis des Controlling. Thesen zur Konsensbildung / H.-U. Kupper, J. Weber, A. Zund // Zeitschrift für Betriebswirtschaft 60, 28–293 On the Notion of «Controlling». Theses for a Consensus. – 1990.
11. Schmidt A. Das Controlling als Instrument zur Koordination der Unternehmensführung / A. Schmidt. – Frankfurt u.a. M. : Lang «Controlling» as Tool for the Coordination of Management, 1986.
12. Контроллинг как инструмент управления предприятием / Е. А. Ананькина [и др.] ; под ред. Н. Г. Данилочкиной. – М. : ЮНИТИ, 2003. – 279 с.
13. Пич Г. Уточнение содержания содержания контроллинга как функции управления и его поддержки / Г. Пич, Э. Шерм // Проблемы теории и практики управления. 2001. № 3.
14. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М. : Директ-Медиа, 2007. – 400 с.
15. Ваганов П. И. Методологические проблемы управленческих инноваций / П. И. Ваганов. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2002. – 225 с.
16. Соколов Д. В. Управленческие инновации : механизмы реализации : учеб. пособие / Д. В. Соколов, Е. И. Юркан. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2008. – 106 с.
17. Мкртычян, Г.А., Войлокова, Е.Е. (2013). Опыт построения классификации причин сопротивления организационным изменениям. Труды Нижегородского государственного технического университета им. Р.Е. Алексеева, 101 (4), 285–295.
18. Huse E. Organizational development and change. L., 1975.
19. Ijaz,S., Vitalis,A. (2011). Resistance to organizational change: putting the jigsaw together. International Review of Business Research Papers, 7 (3), 112–121.
20. Kotter, J.P., Schlesinger L.A. (1979). Choosing strategies for change. Harvard Business Review, 57, 106114.

УДК 339.92

**ВЛИЯНИЕ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ НА РАЗВИТИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО ДЕЛОВОГО  
СОТРУДНИЧЕСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ ПРИМОРСКОГО КРАЯ**

© 2017

**Астахова Екатерина Викторовна**, кандидат экономических наук, доцент кафедры  
международного бизнеса и финансов*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса  
(690014, Россия, Владивосток, ул. Гоголя 41, e-mail: evastahova1@ya.ru)***Абасова Юлия Николаевна**, практикант*ООО «Априори-консалтинг»**(690014, Россия, Владивосток, ул. Гоголя 39, e-mail: 502001@mail.ru)*

**Аннотация.** Электронная коммерция является результатом информационной глобализации на современном этапе международной экономики. Ее следствием стало возникновение виртуальной составляющей системы мирохозяйственных связей с характерной для нее дистанционностью операций, позволяющей продавцам и покупателям заключать сделки, находясь на существенном расстоянии друг от друга, не пересекая национальные границы. Авторы подчеркивают актуальность электронной коммерции в условиях информатизации, интеллектуализации и глобализации общественного производства как важного направления расширения международного сотрудничества. В статье рассмотрены преимущества сетевой организации торговли, определены особенности, структура и динамика рынка электронной торговли. Возможности электронной коммерции удобны как потребителям, так и производителям, позволяя снижать транзакционные издержки. Для электронной коммерции характерны более высокие темпы роста, что позволяет ей расти более быстро по сравнению с классической торговлей. Статья посвящена анализу современного состояния электронной коммерции как в международном масштабе, так и на уровне Приморского края. Авторами проанализировано современное состояние международного сотрудничества государств в рамках электронной коммерции. Выявлены основные тенденции развития рынка электронной коммерции в России, а также проблемные вопросы, требующие государственного урегулирования и тормозящие функционирование и наращивание доли электронной коммерции в международном сотрудничестве.

**Ключевые слова:** электронная коммерция, внешнеэкономическая деятельность, Приморский край, Дальний Восток, международное сотрудничество, импорт, экспорт, регулирование, международный бизнес, мировая торговля, интернет торговля

**THE ELECTRONIC COMMERCE IMPACT TO THE INTERNATIONAL BUSINESS COOPERATION  
OF PRIMORSKY REGION ENTERPRISES DEVELOPMENT**

© 2017

**Astakhova Kateryna Victorovna**, PhD of economic Sciences*Vladivostok state University of Economics and service**(690014, Russia, Vladivostok, Gogolya street 41, e-mail: evastahova1@ya.ru)***Abasova Ulia Nicolaevna**, Intern*Company «Apriori Consulting»**(690014, Russia, Vladivostok, Gogolya street 41, e-mail: 502001@mail.ru)*

**Abstract.** The Electronic Commerce is the result of information globalization at the present stage of the international economy. Its consequence was the emergence of the virtual component of the world economic system relations, which is an integral part of Electronic Commerce with its characteristic remoteness of the operations, allowing buyers and sellers to make deals, being at a considerable distance from each other without crossing national borders. The authors emphasize the relevance of e-Commerce in the conditions of informatization, intellectualization and globalization of social production as an important area of international cooperation expansion. The article discusses the benefits of network organization of trade, the features, structure and dynamics of the market of electronic Commerce. E-Commerce is convenient for consumers and producers to reduce transaction costs. E-Commerce is characterized by a high growth rate that allows it to grow more quickly compared to classic trade. The article is devoted to analysis of the current state of electronic Commerce in the international level and at the level of the Primorsky Krai region. The authors analyze the current state of international cooperation in the framework of e-Commerce. The basic trends of Russian e-commerce market development and the problematic issues in international cooperation that require state settlement are determined.

**Keywords:** e-commerce, trade, Primorsky Krai, Far East, international cooperation, import, export, management, international business, international trade, online trade

*Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами*  
Исследования свидетельствуют о высоких темпах роста электронной коммерции во всем мире. Стабильная положительная динамика отрасли привлекает все новых участников, ориентированных на инновационные решения и новые формы ведения бизнеса. Темпы роста показателей электронной коммерции в странах Азии составил более 70%, в Европе - более 40%. Высокая экономическая активность отмечается на электронных рынках РФ. По прогнозам влиятельных аналитических агентств, рынок отечественной электронной коммерции имеет большие перспективы. Подтверждением этому является его инвестиционная привлекательность и инновационная активность. Более 50% венчурных инвестиций в России в области информационных технологий и Интернет приходится на новые проекты в сфере электронного бизнеса. Наблюдаются тенденции активной конвергенции электронного и традиционного бизнеса, увеличивается вовлеченность современного потребите-

ля в сферу дистанционной торговли.

*Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение неразрешенных ранее частей общей проблемы.* В настоящее время электронная коммерция является одним из наиболее динамично развивающихся направлений в экономике многих стран. Так, по некоторым оценкам, в 2015 году рынок продаж в электронной коммерции в мире достиг 1,8 трлн долларов США. Ожидается, в 2017 году он составит 2,4 трлн долларов США. Обсуждение тематики ЭК происходит практически на всех международных площадках – ВТО, АТЭС, G20, ОЭСР, БРИКС. Однако, несмотря на широкое обсуждение данной темы, нет единого понимания, что же считать «электронной коммерцией», «электронной торговлей», «цифровой торговлей», не выработано и единой терминологии по данному вопросу[1].

Кроме того, учитывая возрастающую роль электронной коммерции в национальной и мировой экономике,

многие страны при заключении региональных торговых соглашений (РТС) включают в текст соглашений положения об электронной коммерции, которые выходят за существующие рамки ее обсуждения на многосторонних площадках и, тем самым, используют механизм РТС для продвижения своих инициатив в этой области. Анализу электронной коммерции посвящены работы многих авторов Кубкина Ю. С. Царева В.В., Кантаровича А. А. Юрасова А. В. Воробьева К.Ю., Алексунина, В.А., Родигина, В.В., Савельева А. С., Дик В.В., Лужецкого М.Г., Родионова А.Э. [2-5].

**Формирование цели статьи.** Растущий в последние годы интерес к электронной коммерции во многом связан со стремлением упростить и облегчить процесс совершения внешнеторговых сделок Электронная коммерция позволяет поставщикам повышать конкурентоспособность, расширить до- и послепродажную поддержку, заказчик, в свою очередь, получает возросшее качество обслуживания, персонализация товаров и услуг. Слабая теоретическая и методологическая разработанность создания систем электронной коммерции не позволяет полноценно решить множество сопутствующих электронной коммерции наиболее важных вопросов: уточнение основных категорий и понятий, применяемых в системе управления электронной коммерцией; • разработка основных научных принципов построения системы электронной коммерции; систематизация • структурной модели рынка электронной коммерции, что подчеркивает актуальность данной статьи [6].

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов:

Растущий в последние годы интерес к электронной коммерции во многом связан со стремлением упростить и облегчить процесс совершения внешнеторговых сделок. Убытки, которые наносятся внешнеторговым компаниям из-за задержек партий товаров на границе, сложных и запутанных требований к представляемой документации, слабого уровня автоматизации при осуществлении таможенных и других процедур, часто могут превышать суммы таможенных пошлин и прочих официальных сборов.

Развитие рынков e-commerce происходит под воздействием культурных, региональных и технологических факторов. В условиях падения реальных доходов населения покупатели начали активно экономить на транзакционных издержках при осуществлении сделок, поиска товара. Такая динамика объясняется стремлением потребительского сектора покупать товары и услуги по более низким ценам, а операторов ритейла - минимизировать затраты и максимизировать клиентский капитал.

Сегодня электронная коммерция стремительно набирает обороты, однако не достигла преобладающую долю по сравнению с классическими методами ведения бизнеса. По оценкам экспертов HSBC, в 2014 г. продажи в секторе электронной коммерции в мире были на уровне 1,5 трлн. долл. по сравнению с 28 трлн. долл. объема сделок в сфере международной торговли с использованием традиционных методов. Однако, для электронной коммерции характерны более высокие темпы роста, что позволяет ей расти более быстро по сравнению с классической торговлей (рост составляет 12–20% в год) [7].

Среди развивающихся стран и стран с растущей экономикой все страны с самым высоким значением индекса расположены в Восточной Азии: Республика Корея, Гонконг (Китай) и Сингапур. В электронной коммерции в целом на региональном уровне лидирует по уровню расходов Китай. Список десяти ведущих стран в данной области представлен в таблице 1 [8].

Наибольший удельный вес на рынке электронной коммерции имеют три основных мировых региона: Азиатско-Тихоокеанский регион, Северная Америка и Западная Европа. Среди государственной структуры рынка электронной торговли, следует отметить Китай, который занимает первое место по объему рынка элек-

тронной коммерции. Россия находится лишь на девятом месте. Доля интернет-торговли в общем объеме российского ритейла в 2015 году составила 4% [9]. Рост внутреннего рынка составил 35%, с учетом покупок в зарубежных интернет-магазинах — 42%. Объем рынка увеличился преимущественно за счет повышения роста цен, реальный рост рынка составил около 17.

Таблица 1– Десять стран с самым высоким объемом рынка электронной коммерции, 2016 г.

Страна	Объем рынка электронной коммерции, млрд. долл.
	США
Китай	562,66
США	349,06
Великобритания	93,89
Япония	79,33
Германия	74,46
Франция	42,62
Южная Корея	36,76
Канада	28,77
Россия	20,30
Бразилия	18,80

Современные тенденции развития электронной коммерции являются весьма перспективными. Китай переживает настоящий расцвет электронной коммерции. Согласно докладу Китайского исследовательского центра по электронной торговле, объем рынка электронной торговли Китая в 2014 году составил 2.2 трлн долл. США, увеличившись на 31.4 % по сравнению с предыдущим годом, объем розничной онлайн-торговли составил 447 600 млн долл., с приростом на 49 %. В 2014 году более 2.5 млн человек были заняты в сфере электронной торговли напрямую и более 18 млн – косвенно. Электронная коммерция уже является новым стимулом роста китайской экономики. Благодаря ценовому преимуществу китайской электронной коммерции, развитие трансграничной электронной торговли между Китаем и Россией имеет колоссальные перспективы.

В последние годы наблюдается заметное повышение популярности онлайн-магазинов КНР среди россиян. Как свидетельствует статистика «Алибаба», по состоянию на этот год количество зарегистрированных пользователей AliExpress на территории РФ превысило 5 млн человек. Ежедневно через эту площадку в РФ отправляются товары на сумму не менее 2 млн долл. США. в праздничные дни число удваивается [2]. Российские клиенты в онлайн-магазинах КНР чаще всего приобретают одежду и обувь, детские товары, мобильные телефоны и планшетные компьютеры. Следует отметить, что в России наблюдается дисбаланс в развитии рынка электронной торговли по регионам. Более 60 % онлайн-магазинов сконцентрированы в Москве и Санкт-Петербурге, где проживает около 15 % населения РФ [10].

Согласно данным центра аналитики и статистики Китая, доля электронной торговли в ВВП Китая составила 7%, кроме того в 2014 г. объем экспорта-импорта КНР достиг 4,16 трлн. долларов, из которых 0,59 трлн. приходится на трансграничную торговлю, при этом 80% из которых составляет экспорт. По итогам периода с января по август 2014 г. доход КНР от интернет-торговли составил 1,5 трлн. долларов, что на 25% больше, чем в аналогичном периоде прошлого года. В сентябре розничный оборот интернет-торговли вырос на 36,2% и достиг 2,59 трлн. юаней. [11]

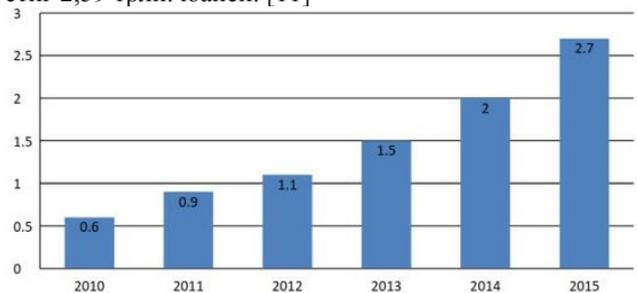


Рисунок 1 – Динамика объемов электронной коммерции 2010-2015гг., трлн. долларов

Доля интернет–торговли в ВВП России в 2014 г. составила порядка 2 %, в общем объеме розничной торговли России доля электронной торговли составила 3 %. Более половины всех затрат (51,1%) приходится на товары из Китая. Популярность китайских товаров с каждым годом все больше возрастает. Это связано с их дешевизной и большим ассортиментом, часть которого не может быть завезена в Россию классическим каналом розницы. 90% почтовых отправок приходят из Китая. Остальные 10% из других стран, в том числе 2% из США. Сумма покупок у китайских онлайн – ретейлеров составила около 110 миллиардов рублей. По прогнозам, к 2018 г. доля онлайн–торговли в общем объеме розничной торговли составит 12 %. [12]

Китай является крупнейшим рынком электронной коммерции в мире, не в последнюю очередь из–за численности населения. В стране насчитывается более 600 миллионов интернет–пользователей. Шоппинг является самой быстрорастущей онлайн активностью в Китае. 33% покупок происходят с планшетов и смартфонов, 67% – со стационарных компьютеров. При этом большой успех на китайском рынке электронной коммерции имеет email–маркетинг.

В США 13% покупок происходят с планшетов, 15% – со смартфонов, 72% – со стационарных компьютеров. Несмотря на то, что в стране насчитывается около 191,1 миллиона онлайн–покупателей, только 28% малых предприятий продают свою продукцию через Интернет. В целом же в онлайн работает 57,4% американских магазинов. В Великобритании 12,1% покупок происходят с планшетов, 16,5% – со смартфонов, 71,4% – со стационарных компьютеров. Онлайн–торговля составляет 30% экономики страны. Онлайн–продажи в Великобритании составляют более 13% от общего числа розничных продаж. Большинство британцев для оплаты товаров в интернете используют PayPal, дебетовые и кредитные карты.



Рисунок 1 – Товарная структура интернет-покупок потребителями России

В Японии 6% покупок происходят с планшетов, 46% – со смартфонов, 48% – со стационарных компьютеров. Почти вся японская интернет–аудитория (97%), которая составляет 80% от общей численности населения, совершает покупки в онлайн–магазинах. Во Франции 8,1% покупок происходят с планшетов, 11,1% – со смартфонов, 80,8% – со стационарных компьютеров, 19% покупок совершаются на иностранных сайтах. Только 68% из 66,2 миллионов жителей Франции являются пользователями интернета, что значительно меньше, чем в Великобритании, США, Германии и Китае. В результате на онлайн–шоппинг французы тратят меньше денег, чем жители указанных стран. В Южной Корее лишь 1% покупок происходят с планшетов, 50% – со смартфонов, 49% – со стационарных компьютеров. Большинство людей совершают покупки с 10 до 12 вечера. Жители Южной Кореи обожают распродажи и акции, а самый быстрый интернет только способствует онлайн–шоппингу. Жители Южной Кореи часто покупают иностранные товары. По всей вероятности, это связано с тем, что местная южнокорейская продукция в девять раз дороже АНИ: экономика и управление. 2017. Т. 6. № 1(18)

зарубежных аналогов.

В Канаде 7,5% покупок происходят с планшетов, 8,7% – со смартфонов, 83,8% – со стационарных компьютеров. 45% покупок происходят на иностранных сайтах. Причиной тому служат высокие цены на местные товары, которые при схожем качестве не могут конкурировать с более дешевыми американскими и уж тем более китайскими товарами. В России 12% покупок происходят с планшетов, 8% – со смартфонов, 80% – со стационарных компьютеров. Лишь около 13% россиян совершают покупки в интернете. Наиболее популярными категориями товаров являются электроника, одежда и обувь.

Для оценки наличия в странах условий для электронной торговли в докладе ЮНКТАД «Об информационной экономике» представлен новый Индекс электронной торговли В2С ЮНКТАД, охватывающий данные по 130 странам и четырем показателям: пользование интернетом, обеспеченность безопасными серверами, распространенность расчетов по кредитным картам и развитие услуг доставки почтой. Индекс позволяет странам сопоставлять свою степень готовности к электронной торговле с другими странами, а также указывает на их относительно сильные и слабые стороны по различным элементам процесса электронной торговли, таким как качество инфраструктуры интернета и наличие решений по оплате и доставке.

Значение индекса электронной торговли В2С ЮНКТАД демонстрирует высокую положительную корреляцию с вариацией доли покупателей, совершающих покупки в сети. Этот индекс указывает на то, что самую высокую готовность к электронной торговле демонстрируют Люксембург, Норвегия и Финляндия [13].

Таблица 2 – Десять стран с самым высоким значением индекса электронной торговли В2С ЮНКТАД в 2015 г. в разбивке по регионам

Весь мир	Развивающиеся страны	Африка	Страны с переходной экономикой
Люксембург	Республика Корея	Маврикий	Македония
Норвегия	Гонконг	ЮАР	Сербия
Финляндия	Сингапур	Египет	Россия
Канада	Бахрейн	Тунис	Босния и Герцеговина
Швеция	Турция	Марокко	Албания
Австралия	Чили	Сьерра–Леоне	Грузия
Дания	Уругвай	Замбия	Украина
Республика Корея	Тринидад и Тобаго	Малагаскар	Армения
Великобритания	Малайзия	Зимбабве	Беларусь
Ирландия	Бразилия	Мали	Молдова

Электронная коммерция в России на сегодняшний момент слабо развита и ее рост в целом заторможен. В настоящее время доля ИТ в России составляет около 3–4 % от общего объема ритейла страны, и как мы видим этот показатель очень низкий. Сравним показатель России с данными по зарубежным странам: в Германии этот показатель равен 8–9 %, в США – 10 %, в Великобритании – свыше 12 % [10]. Атмосфера на отечественном рынке электронной коммерции вызывает у местных игроков чувство растерянности, но многие аналитические агентства прогнозируют, что к 2020 году доля e–commerce в России может достигнуть 10 %. Доля Alibaba на китайском рынке в 2015 г. сократилась до 78,5%. В 2014 г. она составляла 81,1%. Это произошло, несмотря на рост продаж примерно на 43,4% ежегодно в последние несколько лет. Хотя Alibaba продолжает сохранять лидирующие позиции на рынке Китая, агрессивные конкуренты вроде JD.com растут быстрее. В США доля eBaу в последние годы стабильно снижается на фоне слабых продаж [14].

Доминирование крупнейших игроков рынка онлайн–продаж может быть проблемой для многих интернет–магазинов, борющихся за свою долю на рынке. Правда, некоторые из них решили эту проблему просто – начали сотрудничать с ними.

Приморский край – стратегически важный субъект Российской Федерации, непосредственно граничащий со странами Северо–Восточной Азии, стремящийся стать новым мощным центром социально–экономического развития в Азиатско–Тихоокеанском регионе.

Внешнеэкономическая деятельность Приморского края является существенным фактором для социального–экономического развития городов края и региона в целом. Положение Приморского края на пересечении трансконтинентальных транзитных грузовых и пассажирских потоков в непосредственной близости к крупным сырьевым и перерабатывающим районам позволяет ему активно участвовать в международном обмене. Положительная динамика развития международных связей Приморского края, говорит о заинтересованности иностранных партнеров и их серьезном намерении в долгосрочном сотрудничестве, что благоприятно влияет на экономический фон края и страны.

Быстрый экономический рост и усиление разносторонних связей стран Восточной и Центральной Азии требуют создания здесь единого торгового, финансового и информационного центра. Эти предпосылки в условиях изменившегося политического климата в регионе повлекли за собой появление в Японии, Республике Корея, КНР и России проектов кооперации и сотрудничества в Восточной Азии. Предприятия Приморского края обладают традиционными преимуществами в сферах научных исследований, новых материалов и фармацевтики. Китай, в свою очередь, обладает проверенными технологиями и опытом в сферах легкой текстильной промышленности. Стороны имеют большой потенциал в формировании сотрудничества на уровне среднего и малого бизнеса, что является также ключом для улучшения двусторонней торгово–экономической структуры. В России китайские компании могут создавать совместные производственные предприятия, что помогает российским партнерам сформировать целостную цепочку индустрии и увеличить возможности трудоустройства. Российские ведомства должны проводить льготную политику и совершенствовать законы и законодательные акты, стимулировать информирование обеих сторон для создания эффективной платформы сотрудничества предприятий [15].

В 2015 году стороны добились немалых успехов в торгово–экономическом сотрудничестве. Прежде всего, это бурное развитие транснациональной электронной коммерции, формирование сотрудничества по торговле сельскохозяйственной продукцией и экологической сельскохозяйственной продукцией, продвижение научно–технического и инновационного сотрудничества. Но китайские предприятия должны уделять больше внимания подаче и брендовой репутации своей продукции, чтобы успешно адаптироваться к новому рынку и соблюдать местные законы и правила, глубже осознать важность экологической охраны и страхования, придавать больше значения развитию деятельности компаний на месте в целях достижения взаимного выигрыша. [16].

Китай придает большое значение развитию двустороннего торгово–экономического сотрудничества, Приморский край становится одним из основных направлений китайских инвестиций. Китай и Приморье в настоящее время демонстрируют высокую степень взаимного доверия в политике, мощную взаимодополняемость в экономике, страны имеют протяженную общую границу на Дальнем Востоке, такие сферы как сельское хозяйство, энергетика, перерабатывающая промышленность, логистика и др. являются перспективными направлениями для сотрудничества между двумя сторонами.

Развитие трансграничной электронной коммерции непосредственно стимулирует развитие логистической индустрии Китая и России. В Китае, кроме больших компаний «Таобао» и «Алибаба», Провинция Хэйлунцзян (Харбин) становится крупным центром электронной торговли между Китаем и РФ. Протяженность границы провинции Хэйлунцзян с Россией составляет 2981 км. 15 контрольно–пропускных пунктов, расположенных на ней, стали главными условиями быстрого развития местной электронной торговли. Эти изменения отража-

ются на количестве посылок. Хэйлунцзян активно развивает ведущие предприятия и платформу трансграничной электронной торговли с Россией, создан логистический центр, через который ежедневно можно оформлять почти 30 тыс. заказов, услуги которого охватят всю территорию России. В 2014 году из Харбина в Россию было выполнено в общей сложности 213 грузовых чартерных и более 300 грузопассажирских рейсов, отправлено более 250 млн посылок ежемесячно. Город Харбин превратился в воздушный логистический канал для электронного бизнеса с Россией [17].

*Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления.* Общими преимуществами функционирования торговых сетей являются: пространственная мобильность, что позволяет разместить товар в соответствии с территориальным размещением сегментов целевых рынков; способность объединять функции оптовой и розничной торговли; мобильность ассортимента в соответствии с потребительскими предпочтениями; эффективность в области осуществления диверсифицированных видов деятельности; способность обеспечить высокий уровень менеджмента за счет привлечения квалифицированных руководителей и специалистов; снижение затрат на единицу товара за счет экономии на масштабе, упрощению получения маркетинговой информации, снижения затрат на внешние коммуникации, действия сетевых эффектов [18].

Общими проблемными вопросами в рамках развития рынка электронной коммерции как в России в целом, так и Приморского края в частности остаются: отсутствие законодательной практики регулирования нового рынка; недоверие населения к электронным системам платежей, а также невысокая доля людей, владеющих электронными кредитными картами; невозможность обеспечения достаточно высокого уровня безопасности обмена данными между участниками электронной торговли; отсутствие практики защиты прав потребителя при осуществлении электронной коммерции; отсутствие информированности потребителя о возможностях использования зарубежных платежных систем [19].

Отсутствие инфраструктуры в России является наиболее сдерживающим фактором для развития трансграничной электронной торговли. При быстром росте электронной коммерции присутствует такие проблемы, как серьезная нехватка мощностей транспортной инфраструктуры и логистической системы доставки товаров, отсутствие трансграничных проектов сотрудничества, в результате чего большое количество товаров задерживается на таможне и, как следствие, цикл оборота груза занимает более 15 дней

Назревает потребность развития в Приморском крае России инфраструктуры товарообращения, чтобы уменьшить трансграничные расходы компаний электронной торговли на логистику. При высоком уровне приграничной логистической системы компании электронной торговли можно будет полностью решить транспортную проблему, достичь максимального грузооборота, увеличить скорость оборота капитала и значительно повысить эффективность торговых онлайн центров в России; время доставки посылок в Россию займет от 5 до 10 дней [20].

Развитие электронной торговли является главным способом превращения современной глобальной торговой системы в более прозрачную и открытую. Электронная коммерция на данный момент относится к одной из наиболее успешных и развитых отраслей в РФ. В 2011 году Россия обошла Германию – в стране насчитывалось наибольшее в Европе количество Интернет–пользователей. Есть мнение, что к 2020 году РФ может стать крупнейшим в мире рынком электронной коммерции для КНР. [18]. Это повлияет на модель экономического сотрудничества между КНР и РФ. даже на урегулирование и обновление отраслевой структуры в стране, электронная коммерция станет двигателем роста

потребительского рынка КНР и РФ. Развитие электронной торговли между КНР и РФ откроет больше возможностей для малого и среднего бизнеса и улучшит соответствующую инфраструктуру. Предприятия малого имеющую инфраструктуру, культурно-историческим наследие). Особенно важным моментом является скорейшая выработка Россией своей национальной стратегии в области электронной коммерции, которая учла бы интересы всех вовлеченных в этот процесс сторон и дала бы возможность занимать грамотную позицию при обсуждении проблем электронной коммерции на международной арене.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Савельев А. Электронная коммерция в России и за рубежом. М.: Статут, 2014. 544 с.
2. Калужский М. Л. Электронная коммерция: маркетинговые сети и инфраструктура рынка. М.: Издательство «Экономика». 2014. 328 с.
3. Юрасов А. В. Электронная коммерция: Учеб. пособие. М.: Дело, 2003. 408 с.
4. Дик В.В., Лужецкий М.Г., Родионов А.Э., Электронная коммерция. / Московская финансово-промышленная академия. М. 2005. 376 с.
5. Царев В.В., Кантарович А. А. Электронная коммерция. СПб: Питер. 2002. 320с.
6. Россияне смогут рассчитывать за китайские товары при помощи электронных кошельков. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mssian.dbw.cn/system/2015/05/02/000966350.html>
7. Статистика интернет-торговли в странах мира. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.shopolog.ru/metodichka/analytics/statistika-internet-torgovli-v-stranakh-mira/>
8. Кубкина Ю. С. Электронная коммерция: роль, понятие, направления развития. terra economicus. 2012. № 2–2. том 10 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/elektronnaya-kommertsiya-rol-ponyatie-napravleniya-razvitiya>
9. Alii Express в России пользуются более 4 млн человек. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.essdd.com/thread-15645-1-1.html>
10. Воробьев К.Ю. Сущность электронной коммерции в системе международных торговых связей Российской внешнеэкономической вестник. 2015. № 3 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: / 2015: <http://cyberleninka.ru/article/n/suschnost-elektronnoy-kommertsii-v-sisteme-mezhdunarodnyh-torgovyh-svyazey#ixzz4ZzpgSgaQ>
11. Кравчук М. Н. Тренды в электронной коммерции // Интернет-маркетинг. 2014. № 4. С. 240-247.
12. Земскова А. В. Детерминанты совершения покупок в сети Интернет // Интернет-маркетинг. 2013. № 5. С. 302–307.
13. Доклад об информационной экономике. Обзор 2015.- [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ier2015overview\\_ru.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ier2015overview_ru.pdf)
14. Литвишко Н. О. Интернет-молл как инструмент электронной коммерции. Сравнение российской и китайской практики // Интернет-маркетинг. 2014. № 2. С. 70–76.
15. Зыбин О. С., Цупман В. С. Особенности организации торгового бизнеса в сети Интернет // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия: Экономика и право. 2012. № 7. С. 47–50.
16. Цветкова Т. Б. Формы электронной торговли на российском рынке и основные проблемы современных интернет-магазинов // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия: Экономика и право. 2013. № 12. С. 53-58.
17. Алексунин, В.А., Родигина, В.В. Электронная коммерция и маркетинг в Интернете: Учебное пособие. 3-е изд. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2008. – 214 с.
18. Трансграничная электронная коммерция активизирует логистический поток между Китаем и Россией АНИ: экономика и управление. 2017. Т. 6. № 1(18)

[Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://russian.china.org.cn/exclusive/txt/2014-12/04/content\\_34226399.htm](http://russian.china.org.cn/exclusive/txt/2014-12/04/content_34226399.htm)

19. Шмидт М. А. Экономическое обоснование моделей интернет-обслуживания кредитных организаций // Интернет-маркетинг. – 2014. - № 6. – С. 362-370

20. Крутякова А. С. Проблемы и тенденции развития удаленной розничной торговли // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2011. Т. 2. №. 119. С. 182–186.

УДК 336.3

## ИЗМЕНЕНИЕ СТРУКТУРЫ ВНЕШНЕЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПО СТРАНАМ БРИКС

© 2017

**Ахмадеев Равиль Габдуллаевич**, кандидат экономических наук, доцент кафедры  
«Бухгалтерского учета и налогообложения»

**Быканова Ольга Алексеевна**, кандидат физико-математических наук,  
доцент кафедры «Высшей математики»

*Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова  
(117997, Россия, Москва, Стремянный пер., 36, e-mail: bykanova@inbox.ru)*

**Аннотация.** Цель: определить характер изменения отношения объема государственного долга к размеру корпоративной задолженности по странам БРИКС и выявления общих связей для построения прогноза на среднесрочную перспективу. Методы: применен корреляционно-регрессионный анализ статистических данных, в качестве которых рассмотрены ежеквартальные финансовые показатели The World bank за период 2015 – 2016 гг. в разрезе внешней задолженности по странам БРИКС. При использовании метода корреляционного анализа в качестве измерителя связи между рядами данных использован коэффициент корреляции. Исследование изменения отношения объема государственного долга к размеру корпоративной задолженности по странам БРИКС за исследуемый период проведено путем построения матрицы коэффициентов корреляции. Результаты: Для стран, входящих в БРИКС характерна общая тенденция изменения отношения объема государственного долга к размеру корпоративной задолженности и наличие для них общих связей в разрезе рассматриваемых параметров, поскольку большая часть коэффициентов корреляции между показателями по абсолютной величине составила выше 0,5. Вместе с тем необходимо выделить только одну страну КНР, для которой коэффициенты корреляции с Бразилией и ЮАР достаточно малы (0,032 и 0,179 соответственно), что характеризует большую обособленность проводимой экономической политики в области управления государственной задолженности, по сравнению с иными странами БРИКС. Прогноз на период до 4 квартала 2017 г. показал устойчивую тенденцию анализируемых стран к тенденции на увеличение доли государственного долга в общем объеме внешней задолженности. Вместе с тем для Бразилии и ЮАР характерно снижение размера корпоративной задолженности в общей сумме внешнего долга с достаточно большой скоростью, что свидетельствует об увеличении степени государственного контроля над структурой внешней задолженности. Научная новизна: С точки зрения баланса интересов при проведении бюджетной, долговой и денежно-кредитной политики у управляющих долгом, советников по бюджетно-налоговой политике и руководителей центрального банка страны должно быть общее понимание целей управления долгом, бюджетно-налоговой и денежно-кредитной политики, поскольку между применяемыми ими различными инструментами политики существует взаимная зависимость. Практическая значимость: основные положения и выводы статьи могут быть использованы в научной и педагогической деятельности при рассмотрении вопросов о сущности и тенденциях формирования внешнего долга мировых стран.

**Ключевые слова:** внешний долг, долговая политика, экономика, бюджетно-налоговая политика, сокращение потребления, корпоративная задолженность, финансовая безопасность, инвестиционные решения, инвестиционные вложения в экономику, коэффициент корреляции, бюджетная система

## RESTRUCTURING OF EXTERNAL DEBT IN BRICS COUNTRIES

© 2017

**Akhmadeev Ravil Gabdullaevich**, candidate of economical science, associate professor of the chair  
«Accounting and Taxation»

**Bykanova Olga Alekseevna**, candidate of physical and mathematical sciences,  
associate professor of the chair «Mathematics»

*Plekhanov Russian University of Economics  
(117997, Russia, Moscow, Stremyanny lane, 36, e-mail: bykanova@inbox.ru)*

**Abstract.** Objective. To establish the degree of dependence of the state debt share to the size of BRICS countries' corporate debt ratio. The ratio should account for general connections. It can be used to compile a midterm forecast. Methods. Statistical information was structured and systematized. It was done with the help of the key methods of statistical analysis. Quarterly financial indicators of the BRICS states' foreign debt were used as presented in the World Bank data for the period of 2015-2016. The correlation analysis method was used as a measure of connection between the series. An indicator of simple linear correlation of Pearson was also used. Research of dependence of a state debt share to the size of BRICS countries' corporate debt ratio for the period under research was carried out. It was done by building a correlation matrix. The results. The research allows us to formulate the following statement. A general trend of share distribution of ratios of state debt to corporate debt and the presence of common connections between the indicators is typical of the BRICS states. This is because the major part of correlation coefficients between the indicators amounted to over 0.5 in absolute magnitude. At the same time, only one country, China, should be singled out. This should be done because correlation coefficients with the countries of Brazil and South Africa are close to 0.032 to 0.179. This allows us to state that it has an independent and self-sufficient state debt managing policy. The forecast for the period until the fourth quarter of 2017 demonstrated a sustainable trend of the countries under analysis for a higher share of state debt in the overall foreign debt. At the same time, Brazil and the Republic of South Africa are conspicuous for a fast increase of corporate debt in the overall amount of foreign debt. This testifies to tougher state control over foreign debt structure. Scientific novelty. There must be common understanding of debt management goals, budget and taxation and monetary policies. Common understanding is necessary to balance interests while conducting budget, debt and monetary policies by debt managers, advisers on budget and taxation policies and top managers of the central bank of a country. This is important due to interdependence between various policy instruments they use. Practical relevance. The main principles and conclusions of the article can be used in scientific and tutoring activities. They can be used when considering issues of substance and trends of states' foreign debt formation.

**Keywords:** external debt, debt policy, economy, budget tax policy, reducing consumption, corporate debt, financial safety, investment decisions, investment investments in economy, correlation coefficient, the budget system

*Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами.* Управление долгом мировых стран основывается на большом запасе произведенного капитала, сформированной системе

экономического и финансового рынка. Для развитых стран, являющихся одновременно крупнейшими кредиторами и заемщиками в мировой экономике, существенным фактором служит специфика управления внешней

задолженностью. Для развивающихся стран характерен секьютизированный государственный долг, в структуре которого отсутствуют займы, полученные от других кредиторов, в том числе международных финансовых организаций. В свою очередь государственный долг большинства мировых развитых стран фактически представляет собой портфель выпущенных и обслуживаемых долговых ценных бумаг с различными сроками погашения, к ним применим более широкий круг операций, осуществляемых в зависимости от конкретных целей, с учетом сложившейся рыночной ситуации.

Причиной возникновения государственного долга является реализуемая государством внутренняя и внешняя политика, которая не обеспечивает сбалансированность доходов и расходов бюджетных параметров. Однако выделить отдельное государство, которое не имеет внешнего долга, хотя бы в минимальном значении невозможно. По своей экономической сути государственный долг является неотъемлемой частью большинства финансовых систем. При этом широко применяется способ заемных отношений для финансирования расходов бюджета.

Следует отметить, что мировая экономика повышает актуальность долговой политики, способствуя упрочению государственных гарантий для национальной экономики. Вместе с тем текущая макроэкономическая ситуация для большинства мировых стран свидетельствует о существенном увеличении объемов внешних заимствований, что является актуальной проблемой в научном исследовании степени влияния внешней долговой нагрузки на экономику страны в рамках среднесрочного планирования сценариев развития.

*Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение неразрешенных ранее частей общей проблемы* За последние десятилетия мировой опыт формирования долговой нагрузки и ее увеличения, особенно по причине ее неуправляемого характера развития, повысил степень озабоченности как в развитых, так и развивающихся странах, особенно в корпоративном секторе и на рынке потребительского кредитования [1, с. 43; 8, с. 36]. В этой связи важно сформировать необходимый уровень государственных гарантий в рамках национальной экономики, а также понизить степень влияния государственного вмешательства в отношении самого рынка долговых обязательств. Следует отметить, что государство по своему статусу является стороной в виде заемщика или должника. В свою очередь взимая налоги, государство занимает денежные средства у налогоплательщиков, перекладывая на них функции должника, точно таким же, как и по отношению к кредиторам-нерезидентам [28, с. 273; 17, с. 29]. При этом налоговые займы государства представляют собой внутренний долг, который возвращается в форме бюджетных расходов на содержание и развитие системы социальной защиты населения, в том числе на общественное образование и общественное здравоохранение, науку, оборону, социальную безопасность, пенсионное обеспечение и т.д. Следовательно, внешние государственные заимствования могут быть оправданы только при формировании бюджетного дефицита, в случае, когда бюджетные траты не покрывают потребностей системы социальной защиты населения. Вместе с тем в экономике имеются возможности для ликвидации бюджетного дефицита, которые способствуют государству не прибегать к внешним заимствованиям посредством: дополнительной денежной эмиссии, сокращения расходов бюджета, увеличение ставок налогов и платежей, расширение объекта налогообложения (выручка от реализации, доход, чистая прибыль, имущество и т.д.).

Следует отметить, что выбор таких инструментов является достаточно противоречивым с точки зрения регулирования размеров внешних заимствований государства. В частности, экономические дискуссии ведутся со времен Дж. Кейнса, который считал фискальную

политику государства, создающую возможность государственного кредитования за счет налогового заимствования, существенным инструментом управления национальной экономикой, стимулирования спроса [3,4]. В научных трудах указывал на возможность набирать внутренний государственный долг именно ради обеспечения бюджетных расходов на высоком уровне, и его теория специально не предусматривала темы внешнего государственного долга [23, с. 10; 16, с. 208]. По мнению Дж. Кейнса, государство могло бы прибегать к внешним заимствованиям ради все того же поддержания бюджетных расходов, но эта задача вполне по силам и умелой фискальной политике. Проводя умелую фискальную политику повышения/снижения налогов по состоянию «перегрева» (спада) национальной экономики, государство, тем самым, осуществляет управление своим внутренним долгом, который, таким образом, не требует специальной заботы, не является актуальной макроэкономической переменной, как и внешний государственный долг.

С позиции роста национальной экономики при выборе соответствующих инструментов для формирования оптимальной бюджетно-налоговой политики рассмотрел Н. Мэнкью [2,6]. Им было выделено два типа поведения экономических субъектов «сберегающее» поведение и «тратящее» поведение. При этом в краткосрочном периоде снижение государством налогов за счет увеличения государственного долга приводит к расходованию капитала. Вместе с тем в долгосрочном периоде повышение экономической активности компенсируется самой системой «тратящей» экономики, т.е. в «тратящей» экономике уровень государственного долга оказывается несущественным макроэкономическим фактором. Таким образом, государственный долг, являясь существенной макроэкономической переменной, способен оказывать влияние на экономику, для этого необходимо отказаться от системы «тратящей» экономики, в которой высокодоходные «сберегающие» экономические субъекты не находят себе применения в качестве агентов экономического роста. Поскольку они выполняют лишь стабилизирующую функцию в отношении колебаний величины капитала. Однако «тратящей» экономике государственный долг обязательно принимает большие значения, поскольку его не компенсирует или слабо компенсирует экономический рост. Следовательно, сам факт наличия крупного государственного долга является свидетельством того, что обремененная им экономика, независимо от того, к какому типу она относится (тратящая или сберегающая), испытывает достаточные проблемы относительно реализации возможностей в рамках долгосрочного роста. Такой вывод подтвержден в работах нобелевского лауреата по экономике Пола Самуэльсона [7,9] большой объем государственного долга, замещая частный капитал и вынуждая государство к повышению налогов, негативно сказывается на эффективности экономической деятельности, приводит к сокращению потребления, связанному с необходимостью обслуживания внешнего долга и снижает потенциал экономического роста страны [12, с. 283].

*Формирование целей статьи (постановка задания).* В рамках настоящего исследования целью исследования является определение степени зависимости соотношения доли объема государственного долга к размеру корпоративной задолженности по странам БРИКС с учетом выявления общих связей при построении прогноза на среднесрочную перспективу.

*Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов.* В мировой экономике применяются различные теоретические подходы к оценке роли государственного долга. В частности, привлекая посредством увеличения размера внешней задолженности дополнительные финансовые ресурсы, государство получает дополнительные возможности для экономического роста и преодоления своего

отставания от более развитых стран. Финансирование бюджетных дефицитов путем наращивания величины государственного долга является альтернативой налоговой нагрузке. Вместе с тем долговое финансирование имеет более низкую политическую составляющую по сравнению с увеличением размера ставок налогов в стране. Замещая налоговые платежи, государственный долг может выполнять роль финансового механизма, ускоряющего экономическое развитие.

Государственный внешний долг представляет собой заимствования, привлекаемые по большей части из иностранных государств (юридические лица и международные ассоциации), по которым возникают государственные финансовые обязательства, являющиеся частью глобальной системы долговых обязательств государства и основываются из долгового положения государства в национальной экономике.

Структурируя и систематизируя статистическую информацию при помощи основных методов статистического анализа проведем исследование влияния размера государственного долга к корпоративному по странам, входящим в БРИКС. За базисные данные взяты ежеквартальные финансовые показатели The World bank за период 2015 – 2016гг. в разрезе внешней задолженности по группам: государственный долг, задолженность Центрального Банка, корпоративная задолженность, другие сектора экономики. Следует отметить, для научного исследования важным аспектом является соотношение долговой нагрузки в виде доли государственного сектора над корпоративным по формуле:

$$U^k = \frac{\sum_{i=1}^n L_i^k}{\sum_{j=1}^n S_j^k} \quad (1)$$

где  $L_i^k$  – размер государственного долга, включая задолженность Центрального Банка;

$S_j^k$  – размер корпоративного долга, включая другие сектора экономики;

$i, j$  – номер соответствующего периода;

$k$  – номер страны, входящей в БРИКС.

Расчитанные эмпирические данные с применением формулы (1) отражены в таблице 1 по странам БРИКС. При использовании метода корреляционного анализа, позволяющего оценить характер и силу взаимосвязи между выбранными признаками, в качестве измерителя связи между рядами использован показатель простой линейной корреляции Пирсона [15, с. 212; 18, с. 301]. Соотношение  $u$  и  $v$  является линейным, если прямая линия, проведенная через центральную часть скопления точек, дает наиболее подходящую аппроксимацию наблюдаемого соотношения. При этом возможно измерить, как близко находятся наблюдения к прямой линии, которая лучше всего описывает их линейное соотношение путем вычисления выборочного коэффициента корреляции по следующему формуле:

$$R = \frac{\sum_{i=1}^n (u_i - \bar{u})(v_i - \bar{v})}{\sqrt{\sum_{i=1}^n (u_i - \bar{u})^2 (v_i - \bar{v})^2}} \quad (2)$$

где  $\bar{u}, \bar{v}$  - выборочные средние значения.

Таблица 1- Доля соотношения государственного долга к корпоративному по странам БРИКС

Период	Китай	Бразилия	Индия	Россия	ЮАР
1 квартал 2015г.	0,11	0,78	0,23	0,18	0,80
2 квартал 2015г.	0,11	0,82	0,23	0,20	0,83
3 квартал 2015г.	0,12	0,67	0,23	0,18	0,78
4 квартал 2015г.	0,15	0,70	0,23	0,18	0,68
1 квартал 2016г.	0,20	0,73	0,24	0,19	0,76
2 квартал 2016г.	0,20	0,79	0,25	0,21	0,84
3 квартал 2016г.	0,19	0,77	0,25	0,25	0,88

При этом коэффициент детерминации парной регрессии  $R^2$  совпадает с квадратом коэффициента корреляции  $R$  (для линейной регрессии). В свою очередь оценка качества построенной математической модели

(уравнения функции) показывает значение коэффициента детерминации для линейной регрессии, либо квадрат индекса корреляции для нелинейной регрессии.

Исследование зависимости соотношения доли объема государственного долга к размеру корпоративной задолженности по странам БРИКС за исследуемый период проведено путем построения матрицы коэффициентов корреляции (рис.1)

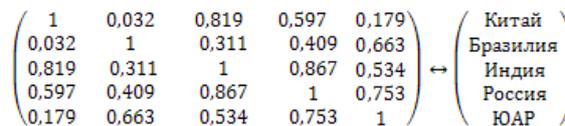


Рисунок 1 - Матрица коэффициентов корреляции по странам БРИКС

На основе полученных корреляционных данных в табл. 2 возможно сформулировать следующее утверждение. Для стран, входящих в БРИКС характерна общая тенденция распределения долей соотношения объема государственного долга к размеру корпоративной задолженности и наличие для них общих связей в разрезе рассматриваемых параметров, поскольку большая часть коэффициентов корреляции между показателями по абсолютной величине больше 0,5. Вместе с тем необходимо выделить только одну страну КНР, поскольку коэффициенты корреляции со странами Бразилия и Южная Африка приближены к числу 0, что позволяет утверждать о самостоятельной и независимой экономической ее политики в области управления государственной задолженностью.

*Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления.*

Следует отметить, что при определении взаимосвязи между числовыми параметрами размеров внешней задолженности по странам БРИКС за период 2013- 2016 гг. (рис. 2) позволило сформулировать следующие утверждения:

все страны БРИКС показали устойчивую тенденцию к увеличению доли государственного долга в общем объеме внешней задолженности, с учетом построенного прогноза на период до 4 квартала 2017 года;

для стран Бразилия и ЮАР характерно снижение размера корпоративной задолженности в общей сумме внешнего долга с достаточно большой скоростью. Это дополнительно подтверждает тенденцию увеличения степени государственного контроля над структурой внешней задолженности;

страны Индия, Китай и Россия продолжают увеличивать величину государственного долга в общем объеме внешней задолженности с умеренным темпом.

Таким образом характер управления внешним долгом для стран, входящих в БРИКС является средством регулирования эмиссии долговых ценных бумаг, которое обеспечивает потребности бюджетного финансирования более дешевыми средствами в долгосрочной перспективе и выполнение целевых установок в отношении степени риска и затрат. Механизмы реструктуризации задолженности из-за практического отсутствия неплатежей по государственным обязательствам не применяются, за исключением досрочного выкупа долга путем выкупа ценных бумаг на открытом рынке.

Вместе с тем обслуживание государственного долга предполагает соответствующую «нагрузку» на бюджет, что в значительной степени влияет на все процессы социально-экономической динамики в стране. В этой связи необходимо четкое понимание условий, факторов и последствий в проведении государственных заимствований, их влияния на экономику страны на разных этапах социально-экономического развития. В результате государственных заимствований формируются дополнительные финансовые ресурсы бюджетной сферы, которые могут быть направлены на решение неотложных

задач социально-экономического развития. Поскольку сроки погашения займов могут быть достаточно большими, этот процесс влечет, в свою очередь, необходимость разработки и реализации долгосрочной денежно-кредитной и бюджетно-налоговой политики.

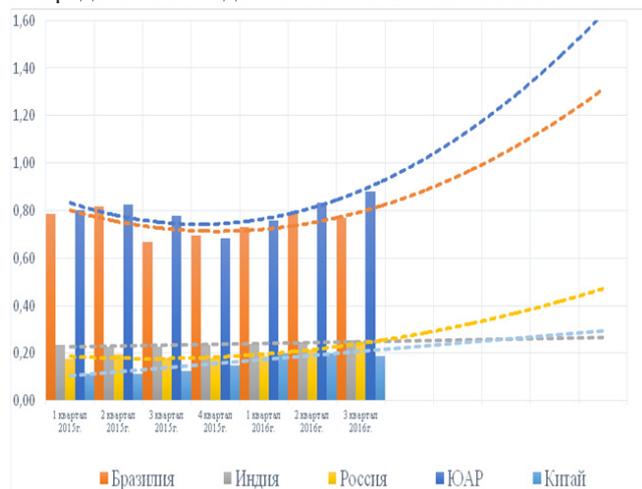


Рисунок 2- Прогноз динамики изменения внешней задолженности по странам, входящих в БРИКС

В зависимости от качества, масштаба и срока эмитированных в разное время долговых инструментов возможно, как положительное влияние государственного долга на динамику социально-экономических процессов, так и негативные последствия такого увеличения [13, с. 10; 5, с. 47]. Следовательно, для специалиста по управлению государственными финансами важно обладать методологией анализа взаимосвязей формирования и обслуживания государственных долговых обязательств с одной стороны, и факторов, определяющих динамику социально-экономического развития – с другой [10, с. 640; 5, с. 12-13]. С точки зрения баланса интересов при проведении бюджетной, долговой и денежно-кредитной политики у управляющих долгом, советников по бюджетно-налоговой политике и руководителей центрального банка страны должно быть общее понимание целей управления долгом, бюджетно-налоговой и денежно-кредитной политики, поскольку между применяемыми ими различными инструментами политики существует взаимная зависимость.

Сформированная по инициативе Всемирного банка в 2010 году группа QPSD, отвечающая за государственный сектор долгов, в сотрудничестве с МВФ, осуществляет обеспечение всеобъемлющих, своевременных и сопоставимых данных на международном уровне информации о структуре общего и государственного долга, в том числе долговой нагрузки государственного сектора как в промышленно развитых странах с высоким уровнем дохода, а также с низким и средним уровнем дохода [24, с. 710; 21, с. 41]. Данный подход обеспечен рекомендациями Межведомственной группы по экономической и финансовой статистике при решении основных вопросов в международных информационных системах, сложившихся по причине глобального финансово-экономического кризиса 2008 года. Применение матричного подхода позволяет полноценно оценить максимальный уровень прозрачности проводимых статистических исследований структуры государственного долга, а также оценить систему стандартов отчетности на уровне каждой страны [26, с. 292; 14, с. 6]. Вместе с тем проблемы управления государственным долгом часто вызваны отсутствием стратегии осмотрительного или надежного управления долгом и издержками слабого макроэкономического регулирования, а также отсутствием надлежащего взаимодействия государственных структур, принимающих решения в области государственного долга и осуществляющих контроль в

этой области. Следовательно, более актуальным резервом для повышения эффективности управления внешней задолженности государства является дальнейшее совершенствование количественных методов оценки риска, основанных на достижениях экономической науки и математического знания. Государственное регулирование объема внешнего долга является обеспечением финансового суверенитета и финансовой безопасности страны [25, с. 65]. Посредством такого регулирования и управления государство может воздействовать через механизм кредитования и инвестирования внутренних бюджетных ресурсов. В этом случае государственный долг является эффективным регулятором сбалансированности бюджета страны, системы финансов и денежного обращения.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Akhmadeev R.G., Bykanova O. A., Tretyakova D. A. The ways to overcome the negative phenomena in the Russian economy // *Ekonomické trendy*. 2016. № 3. С. 44-51.
2. Barro R.J. Economic Growth in a Cross-Section of Country // *Quarterly Journal of Economics*. 1991. № 106(2). С 407- 443.
3. Keen S. Finance and Economic Breakdown: Modeling Minsky's Financial Instability Hypothesis // *Journal of Post Keynesian Economics*. 1995. № 17 (4). С. 607-635.
4. Keynes J.M. The General Theory of Employment // *The Quarterly Journal of Economics*. 1937. № 51(2). С. 209-223.
5. Kosov M. E., Akhmadeev R. G. Offshore jurisdictions as an instrument for international tax planning // *Europäische Fachhochschule*. 2016. № 4. С. 46-48.
6. Mankiw N.G. The Savers-Spenders Theory of Fiscal Policy // *American Economic Review*. 2000. № 90(2). С. 120-125.
7. O'Donnell C., and Westhuizen G. Regional comparisons of banking performance in South Africa // *South Afr. J. Econom.* 2002. № 70. С. 224-240.
8. Osipov V. S. A Role of institutional fields in policy of import substitution // *Nauka i studia*. 2015. Т. 8. С. 34-40.
9. Samuelson P.A. An Exact Consumption-Loan Model of Interest with or without the Social Contrivance of Money // *Journal of Political Economy*. 1958. № 66(6), С.467-482.
10. Абусупьянов М.У., Абдулгалимов А.М. Развитие проектного финансирования в условиях формирования механизмов государственно-частного партнерства // *Экономика и предпринимательство*. 2014. № 1-2 (42-2). С. 637-641.
11. Бакицкий А.А., Бужинский Е.П., Демидов О.В., Лузин П., Орлов В.А. БРИКС и передовые технологии: перспективы сотрудничества и интересы России // *Индекс безопасности*. 2013. Т. 19. № 4 (107). С. 85-88.
12. Балихина Н.В., Иванова Я.Я., Косов М.Е. Проблемы финансового обеспечения регионов: Российский и зарубежный опыт // *Экономика и предпринимательство*. 2016. № 12-1 (77-1). С. 275-286.
13. Баркова С.А., Волкова Е.Н. Внешнеторговые отношения России со странами-членами БРИКС // *Проблемы современной экономики (Новосибирск)*. 2013. № 16. С. 7-11.
14. Власов Д. А. Особенности и математические основы современной экономической кибернетики // *Техника. Технологии. Инженерия*. 2016. №2. С. 4-7.
15. Власов Д.А., Синчуков А.В. Равновесие Нэша в биматричных играх: технология моделирования и визуализации Wolfram demonstration projekt // *Современные информационные технологии и ИТ-образование*. 2016. Т. 12. № 4. С. 209-216.
16. Косов М.Е. Инновационный подход к развитию экономической системы // *Вестник Московского университета МВД России*. 2016. № 7. С. 206-211.
17. Косов М.Е. Развитие государственной научно-инновационной системы // *Интеллект. Инновации. Инвестиции*. 2016. № 6. С. 27-30.

18. Кравчук С.П., Кравчук И.С., Татарников О.В., Швед Е.В. Метод возмущений для решения задач линейного программирования с параметром // Фундаментальные исследования. 2015. № 5-2. С. 299-303.
19. Лабецкая Е.О. Евразийско-арктический шанс России // Россия и новые государства Евразии. 2015. № 2 (27). С. 59-71.
20. Ларионова М.В. БРИКС в системе глобального управления // Международная жизнь. 2012. № 4. С. 1-14.
21. Лахно Ю.В. Анализ интеграции Российского рынка ценных бумаг с рынками стран БРИКС // Финансы и кредит. 2014. № 33 (609). С. 31-42.
22. Мартынов Б.Ф. БРИК и деградирующий миропорядок // Латинская Америка. 2008. № 5. С. 4-20.
23. Осипов В.С. Система государственного управления и возникновение дисфункциональных тенденций // Интеллект. Инновации. Инвестиции. 2016. № 2. С. 4-12.
24. Понкратов В.В. Формирование устойчивых конкурентных преимуществ в налоговых системах государств участников ЕАЭС в условиях нарастания интеграционных процессов // Экономика и предпринимательство. 2016. № 12-1 (77-1). С. 713-717.
25. Сенчагов В.К. Национальная структурная политика – путь к обеспечению экономической безопасности // Вестник РАЕН. 2015. № 5. С. 64-70.
26. Синчуков А.В. Специальные задачи для организации математической подготовки будущего экономиста // NovaInfo.Ru. 2016. Т. 2. № 54. С. 290-293.
27. Толорая Г.Д. БРИКС во имя будущего // Международная жизнь. 2015. № 13. С. 45-56.
28. Фрумина С.В. Проблемы оценки открытости и прозрачности управления общественными финансами // Аудит и финансовый анализ. 2015. № 5. С. 272-274.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОГО ПОЛОЖЕНИЯ КОМПАНИЙ  
В КРАТКОСРОЧНОМ ПЕРИОДЕ НА ПРИМЕРЕ АНАЛИЗА  
КОМПАНИИ «СУРГУТНЕФТЕГАЗ»

© 2017

**Бембеев Максим Николаевич**, бакалавр  
**Сочкова Зинаида Валерьевна**, бакалавр*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса  
(690000, Россия, Владивосток, улица Гоголя, 41, e-mail: Zinaida.Sochkova@vvsu.ru)*

**Аннотация.** Данное исследование представляет собой поиск методологии оценки эффективности показателей хозяйственной деятельности предприятий с целью своевременного оповещения менеджмента информацией, необходимой для принятия управленческих решений. В рамках исследования были рассмотрены, изучены и оценены юридические лица малых, средних и микро-предприятий в разрезе по округам Российской Федерации. Статья даёт представление о многообразии показателей хозяйственной деятельности компаний, по которым составлен, и систематизирован ряд экспертных вопросов для анализа финансового состояния предприятия в краткосрочном периоде. В результате исследования разработан макет тестовых заданий с целью выработки рекомендаций относительно оптимизации ресурсов предприятий для скорейшего принятия управленческих решений. По тестовому макету проведен анализ и диагностика показателей финансово-хозяйственной деятельности компании «Сургутнефтегаз». Эмпирические данные для разработки и апробации теста взяты из финансовой отчетности компании «Сургутнефтегаз» за 2013, 2014, 2015 годы. Тест составлен в соответствии с особенностями российского законодательства. Благодаря тесту можно спрогнозировать вероятность банкротства, что будет полезно для предпринимателей, кредиторов, акционеров и инвесторов компании, а также ее внешних контрагентов, и лиц не имеющих высшего экономического и бизнес-образования.

**Ключевые слова:** юридическое лицо, финансовое состояние предприятия, краткосрочный период, анализ деятельности компании, отчетность, бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах, тест, «Сургутнефтегаз», микро-предприятие, малое предприятие, среднее предприятие, показатели, рентабельность.

DETERMINATION OF THE FINANCIAL AND ECONOMIC PROVISION OF THE COMPANIES  
IN THE SHORT-TERM PERIOD ON THE EXAMPLE OF THE ANALYSIS  
OF THE SURGUTNEFTEGAS COMPANY

© 2017

**Bembeev Maxim Nikolaevich**, Bachelor  
**Sochkova Zinaida Valeryevna**, Bachelor*Vladivostok State University of Economy and Service**(690000, Russia, Vladivostok, Gogol Street, 41, e-mail: Zinaida.Sochkova@vvsu.ru)*

**Abstract.** This research represents 'The Methodology Efficiency and Evaluation of Indicators and Economic Activities. The entities for the purpose of the timely notification and management by information necessary for acceptance of management decisions. Within the research legal entities of the small medium and micro scale enterprises by the districts of the Russian Federation were considered that studied and estimated. Article gives an idea of variety indicators and economic activities of the companies on which it is constituted and a number of expert questions for financial analysis of the entity in the short-term period are systematized. As a result of a research the prototype of test tasks for the purpose of development of recommendations concerning a resource optimization of the entities is developed for the fastest acceptance of management decisions. Test prototype analysis and diagnostics of indicators and financial economic activities of the «Surgutneftegas» company is carried out. Empirical data for development and approbation of the test are taken from the financial reporting of the «Surgutneftegas» company for 2013, 2014 and 2015. The test is constituted according to features of the Russian legislation. Thanks to the test it is possible to predict probability of bankruptcy that it will be useful for entrepreneurs, creditors, shareholders and investors of the company, and also her external partners and the persons which don't have the highest economic and a business education.

**Keywords:** Legal Entity, Financial Condition Of The Entity, Short-Term Period, Analysis Of Activities Of The Company, Reporting, Balance Sheet, Report On Financial Results, Test, «Surgutneftegas», Micro Entity, Small Enterprise, Medium Scale Enterprise, Indicators, Profitability.

В настоящий момент многими экспертами отмечается факт того, что экономика Дальневосточного Федерального округа динамично развивается [1]. Этому способствует ряд как внешних, так и внутренних источников.

При всей положительной динамике, отмечается сокращение объема предприятий не только в Приморском крае, но и в России в целом. Данные об объеме юридических лиц, сведения о которых содержатся в Едином реестре субъектов малого и среднего предпринимательства, по состоянию на 01.08.2016, содержатся в таблице 1 [2]. Все актуальнее становится проблема методики оценки финансового состояния предприятия в краткосрочном периоде для менеджмента.

По данным таблицы 1 можно сказать, что по численности предприятий в регионе Дальневосточный Федеральный округ занимает третье место по малочисленному объему компаний, опережая Крымский и Северо-Кавказский Федеральные округа.

При этом специалисты Росстата утверждают, что «реальную картину в сфере малого и среднего предпринимательства в настоящее время оценить невозможно.

Таблица 1 - Число юридических лиц по состоянию на 01.08.2016

Всего	Всего предприятий	из них			Удельный вес, %
		Микро предприятие	Малое предприятие	Среднее предприятие	
Российская Федерация	5 523 765	2 594 355	2 335 379	238 796	100
Центральный ФО	1 636 987	899 171	803 309	87 431	29,6
Северо-Западный ФО	629 902	357 442	323 180	31 875	11,4
Южный ФО	569 388	172 704	155 424	15 926	10,3
Северо-Кавказский ФО	188 631	43 956	39 478	4 116	3,41
Приволжский ФО	1 016 076	458 048	410 518	44 171	18,4
Уральский ФО	482 238	233 439	212 380	19 493	8,7
Сибирский ФО	653 465	299 308	272 275	25 246	11,8
Дальневосточный ФО	245 699	104 242	94 742	8 875	4,4
Крымский ФО	101 379	26 045	24 273	1 663	1,8

Только через год станет понятно, как бизнес пережил сокращение господдержки на фоне сложной экономической ситуации в стране. Причем объемы господдержки будут сокращаться и дальше» [3].

Ситуация, в которой оказались предприниматели сегодня, не допускает промедления, поэтому одной из ключевых задач управленца становится постоянное регулирование финансового состояния предприятия в краткосрочном периоде [4]. Добиться поставленной задачи можно путем постоянного мониторинга финансовых показателей предприятия, для этого необходимо разра-

ботать так называемый тест на финансовое состояние организации.

Целью исследования является составление теста, который поможет определить финансовое состояние организации в краткосрочном периоде, что отразилось на постановке следующих задач:

- составление макета анкеты в соответствии с основными, значимыми финансовыми показателями;
- обработка информации: регистрация, расчет показателей;
- анализ и сопоставления полученных результатов на примере реальной компании.

Питер Друкер в своей системе «key performance indicators (KPI)» предлагает следующее разделение ключевых показателей эффективности компаний в краткосрочном периоде:

- Запоздавающие - отражают результаты деятельности по истечении периода
- Опережающие - дают возможность управлять ситуацией в пределах отчётного периода с целью достижения заданных результатов по его истечении, из данных показателей складывается [5].

Проблема «KPI» состоит в том, что данная система в большинстве своем подходит для развитых розничных фирм с большим штатом управленцев, которые разрабатывают уникальную систему показателей, основываясь на принципах системы «KPI», что недоступно для малых предприятий и микропредприятий [6]. Следовательно, выбор значимых для исследования пунктов анкеты позволит разработать макеты для расчетных таблиц, пользование которыми в дальнейшем возможно, как средними, так и малыми предприятиями.

К значимым признакам были отнесены следующие пункты:

- 1) Базовые показатели
- 2) Показатели рентабельности
- 3) Показатели оценки деловой активности
- 4) Показатели оценки ликвидности и рыночной устойчивости

В свою очередь, значимые признаки более подробно раскрываются в следующем ряде показателей:

Выручка - полная сумма денежных средств, полученная предприятием или предпринимателем от реализации всей или части произведённой продукции, услуг, работ за определённый период времени [7];

Доход от деятельности фирмы - демонстрирует итог производственной и не основной деятельности фирмы. Он показывает средства за вычетом затрат на материалы [8];

Рентабельность чистых активов - характеризует результат оперативной деятельности предприятия [9];

Оборачиваемость чистых активов - это показатель, характеризующий скорость оборота собственных средств предприятия [10];

Оборачиваемость запасов - показатель обновляемости запасов сырья, материалов и готовой продукции в течение расчетного периода [11];

Оборачиваемость кредиторской задолженности - характеризует скорость погашения фирмой долгов перед поставщиками за период [12];

Оборачиваемость дебиторской задолженности - характеризует скорость погашения покупателями долгов перед фирмой за определённый период;

Коэффициент финансовой зависимости - показывает возможность компании работать и совершенствоваться, удерживая при этом баланс между активами и пассивами;

Коэффициент критической ликвидности - это показатель краткосрочной платежеспособности предприятия;

Коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами - показатель финансовой устойчивости предприятия, определяющий состояние оборотного капитала и отражающий долю запасов и затрат, покрытых собственными средствами [13];

Чистые активы - это реальная стоимость имеющегося у общества имущества, ежегодно определяемая за вычетом его долгов [14].

Систематизируем представленные выше показатели в виде макета теста и проанализируем с его помощью финансовое состояние предприятия ООО «Сургутнефтегаз» [15] в краткосрочном периоде.

Таблица 2 - Макет теста на определение финансового состояния организации «Сургутнефтегаз» за 2013 - 2015 годы [16]

Группа показателей	Показатель	Значение за 2013	Значение за 2014	Прирост	Значение за 2015	Прирост
Базовые показатели	Выручка за период	525 498 847	862 599 616	64%	814 187 839	-6%
	Доход от деятельности фирмы	143 585 005	176 849 958	23%	199 671 312	13%
Показатели рентабельности	Рентабельность чистых активов	5,01	6,26	25%	10,17	62%
	Рентабельность продаж	27,32	20,50	-25%	24,52	20%
	Оборачиваемость чистых активов	0,18	0,31	72%	0,41	32%
	Оборачиваемость запасов	7,53	10,59	41%	11,92	13%
Показатели оценки деловой активности	Оборачиваемость кредиторской задолженности	3,30	7,41	125%	10,53	42%
	Оборачиваемость дебиторской задолженности	2,49	4,77	92%	5,04	6%
	Коэффициент финансовой зависимости	1,08	1,07	-1%	1,07	0%
Показатели оценки ликвидности и рыночной устойчивости	Коэффициент критической ликвидности	1,66	1,65	-1%	2,16	31%
	Коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами	9,70	10,18	5%	8,56	-16%
Абсолютные показатели	Чистые активы	2866389479	2823685816	-1%	1962782271	-30%

Анализируя таблицу 2 следует учитывать, что «Сургутнефтегаз» - одно из крупнейших предприятий нефтяной отрасли России. На его долю приходится около 13% объемов добычи нефти в стране и 25% газа, добываемого нефтяными компаниями России [17]. Оценив базовые показатели, можно утверждать, что при довольно высокой и подвижной динамике выручки, доходы предприятия растут не скачкообразно, что говорит о правильном и сбалансированном бюджете предприятия.

Рентабельность продаж показывает, сколько прибыли приходится на единицу реализованной продукции [18], основываясь на данных динамики показателя, можно утверждать, что в 2014 году наблюдается падение данного показателя, что является довольно отрицательным значением для фирмы. Однако обратим внимание, что в совокупности с показателями оборачиваемости запасов и оборачиваемости чистых активов [19], которые повышаются на 2014, можно утверждать, что снижение прибыльности продаж продукции компания компенсирует увеличением оборота (количества) продукции, что является популярным решением в ситуациях подобного рода. О том, что данное решение «выигрышно» отразилось на деятельности компании, говорят положительные данные динамики 2015 года.

Анализ показателей деловой активности, представленный в динамике, демонстрирует следствие решений, принимаемых в управленческом учете компании. Так, показатель оборачиваемости дебиторской задолженности в 2014 году имеет положительную динамику, что подсказывает нам, что увеличение оборота продукции, дает рывок для развития деловой активности предприятия, что наглядно иллюстрирует показатели оборота кредиторской и дебиторской задолженности.

При этом коэффициент финансовой зависимости остается неизменным, это говорит о незначительном уроне для компании от изменений, произошедших в 2014 году.

Анализируя тест, можно утверждать, что после 2014 года предприятие свободно может расплачиваться по краткосрочным обязательствам.

Показатель критической ликвидности в пределах

допустимой нормы, а, следовательно, это означает, что каждый день подлежат погашению не менее 20% краткосрочных обязательств компании, что является довольно положительным показателем для компании.

Динамика коэффициента обеспеченности запасов собственными оборотными средствами отрицательна. Напомним, что данный коэффициент отражает долю запасов и затрат, покрытых собственными средствами.

Применив на практике смоделированный ранее тест на определение финансово-хозяйственного состояния компании «Сургутнефтегаз» на 2013 - 2015 г., можно сделать вывод: преобразования 2014 года являются для предприятия положительными, но учитывая динамику снижения доли собственных средств, покрывающих затраты, по отношению к заемным средствам, управленцам компании следует либо сократить затраты, либо наращивать собственные средства путём уменьшения дивидендных выплат.

Исходя из всего вышеперечисленного, можно утверждать, что разработанный тест на определение финансово-хозяйственного положения компании действительно позволяет в краткосрочном периоде определить состояние предприятия.

Однако классическая оптимизация расчета показателей, характеризующих финансовое состояние хозяйствующего субъекта, на практике, к сожалению, дает ограниченную возможность оценки существующего положения, не учитывающего возможных сценариев работы на перспективу [20]. Всё же отметим, что тест довольно нагляден и прост в составлении, что позволяет пользоваться этим тестом не только управленцам, но и индивидуальным предпринимателям и лицам, имеющим частные практики.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Сценарии развития Восточной Сибири и российского Дальнего Востока в контексте политической и экономической динамики Азиатско-Тихоокеанского региона до 2030 года: Аналитический доклад / Научный руководитель А. А. Кокошин; Координаторы проекта Н. Г. Константинов, В. Н. Саунин; Основные авторы проф. Л. А. Аносова, проф. А. Г. Коржубаев. // <http://econom.nsc.ru/ieie/Izdan/trudi/korjubaev/doklad.pdf>

2. Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства // <https://rmsp.nalog.ru/statistics.html>

3. Российский статистический ежегодник. 2016 [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc\\_1135087342078](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1135087342078)

4. «Анализ финансово-хозяйственной деятельности» 2014 г. // Чечевицына Людмила Николаевна, Чечевицын Константин Валерьевич

5. «Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности» // Учебник для студентов экономических специальностей 2016 г. // Денис Лысенко

6. Панов М. М. Оценка деятельности и система управления компанией на основе KPI. - М // Инфра-М, 2013. - 255 с.

7. Налоговый кодекс Российской Федерации (НК РФ) (с изменениями и дополнениями), Статья 249. Доходы от реализации (ред. от 28.12.2016)

8. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 23.05.2016) [Электронный ресурс]. Режим доступа URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=198265#0A>

9. «Программа подготовки и аттестации профессиональных бухгалтеров (главный бухгалтер, бухгалтер - эксперт (консультант); бухгалтер - финансовый менеджер, финансовый эксперт (консультант))»

10. Перевод отрывка статьи электронного ресурса по Международной финансовой отчетности «ReadyRatios» // [https://www.readyratios.com/reference/asset/asset\\_turnover.html](https://www.readyratios.com/reference/asset/asset_turnover.html)

11. Статья в электронном ресурсе Audit-it // Бухгалтерский учет. Налоги. Аудит [https://www.audit-it.ru/finanaliz/terms/turnover/inventory\\_turnover.html](https://www.audit-it.ru/finanaliz/terms/turnover/inventory_turnover.html)

12. Сайт «Анализ финансового состояния предприятия» // [http://afdanalyse.ru/publ/finansovyj\\_analiz\\_analiz\\_oborachivaemosti/oborachivaemost\\_kreditorskoj\\_zadolzhennosti/33-1-0-209](http://afdanalyse.ru/publ/finansovyj_analiz_analiz_oborachivaemosti/oborachivaemost_kreditorskoj_zadolzhennosti/33-1-0-209)

13. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. В 2 частях. Часть 1. Учебник и практикум // Ольга Толпегина, Наталья Толпегина

14. Определение чистых активов <http://www.garant.ru/actual/net-assets/>

15. Сайт компании «Сургутнефтегаз» // <http://www.surgutneftegas.ru/>

16. Раздел сайта компании «Сургутнефтегаз»: «Акционерам и инвесторам», где содержится баланс компании по РСБУ // [http://www.surgutneftegas.ru/ru/investors/reports/5\\_3/](http://www.surgutneftegas.ru/ru/investors/reports/5_3/)

17. Новостной раздел сайта инвестиционного банка «Финам» // <http://www.finam.ru/profile/moex-akcii/surgut/about/>

18. Алтухова М. В., экономист ОАО «Рудоавтоматика». Журнал «Справочник экономиста» №1 за 2013 год

19. Приказ Минфина России от 28 августа 2014 г. N 84н «Об утверждении Порядка определения стоимости чистых активов» Система ГАРАНТ: <http://base.garant.ru/70771060/#ixzz4Y0hdwFRU>

20. Астафурова И.С. Реализация прогнозов финансового состояния предприятия с использованием поэтапного мониторинга // Экономика и предпринимательство, выпуск №: 9 (сен), С. 785 - 790

УДК 338.22

## СОВМЕСТНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО КАК КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР ПРИГРАНИЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА ПРИМОРСКОГО КРАЯ РОССИИ И СЕВЕРО-ВОСТОКА КНР

© 2017

**Голобоков Андрей Сергеевич**, кандидат политических наук, доцент кафедры экономики и менеджмента  
*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса*  
(690014, Россия, Владивосток, ул. Гоголя, 41, e-mail: golobokov\_as@mail.ru)

**Бубнов Валентин Валерьевич**, стажер  
*МИП ООО Межрегиональный образовательный центр «Владивостокские инновации»*  
(690014, Россия, Владивосток, ул. Гоголя, д. 41, e-mail: apostol199595@mail.ru)

**Аннотация.** Современное функционирование экономик России и Китая демонстрирует важную роль интеграционных экономических взаимодействий. Наибольшее развитие совместное предпринимательство получило в результате создания крупных транснациональных корпораций, глобальной интеграции стран в торговые сообщества и экономико-политические альянсы отдельных государств. При этом эффективность влияния совместной деятельности предпринимательских структур на темпы экономического роста и повышения благосостояния населения будет определяться проведением благоприятной экономической политики органами власти, создающей необходимые предпосылки и устраняющей барьеры для развития национального предпринимательства. В то же время, феномен успешного совместного бизнеса предпринимательских структур России и Китая как одного из ключевых факторов устойчивого социально-экономического развития национальных экономик и приграничных территорий исследован недостаточно. Целью данного исследования является выявление особенностей российско-китайского приграничного предпринимательства в условиях удаленности от промышленно развитых регионов страны и узкой хозяйственной специализации. На основе сравнительного анализа, выдвинуты предложения о том, что, успешный совместный бизнес предпринимательских структур с одной стороны является одним из ключевых факторов устойчивого социально-экономического развития национальных экономик и приграничных территорий России и Китая, с другой стороны выступает источником проблемных ситуаций осложняющих ведение предпринимательской деятельности. Полученные результаты могут быть использованы в деятельности российско-китайских предприятий в процессе организации совместного бизнеса между российско-китайскими предпринимательскими структурами в приграничных территориях Приморского края.

**Ключевые слова:** Приморский край, Китайская Народная Республика, совместные предприятия, международное сотрудничество, этапы совместной деятельности, координация внешнеэкономической политики, коммерческая деятельность, российско-китайское взаимодействие.

## JOINT ENTREPRENEURSHIP AS A KEY FACTOR OF RUSSIAN PRIMORSKIY KRAY AND CHINESE NORTH-EAST CROSS-BORDER COOPERATION

© 2017

**Golobokov Andrey Sergeevich**, candidate of political sciences, associate professor  
of economics and management department

*Vladivostok State University Of Economics And Service*  
(690014 Russia, Vladivostok, Gogolya st., 41, e-mail: golobokov\_as@mail.ru)

**Bubnov Valentin Valerievich**, trainee  
*«Vladivostok innovations» interregional educational center*  
(690014 Russia, Vladivostok, Gogolya st., 41, e-mail: apostol199595@mail.ru)

**Abstract.** Russia and China's up-to-date functioning of the economies demonstrates the importance of economic integrations. The joint entrepreneurship is mostly developed in the creation of large transnational corporations, states' global integration in the trading community and countries' economic and political alliances. The effectiveness of the joint activity of entrepreneur structures on economic growth and welfare of the population will be determined by conducting a favorable economic policy by the authorities to create the necessary prerequisites and to eliminate barriers to the national entrepreneurship's development. However, the phenomenon of successful Russian-Chinese joint business enterprises as one of the key factors for sustainable social and economic development of the national economies and border areas isn't studied enough. The paper is aiming to determine the features of the Russian-Chinese border entrepreneurship, in remoteness from country's industrialized regions and the narrowness of economic specialization. Based on comparative analysis, some proposals made. Successful joint business enterprise structures, on the one hand are a key factor for sustainable social and economic development of Russia and China's the national economies and the border areas. On the other hand, it is the source of the problem situations for doing business. Results could be used in the activity of the Russian-Chinese enterprises for organizing joint business in the border areas of the Primorskiy Kray.

**Keywords:** Primorskiy Kray, People's Republic of China, joint ventures, international cooperation, joint actions stages, coordination of foreign policy, commercial activities, Russian-Chinese cooperation.

Приграничное сотрудничество с Китаем является одной из приоритетных составляющих сегментов общей внешнеэкономической политики Российской Федерации, а также действенным инструментом решения социально-экономических проблем приграничных территорий. В настоящее время наибольшая концентрация производственного капитала КНР отмечается на территории Владивостокского городского округа, Михайловского, Красноармейского, Пограничного муниципальных районов. Соответственно степень влияния совместного российско-китайского предпринимательства на процессы жизнедеятельности населения и власти более явная, а именно на миграцию населения, объемы отгрузки произведенных товаров (в расчете на одного чел., занятого в экономике), формирование денежных доходов на душу населения, оборот малых предприятий

в расчете на одну предпринимательскую структуру и на динамику доходов бюджета муниципального образования. [2, С. 122] Исследование особенно актуально для Приморского края России в условиях взаимодополнительности экономических специализаций регионов.

Особенности организации и осуществления взаимовыгодного экономического сотрудничества предпринимательских структур, в том числе в сфере российско-китайских отношений, рассмотрены в трудах таких исследователей как Г.Г. Кононенко [9], М.К. Бункина, В.А. Семенова [6], А. Горбунова, [7] Л.А. Горностаевой [2], В.А. Савина, И.К. Шевченко и др. Несмотря на то, что процессы формирования эффективной политики государства для повышения инвестиционной привлекательности рассмотрены достаточно подробно, феномен успешного совместного бизнеса предпринимательских

структур России и Китая как одного из ключевых факторов устойчивого социально-экономического развития национальных экономик и приграничных территорий исследован недостаточно. Целью данного исследования является выявление особенностей российско-китайского приграничного предпринимательства в условиях удаленности от промышленно развитых регионов страны и узкой хозяйственной специализации.

Решение проблем формирования доходов населения, увеличения занятости, активизации малого бизнеса и обеспечение налоговых поступлений во многом происходит благодаря влиянию совместных российско-китайских предпринимательских структур. Приморский край в большей степени зависит от Китая, чем Китай от Приморского края. Вместе с тем развитие будущих перспективных взаимоотношений, при неверной линии стратегического поведения региональной власти, может еще более усугубить сырьевую направленность экономики края. С повышением риска пересечения экономических интересов России с интересами других государств на общем геостратегическом пространстве необходимо обеспечение конкурентных преимуществ российской стороны [1, С. 981-985]. В этой связи принципиальным является вопрос о применении в управленческой практике методов адекватного обоснования приоритетов территориально-отраслевого создания российско-китайских предпринимательских структур. [3, С. 130-137]

Примером создания совместного предприятия между Северо-Востоком Китая и Приморским Краем России может служить компания «Российско-азиатский центр развития аквакультуры», созданная на базе российской компании «Биобанк» с азиатскими предпринимателями. В планах у него – инвестировать более 100 миллионов долларов в товарное выращивание гребешка и трепанга. Инвесторы нового предприятия присутствуют в российской компании «Биобанк», которая начала производственную деятельность в Ольгинском районе Приморья (залив Владимир). Как отметил Цю Лайжун, представитель китайского инвестора, их компания рассматривает Приморский край как одно из новых направлений своей деятельности. Главное преимущество нашего региона, по его словам, – это экологически чистая акватория, в которой можно получать высококачественную продукцию и реализовывать ее как в России, так и за рубежом. Первый урожай трепанга, высаженного четыре года назад, уже был снят, буквально недавно. Его переработали и небольшой партией отправили в Китай. Инвестиции придут, когда компании будут наделены соответствующим количеством акваторий. [4] Данный пример наглядно демонстрирует неравнозначное участие сторон, так как средства привлечены китайской стороной, а природные ресурсы со стороны Приморского края. Основной заработок уходит в Китай. Единственная выгода приморской стороны – это обеспечение людей рабочими местами и налоговые пополнения в бюджет, при этом эксплуатируется чистая акватория Приморского края.

Факторы равнозначности совместного бизнеса характеризуются глобальным характером своего возникновения, распространения и эффективно корректируются в более благоприятную форму преимущественно под воздействием федеральной экономической политики. Вместе с тем, реальная практика осуществления ежедневной коммерческой деятельности между предпринимателями Китая и России определяет возникновение текущих «локальных» проблем, решение которых возможно на уровне региональных и местных властей. Прежде всего, эти вопросы касаются особенностей и этапности осуществления совместного российско-китайского предпринимательства с учетом ментальных установок и юридических норм и правил, действующих в государствах. [5, С. 687-710] Такая ситуация обуславливает необходимость создания специализированной структуры по мониторингу и содействию цивилизованной органи-

зации и ведению бизнеса между российскими и китайскими предпринимателями. Отметим, что в Приморском крае длительное время отсутствует централизованный региональный орган, к полномочиям которого относились бы процедуры отслеживания инвестиционных проектов края; формирование базы данных о предложениях китайских деловых структур; мониторинг текущих проблем и затруднений создания совместных предприятий; содействие в преодолении различий социо-культурной, ментальной среды; сопровождение ведения бизнеса с возможностями облегчения доступа к кредитным и информационным ресурсам, необходимым для успешного руководства совместными предприятиями.

Количество приоритетных функций, реализуемых координирующим органом, целесообразно разделить на два блока: вопросы социокультурных, ментальных и этических дифференциаций в российско-китайских взаимодействиях и вопросы, непосредственно связанные с осуществлением совместной деятельности. Изначально важно сформировать адекватное представление о культурных портретах российского и китайского предпринимателями, оказать содействие совместной деятельности предпринимательских структур по этапам организации ведения бизнеса.

Первый этап состоит в анализе экономической целесообразности создания совместных предприятий. Прежде всего, российскому предпринимателю необходимо получить информацию о стоимости товаров и услуг по следующим принципиальным направлениям [6, С. 242-247]:

- о самой предпринимательской структуре Китая.
- об особенностях организации работы транспортных компаний, ставок фрахта на доставку контейнеров в Российский порт, расчете стоимости поставок.
- о работе таможенных брокеров, в том числе - информация об упаковочных данных на перемещаемые материальные ценности из Китая, код ТНВЭД и т.д.)

Второй этап - обсуждение условий совместного сотрудничества. Практика показывает, что обсуждение условий сотрудничества с каждым из контрагентов и сам договор будет в лучшем случае составлен на английском языке. И в данном случае возможны следующие затруднения: во-первых, все договоры контрагентов будут составлены с минимальной юридической ответственностью. Во-вторых, даже очень грамотный юрист не может быть специалистом в области вопросов торговли с Китаем, транспорта, таможни. Опыт взаимодействий показывает, что китайские предприниматели обычно неохотно соглашаются на подписание договоров с конкретными условиями и ответственностью. С учетом разделения предприятий в Китае на совместные и договорные рекомендуется обращать внимание на составление уставных документов совместного предприятия. [7, С. 14] Создание совместного предприятия с Китаем всегда создает потенциальный риск конфликта сторон. Особенно это касается вклада со стороны контрагента китайских партнеров (например - со стороны российских предпринимателей) в виде услуг, информации, технологий. В таком случае достаточно часты случаи, когда китайская сторона находит веские причины для доказательства убыточности деятельности, совместное предприятие закрывается, а новые знания остаются у китайской стороны, которая затем благополучно использует уже самостоятельно. Следовательно, данный этап определяет необходимость юридической и нотариальной поддержки со стороны специализированно госоргана, а также организации упрощения и конкретизации договорных отношений.

Третий этап - согласование качества продукции. На данном этапе российским предпринимателям необходимо согласовать технические, внешние и иные характеристики перемещения материальных ценностей для будущей деятельности, что в условиях несовпадения российских и китайских стандартов качества может оказывать

затруднительным. На данном этапе необходимо содействие в формировании понятного для всех сторон технического задания на поставку ресурсов и согласовании технических спецификаций поставляемых материальных ресурсов, сравнении поставок между несколькими поставщиками и выборе наиболее оптимальной партии.

Четвертый этап - контроль качества и погрузки. Невыполнение условий по контракту китайскими производителями и задержка поставок продукции из Китая - это довольно часто встречающееся явление. Поэтому, при отсутствии постоянного контроля за ходом производства и сроками поставки продукции из Китая, может возникнуть сложно контролируемая ситуация. В этой связи необходимо оказание содействия по организации претензионной работы, в ходе которой будут отстаиваться интересы российских клиентов и осуществляться совместная выработка приемлемого для обеих сторон способа решения проблемы. [8, С. 76-85]

Пятый этап - отгрузка поставок. На данном этапе помимо проблемы выбора компетентного перевозчика, возникает вопрос расчета оптимальной географии отгрузки и наиболее выгодных логистических маршрутов. Реальная практика осуществления перевозок показывает, что зачастую региональным предпринимателям предоставляются неудобные и затратные схемы транспортировки груза. Такая ситуация определяет потребность в контроле параметров оптимальности перевозок со стороны компетентных лиц. [9, С.328-333]

Шестой этап - «таможенная очистка». Важное значение для региональных предпринимателей имеет наработанный собственным опытом, или существующий извне механизм оптимизации таможенных платежей при перемещении материальных ценностей через таможенную границу России. На данном этапе возникают различные, ранее слабо прогнозируемые сложности перемещения материальных ценностей, например: превышение веса товара при взвешивании того значения, которое заявлено в коносаменте, автоматически рассматривается законодательством как контрабанда. Для бесперебойного осуществления совместной российско-китайской деятельности на данном этапе требуется содействие в сокращении временных и стоимостных затрат таможенного оформления и допуска на территорию Приморского края материальных ресурсов иностранных партнеров.

Таким образом, успешный совместный бизнес предпринимательских структур России и Китая, с одной стороны является одним из ключевых факторов устойчивого социально-экономического развития национальных экономик и приграничных территорий, с другой стороны выступает источником проблемных ситуаций осложняющих ведение предпринимательской деятельности. Осуществление практического и реального содействия российским предпринимателям возможно только при наличии в составе координирующего органа специалистов разного профиля: нормотворческой деятельности, валютно-финансовых отношений, таможенного законодательства. Кроме того, функционирование такого органа невозможно без вовлечения в его деятельность представителей органов власти КНР и специалистов Уполномоченного Аппарата Министерства экономического развития в Приморском крае и Торгового представительства в Китае. В противном случае совместная российско-китайская деятельность будет носить характер эпизодических взаимоотношений, отягощенных судебными разбирательствами и негативным опытом объективного отсутствия информации об условиях деятельности в России и Китае.

Кроме того, можно считать целесообразным рекомендовать органам государственной власти Приморского края создать координирующий орган по взаимодействиям российско-китайских предпринимателей при поддержке Администрации Приморского края. Оптимальной формой собственности такого органа могла бы являться принадлежность к структурным подраз-

делениям Администрации края. Альтернативной формой организации координирующего органа может стать некоммерческое партнерство при участии специалистов Администрации края, посольства КНР во Владивостоке, представителей научных кругов и общественности.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Голобоков А.С. Итоги Восточного экономического форума как фактор устойчивого развития социально-экономического потенциала российского Дальнего Востока. *Фундаментальные исследования* – № 11. – 2015, С. 981-985
2. Горностаева Л.А. Тенденции развития совместного предпринимательства в российской экономике : дисс. кандидата экономических наук : 08.00.05, 08.00.01 / Тамб. гос. ун-т им. Г.Р. Державина. - Тамбов, 2006. С. 122
3. Инвестиционная деятельность в России: условия, факторы, тенденции. М.: Госкомстат России, 2000, С. 130-137
4. В Приморье создано совместное российско-азиатское предприятие для выращивания гребешка и трепанга. URL: <http://www.newsvl.ru/forumvostok/2015/09/03/138711/#ixzz4YnaBsu5O> (дата обращения 12.02.2017)
5. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика, М., 1997, С. 687-710
6. Семенов К.А. «Международные экономические отношения», М, 2009, С. 242-247
7. Горбунов А. Совместный бизнес: условия совместного сотрудничества // *Консультант директора*. 2013, С. 14
8. Бункина М.К., Семенов В.А. Макроэкономика (основы экономической политики). М: АО «ДИС», 1996. С. 76-85
9. Кононенко Г.Г. Основные проблемы и направления совместного российско-китайского бизнеса в сфере развития марикультуры в Приморском крае / Г.Г. Кононенко // *Известия ТИПРО*. 2009. №157. С.328-333

**ПЕРСПЕКТИВЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ БРЕНД-СТРАТЕГИЙ  
ПРЕДПРИЯТИЙ РОССИИ**

© 2017

**Бутковская Галина Вальдеровна**, кандидат экономических наук, доцент кафедры рекламы и связи с общественностью, институт маркетинга  
**Старостин Василий Сергеевич**, кандидат экономических наук, доцент, зав. кафедрой рекламы и связи с общественностью, институт маркетинга  
**Чернова Вероника Юрьевна**, кандидат экономических наук, ассистент кафедры рекламы и связи с общественностью, институт маркетинга

*Государственный университет управления**(109542, Россия, Москва, Рязанский проспект, 99, e-mail: veronika\_urievna@mail.ru)*

**Аннотация.** Предметом исследования данной статьи является процесс разработки бренд-стратегий российских предприятий. Проведенный анализ мировой культуры брендинга позволяет выделить западную, азиатскую и смешанную концепции брендинга. Систематизация и обобщение зарубежного и отечественного опыта применения концепции брендинга позволили обозначить факторы, определяющие эффективность разработанных бренд-стратегий: необходимость исследования особенностей целевых аудиторий, инструментов продвижения, формирование крепкой и надежной сбытовой сети, результативность рекламы, использование BTL-коммуникаций, наличие государственной программы поддержки национальных брендов. В статье установлено, что только положительный опыт потребления и правильное построение маркетинговых коммуникаций через некоторое время обеспечивает возможность перевода торговой марки в разряд безубыточных. Сравнительный анализ различных концепций и культур брендинга способствовал формулированию рекомендации для российских производителей для применения в процессе разработки бренд-стратегии, повышению эффективности бренд-стратегии. Данный подход основан на использовании индекса предпочтения (affinity index). Индекс ИП определяется на основании различных маркетинговых исследований либо социально-демографических опросов, осуществляющихся в отдельных сегментах рынка, делящихся по демографическому признаку. Внедрение в процесс разработки бренд-стратегий национальных предприятий метода оценки возможной эффективности продвижения компании в том или ином целевом сегменте позволит принимать правильные управленческие решения и увеличить рентабельность предприятий за счет расширения доли рынка.

**Ключевые слова:** брендинг, BTL-коммуникации, целевая аудитория, доля рынка.

**PROSPECTS OF INCREASED EFFICIENCY FOR BRAND STRATEGIES OF RUSSIAN COMPANIES**

© 2017

**Butkovskaya Galina Valderovna**, Candidate of Economic Science, Associate Professor of the Chair of Advertising and Public Relations, Institute of marketing  
**Starostin Vasily Sergeevich**, Candidate of Economic Science, Associate Professor, Head of the Chair of Advertising and Public Relations, Institute of marketing  
**Chernova Veronika Yuryevna**, Candidate of Economic Science, Assistant of the Chair of Advertising and Public Relations Assistant, Institute of marketing

*State University of Management**(109542, Russia, Moscow, Rjzanskijj prospekt, 99, e-mail: veronika\_urievna@mail.ru)*

**Abstract.** Brand strategy development by Russian enterprises is a research subject in this paper. The completed review of the global branding culture makes it possible to identify Western, Asian, and mixed branding concepts. Upon structured and summarized national and international practices of using the branding concept, we have outlined factors on which effectiveness of the developed brand strategies depends. There are required research on target groups specifics, promotion tools, creation of a strong and secure sales network, advertising performance, usage of BTL communications, an available government program to support national brands. The paper has found that only positive consumption experience and properly structured marketing communications would in time give an opportunity for a transfer of a brand into a group of break-even ones. The comparison of various branding concepts and cultures has contributed to guidelines development for Russian manufacturers to be used in brand strategy development. It has also contributed to efficiency improvement for the brand strategy. This approach is based on usage of the affinity index. It is calculated on the basis of various market research or socio-demographic surveys in certain market segments and with division on the grounds of demography. In a particular target segment, the method to evaluate potential performance of company promotion, introduced in brand strategy development of national enterprises, will make it possible to give proper management decisions and increase enterprise profitability driven by market share expansion.

**Keywords:** branding, BTL-communication, target audience, market share.

**1. Введение**

Бренд всегда несет на себе отпечаток места своего происхождения. Рассуждать о брендовой идентичности без привязки к стране / региону, где он появился на свет, невозможно. Получается, что в бренде отражаются национальная ментальность, установки и культурные ценности народа. Несомненно, процессы интеграции и глобализации в целях формирования единого экономического пространства направлены на устранение многих различий, однако интерес к уникальному характеру бренда и спрос на него никогда не угасает [14]. В этом смысле для России с ее загадочной душой, обширными просторами и самобытными корнями открываются хорошие перспективы.

Рассматривая мировую конъюнктуру, принято выделять несколько эталонных культур брендинга. При этом

культура брендинга представляет собой исторически сложившуюся на некоторой территории совокупность основополагающих особенностей, характеристик, принципов и достижений в области брендинга (с практической и научной точки зрения) [22].

**2. Обзор бренд-стратегий****2.1. Американская модель**

Американская культура брендинга акцентирует внимание на внешние атрибутивные составляющие, такие как эстетический вид продукта, упаковка, слоган. Концепция брендинга основана на стандартном наборе функциональных характеристик продукта при внешней его дифференциации [1].

Бренд-менеджеры осуществляют коммуникации с потребителями, исходя из предположения о том, что при выборе бренда поведение человека подчиняется процес-

сам подсознательного анализа, при которых потребитель оценивает продукты исключительно по внешним признакам. Например, звук двери автомобиля позволяет оценить его функциональность, упаковка продукта говорит о его качестве и надежности и пр. «Американский акцент» наиболее ярко выражен в автомобильных брендах: Hummer, Dodge, Chevrolet, Chrysler, Cadillac и пр. Идентичность почти всех брендов, главным образом, на этапе зарождения, выражается в идеях визуального перфекционизма, мощности, масштабности и сильном акценте на деталях.

### 2.2. Европейская модель

Европейская культура брендинга отличается своей направленностью на внутреннее отличие товаров, поиске особых качественных характеристик, компонентов, свойств, которые делают каждый бренд неповторимым. В данном случае концепция брендинга основывается на утверждении о том, что ценность бренда отражена в его сущности: в характере используемых в процессе производства комплектующих, в наборе функций, выполняемых брендом и др. [7] По мнению бренд-менеджеров потребитель отдает предпочтение бренду в зависимости от внутренних предпочтений и убеждений, обращая при этом внимание на наиболее значимые факторы. Это связано с тем, что индивидуум ориентирован, прежде всего, на решение собственных проблем, чем на эстетическое наслаждение. Поэтому европейские бренды машин (Volvo, Citroën, Skoda, Volkswagen и пр.) в отличие от американских конкурентов направлены на иные ценности: харизму, философию, вкус, утонченность – все то, что определяет характер потребителей.

### 2.3. Южно-азиатская модель

Японскую / корейскую культуру брендинга можно охарактеризовать ориентацией на осязаемые и осязаемые признаки бренда, создание лучших продуктов в своем классе, то есть высшее соблюдение традиционных свойств товара вкупе с включением инновационного компонента [5], которая реализуется за счет глобального поиска и покупки патентов, открытий, разработок, ноу-хау и, одновременно, их коммерциализацией и внедрением, собственными крупными капиталовложениями в R&D. Такая культура является источником новых форматов устройств и стандартов качества. По мнению бренд-менеджеров покупателям нужно лучшее, так как они хотят всего и сразу. Лидерами данной культуры выступают высокотехнологичные бренды, которые выпускают широкий ассортимент бытовой и электронной техники: LG, Samsung, Sony. В вопросах трансфера технологий эти бренды добились максимальной эффективности и внутри собственных корпораций, и посредством бенч-маркинг-институтов, создаваемых ими для популяризации и распространения инноваций.

### 2.4. Китайская модель

Для китайской культуры брендинга типична новая, вновь создаваемая практика брендинга, являющаяся определенным ответвлением от эволюционной спирали [11]. Уже довольно давно в Китае функционируют крупные бренды глобального масштаба: Cherry, Lenovo, Huawei, Galanz, Haier, которые интенсивно развиваются, занимая лидирующие позиции в Азии, США, Европе. Развитая инфраструктура [16], относительно дешевая рабочая сила, производственная база, которая с легкостью адаптируется к новым условиям, накопленный опыт взаимодействия посредством аутсорсинга с мировыми брендами – все это залог успешного брендинга. Политика брендинга идет по пути перехода количества в качество: от первоначальной имитации знаменитых брендов меняет вектор своего развития в направлении создания уникальности. Китайское правительство главным приоритетом называет формирование и развитие национальных брендов в мировом масштабе. Что представляется весьма логичным, поскольку именно здесь располагается крупнейший потребительский рынок в мире. Китай – это уже не страна, специализирующаяся

на подделках и низкокачественных товарах. Фраза Made in China давно нельзя назвать поводом для насмешек [2].

### 2.5. Сравнительная характеристика

Культура брендинга отражает особенности брендинговой практики в том или ином географическом срезе, учитывая при этом историческое наследие и человеческий фактор [18]. Изучение концептуальных основ брендинга позволило выделить следующие отличительные подходы в самом процессе данной сферы деятельности (рисунок 1).

Западная концепция брендинга рассматривает расходы на продвижение торговой марки в качестве долгосрочных инвестиций, окупаемость которых в будущем не всегда возможна [4, 17]. В первую очередь, необходимы существенные ресурсы для завоевания торговой маркой собственной рыночной ниши, для чего на протяжении долгого периода применяется массированное рекламное давление на потребителей [19].

Только положительный опыт потребления и правильное построение маркетинговых коммуникаций через некоторое время обеспечивает возможность перевода торговой марки в разряд безубыточных. Начиная с этого момента бренд начинает приносить дополнительный доход, формируя дополнительные объемы финансирования для создания в дальнейшем новых брендов [15]. Такой политики придерживается, например, Procter & Gamble: портфель брендов компании подкрепляется новыми рынками сбыта и пополняется новыми товарами. На низкофрагментированных рынках она искусственно наращивает конкуренцию, создавая дополнительные бренды, чтобы впоследствии не оставить лазеек для наступающих конкурентов. Западная концепция брендинга основана на теории «свободно стоящих» брендов, сущность которой состоит в необходимости независимого позиционирования товаров либо целых товарных линий. В данном случае бренд выступает в качестве самостоятельной единицы, а компания диверсифицирует свой бизнес посредством продвижения на новые рынки новых марок. Большинство европейских и американских транснациональных компаний придерживается именно такой концепции.



Рисунок 1 – Концепции и культуры брендинга

В азиатских государствах (Корея, Япония и пр.) распространена восточная концепция брендинга, детерминантой формирования которой является менталитет населения, выбирающее в качестве главных критериев качество и бренд производителя. Эта особенность связана, прежде всего, с неформальными нормами трудовой дисциплины, согласно которым человек всю свою жизнь трудится на одной корпорации, а переход к другому работодателю приравнивается к предательству. Даже качество товара потребитель анализирует в соответствии с размерами компании-производителя [10].

Главная идея данной концепции состоит единении и централизации, в связи с чем японские компании, например, зачастую обеспечивают продвижение корпорации: экономика и управление. 2017. Т. 6. № 1(18)

тивного бренда, поскольку имидж корпорации для них намного важнее имиджа отдельных брендов.

Все большее распространение в настоящее время получает смешанная концепция брендинга, которая предполагает использование одновременно восточного и западного опыта, что позволяет определить отличительные свойства самого продукта и сформировать положительный имидж корпоративного бренда. Таким образом решаются две задачи: в сознании потребителей продвигаемая торговая марка связывается с брендом компании, а позиции продуктового бренда усиливаются за счет сохранения корпоративной идентичности [8].

Такая концепция используется на рынках государств с переходной экономикой и развивающихся стран, на которых создание успешных брендов принято связывать с серьезными сложностями социального, правового и экономического характера, а это, в свою очередь, подразумевает необходимость создания успешного «зонтика» в компаниях этих стран. В данном контексте «зонтик» обеспечивает эффективные продажи различных продуктов под одним известным брендом. Это позволяет не расходовать ресурсы на создание и продвижение новых брендов.

### 3. Результаты

Анализируя и обобщая как зарубежный, так отечественный опыт применения концепции брендинга, его достижения и ошибки [9, 6, 21-22] можно предложить российским товаропроизводителям в процессе разработки бренд-стратегии особое внимание уделять следующим моментам:

1. В процессе разработки брендового продукта необходимо принимать во внимание его идентичность и миссию, которые являются отражением ценностей потенциальных потребителей, соответствуют национальному той целевой аудитории, на которую направлен данный бренд, потому что благодаря этим характеристикам бренд становится действительно уникальным, придают ему значимые для потребителя свойствами.

Если, по мнению разработчика бренда, следует обратить внимание потребителей, рассказав о стране-производителе, о том, где производится бренд, при этом следует помнить, что на международном рынке у потребителей уже имеются устойчивые ассоциации, отражающие мировую специализацию страны. Для того, чтобы облегчить процесс появления бренда на зарубежных рынках, требуется создать имидж России. Но при этом необходимо учитывать состав престижности товара, состоящей из особенностей страны/ местности/ региона/ корпорации/ отрасли/ авторитета предпринимателя. Также следует вывешивать символы, которые будут ассоциироваться со страной и образом жизни, для того, чтобы впоследствии можно было использовать в рекламе (необходимо проведение этих исследований) эти разработки (символы).

2. Необходимо как можно более детально описать целевую аудиторию бренда, и здесь, отечественным производителям может помочь этнический маркетинг, который российскими предпринимателями практически до сих пор не используется. Этнический маркетинг в России имеет большие перспективы. Например, только в Москве проживает более 1 млн. представителей национальностей Закавказья, что составляет огромный рынок. И стоит внимательно проанализировать, как станет совершенно очевидно, насколько больше возможностей для дифференциации, создания конкурентного преимущества и построения «лояльности» при таком подходе к целевой аудитории. Если исследовать зарубежный опыт, в частности США (возможно, единственной стране в мировом хозяйстве, сравнимой с Россией по количеству национальностей и конфессий), то можно заметить, что маркетинг, адресованный различным группам афроамериканцев и испаноязычного населения, уже стал неотъемлемой чертой местного бизнеса [21].

Другая, недостаточно используемая российскими маркетологами аудитория - это старшее поколение. За АНИ: экономика и управление. 2017. Т. 6. № 1(18)

рублем даже есть такое определение – «Grey Market» («рынок седых»). Россияне старше 50-ти лет вообще не рассматриваются в качестве целевой аудитории нашими предпринимателями. Между тем, активность этого сегмента рынка постепенно растет, и в настоящий момент они уже являются активными покупателями товаров среднего ценового сегмента - бытовой техники, недорогих туров и даже автомобилей иностранного производства. Кроме того, по данным социологических опросов, в России значительную часть акционеров и руководителей российских предприятий составляют граждане пожилого возраста.

3. В случае продвижения бренда владелец должен обеспечить формирование крепкой и надежной сбытовой сети, после чего ему следует направить усилия на рекламную компанию. В тот момент, когда происходит процесс организации сбытовой сети, производителем могут быть выбраны наиболее подходящие для него варианты организации: он может формировать одноуровневый или многоуровневый каналы сбыта, привлекая при этом дилеров или дистрибьюторов. Все эти процессы связаны с ресурсами предприятия и рыночной силой дистрибьюторов. Основной задачей является необходимость обеспечения бренда необходимым уровнем дистрибуции. Считается, что 100%ая дистрибуция идеальна, но это считается нереальным даже если рассматривать это на уровне одного города, не рассматривая даже национальный рынок. 50-60% - это, по мнению многих исследователей, является оптимальным уровнем дистрибуции. Это говорит о том, что половина торговых точек, которые приспособлены для реализации бренда, имеют его на полках постоянно. В условиях российской специфики достаточно эффективным способом продвижения брендов является франчайзинг.

4. На этапе выведения бренда на рынок, отечественные бренды могут использовать рекламу. Но, принимая во внимание тот факт, что у многих российских производителей нет такого бюджета для продвижения, как у их западных коллег, для многих из них является недоступной разработка рекламного ролика и телевизионная реклама. Поэтому они могут использовать новые инновационные возможности, которые предлагает век цифровых технологий, а также активно использовать разнообразные нетрадиционные методы коммуникации, обеспечивающих обратную связь с потребителем. Как показывает мировая практика, многие сильные западные бренды, успешно прибегают к подобным способам продвижения своих брендов [21].

Несмотря на то, что в России в комплексе маркетинговых коммуникаций пока еще преобладают расходы на рекламу, но их доля в нем из года в год сокращается в пользу ВТЛ. Основные направления ВТЛ-коммуникаций – стимулирование покупателей (consumer promotion), стимулирование товаропроводящих сетей (trade promotion), мерчендайзинг, событийные акции (events), выставочные мероприятия, мероприятия в сфере директ-маркетинга. При этом, с учетом приоритетной ориентации рекламно-коммуникационной деятельности, на социально значимые программы, наибольшее значение приобретает директ-маркетинг, на который (в мировой практике) приходится порядка 60 % от всей рекламно-коммуникационной деятельности, и событийные акции, в частности, со спонсорской поддержкой [23]. Бурное развитие директ-маркетинга было обусловлено повсеместным внедрением компьютерной техники, позволившей компаниям оперативно создавать, обновлять и использовать базы данных, содержащих большие массивы индивидуализированных сведений о социо-демографических и психологических параметрах потребителей.

Директ-маркетинг, благодаря компьютеризации позволил успешно решить сложную задачу индивидуального подхода к потребителям при их массовом охвате. В отличие от других видов рекламно-коммуникационной деятельности, директ-маркетинг позволяет точно

оценить результаты рекламно-коммуникационных усилий. С его помощью продвижение и управление бренда строится как диалог, одновременно выполняющий образовательные функции. Благодаря обратной связи с потребителями информация постоянно корректируется и дополняется сведениями об их особенностях, нуждах, ожиданиях и предпочтениях, произошедших изменениях в отношении к брендам. В результате создается новая или корректируется старая рекламная аргументация, выявляются перспективные возможности воздействия на аудиторию, растет его эффективность. Кроме того, научно-технические достижения. Способствующие широкомасштабному использованию компьютеризированных баз данных, позволили оптимизировать коммуникации в области директ-маркетинга, обеспечить высокую точность попадания информации к целевой аудитории.

Основой результативных двусторонних коммуникаций являются профессионально организованные компьютеризованные базы данных, благодаря которым стало возможным реализовать социально направленные мотивирующие рекламно-коммуникационные программы лояльности, основанные на заманчивых предложениях тем, кто становится их участниками и эффективно управлять ими. Благодаря таким программам создаются «клубы по интересам», как реальные, так и виртуальные. Их «члены» не только приобретают новые для себя знания, но и непосредственно переживают опыт групповой деятельности и реализации институциональных правил совместной активности, которые стимулируются личностной социальной направленностью соответствующих мероприятий.

Особую роль при создании таких виртуальных «клубов по интересам» играют блоги. С помощью своего блога компания имеет возможность информировать клиентов, получить обратную связь, публично отвечать на вопросы, формировать свой положительный имидж, привлекать дополнительное внимание общественности к своей деятельности, товарам, услугам.

Блоггинг – весьма перспективное направление коммуникаций и в новой реальности концептуально выстроенные и профессионально управляемые блоги могут и должны стать весьма привлекательным инструментом воздействия на общественное сознание при продвижении российских брендов, в том числе иностранных как внутри российского общества, так и за рубежом.

Вместе с тем, русскоязычная блогосфера составляет всего 3% от мировой и пока еще значительно уступает западной в развитии, хотя и быстро развивается.

1. Можно рекомендовать владельцам старых советских брендов (таким как «Столичная», «Ява», «Волга», «Рубин», «Ессентуки», «Дружба», «Байкал») не использовать в дальнейшем тему ностальгии, связи поколений, связи с накопленным опытом потребления, поскольку сейчас эти компании упускают из вида тот факт, что потребители от потребления бренда хотят получать удовольствие, радость и выгоду. Многолетняя история существования бренда – это отличный фундамент для его дальнейшего развития, но не само торговое предложение, на которое следует делать основной акцент при позиционировании. Если подобная тенденция сохранится еще в течение нескольких лет, то в этом случае, им придется уйти с рынка. В подобной ситуации следует обратить внимание на мотивы и интересы потребителя, что поможет скорректировать образ устаревшего бренда и вернуть его к жизни.

2. Отечественному производителю необходима научно обоснованная государственная программа поддержки отечественных брендов. Опыт многих зарубежных стран позволяет понять, что российские компании могут получить за счет подобной государственной программы. Например, японские бренды именно при помощи государства добились успеха за короткий промежуток времени.

В Минэкономразвития считают, что сегодня необхо-

димо проведение маркетинговых исследований перспективных рынков иностранных государств, поддерживать зарубежные поездки компаний-экспортеров, организовывать на международных выставках коллективные стенды российских предприятий, в экспортно-ориентированных компаниях обеспечивать содействие программам повышения квалификации кадров. При этом основополагающим механизмом поддержки экспорта товаров российской промышленности должен стать конкурсный отбор инициатив.

В качестве важной предпосылки привлечения в регионы инвестиций может стать продвижение региональных брендов. Ими могут быть туристические объекты, торговые марки, инвестиционные проекты. С учетом значимости бренда региона для развития малого бизнеса Министерством экономического развития может быть допущено включение в перечень региональных программ его поддержки соответствующих мероприятий, которые могут получить государственное софинансирование на конкурсной основе [3, 13, 20].

Однако необходимо подчеркнуть, что в России уже созданы и функционируют некоторые эффективные инструменты, которые способствуют стимулированию развития отечественного брендинга [12]. К ним можно отнести такие проекты как «Этикетка - русский стиль», «Упаковка - звезда России», «100 лучших товаров России», «200 лучших предприятий России», «Сделано в Петербурге», «Сделано в Сибири», «Московское качество», «Бренд года», «Сделано в Российской Федерации», «Народная марка», «Товар года» и «Бренд года», которые считаются примером брендов, достигших определенных достижений и являются динамично развивающимися. Данные мероприятия позволили усилить пропаганду необходимости и возможностей увеличения объемов выпуска и потребления российской продукции, формирования со стороны потребителей предпочтительного отношения к ним.

Немаловажное значение в период кризиса имеет совместный брендинг (кобрендинг) с сильными брендами (прежде всего, для брендов, ориентированных на сегмент премиум) может стать другим эффективным способом повышения потребительской ценности брендов, так как особое внимание их потребитель уделяет известности бренда. Однако часто позиционирование осуществляется помимо товара через формирование общественного мнения покупателей либо изменение уже сложившегося. В таком случае для успешного позиционирования важно сохранение положительного имиджа предприятия - производителя.

Для того, чтобы оценить целевую аудиторию бренда предлагаем использовать подход, основанный на анализе индекса предпочтения (affinity index) (далее индекс ИП). Данный показатель можно назвать одним из основных, используемых для оценки результатов бренд-стратегии. Индекс ИП определяется на основании различных маркетинговых исследований либо социально-демографических опросов, осуществляющихся в отдельных сегментах рынка, делящихся по демографическому признаку. Индекс ИП рассчитывается по формуле:

$$ИП_i = \frac{d_i}{D_i} \times 100, \quad (1)$$

где  $d_i$  – доля покупателей товара или услуги (потребителей) в рассматриваемом сегменте;  $D_i$  – доля оцениваемого сегмента в пределах всей популяции либо генеральной совокупности (под генеральной совокупностью считается население страны, либо исследуемого региона); ИП – отношение  $p$  (доли потребителей) к доле  $D$  (доли сегмента), в процентах.

Данный показатель необходим для оценки возможной эффективности бренд-стратегии того или иного предприятия в каком-либо демографическом рыночном сегменте. Управленческое решение о продвижении това-

ра или услуги на том или ином целевом сегменте принимается в том случае, если индекс ИП принимает значение больше 100%. При таких условиях значение  $d_i$  (доли потребителей) по отношению ко всей выборке выше  $D_i$  – доли сегмента в популяции. Чем выше будет индекс ИП, тем выше вероятность повышения потребительского спроса на объект позиционирования, повышение объема продаж, увеличение прибыли предприятия. Если индекс ИП меньше или равен 100%, можно предположить, что вывод анализируемого продукта на рынок в оцениваемой демографической группе нецелесообразен.

Обобщая вышеизложенное, можно сделать вывод о том, что наряду с тем, что на рынке потребительских товаров бренд на сегодняшний день становится неотъемлемой частью рыночного лидерства, в то время как концепция брендинга, выступающая как эффективное средство повышения конкурентоспособности компании, почти не используется отечественными предпринимателями. В результате количество отечественных конкурентоспособных брендов невелико, как на внутреннем рынке России, так и на зарубежных рынках потребительских товаров.

Учитывая факторы, выявленные в статье в качестве основополагающих при разработке бренд-стратегии, предприятие может устранить существующие ограничения развития брендинга в современной России, к которым можно отнести: отсутствие в компаниях принципов “марочного управления”, недостаточный уровень развития маркетинговых умений и навыков, хроническую нехватку средств на брендинг, сомнительное отношение к западным технологиям брендинга некоторых российских руководителей, недостаточную государственную поддержку отечественных брендов на внутреннем и внешних рынках.

#### 4. Заключение

Проведенное исследование показало, что в нашей стране сегодня активно внедряются технологии брендинга, основанные во многом на западном опыте, изучение которого представлено в данной работе и определены ключевые направления развития брендинга на современном этапе интеграции нашего государства в современную мировую экономику. Данные тенденции развития во многом определяют особенности в потребительском поведении россиян: многие отечественные производители выбирают западную (англо-американскую) модель управления брендами, но также встречаются черты, присущие японской модели; для многих предприятий важно создание зонтичного бренда, где при базировании на ведущем бренде компании и планируется расширение границ его существования; в случаях проектирования и продвижения бренда многими предпринимателями разрабатываются названия новым брендам и они позиционируют его в качестве отечественного товара для категории продуктов питания и делают акцент для других товарных категорий на иностранном происхождении; чрезвычайно низкая социальная направленность наблюдается у отечественных брендов.

Внедрение в процесс разработки бренд-стратегий национальных предприятий метода оценки возможной эффективности продвижения компании в том или ином целевом сегменте позволит принимать правильные управленческие решения и увеличить рентабельность предприятий за счет расширения доли рынка.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Аакер Д. Создание сильных брендов / Пер. с англ.; 2-е изд. М.: Изд. дом Гребенникова, 2008. 440 с.
2. Грошев И.В. Системный бренд-менеджмент: Учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям менеджмента и маркетинга/ И.В. Грошев, А.А. Краснослободцев. М.: Юнити-Дана, 2014. С.328-330.
3. Дубровский В.Ж., Кузьмин Е.А. Региональные аспекты применения адаптивного подхода к управлению портфелем проектов государственно-частного партнерства //Известия Уральского государственного экон- АНИ: экономика и управление. 2017. Т. 6. № 1(18)

номического университета. 2011. № 1 (33). С. 53-62.

4. Дубровский В.Ж., Кузьмин Е.А. Трансакционные издержки и трансакционная экономическая системы // Региональная экономика: теория и практика. 2013. № 18. С. 18-25.
5. Зотов В.В. Ценность бренда / В.В. Зотов. М.: «Маркет ДС Корпорейшн», 2015. 167 с.
6. Зыкина А.В., Канева О.Н., Кульбида У.Н. Экспертная система для позиционирования и определения рекламной стратегии бренда // ОНВ. 2011. №3 (103). С.253-257.
7. Казанцев К.Ю. Факторный анализ силы бренда высокотехнологичных предприятий // Интерэкспо Гео-Сибирь. 2015. №1. Т.3. С.95-100.
8. Келлер Л.К. Стратегический бренд-менеджмент: создание, оценка и управление марочным капиталом. М.: Вильямс, 2008. 704 с.
9. Козлова Ю.Е. Российские бренды и их развитие в условиях международных санкций // Новый университет. Сер.: Экономика и право. 2015. №1(47). С82-85.
10. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер, Г. Армстронг, В. Вонг, Дж. Сондерс. Изд-во: Вильямс. 2012. 752 с.
11. Котова О.Н., Троян А.Ю. Разработка стратегии выхода бренда на новые рынки // Вестник КемГУ. 2013. №4 (56). С.178-180.
12. Кузнецова Н.В., Сеницына О.Н. Бренд, брендинг, бренд-менеджмент: к вопросу о роли в деятельности современной организации // Экономика и политика. 2014. №2(3). С.118-122.
13. Кузьмин Е.А. Структура механизма государственно-частного партнерства: содержательные аспекты //Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2013. № 1 (45). С. 352-361.
14. Маркетинг взаимодействия: Инновационные технологии. Компетентность. Экономическое измерение. Оценка эффективности.: учебник / под ред. Г.Л.Багиева. СПб.:Изд-во СПбГЭУ. 2012. 713 с.
15. Музыкант В.Л. Формирование брэнда средствами рекламы и PR / В.Л. Музыкант. М.: Экономистъ, 2014. 606 с.
16. Протасова Л.Г., Кузьмин Е.А., Васильцова Л.И. Инфраструктурный маркетинг в системе управления развитием территорий // Известия Уральского государственного экономического университета. 2011. № 2 (34). С. 104-109.
17. Серегина Е.В. Трансакционные издержки формирования института бренда / Е.В. Серегина, Е.В. Попов // Маркетинг в России и за рубежом. 2016. № 2. С. 42-51.
18. Урасова А.А. Формирование устойчивых конкурентных преимуществ: стратегия и бренд // ARS ADMINISTRATIVUS. 2012. №4. С.76-80.
19. Юдашкин А.В. Расширение бренда как основного конкурентного преимущества // European research. 2014. №1(1). С.41-46.
20. Ямпольская Д.О., Чернова В.А. Стратегия (маркетинговое решение) адаптации и вывода новых брендов транснациональных компаний на российском рынке безалкогольных напитков // ИСОМ. 2014. №6-1. С.227-231.
21. Якубова Т.Н. Брендинг как фактор формирования корпоративных конкурентных преимуществ : зарубежный опыт и российская специфика. диссертация ... кандидата экономических наук : 08.00.14 / Якубова Татьяна Николаевна; [Место защиты: Рос. ун-т дружбы народов]. Москва, 2009. 172 с.
22. Stan M. Ethical issues in branding strategies. 2014. URL: <http://smallbusiness.chron.com/ethical-issues-branding-strategies-33911.html>. Дата обращения: 15.01.2017
23. Wunderman L. Being Direc. Random House, N.Y., 2002. P. 278

УДК 332.322

## СВОБОДНЫЙ ПОРТА ВЛАДИВОСТОК: К ВОПРОСУ ФОРМИРОВАНИЯ МЕХАНИЗМА ЗАЩИТЫ ПРАВ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТОРОВ КАК ФАКТОРА ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА

© 2017

**Варкулевич Татьяна Владимировна**, кандидат экономических наук, заведующая кафедрой Управления  
**Пашук Наталья Руслановна**, магистрант

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса  
(690014, Россия, Владивосток, ул. Гоголя, 41, e-mail: natalia-kravchenko@inbox.ru)*

**Аннотация.** Приморский край является стратегически важным районом экономического развития Дальневосточного округа и характеризуется высоким социально-экономическим потенциалом, но, несмотря на общую положительную динамику большинства экономических показателей развития региона, для последних лет характерна отрицательная тенденция инвестирования в основную капитал региона. По прогнозу аналитиков, создание такой свободной экономической зоны, как Свободный порт Владивосток, должно способствовать решению данной проблемы и стимулировать рост инвестиционной привлекательности предпринимательской деятельности края. Но само по себе создание свободной экономической зоны без обеспечения должных гарантов для иностранных инвесторов не является достаточным стимулом для повышения уровня инвестиционной привлекательности региона для зарубежных вкладчиков. В данной работе определены основные факторы, оказывающие влияние на инвестиционную привлекательность региона, одним из которых является обеспечение эффективной системы нормативно-правового регулирования инвестиционной деятельности. В настоящее время главным нормативным документом, регулирующим деятельность иностранных инвесторов, а также определяющие их основные права и гарантии, является Федеральный закон «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» от 09.07.1999 N 160-ФЗ. Согласно данному федеральному закону, субъекты РФ имеют право разрабатывать собственные нормативные акты, регулирующие инвестиционную деятельность региона. В статье выносятся предложение создания системы защиты прав иностранных инвесторов для Свободного порта Владивосток, которая отвечает последним тенденция международного законодательства и базируется на опыте других стран и включает в себя два уровня правовой защиты инвесторов от неблагоприятных финансовых последствий: федеральный и региональный. Разработка данного правового механизма необходима для обеспечения интересов инвесторов, вкладывающим средства в развитие и продвижение проектов, реализуемых на территории свободного порта Владивосток.

**Ключевые слова:** Свободный порт Владивосток, инвестиционная привлекательность, механизм защиты прав инвесторов, экономика Приморского края; свободная экономическая зона; резидент; предпринимательская деятельность.

## FREE PORT VLADIVOSTOK: THE ISSUE OF FORMATION RIGHTS PROTECTION MECHANISM OF FOREIGN INVESTORS AS FACTOR IN IMPROVING INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF REGION

© 2017

**Varkulevich Tatyana Vladimirovna**, Candidate Of Economical Science,  
Head Of The Chair Of Management  
**Pashuk Natalia Ruslanovna**, Master

*Vladivostok State University of Economics and Service  
(690014, Russia, Vladivostok, Gogolya, 41, e-mail: natalia-kravchenko@inbox.ru)*

**Abstract.** Primorski region is strategically important area for economic development of the Far Eastern District, and it's characterized by high socio-economic potential but in spite of the overall positive dynamics and most economic indicator's region for the past few years, characteristic negative trend of investment in fixed assets in the region. According to the forecast of analysts, the creation of a free economic zone as a free port of Vladivostok should contribute to the solution of the problem and stimulate the growth of investment attractiveness of business edge. But in itself the creation of a free economic zone without due safeguards for foreign investors is not a sufficient incentive to improve the investment attractiveness of the region for foreign investors. In this paper the major factors influencing investment attractiveness of the region, one of which is to ensure an effective system of legal regulation of investment activity. Currently the main normative documents regulating the activities of foreign investors, as well as defining their fundamental rights and guarantees are the Federal Law "On Foreign Investments in the Russian Federation" dated 09.07.1999 N 160-FZ. According to the federal law the subjects of the Russian Federation have the right to develop their own regulations governing investment activities in the region. The paper proposal put forward to the establishment of foreign investors' rights protection system for the Free Port of Vladivostok, which meets the latest trend of international law and is based on the experience of other countries and includes two levels of legal protection for investors against adverse financial consequences: federal and regional. The development of this legal mechanism is needed to ensure the interests of investors, to invest in the development and promotion of projects implemented in the territory of the Free Port of Vladivostok.

**Keywords:** Free Port Of Vladivostok, Investment Attractiveness, The Mechanism Protection Of Investors' Rights, The Economy Of Primorski Territory; Free Economic Zone; Resident; Entrepreneurial Activity.

В октябре 2015 г. в законную силу вступил федеральный закон «О свободном порте Владивосток», предполагающий создание особой экономической зоны Приморского края, на которой устанавливаются налоговые, таможенные, инвестиционные льготы и другие преференции, как меры государственного регулирования предпринимательства региона [1].

Создание свободной экономической зоны, согласно предварительной оценке экспертов, должно способствовать увеличению притока инвестиций в предпринимательскую деятельность Приморского края в 2,5 раза. Стоит отметить, что в июне 2016 г. сумма инвестиций в деятельность Свободного порта Владивосток превысила

отметки 100 млрд. руб.

Основным показателем, характеризующим инвестиционный климат региона, является объем инвестиций в основную капитал, динамика которого представлена на рисунке 1.



Рисунок 1 - Динамика объема инвестиций в основной капитал Приморского края за период 2011-2015 гг.

В период 2011-2015 гг. наблюдается устойчивая отрицательная тенденция объема затрат, направленных на создание и воспроизводство основного капитала, несмотря на попытки государства повысить инвестиционную привлекательность Приморского края и Дальнего востока в целом с помощью создания территорий опережающего развития и свободной экономической зоны в регионе. С 2011 г. объем вложений понизился практически в 3 раза [2].

Способность осуществить разработанный план по притоку вложений в развитие региона с помощью создания свободной экономической зоны зависит от ряда факторов, представленных на рисунке 2 [3-4].

1 Потенциальная региональная экономика (объем и динамика производства, размер и эффективность использования)	2 Региональная инфраструктура (транспортная, энергетическая, телекоммуникационная)	3 Обеспеченность трудовыми ресурсами (численность активного населения, уровень безработицы, производительность труда)	4 Институциональная среда экономического развития региона и социально-политическая стабильность (наличие налоговых льгот, уровень соц. напряженности)
5 Потенциал регионального спроса (покупательная способность населения, располагаемые доходы населения, масштабы розничной торговли и платных услуг)	6 Уровень финансовой устойчивости бюджета региона и субъектов предпринимательской деятельности (сумма налоговых поступлений, сбалансированность бюджета, прибыльность фирмы, состояние дебиторской и кредиторской задолженностей предприятий, наличие)	7 Обеспеченность региона природными ресурсами, качество	8 Нормативно-правовое регулирование инвестиционной деятельности в РФ (механизм защиты)

Рисунок 2 - Факторы, оказывающие влияние на инвестиционную привлекательность региона

Несмотря на ежегодный экономический рост производительности предпринимательской деятельности Приморского края, законодательная база нуждается в корректировках в соответствии с международными стандартами, т.к. в настоящее время российское законодательство не в полной мере соответствует новым мировым условиям и тенденциям.

Основная цель данной работы заключается в разработке правового механизма обеспечения защиты прав иностранных инвесторов свободного порта Владивосток, как фактора повышения уровня инвестиционной привлекательности региона.

Привлечение иностранных инвесторов в предпринимательскую деятельность свободного порта Владивосток обуславливается необходимостью эффективного использования иностранных финансовых и материальных активов и управленческого опыта для развития и совершенствования экономики региона. Основным правилом при создании эффективного механизма защиты прав иностранных инвесторов можно считать соблюдение сбалансированности публичных интересов государства, привлекающего инвестиции, и интересов самих инвесторов [5-7].

В общем смысле слова под механизмом по защите прав инвесторов понимается система правовых инструментов, направленная на обеспечение интересов лица, вкладывающего собственные средства в инвестиционный проект с целью получения экономической выгоды.

В данной системе осуществляют деятельность три субъекта: иностранный инвестор, государство, принимающее инвестиции и международные органы. Таким образом, в зависимости от того, кто из перечисленных субъектов является инициатором осуществления защиты прав инвесторов, правовые механизмы, осуществляющиеся в Российской Федерации можно разделить на три группы, представленные на рисунке 3 [5].

Инициатор – иностранный инвестор	Инициатор – органы государственной власти РФ	Инициатор – международные органы и организации
- защита собственных прав в органах судебной государственной власти и управленческой государственной власти РФ;	- принятие и совершенствование нормативно-правовых документов, гарантирующих инвесторам защиту права собственности и свободы	- создание международных правоприменительных органов по защите прав иностранных инвесторов; - разработка и принятие

Рисунок 3 - Классификация правовых механизмов защиты иностранных инвесторов в РФ

Первые попытки создания правового механизма осуществления деятельности иностранных инвесторов в АНИ: экономика и управление. 2017. Т. 6. № 1(18)

РФ были предприняты в середине 80-х гг. XX в., но по причине отсутствия норм и институтов, регулирующих инвестиционную деятельность, принятие первых нормативно-правовых документов не дало нужного результата. Первые существенные основы для привлечения иностранных инвестиций были созданы 1991 г., когда вступил в силу Закон РСФСР №1545-1 «Об инвестиционной деятельности в РСФСР».

В настоящее время основные инструменты осуществления защиты прав иностранных инвесторов в РФ реализуются с помощью следующих гарантов, которые регулируются Федеральным законом №160-ФЗ от 09.07.99 г. «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации»:

1. Обеспечение создания правовой среды для иностранных инвесторов не менее благоприятной, чем правовая среда, созданная для российских вкладчиков;
2. Обеспечение выплаты компенсации в случае если объект инвестирования подвергся национализации или реквизиции;
3. Заключение договора на срок до 7 лет об обеспечении гаранта защиты инвесторов от неблагоприятных изменений в законодательстве РФ;
4. Обеспечение возможности выведения иностранным инвестором полученной прибыли, документов, и информации, рассматриваемой в качестве инвестиционных вложений;
5. Предоставления иностранным инвесторам права на приобретение прав владения государственной или муниципальной собственностью [9].

Одним из главных факторов, оказывающих влияние на улучшение инвестиционного имиджа страны и регионов в частности, является соблюдение государством международных договоров. В настоящее время действуют 46 двусторонних межправительственных соглашений о поощрении и взаимной защите капиталовложений, а соглашения во избежание двойного налогообложения заключены с 83 странами [8].

В мировой практике созданы два универсальных соглашения, регулирующих деятельность, направленную на организацию защиты прав иностранных инвесторов, и обеспечивающие устранение неблагоприятных для инвесторов последствий, возникающих в результате принятия государством, принимающим инвестиции, тех или иных регулирующих мер. К данным соглашениям относятся Сеульская конвенция «Об учреждении Многостороннего агентства по гарантиям инвестиций» 1985 г. и Вашингтонская конвенция 1965 г. «Об урегулировании инвестиционных споров между государством и физическими и юридическими лицами других государств». Россия до сих пор не ратифицировала Вашингтонскую конвенцию, в связи с чем иностранный инвестор лишается возможности искать защиты своих прав в Международном центре по урегулированию инвестиционных споров, основанном в 1966 году. Данный факт влечёт за собой снижение интереса иностранных инвесторов к российской экономике, поэтому вносится предложение о создании федерального закона РФ «О ратификации Вашингтонской Конвенции 1965 г.».

Что же касается Сеульской конвенции, то она была создана для защиты иностранных инвесторов от некоммерческих рисков, позже для данной цели было организовано Многостороннее Агентство по гарантиям инвестиций, занимающееся страхованием инвесторов [5].

Создание подобного органа на федеральном или региональном уровне значительно повысило бы инвестиционную привлекательность России или региона в частности.

Необходимо отметить, что в некоторых зарубежных развитых странах, например, в США, под инвестициями подразумеваются вложения исключительно в ценные бумаги, а не капитальные вложения, соответственно внутренняя система и законодательные акты по защите прав иностранных инвесторов отсутствуют, к инве-

сторам применяется общее законодательство страны, а именно: налоговое, валютное, банковское и т.д. [10].

Ни одно экономически развитое государство не устанавливает запрет на приток иностранного капитала в страну. Но государственные органы регулируют его ввоз путем влияния на его размещение без применения прямых ограничений и осуществления контроля за защитой прав иностранных инвесторов. Разработка подобной законодательной системы необходима и свободным экономическим зонам.

Согласно закону «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» субъекты РФ имеют право разрабатывать новые нормативно-правовые акты, регулирующие инвестиционную деятельность [9].

Ниже, на рисунке 4, представлен разработанный механизм защиты прав иностранных инвесторов свободного порта Владивосток [11].



Рисунок 4 - Механизм защиты прав иностранных инвесторов предпринимательской деятельности Свободного порта Владивосток

Предложено создание системы управления по защите прав иностранных инвесторов на территории РФ, которая включает два основных уровня: федеральный и региональный, а также разработка инвестиционного кодекса РФ. Наличие широкой и стабильной законодательной базы позволило бы зарубежным вкладчикам более уверенно инвестировать проекты.

В современной системе исполнительной власти отсутствует орган, отвечающий исключительно за формирование и реализацию инвестиционной политики государства, поэтому на федеральном уровне предлагается создать единое федеральное правительство, основной задачей которого являлась бы разработка основных нормативно-правовых актов, регулирующих инвестиционную деятельность, контролирующих защиту прав и обеспечение гарантий иностранных инвесторов на территории РФ, независимо от региона.

Одним из региональных органов, осуществляющим те же функции на территории свободной экономической зоны, в рамках данной системы является комитет Приморского края по защите прав инвесторов свободного порта Владивосток и инвестиционных гарантий. Но для осуществления полного инвестиционного контроля предложено учреждение еще двух органов, находящихся в подчинении данного комитета: комитет, отвечающий за исполнение нормативной базы по защите прав инвесторов, и комитет, отвечающий за осуществление страхования инвестиционной деятельности свободного порта Владивосток от рисков. Подробнее их функции представлены на рисунке 4.

Помимо данного механизма можно выдвинуть ряд

рекомендаций, разработанных на примере международного опыта, по привлечению иностранных инвесторов на территорию свободного порта Владивосток:

Упрощение процедур согласования и получение разрешительных документов для реализации инвестиционных проектов на территории свободного порта;

Создание открытой и предсказуемой политики инвестиций;

Создание прозрачной банковской и налоговой системы;

Предоставление налоговых льгот и кредитов по пониженным ставкам для инвестиционных проектов, обеспечивающих наивысший экономический эффект;

Разработка более прозрачного механизма решения споров по инвестиционным контрактам;

Предоставление права на защиту своих экономических интересов в качестве третьих лиц в делах, рассматриваемых арбитражным судом РФ.

Российское законодательство в области защиты прав иностранных инвесторов не в полной мере соответствует последним тенденциям и экономическим условиям. Разработка правового механизма для осуществления деятельности зарубежных инвесторов на территории свободного порта Владивосток и контроль исполнения гарантий и защиты их прав – важная задача государства, выполнение которой значительно улучшит инвестиционный климат Приморского края и страны в целом.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Варкулевич Т.В., Дейнеко К.И. Свободный порт Владивосток: перспективы развития и проблемы // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2016. № 2 (25). С. 82-86;
2. Приморскстат - Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://primstat.gks.ru/>;
3. Федеральный закон №160-ФЗ от 09.07.99 г. «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации»;
4. 11 Разуваев В. В. Оценка инвестиционной привлекательности регионов российской федерации // Вестник Пермского университета. Серия: Экономика. 2011. №3
5. Никитин А.В. Защита прав иностранных инвесторов в Российской Федерации: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата юридических наук / А.В. Никитин. – Москва: Реглет, 2011. – 29 с.;
6. Симеева Е.П. Проблемы правового обеспечения инвестиционной безопасности в условиях финансовой нестабильности // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 5: Юриспруденция. 2012. №2;
7. Гладкая С. В. Механизмы повышения инвестиционной привлекательности региона // Terra Economicus. 2013. №4-3
8. Замятин Е.В. Правовые средства защиты прав иностранных инвесторов в Российской Федерации: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата юридических наук / Е.В. Замятин. – Санкт-Петербург: Реглет, 2011. – 28 с.;
9. Федеральный закон №160-ФЗ от 09.07.99 г. «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации»;
10. Сайт Право ВТО: Правовой режим иностранных инвестиций в РФ [http://wtolaw.ru/investors/osobennosti-zakonodatelstva-rf-v-otdelnykh-sferax-reguliruemym-pravom-vto/foreign\\_investments/](http://wtolaw.ru/investors/osobennosti-zakonodatelstva-rf-v-otdelnykh-sferax-reguliruemym-pravom-vto/foreign_investments/)
11. Дмитренко К.Ю., Погребная Н. В., Чекмарева С.А. Мировой рынок инвестиций: динамика, проблемы и тенденции развития // Политический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2016. №123

## К ВОПРОСУ ОБ УПРАВЛЕНИИ ЗАТРАТАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

© 2017

**Василенко Марина Евгеньевна**, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономики»  
**Алексеева Лариса Федоровна**, доцент кафедры «Экономики»

**Малышева Виктория Владимировна**, старший преподаватель кафедры «Экономики»  
*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса*  
(690014, Россия, Владивосток, улица Гоголя, 41, e-mail: [Viktoriya.Malysheva99@vvsu.ru](mailto:Viktoriya.Malysheva99@vvsu.ru))

**Аннотация.** Проблема управления затратами - одна из наиболее серьезных и сложных в современных условиях российской экономики. Переход к свободной конкуренции, усиление самостоятельности и ответственности предприятий за результаты их деятельности определяют нарастающее внимание, которое уделяется проблеме управления затратами и их снижению. Затратный механизм влияет на ценообразование, результаты деятельности экономического субъекта, налогообложение, доходы. В статье исследованы модели затрат, приводится модель показателей управления затратами. Рассмотрены вопросы возможности использования метода «Direct-costing» в российской практике учета. Приводятся мероприятия по управлению затратами для их сокращения. Отражено влияние затрат на ценовую политику и финансовый результат любого бизнеса. Рассмотрен зарубежный опыт использования различных моделей управления затратами. Раскрыты основные цели и задачи учета производственных расходов, методы контроля затрат, принципы и функции управленческого учета. В статье приводятся виды анализа для управления затратами, раскрыто содержание этапов управленческого учета. Исследованы возможности использования аналитических способов и приемов в управлении затратами. Обобщено и структурировано управление затратами в экономических субъектах, дано понятие затратного механизма, сформирована модель эффективности управления затратами. Основные положения и выводы статьи могут быть использованы в научной, практической и педагогической деятельности при рассмотрении вопросов снижения расходов и управления затратами в условиях финансового кризиса.

**Ключевые слова:** затраты, калькуляция, рынок, CVP-анализ, метод «Direct-cost», финансовый кризис, управление затратами, управленческий учет, финансовый результат, издержки, расходы, затратный механизм, ценовая политика.

## ON THE ISSUE OF ENTERPRISE COST MANAGEMENT IN THE CONTEXT OF FINANCIAL CRISIS

© 2017

**Vasilenko Marina Evgenievna**, Ph.D., associate professor of the department of «Economics»  
**Alekseeva Larisa Fedorovna**, docent of the department of «Economics»

**Malysheva Viktoriya Vladimirovna**, senior lecturer of the department of «Economics»  
*Vladivostok State University of Economics and Service*  
(690014, Russia, Vladivostok, street Gogolya 41, e-mail: [Viktoriya.Malysheva99@vvsu.ru](mailto:Viktoriya.Malysheva99@vvsu.ru))

**Abstract.** One of the most serious and complex problems in modern Russian economy is cost management. The transition to free competition principles and growing independence and responsibility of enterprises for their financial results determine the increasing attention paid to the cost control and reduction issue. It affects pricing, financial results of the economic entity, taxations and income. The article explores cost models, provides the model of cost management indicators. There was also considered the possibility of using the “Direct-costing” method in Russian accounting practice. The measures of cost management for reducing the expenses are provided. Influence of costs for price policy and financial result of any business is reflected in this article. Foreign experience of usage variety of management models and it’s considered by costs. Main objectives and tasks of the production expense accounting, control methods of costs, the principles and functions of managing accounting are opened. Analysis types for cost management are given in article. Content of stages of managing accounting is shown. Possibilities of use of analytical methods and acceptances in cost management are researched. Cost of management in economic subjects are generalized and structured, the concept of the cost mechanism is given as well and the model of effective management of costs is created. Basic points and conclusions of this article can be used in science, in practical and studying activities by consideration of questions, of expense reduction and cost management in the conditions of financial crisis.

**Keywords:** expenses, calculation, market, CVP-analysis, Direct-costing method, financial crisis, cost management, managerial accounting, financial result, costs, expenses, costly mechanism, price policy.

*Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами.* Ориентация российских предприятий на систему учета в соответствии с международными стандартами требует специальных знаний по организации и ведению бухгалтерского учета, методике формирования и анализа учетной информации.

Важной частью финансового управления экономического субъекта является управление издержками, поскольку они влияют на ценовую политику и финансовый результат любого бизнеса. Для извлечения высокой прибыли необходимо осуществлять управление издержками.

Общеизвестно, что издержки - это любые расходы или затраты, произведенные экономическим субъектом в ходе коммерческой деятельности. Управление расходами включает использование единого подхода для исчисления реальных затрат, принятие мер для улучшения структуры издержек компании на основе анализа и сокращения себестоимости, а также выработка стратегической политики, включая ценовую; разработка мероприя-

тий для экономии средств [1].

Данные процессы для российских компаний не носят осмысленного и детального характера. Систематизированный подход, включающий анализ и детализацию издержек позволит правильно понимать и оценивать эффективность коммерческой деятельности для принятия управленческих решений руководством.

При понимании взаимосвязи и зависимости между издержками экономического субъекта и его эффективностью можно установить контроль над издержками в целях максимальной эффективности, что приведет к повышению рентабельности, [1] конкурентной ценовой политике, росту продаж и рациональному распределению ресурсов.

*Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение нерешенных ранее частей общей проблемы.* Вопросы управленческого учета рассматривали многие ученые экономисты: Шеремет А.Д., Кондраков Н.П., Вахрушина М.А., Ивашкевич В.Б., Николаева О.Е., Шишкова Т.В.,

Ковалев В.В., Вахрушева О.Б., Сигова С.В. [1]. В работах этих авторов рассмотрены аспекты управления затратами в ретроспективе. Однако современный подход управления затратами не исследовался с перспективных позиций, для обеспечения менеджеров всех уровней организаций необходимой информацией для принятия управленческих решений.

В современных условиях многие руководители не видят дополнительных выгод от эффективного управления издержками [1], поскольку это требует значительных трудовых затрат и грамотных специалистов, что повышает уровень расходов по компании в целом.

В свою очередь, последствия неэффективного управления затратами (излишние расходы; установление необоснованных высоких цен на продукцию не соответствующих с рыночными, все это негативно сказывается на продажах, коммерческой деятельности или снижает интерес покупателей) [2]. Рост издержек неизбежно ведет к банкротству [3].

Таким образом, управление издержками, особенно в период финансового кризиса должен быть нацелен на снижение цен с учетом интересов покупателя.

*Формирование целей статьи (постановка задания).* В современной научно-практической литературе отражено немало разработанных методик по управлению издержками, по которым обычно производится снижение их величины на коммерческих предприятиях [4]. Однако, несмотря на это, остаются два важных вопроса:

1. Что необходимо предпринять, чтобы быстро определить и внедрить меры по снижению издержек и систематически применять методику управления издержками, которые принесут наибольшую выгоду компании?

2. Как можно оптимизировать конкретную производственную стратегию с точки зрения издержек, чтобы в дальнейшем правильно формировать ценовую политику продукции и продавать ее с прибылью?

*Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов.* Для ответов на поставленные вопросы требуется применение детализированных моделей калькуляции затрат. [5] Методы измерения издержек часто называют «моделями затрат». В зарубежной практике широко применяются три основных модели.

Модель I – «Модель калькуляции себестоимости с полным распределением издержек по категориям». В ретроспективном варианте законодательно установлено, что формирование себестоимости изделия ведется путем распределения всех затрат компании по конкретному виду продукции, или ассортиментному перечню.

Рассматриваемая модель может использоваться для переноса понесенных затрат на посредников и потребителей, а также для расчета цен с учетом требований экономики. Однако эта модель не позволяет детально исчислить уровень рентабельности по конкретным изделиям.

В условиях рыночной конкуренции выживут компании, которые снизят свои издержки до минимума.

В практике управления затратами западными компаниями применяется другой метод, состоящий в отборе части накладных расходов и включение их в стоимость конкретного изделия. Этот метод называется «Модель калькуляции с выделением устранимых издержек».

Та часть накладных расходов, которых можно было бы избежать при снятии изделия с производства и подразумевает понятие «устраиваемые издержки». При этом методе обеспечивается более точная оценка себестоимости изделия, чем при методе полного распределения издержек по категориям, но тем не менее не позволяет точно измерить все издержки, относящиеся к этим изделиям [1].

В современных условиях для российских предприятий наиболее предпочтителен третий метод - «Модель калькулирования себестоимости по переменным издержкам», или «Модель маржинального калькулирова-

ния». Метод калькулирования по переменным издержкам определяет себестоимость каждой дополнительной единицы определенного вида продукции и сосредоточен на зависимости себестоимости от изменения объема производства. Его суть состоит в том, чтобы определить, какие издержки можно прямо отнести на конкретное изделие (переменные издержки). В случае, когда известна величина переменных издержек на единицу продукции, их вычитают из цены изделия и определяют, какая часть цены может покрыть накладные расходы.

Данная модель позволяет определить сумму затрат на производство единицы изделий, какая доля приходится на покрытие постоянных издержек, и какова при этом прибыль. Иными словами, к переменным издержкам следует отнести стоимость всех производственных факторов, которые необходимы для производства единицы продукции, а прибыль на переменные издержки.

Данная методика в случае изменения объема продукции дает возможность быстро и четко определить «чувствительность себестоимости». Проводя анализ для минимизации издержек, исследуя способы определения конкретных областей для их сокращения, при любом виде анализа значимыми являются следующие позиции:

1. Относится ли данная статья расходов к весомым?
2. Относится ли данная статья к контролируемым?

Очевидно, что при изменении статьи расходов, занимающей не более 1% в общей структуре расходов компании значительной экономии средств, не получится.

С другой стороны, существенная, но не охваченная контролем статья не приведет к снижению издержек. Поэтому в данной ситуации руководству предприятия необходимо сконцентрировать усилия на тех издержках, на которые можно повлиять с учетом значимых издержек. Управление издержками – это сложная, но вполне решаемая задача. Для достижения экономическими субъектами целей максимизации прибыли важно выбрать удачную стратегию сокращения издержек [7].

Актуальность вопроса обусловлена тем, что величина основных видов ресурсов, занятых в процессе производства продукции, в большей степени предопределяет величину получаемой прибыли, а также показатели уровня рентабельности и эффективности производства.

Что касается соотношения убыточных и прибыльных предприятий, то в 2015 году по данным Росстата соотношение прибыльных и убыточных предприятий как в сегменте микро- и малого бизнеса, так и в сегменте среднего бизнеса составило 80:20, то есть каждое 5-е предприятие являлось убыточным. На начало 2016 года число обанкротившихся предприятий выросло по сравнению с 2013 годом почти на 37 % [8].

Следовательно, в современных условиях происходит значительный рост компаний, приближающихся к банкротству, результатом чего становится прекращение деятельности. В целом в стране наблюдается нестабильная кризисная ситуация, которая требует быстрых и эффективных стратегических решений, направленных на снижение показателей банкротства. В условиях финансового кризиса управление организацией - это совокупность методов и действий, направленных с одной стороны, на уменьшение всех статей затрат, а с другой - на рост прибыли. Важным шагом является использование новых приемов управления затратами, которые могут кардинально изменить положение организации [9].

В настоящее время, когда эффективное управление производственной деятельностью во многом определяет успешность функционирования экономического субъекта, существенно повышается роль управленческого учета. В связи с этим важно глубоко понимать содержание управленческого учета и его целевую направленность [10].

В зарубежной практике, откуда берет свое начало формирование управленческого учета бухгалтерский учет был разделен на две части: финансовый учет и учет расходов. Но развитие науки управления выдвинуло за-

дачи повышения оперативности учета себестоимости продукции и обеспечения управления производством всех уровней соответствующей информацией. В связи с этим изменилось название данного вида учетно-аналитической деятельности: вместо понятия «учет расходов» возник термин «управленческий учет».

Важно отметить, что экономический кризис в стране привел к снижению уровня бухгалтерского учета, учета и калькулирования себестоимости продукции в связи с тем, что большинство предприятий стараются достичь нужного уровня рентабельности за счет повышения цен, а не за счет проведения детального анализа и выявления путей оптимизации расходов [11].

Основными целями учета производственных расходов и калькуляции себестоимости продукции являются оперативный контроль, принятие специальных решений и определение себестоимости продукции. В результате система управленческого учета позволяет:

- формировать объективную информацию о величине себестоимости;
  - анализировать отклонения от запланированных показателей, выявлять причины данных отклонений;
  - определять размер резервов повышения эффективности использования ресурсов и обосновывать выбор наиболее предпочтительных вариантов использования;
  - осуществлять планирование и прогнозирование показателей;
  - принимать обоснованные управленческие решения.
- Достижение перечисленных задач на наш взгляд возможно только в результате глубокого анализа.

Раскрывая содержание этапов управленческого учета можно выделить следующие моменты.

1. Информация финансового учета используются для составления и представления отчетности внешним пользователям, данные управленческого учета служат для обеспечения информацией внутренних пользователей – управленческого персонала всех уровней с различной степенью детализации.

2. Затраты на производство по отношению к объему производства делятся на переменные и постоянные расходы. Наиболее широкое использование оно имеет при построении графиков анализа поведения расходов, прибыли и объема продаж.

3. В управленческом учете вводится принцип разделения затрат производства по центрам ответственности, которые используются для оперативного контроля за затратами производства и реализации продукции. Они должны быть максимально детализированы.

4. Важным методом контроля затрат на производство является составление смет расходов (бюджетов) по центрам ответственности. В бюджет включаются только те расходы, в отношении которых есть возможность контролировать их по соответствующим центрам, что является характерной особенностью.

5. Составление гибких бюджетов является оригинальным достижением управленческого учета. Фактический объем производства отклоняется от запланированного, в связи с чем разрабатываются гибкие бюджеты, позволяющие определить расходы по вариантам выполнения или перевыполнения плана.

6. В конце месяца сопоставляются фактические расходы с нормативными, определяются отклонения. При этом методом цепных подстановок рассчитываются отклонения за счет цен (тарифов) и за счет эффективности.

Для реализации данных этапов используется комплекс методов, характерных не только для учетной работы (документация, обобщение на счетах, оценка и калькуляция и др.), но и для аналитической (группировка, сравнение, индексы, корреляционный анализ, факторный анализ, нормирование и бюджетирование и др.).

Для определения мероприятий по управлению затратами необходимо владение видами эффекта, которые моделируют выполнение основных управленческих функций. Фрагмент моделирования показателей эффек-

тивности управления затратами представлен на рисунке 1.

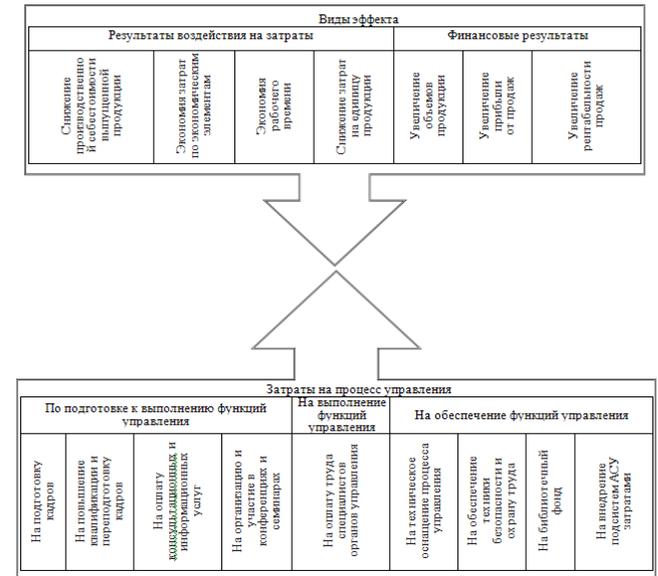


Рисунок 1- Фрагмент моделирования показателей эффективности управления затратами

Таким образом, можно отметить, что в настоящее время, управленческий учет выполняет аналитическую функцию в большей степени, по своему содержанию соответствует управленческому анализу и требует от работников бухгалтерских служб знания и глубокого понимания аналитических приемов и методов [12].

Управленческий учет – это функция поддержки управления предприятием, которая должна обеспечить собственно переход от традиционных методов учета и контроля затрат, расчета результатов, планирования, к единой, соответствующей рыночным отношениям, системе анализа и обработки информации.

В современных условиях через свои функции управленческий учет выступает в качестве основного информационного фундамента управления внутренней деятельностью предприятия, его стратегией и тактикой. Его назначение – это сбор и обработка информации для принятия оперативных и прогнозных управленческих решений.

В условиях экономического кризиса необходимо сокращать одни затраты и увеличивать другие таким образом, чтобы предприятие не обанкротилось. Необходим быстрый оборот заёмного капитала, что само по себе затруднительно в условиях финансового кризиса [13]. Поэтому очень важно выявить такое соотношение всех мер управления, необходимых для того, чтобы справиться с колебаниями рынка, а затем начать эффективный рост деятельности.

Для того, чтобы понять, какие затраты сокращать, а какие оставить на прежнем уровне необходимо провести их тщательный анализ. Главное в таком анализе то, что с одной стороны, он показывает какие затраты нужно сократить первоначально, а с другой, на какие можно повлиять, т.е. управляемые затраты [13].

Для целей анализа все затраты организации можно классифицировать по элементам и статьям затрат. Более того, они делятся на переменные (которые изменяются пропорционально выпуску продукции) и постоянные. Учет и планирование затрат должны проводиться в разрезе этой классификации, а также необходимо проводить горизонтальный и вертикальный анализ.

Вертикальный анализ позволяет выделить важные статьи затрат в общей их структуре и определить степень их влияния на показатели рентабельности.

С помощью горизонтального анализа можно выявить тенденции и отклонения их от плановых показате-

телей. Следовательно, отклонения затрат от плана, позволяющие выявить и проанализировать, с помощью факторного анализа, причины (факторы), которые оказали влияние на возникновение таких отклонений.

Одним из эффективных видов анализа затрат, является анализ затрат прямых конкурентов. Если информация доступна, то сравнение затрат компании с аналогичными показателями конкурентов, позволят выявить возможные способы для снижения затрат [14].

Так же простым и результативным методом анализа с целью оперативного и стратегического планирования является СVP-анализ. Он позволяет выявить наиболее выгодное соотношение между постоянными и переменными затратами, а также ценой и объемом произведенной продукции

Таким образом, чтобы проводить СVP-анализ, необходимо принять следующие допущения:

- линейность поведения затрат;
- неизменность цен в рассматриваемом периоде;
- деление затрат на постоянные и переменные;
- проведение исследования в пределах определенно-го диапазона;
- переменные затраты должны быть прямо пропорциональны объему производства;
- отсутствие структурных сдвигов в составе продукции;
- объем производства должен быть примерно равен объему реализации.

Как показывает практика, на начальных этапах существования компании происходит привлечение заёмного капитала (инвестиций). Объем и структуру инвестиций можно определить на основе комплексного изучения состояния определённого сегмента рынка, а также деятельности потенциальных конкурентов. Анализ полученной информации сможет выявить прогноз потенциальной доли рынка, на которой можно будет осуществлять деятельность, а также объем продаж и цену товара, с которым предприятие может выйти на рынок. Важной задачей является выявление структуры инвестиций с точки зрения максимизации прибыли [15].

В соответствии с методом «Direct-costing» все затраты производства также делятся на постоянные и переменные, но при этом, когда происходит калькуляция себестоимости производимой продукции планируется и учитывается ограниченная себестоимость, включающая в себестоимость лишь переменные затраты. В этом и заключается сущность и в то же время главная отличительная черта данного метода

При правильном ведении учета и ценообразовании применение метода «Direct-costing» позволяет:

- определять уровни (точки) безубыточности;
- рассчитывать и уровень риска предприятия в зависимости от доли постоянных затрат в общих (Operating Leverage);
- упростить порядок списания общехозяйственных расходов;
- улучшить показатели оборачиваемости оборотных активов в связи с уменьшением их величины;
- улучшить показатели рентабельности оборотных активов в связи с уменьшением их величины.

Но при применении данного метода может возникнуть препятствие, т.к. НК РФ в некоторых положениях препятствует применению метода «Direct-costing». К примеру, если организация выходит на новый рынок или устанавливает цены, исходя только из переменных затрат на произведенную продукцию, то у него могут возникнуть проблемы с налоговым законодательством.

*Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления.* Таким образом, исходя из вышесказанного, возможно определить направления по сокращению затрат:

- статьи затрат, которые нужно снизить («Direct-costing»);
- календарный план мероприятий, а также указание

ответственных лиц (СVP-анализ);

- предполагаемый эффект (сумма экономии)

В заключении необходимо отметить, что, создавая систему управления затратами предприятия, как правило, не могут избежать ошибок. Поиск путей снижения себестоимости достаточно сложен технически.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Сигова С.В. Преимущества использования стратегии управления издержками предприятия // <http://rushkolnik.ru/docs/351/index-714551.html>
2. Петров, А.Н. Методология выработки стратегии развития предприятия/ А.Н. Петров. СПб.: СПбУЭФ, 2013. 312 с.
3. Коробейников, О.П. Стратегическое поведение: от разработки до реализации/ О.П. Коробейников, В.Ю. Колесов, А.А. Трифилова // Менеджмент в России и за рубежом. 2013. №3 С.73–85
4. Павленков М.Н., Ухина Т.В. Управление сбытом продукции на основе использования контроллинга // Российское предпринимательство. 2015. Том 16. № 14. с. 2219-2228. doi: 10.18334/rp.16.14.525
5. Харасова А.С. Контроллинг как информационная система поддержки принятия управленческих решений в предпринимательстве // Российское предпринимательство. 2014. № 21 (267). с. 17-23. URL: <http://bgscience.ru/lib/8686/>
6. Лепешкин С.М. Государство и предпринимательство: управление или регулирование? // Экономика, предпринимательство и право. 2014. Том 4. № 2. с. 26-30. doi: 10.18334/epp.4.2.402
7. Франк Е.В. Разработка методики управления изменениями как фактор повышения стратегической эффективности компании // Российское предпринимательство. 2012. № 5 (203). с. 38-44. URL: <http://bgscience.ru/lib/7332>
8. Кислухина И.А. Антикризисное управление предприятиями как необходимое условие устойчивого развития отрасли // Российское предпринимательство. 2012. № 5 (203). с. 101-105. URL: <http://bgscience.ru/lib/7341/>
9. Статистический сборник «Малое и среднее предпринимательство в России. 2015. Росстат. - М., 2015 (<http://rcsme.ru/ru/statistics>)
10. Поносова Е.В., Главацкий В.Б. Управление предприятием с учетом структурных факторов глобального кризиса // Российское предпринимательство. 2012. № 24 (222). с. 76-82. URL: <http://bgscience.ru/lib/7842/>
11. Приказ Минфина России от 06.05.1999 № 33н (ред. от 06.04.2015 [www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_12508](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_12508))
12. Орлов Д.В. Перспективы применения функционально-стоимостного анализа для управления косвенными затратами железнодорожного холдинга // Российское предпринимательство. 2014. № 21 (267). с. 61-72. URL: <http://bgscience.ru/lib/8691/>
13. Как грамотно вести управленческий учет в кризис. [Электронный ресурс] // - Режим доступа: <http://www.glavbukh.ru/art/24014-kak-gramotno-vesti-upravlencheskiy-uchet-v-krizis>
14. Буреш О.В., Исакова А.Ф. Государственное управление экономикой региона // Российское предпринимательство. 2012. № 24 (222). с. 222-228. URL: <http://bgscience.ru/lib/7865/>
15. Слабинский С.В. Управление промышленным предприятием на основе ключевых индикаторов рисков // Российское предпринимательство. 2014. № 17 (263). с. 70-76. URL: <http://bgscience.ru/lib/8598/>

НОВЫЕ ПОДХОДЫ К СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ЗАКУПОЧНОЙ  
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

© 2017

**Васильева Светлана Евгеньевна**, кандидат экономических наук,  
доцент кафедры «Менеджмент организации»*Тольяттинский государственный университет*

(445056, Россия, Тольятти, ул. Белорусская 14, e-mail: svetlana23s@mail.ru)

**Крайнева Раиса Канафиевна**, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Менеджмент»*Поволжский государственный университет сервиса*

(445017, Россия, Тольятти, ул. Гагарина, 4, e-mail: raisa-krayneva@yandex.ru)

**Аннотация.** В рыночных условиях характеристика «качество продукции» (товара\услуги) имеет двойственную природу и может рассматриваться с позиции экономической категории: влияние качества продукции на конкурентоспособность и успешность предприятия, а также как техническая категория, свидетельствующая об уровне научно-технического оснащения предприятия и величине имеющегося потенциала для инновационных решений. Поэтому наиболее актуальными и злободневными на сегодняшний день являются вопросы, связанные с повышением качества продукции, снижением издержек. Одним из возможных решений этих вопросов является – управление поставщиками, в этой связи следует отметить большее влияние деятельности поставщиков на производительность, качество и конкурентоспособность конечных производителей. Характерной чертой большинства современных предприятий является отказ (замена) от собственного производства комплектующих и активизация деятельности по осуществлению закупок, т.е. интеграция производственных систем производителей и поставщиков, которая «вынуждает» предприятие заниматься постоянным контролем эффективности деятельности поставщика. По данным проведенных исследований среди 200 крупных и средних российских компаний было выявлено недостаточное системное управление базой поставщиков для повышения эффективности закупочной деятельности (фразеологизм «база поставщиков» предполагает совокупность всех отношений одного предприятия с поставщиками). В рамках обозначенной проблематики следует выделить актуальность изучения происходящих на предприятии и в окружающей среде изменений с целью развития и совершенствования системы управления поставщиками. Совершенствование системы управления поставщиками на предприятии способствует снижению затрат, повышению степени адаптации предприятия к изменяющимся рыночным условиям и, следовательно, укрепит положение предприятия на рынке.

**Ключевые слова:** поставка, поставщики, КП – 2, многоуровневый аудит, технологический аудит, потребитель, предприятие, методика 8 D.

## NEW APPROACHES TO IMPROVE PROCUREMENT ACTIVITIES IN THE COMPANIES

© 2017

**Vasilyeva Svetlana Evgenievna**, PhD, Associate Professor of, Department «Management of organization»*Togliatti State University*

(445056, Russia, Togliatti, Belorusskaya st. 14, e-mail: svetlana23s@mail.ru)

**Krayneva Raisa Kanafievna**, PhD, Associate Professor of, Department «Management»*Volga Region State University of Service*

(445017, Russia, Togliatti, Gagarin st. 4, e-mail: raisa-krayneva@yandex.ru)

**Abstract.** The characteristic of “product quality” (goods / service) has a dual nature in the market conditions and can be considered with the position of two categories: economic and technical. The economic category is the impact of product quality on the competitiveness and success of enterprises. The technical category indicates the level of scientific and technical equipment of the enterprise and the value of the existing potential for innovative solutions. Therefore, the most relevant, topical and current questions are those, which are related to improving product quality and reducing costs. One of the possible solutions to these questions is the supplier management. Meanwhile, it will be remarked that the activity of suppliers has the great impact on productivity, quality and competitiveness of the final producers. The characteristic feature of the most modern businesses is a rejection (replacement) of its own production of components and stepping up of procurement, i.e. integration of production systems of manufacturers and suppliers, which “forces” the company to control the efficiency of suppliers activity. According to conducted research among 200 large and medium Russian companies there was an insufficient system management of the supplier base to improve the efficiency of procurement activities (the idiom “supplier base” suggests the set of all relations between a company and suppliers). Within this problem there is the further note to be made, the relevance of studying the changes taking place in the enterprise and in the environment with the purpose of development and improvement of supplier management. Improvement of supplier management at the enterprise contributes to cost reduction, increasing the degree of adaptation of enterprises to changing market conditions and, therefore, will strengthen the company’s position on the market.

**Keywords:** supply, suppliers, CP-2, multi-level audit, technology audit, consumer, enterprise, methods 8D.

**Постановка проблемы.** В странах с эффективной и развитой промышленностью категории «качество», «цена» и «сроки» составляют одно целое. В России у многих руководителей эти понятия не связаны между собой, а иногда существуют параллельно. На промышленных предприятиях «производственная цепочка» представляет собой взаимодействие и взаимозависимость «звеньев»: поставщики сырья, материалов, деталей, узлов и комплектующих; непосредственно производитель; сервис продаж и послепродажное обслуживание. Покупая «вещь» и оценивая качество, считается, что в низком качестве «виноват» завод-производитель, хотя любой производственник скажет, что «из хороших комплектующих качественный автомобиль и обезьяна соберет сможет». Поэтому актуальными и по сей день остаются

вопросы качества продукции, поставляемой поставщиками. Зачастую выбор отношений с поставщиками определяется следующими обстоятельствами: чутье, «шестое чувство» («мне так кажется»); психотип и темперамент руководителя; расположение рыночных сил («я слабый – под всех прогибаюсь»; «сильный – все должны прогибаться под меня»); личная симпатия/ антипатия к руководителю или представителю поставщика. Перечисленные причины не являются наукометрическими параметрами анализа среды внутри и вне предприятия. Управления по снабжению смогут реально добиться экономии ресурсов, роста качества закупаемых комплектующих, сокращения сроков поставки и т.д. только на основе аналитической и последовательной деятельности с поставщиками, без использования традиционных «всегда с ними заключали

договор».

Опыт реализации различных проектов доказательно демонстрирует, что предприятия и их поставщики в рамках концепции управления поставщиками должны концентрироваться на следующих направлениях деятельности, приведенных в таблице 1.

Таблица 1 – Направления взаимодействия предприятий и поставщиков

Направления деятельности	Характеристика
управление базой поставщиков	сегментация базы поставщиков, выбор поставщиков, а также проведение регулярной оценки эффективности их работы
«воспитание» поставщиков	работа с уже имеющимся поставщиком с тем, чтобы он еще эффективнее осуществлял свою деятельность, работа с потенциальным поставщиком)
интеграция поставщиков	создание тесного союза потребителя и поставщика на этапе разработки и производства продукта

**Формирование целей статьи.** Целью настоящего исследования является выработка методических рекомендаций по проведению контролируемой поставки в отношении поставщиков. В соответствии с целью определены задачи:

*Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов.* В настоящее время услуги по независимому 100% контролю продукции поставщиков 3-ей стороной применяется многими сборочными заводами, как наиболее эффективная мера по улучшению качества продукции поставщиков. Следует также отметить, что контролируемая поставка второго уровня является действенным стимулом для предприятия-поставщика к тому, чтобы собственными силами и в оперативном порядке решать возникающие проблемы на предприятии, касающиеся качества выпускаемой продукции [1-7].

Режим контролируемых поставок второго уровня (далее «Режим КП-2») вводится с целью защиты предприятия от поставок продукции поставщика несоответствующего качества. Режим осуществляется силами 3-ей стороны (далее «Исполнителя») является дополнительной мерой по отношению к любой существующей деятельности по контролю продукции и включает в себя:

**ОБЯЗАННОСТИ ИСПОЛНИТЕЛЯ:**

- заключить договор с поставщиком на реализацию режима;
- провести вводное совещание;
- назначить ответственное лицо по реализации режима у поставщика;
- предоставить необходимое количество квалифицированных работников;
- реализовывать режим в полном объеме, с надлежащим качеством и в установленные сроки;
- не передавать 3-им (третьим) лицам информацию;
- обеспечить каждого контролера, участвующего в реализации режима, спец. одеждой и индивидуальными средствами защиты;
- определить номенклатуру продукции поставщика, подлежащей режиму;
- совместно с представителями поставщика определить план контроля;
- совместно с представителями поставщика определить потребность в контролерах для реализации режима;
- совместно с представителями поставщика определить места расстановки контролеров;
- осуществлять ежедневный мониторинг уровня дефектности и дефектов комплектующих изделий

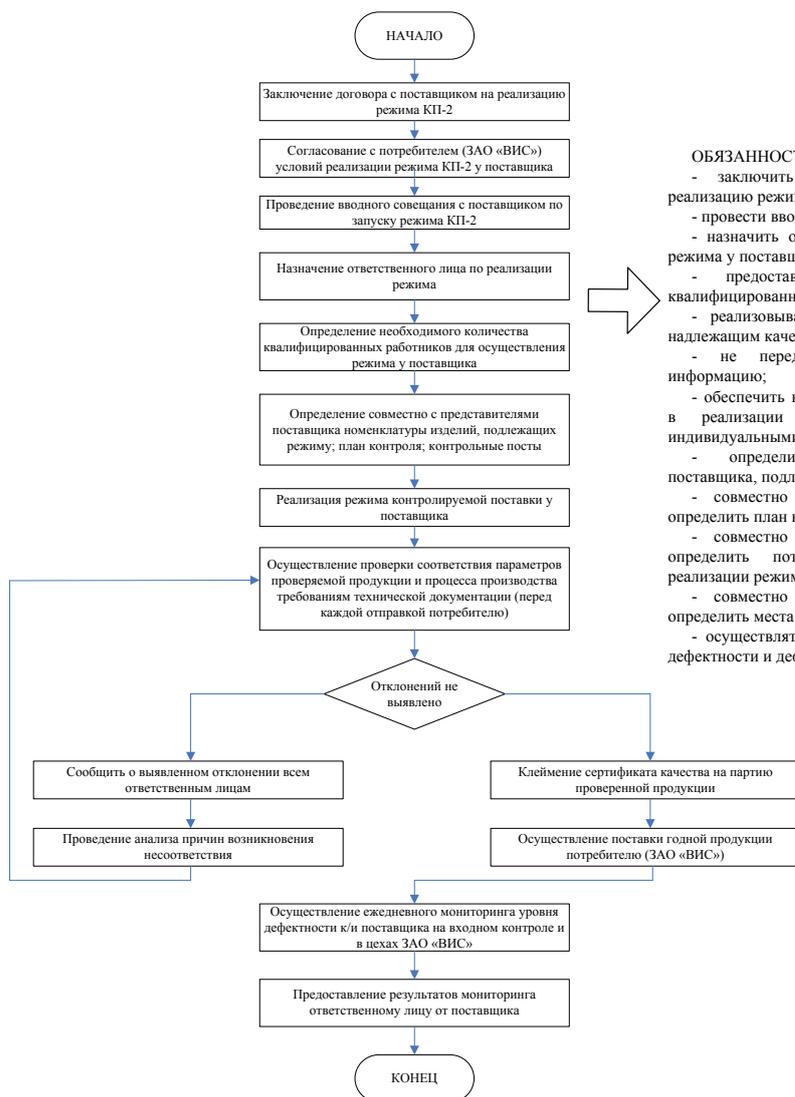


Рисунок 1 – Алгоритм действий Исполнителя

1. Выполнить анализ и определить актуальные проблемы, возникающие в области управления поставщиками и определить основные направления их совершенствования.

2. Усовершенствовать работу отдельных элементов системы управления поставщиками, используя средства и методы управления качеством.

3. Разработать методику инициирования режима контролируемой поставки второго уровня в отношении поставщиков.

- непосредственный контроль параметров готовой продукции на соответствие требованиям конструкторской документации (чертежа, ТУ, ГОСТ и т.д.);

- анализ параметров производственного процесса, начиная с входного контроля и заканчивая упаковкой и обслуживанием;

- методическую помощь при определении корневых причин дефекта и разработке корректирующих действий по предотвращению его появления [11-15].

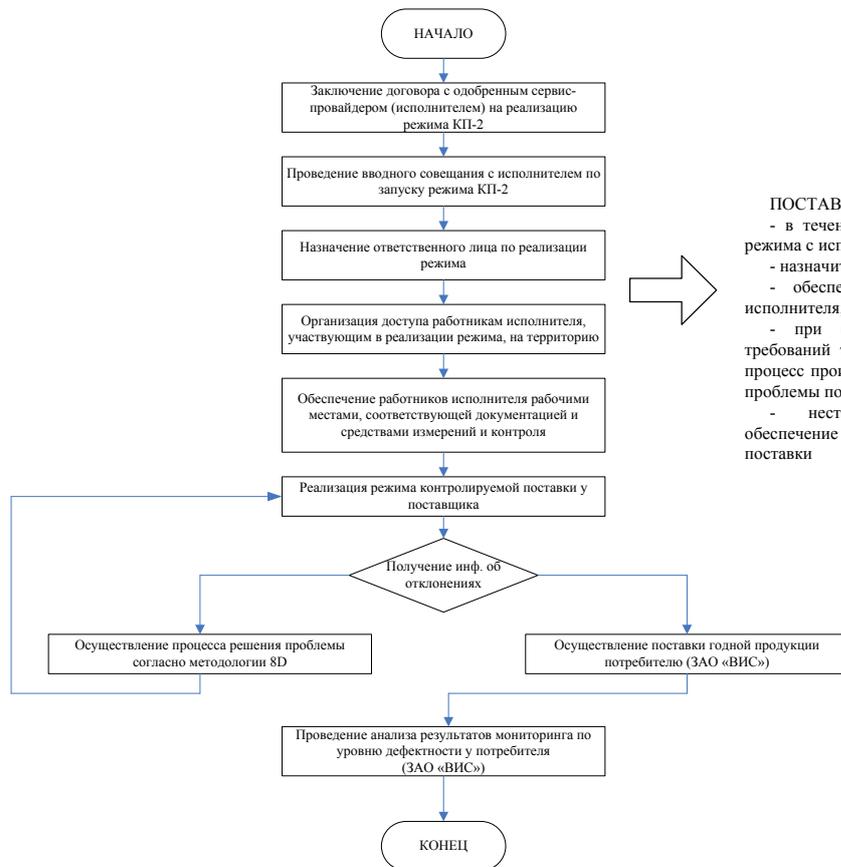
Потребитель имеет право применить КП-2, а поставщик комплектующих изделий обязан принять режим КП-2 [11, 13];

- при наличии хотя бы одного месячного кризиса по качеству;
- при возникновении критического дефекта, влияющего на безопасность эксплуатации автомобиля;
- в случае нарушения процесса производства узлов на предприятии.

согласно номенклатуре делопроизводства для упрощения поиска требуемого документа [8-10].

Для выхода из режима КП-2 комплект документов включает:

- письмо-запрос на выход на бланке Поставщика (обязательно);



**ПОСТАВЩИК ОБЯЗАН:**

- в течение 24 часов заключить договор на реализацию режима с исполнителем, одобренным предприятием;
- назначить ответственного лица по реализации режима;
- обеспечить безопасные рабочие места работников исполнителя;
- при получении информации об отклонениях от требований технической документации на продукцию и/или процесс производства немедленно запустить процесс решения проблемы по методике 8D;
- нести полную и неделимую ответственность за обеспечение целевого уровня дефектности товара в состоянии поставки

Рисунок 2– Алгоритм действий поставщика

Режим КП-2 реализуется на постоянной основе в соответствии с графиком работы поставщика комплектующих изделий во все рабочие смены, в ходе которых одной группой контролеров осуществляется приемка товара по качеству.

Цена, объем и стоимость услуг по реализации режима КП-2, а также порядок расчетов между поставщиком и исполнителем за оказанные услуги по реализации режима определяются договором на оказание услуг между поставщиком и исполнителем.

Порядок действий Исполнителя при инициировании режима КП-2 представлен на рисунке 1 в виде алгоритма.

Порядок действий Поставщика при инициировании режима КП-2 представлен на рисунке 2.

После устранения всех несоответствий режим КП-2 отменяется. Критериями выхода поставщика из режима КП-2 являются:

- при достижении поставщиком нулевого уровня дефектности дефекту за период 20 дней реализации режима КП-2;
- все документы (протоколы FMEA, План управления, Диаграмма потока процесса, Рабочие инструкции для операторов, записи о подготовке персонала, т.д.) должны быть обновлены и одобрены в процессе PPAP;
- в процессе внедрены подходящие меры по предотвращению ошибок (ErrorProofing) в отношении указанных дефектов.

Для выхода из режима контролируемой поставки второго уровня поставщик должен предоставить контактное лицо от предприятия пакет документов. Всю документацию следует помещать в подшивку или папку

- обновленные протоколы PFMEA, План управления производством, карты процессов, карта потока;
- свидетельства деятельности по предотвращению ошибок, включая внедрение, подтверждение и периодическую проверку (при наличии);
- документация по корректирующим действиям;
- документация PPAP, если она связана с корректирующими действиями (обязательно);
- факты проведения аудита (обязательно);
- свидетельства внедрения планов действий, разработанных в определенных цехах (при наличии);
- статистические данные (обязательно).

Отметим, что представленная методика описывает базовые моменты реализации режима КП-2, а именно:

- цель инициирования режима КП-2;
- основные составляющие режима;
- условия, при которых вводится режим КП-2;
- зона контролируемой поставки;
- требования к исполнителю (сервис-провайдеру) и поставщику при реализации режима КП-2;
- критерии выхода поставщика из режима контролируемой поставки.

Следует также указать, что разработка дополнительной формы отчетности на предприятии не требуется, так как сбор статистических данных, а также мониторинг результативности проведенных поставщиком действий осуществляется в утвержденной исполнителем форме и уже после предоставляется на предприятие.

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления. В ходе анализа эффективности системы закупочной деятельности на предприятии управления поставщиками были разработаны шаги, позволяющие внедрить механизм инициирования режима контролируемой поставки 2-го уровня в отно-

шении поставщиков, в следствии чего у предприятия появляется возможность применять реальные меры воздействия в случае, если предоставленные ими корректирующие мероприятия на устранение выявленных дефектов и последующий аудит производства не принесли желаемых результатов. В ходе анализа существующей системы управления поставщиками были выявлены следующие недостатки:

- значительное влияние человеческого фактора на процесс управления поставщиками;
- отсутствие или недостаточные меры влияния на поставщика в случае, если тот не способен обеспечить эффективное сдерживание дефектов;
- отсутствие мониторингу со стороны предприятия за деятельностью поставщика, направленная на обеспечение качества в отношении процессов и результатов.

В качестве путей решения выявленных проблем были предложены следующие мероприятия: разработка методики инициирования режима контролируемой поставки 2-го уровня (КП-2) в отношении поставщиков.

В результате анализа предлагаемой усовершенствованной системы управления поставщиками можно сделать вывод, что все недостатки, отмеченные, устранены, а именно:

1. Человеческий фактор не оказывает столь сильное влияние на процесс управления поставщиками как раньше, так как решение вопросов: кому и когда направить запрос на решение проблемы принимает уже не инженер по качеству, а автоматизированная информационная система, что в свою очередь, означает высвобождение человеческих ресурсов на 589 человек.

2. В результате внедрения КП-2 появилась возможность осуществлять мониторинг деятельности поставщика по обеспечению качества в отношении процессов и результатов. Вместе с этим, при планировании и проведении аудита у специалистов предприятия имеется возможность быстро собрать первичную информацию о проверяемом предприятии.

3. При разработке и утверждении механизма инициирования режима контролируемой поставки 2-го уровня в отношении поставщиков, у предприятия появились реальные меры воздействия в случае, если предоставленные ими корректирующие мероприятия на устранение выявленных дефектов и последующий аудит производства не принесли желаемых результатов.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. ГОСТ Р 51814.7-2005. Системы менеджмента качества в автомобилестроении. Оценка систем менеджмента качества – Введ. 2005-09-01. – М. : Изд-во стандартов, 2005. – 45 с.
2. ГОСТ Р ИСО 9000-2008. Системы менеджмента качества. Основы и словарь – Введ. 2008-12-18. – М. :Стандартинформ, 2008. – 35 с.
3. ГОСТ Р 51814.1-2009 Системы менеджмента качества. Особые требования по применению ИСО 9001:2008 в автомобильной промышленности и организациях, производящих соответствующие запасные части – Введ. 2009-06-30. – М. :Стандартинформ, 2009. – 41 с.
4. GP-5. Процесс обеспечения качества поставщика и процедура его оценки. – 2006-06-01. – 2006. – 46 с.
5. Друкер П. Задачи менеджмента в XXI веке. - М. : Вильяма, 2001. – 256 с.
6. Дятлов А.Н. Управление организационными изменениями как фактор, стабилизирующий поведение фирмы. Тезисы докладов межвузовской научно-теоретической конференции: «Россия сегодня: общество, культура, государство, человек». – М.:МГИЭМ, 1998.
7. Калигин Н.А. Принципы организационного управления. М.: Финансы и статистика, 2003. – 272 с.
8. Момот А.И. Менеджмент качества и элементы системы качества. – Д. : Норд-Пресс, 2005. – 320 с.
9. Контролируемые поставки Режим доступа: [www.buscons.com/serv/kontrol\\_postavka/](http://www.buscons.com/serv/kontrol_postavka/).
10. Круглый стол: Простая методика 8D и пробле-

мы ее внедрения Режим доступа: <http://ria-stk.ru/mmqa/adetail.php?ID=44636>.

11. Методика оценки систем менеджмента качества поставщиков Режим доступа: [www.cfin.ru/management/iso9000/supplier\\_qs.shtml](http://www.cfin.ru/management/iso9000/supplier_qs.shtml).

12. Управление поставщиками Режим доступа: <http://www.eav.ru/publ1.php?publid=2009-08a11>.

13. Управление качеством Режим доступа: <http://www.cfin.ru/management/iso9000/qmanbook.shtml>.

14. Хороший менеджмент поставщиков помогает освоить выпуск новой продукции Режим доступа: <http://ria-stk.ru/stq/adetail.php?ID=5433>.

15. Штефан М. Вагнер Управление поставщиками. Пер. с нем. под ред. А.Г. Ахметзянова. – М. : КИА центр, 2006. - 128 с.

**РАЗВИТИЕ КУЛЬТУРНОГО ТУРИЗМА В ПРИМОРСКОМ КРАЕ:  
СОЗДАНИЕ МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНОГО ТУРИСТСКОГО КОМПЛЕКСА**

© 2017

**Власенко Альбина Алексеевна**, кандидат экономических наук, доцент кафедры  
«Экономики, управления и информационных технологий»**Царева Наталья Александровна**, кандидат политических наук, доцент кафедры «Управления»  
*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса*  
(690014, Россия, Владивосток, улица Гоголя, 41, e-mail: natsareva@mail.ru)

**Аннотация.** В статье рассматривается вариант активизации въездного и внутреннего туризма в Приморском крае за счет использования выявленных мест расселения корейцев в XIX веке на юге Дальнего Востока. Влияние корейских переселенцев на экономику области в XIX веке было значительным. Переселение корейцев и других народов на юг Дальнего Востока обусловило формирование своеобразного этнокультурного комплекса. Изучен быт корейских переселенцев, особенности ведения земледелия, традиционные сельскохозяйственные орудия труда. Исследованы места их расселения для выявления наиболее оптимального расположения многофункционального туристского комплекса (этнодеревни). Предложенная концепция создания с целью организации досуга населения края и знакомства внутренних и въездных туристов с историей переселения корейцев в Россию активизирует туристский рынок Приморского края. Воссоздание культурных традиций корейцев в многофункциональном туристском комплексе – этнодеревне – позволит внутренним и въездным туристам познакомиться не только с историей заселения, но и с обрядами, архитектурой, бытом корейских переселенцев. Развитие культурного туризма позволит сбалансировать туристский рынок Приморского края за счет создания конкурентоспособного туристского продукта, востребованного в будущем туристами из Республики Корея, КНР, Японии.

**Ключевые слова:** рекреационные ресурсы, региональная экономика, Приморский край, культурный туризм, корейские переселенцы, этнодеревня, внутренний туризм, туристский рынок, туристский продукт, активизация туризма.

**DEVELOPMENT OF CULTURAL TOURISM IN PRIMORSKY REGION:  
CREATE MULTIFUNCTIONAL COMPLEX**

© 2017

**Vlasenko Albina Alekseevna**, Candidate of Economic Sciences, Professor of the Department  
«Economic, Management and Information Technology»**Tsareva Natalia Aleksandrovna**, Candidate Of Political Sciences, Associate Professor  
of the Department «Management»*Vladivostok State University of Economics and Service*  
(690014, Russia, Vladivostok, st. Gogolya, 41, e-mail: natsareva@mail.ru)

**Abstract.** The articles discuss on the options for stimulating inbound and outbound tourism in Primorski region by using the identified places of resettlement of Koreans in the XIX century in the south of the Far East. The impact of Korean immigrants to the region's economy in the XIX century was considerable. The resettlement of Koreans and other nations to the south of the Far East led to the formation of a kind of ethno-cultural complex. We studied the life of Korean immigrants, especially farming, traditional agricultural tools. We examined the place of their settlement to identify the optimal location of a multifunctional complex (ethnic village). The proposed concept was created for the purpose of organizing leisure of the region's population and exploring domestic and inbound tourists with the history of Koreans resettlement to Russia, activates the tourist market of Primorski region. Recreating the cultural traditions of Korean people in the multifunctional complex - The ethnic village will allow domestic and inbound tourists to get acquainted not only with the history of the settlement, but also with the rituals, architecture and lifestyle of Korean immigrants. Development of cultural tourism will allow balancing the tourist market of Primorski region by creating a competitive tourism product demanded in the future by tourists from the Republic of Korea, China and Japan.

**Keywords:** Recreational Resources, Regional Economy, Primorski Region, Cultural Tourism, Korean Immigrants, Ethnic Village, Domestic Tourism, Tourist Market, Tourist Product, Revitalization Of Tourism.

Туризм является одной из важнейших и динамично развивающихся сфер деятельности современной экономики. По данным Всемирной туристской организации при ООН (ЮНВТО) доходы от туризма в мире достигли 1,26 млрд долларов США. Одновременно туристская индустрия стимулирует развитие смежных видов экономики, способствуя решению социальных проблем. Туристскими услугами в 2015 году в мире воспользовались 1 млрд 186 млн человек, из них 24% приходилось на Азию и Тихий океан. Ожидается, что данный сектор экономики будет развиваться в регионе. В 2016 году отмечен рост числа въездных туристов в страны Юго-Восточной Азии на 9,4% [1]. 2017 год объявлен ООН Международным годом устойчивого развития туризма. По разработкам ЮНВТО сбалансированный туристический рынок характеризуется оптимальной пропорцией - на 1 въездного туриста должен приходиться 1 выездной и 4 внутренних. Въездной туризм для любой страны является источником значительных финансовых средств. По официальным данным Департамента туризма Приморского края около 465 тысяч иностранных туристов въехало в 2015 г. и за 9 месяцев 2016 года – 449 тысяч [2]. В тоже время наблюдается дисбаланс туристского рынка, так в Приморском крае на 1 въездного ино-

странного туриста приходится 8 выездных туристов.

В 2013 году была принята Государственная программа Российской Федерации «Социально-экономическое развитие Дальнего Востока и Байкальского региона до 2025 г.», которая предполагала увеличение туристского потока только в Приморском крае до 10 млн туристов в год [3]. Однако в крае туристских объектов, готовых принимать зарубежных туристов не достаточно для достижения заявленных показателей [4]. В первую очередь это объекты, располагающиеся в г.Владивостоке. Наиболее привлекательными туристскими объектами за пределами г.Владивостока могли бы стать гостиницы, дома отдыха, туристические базы на побережье юга Дальнего Востока. К сожалению, на сегодняшний день береговая линия по большей части не обустроена, а экологическое состояние многих пляжей, расположенных непосредственной близости от краевого центра – г.Владивостока, не отвечает требованиям санитарно-эпидемиологического надзора. В Хасанском районе Приморского края экологически чистое побережье привлекает туристов в летний период (максимальная продолжительность купального сезона 106 дней). И если для внутренних туристов турбазы края приемлемы для проведения отдыха на море, то уровень предлагаемого

сервисаданных туристских объектов не удовлетворит запросы потенциальных иностранных туристов.

Сложившаяся экономическая ситуация в целом в стране и в крае может позволить активизировать въездной туризм. В тоже время, несмотря на дешевизну пребывания в России, зарубежные туристы не готовы проводить свой отдых без комфортных условий проживания. Для активизации въездного туризма в Приморском крае необходимо предложить конкурентоспособный туристский продукт, который будет востребован туристами из Республики Корея, КНР, Японии. В стратегии социально-экономического развития Дальнего Востока и Байкальского региона на период до 2025 года заявлено, что одним из важнейших секторов туристско-рекреационного комплекса Дальнего Востока станет культурно-исторический туризм с высоким уровнем спроса со стороны жителей стран Азиатско-Тихоокеанского региона. Термин «культурный туризм» широко применяется и используется для обозначения специального вида туризма с целью посещения туристами мест проживания других народов и знакомством с особенностями их быта и традициями. Эдвард М.Брунер, изучая культурный туризм, отмечал, что впечатления туристов при знакомстве с другой культурой более важно, чем историческая подлинность посещаемых мест [5]. Т.Селвин выделил несколько видов аутентичности в современном культурном туризме. Так, «constructed authenticity» определяется им как специально воссозданная ранее существовавшая аутентичность [6]. В качестве одного из вариантов развития культурно-исторического туризма может стать использование международного опыта по созданию «этнических деревень» — своеобразных комплексов, демонстрирующих наиболее интересные стороны жизни и быта того или иного народа, в нашем случае — переселенцев из Кореи. Реконструкция корейского села как привлекательного туристского объекта, заинтересует как внешних, так и внутренних туристов.

Исследование проведено на основе анализа статистических данных, исторических документов о переселении корейских крестьян в XIX веке и литературных источниках о культурном туризме и туристских объектах. Основу статьи составили архивные документы, работы исследователей Н.М. Пржевальского, Ф.Ф. Буссе, Н.А. Насекина; В.К. Арсеньева [7,8,9,10,11]. Труды III Хабаровского съезда местных деятелей Амурской и Приморской областей, труды Амурской экспедиции — отчеты В.В. Граве, В.Д. Песоцкого, работы А.Н. Криштофовича, Т.П. Гордеева и др. [12,13,14,15].

История заселения юга Дальнего Востока и его географическое положение обусловили формирование своеобразного этнокультурного комплекса. В 1856 г., к моменту появления русских, в Приморском крае проживали коренные народы — гольды (нанайцы), удэгейцы, орочи и тазы, а также представители соседних государств — китайцы, японцы. С 1864 г. началось массовое переселение корейцев. Это обусловлено было тем, что во второй половине XIX в. Корея переживала внутривосточные, экономические и внешнеполитические трудности. Первые корейцы поселились в Посъетском участке (в настоящее время — Хасанский район Приморского края) [14, с.1]. Первая неполная перепись корейского населения на юге Дальнего Востока, проведенная в 1867 г. показала, что проживало 185 семейств в числе 999 человек [8]. В 1868 г. число корейских жителей уже составило 1415 человек [9, с.21]. В то время как русских переселенцев на юг Дальнего Востока было незначительным: с 1866 по 1869 г. в край прибыли 1573 чел. [16]. Поэтому местные власти благосклонно относились к иностранным переселенцам, обеспечивали их защиту от нападений маньчжуров и снабжали на начальном этапе продовольствием и семенами, ожидая что, в недалеком будущем это позволит решить вопрос со снабжением хлебом войск, расположенных на юге Приморской области. Первые населенные пункты по-

явились в Приморской области в результате расселения корейцев по рекам Тинзинхэ (Виноградная), Сидеми (Нарва), Монгугай (Барабашевка). Продвижение корейского населения вглубь области происходило по двум причинам — миграционная политика российских властей и все возрастающее количество прибывающих из Кореи. В результате в 1867-1869 гг. появились корейские деревни Карсаковка, Пуциловка, Кроунговка в Суйфунском участке (вблизи Уссурийска). В начале 1870-х гг. расселились в Сучанском участке (село Андреевка, Николаевка), по реке Адими (Пойма) Посъетского участка (с. Верхнее Адими, Нижнее Адими). Вторая волна переселения корейцев пришлось на 1880-е годы, что обусловило появление ряда населенных пунктов, таких как Красное село, Сухая речка, Монгугай (Приморский), Заречный, Амбибара и др. В 1898 г. только учтенных корейцев насчитывалось 23279 чел., а русских подданных — 128 946 чел. [17, с.326]. Острая необходимость в заселении Приморской области отпала и местные власти стали ограничивать приток переселенцев из Кореи.

Особенности быта корейских переселенцев

Корейские переселенцы строили свои дома в соответствии с традиционной корейской архитектурой — ханок — без использования гвоздей и деревянных кольшков. Общий конструктивный принцип возведения домов (фанз) — каркасно-столбовой. Форма жилищ — прямоугольная. Крыша строились трех вариантов: четырехскатная, полувальцовая и двускатная. Фанза возводилась на заранее подготовленной платформе, выполненной из глины и камня площадью 8мх3 м. В качестве строительного материала для стен и колонн использовалась глина, для крыши — солома. Корейские фанзы были прямоугольной формы с внутренним двором в центре дома, чтобы защититься от ветра. Дым и тепло от кухонной плиты направлялись вниз через дымоходы, проложенные под всей поверхностью пола, так называемая система ондол (Загорюлько, 2004). Зачастую дымовые ходы были выведены наружу через большое дуплистое дерево, которое заменяло трубу. Подробное описание хозяйства корейцев представлено в материалах III Хабаровского съезда губернаторов 1893 г. Корейская «усадебная» жилая постройка (фанза), помещения для скота и амбаров, расположенных четырехугольником так, что в середине образуется двор. Все постройки глиняные, крытые камышом, соломой гаоляна» [12, с.73]. Двери с решётчатыми окнами, оклеенными бумагой. Соломенная четырехскатная крыша покрыта сенью, сплетённой из сухой травы [11]. Неотъемлемой частью корейского дома были хозяйственные постройки с хранившимися в них сельскохозяйственными орудиями труда, собранным урожаем и заготовками. Большинство переселившихся в XIX веке корейцев занимались сельским хозяйством, главным образом растениеводством. Выращивали новые для русских крестьян культуры — просо, сою, рис. Обживаясь на новом месте, корейские крестьяне использовали привычные приемы обработки земли и сельскохозяйственный инвентарь. Обработка земли велась практически вручную, лишь немногие корейские крестьяне имели быков, коров и могли использовать тягловую силу при распашке полей [7, с.133]. Основным орудием для обработки земли служила соха особого устройства. Целину разрабатывали корейцы другим орудием, напоминающим отвал типа рухадло — отвал с цилиндрической поверхностью (лист железа, свернутый в цилиндр), ось которой была параллельна дну борозды. Для ручной обработки использовали мотыги (хоми), которые изготавливались из куска железа выгнутого в виде треугольника с желобом посередине, согнутого в тонком конце под прямым углом. При посеве употреблялось особое приспособление — тубе, которое состояло из цилиндра в диаметре от 18 до 27 см высотой 9 см. [12, с.90]. В цилиндре имелось два отверстия — в центре круга и сбоку. Центральное отверстие после засыпки семян закрывалось пробкой, а через боковое отверстие

сеятель осуществлял экономичный посев. Насекин Н.А. отмечал, что при сухой весне пашню, после посева, проходили деревянными катками длиной 140 см по оси [10]. Хлеб корейцы убирали небольшими серпами, затем связывали в снопы и молотили колотушками на особых токах, располагающихся около фанз. В настоящее время, при проведении земляных и сельскохозяйственных работ в районе расселения корейцев в Хасанском районе местные жители находят различные сельскохозяйственные орудия труда и предметы быта корейских крестьян. Корейцы в Приморской области занимались успешно и шелководством, что позволило причислить юг Дальнего Востока России к району шелководства. Корейские переселенцы, проживающие в селе Синельниково, в частности И.У. Ан, И.М. Пак, И.П. Ан, С.И. Цой с 1900 г. занимались разведением тутовых деревьев и шелкопряда. Шелковое хозяйство состояло из плантации дикорастущей шелковицы и большой фанзы, где располагались «шелководня, мориля, шелкомотальня и прядильня с ткацким станком» [15, с.233]. Каждое из хозяйств производило до 355 метров шелковой материи. Корейскими крестьянами был освоен многоступенчатый процесс производства шелка – начиная от разведения дубовых и тутовых шелкопрядов и заканчивая шелкопрядением.

Создание многофункционального комплекса - этнодеревни

Сохранившихся мест проживания переселенцев из Кореи в Приморском крае к 2016 г. не осталось. Населенные пункты, основанные корейцами на территории Приморского края в XIX веке, прекратили свое существование: первые поселения Тинзинхэ, Рязановка (Верхнее Тинзинхэ), Верхнее Янчихэ, Верхнее Сидими, Заречье, и поселки, появившиеся в результате второй волны переселения корейцев – Верхнее Рязаново, Новая деревня, Краббе, Кедровая падь, Песчаная, Брусье и другие были исключены из перечня населенных пунктов, одной из причин чего стала депортация корейского населения с Дальнего Востока в республики Средней Азии в 1937 г. Многие места расселения корейцев были переименованы в связи с событиями в 1972 г. на границе с КНР. На сегодняшний день лишь семь населенных пунктов, основанные корейскими переселенцами, остались на карте района. Два из которых – Верхнее и Нижнее Адими (Пойма) и Ромашка) насчитывают менее 20 жителей (таблица 1). Необходимо отметить, что в данных населенных пунктах проживают жители разных национальностей, представленных в составе населения Приморского края.

Таблица 1 - Населенные пункты Хасанского района, основанные переселенцами из Кореи

Населенный пункт	Год основания	Переименование	Год события	Численность населения (на 2016 год)
Посветский (Хасанский) участок				
Нижняя Янчихе	1867	Цуканово	1972	490
Фаташи	1869	Камышовое	1972	114
Верхнее Адими	1873	Пойма	1972	6
Нижнее Адими	1873	Ромашка	1972	18
Рязановка	1880			41
Сухановка	1885			72
Монгугай	1885	Приморский	1950	1969

*Примечание: таблица составлена на основе источников: РГИА ДВ. Ф.702. Оп. 1. Д.94. Л.4-17; Постановление Совет Министров РСФСР от 29 декабря 1972 г. № 753 О переименовании некоторых физико-географических объектов, расположенных на территории Амурской области, Приморского и Хабаровского краев; Численность населения Российской Федерации по муниципальным образованиям на 1 января 2016 года. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/afc8ea004d56a39ab251f2bafc3a6fce>*

Облик корейского села XIX в. возможно восстановить по историческим документам. Создание этнодеревни можно рассматривать в первую очередь в регионе сплошного расселения корейцев в XIX в. в Хасанском

районе Приморского края. В данном случае под этнодеревней понимается туристский объект, специально оборудованный комплекс для развития культурно-исторического туризма. Местом для создания Корейской этнодеревни можно выбрать один из существующих населенных пунктов, который основали корейские переселенцы во второй половине XIX в. Поселок Приморский, основанный корейцами в 1885 г., находится в зоне транспортной доступности, расположен между рекой Кедровая и рекой Барабашевка, в километре от берега Амурского залива, напротив Владивостока. Расстояние по трассе г. Владивосток – пос. Приморский составляет 146 км, по трассе Аэропорт – пос. Приморский – 126 км; по прямой по акватории Амурского залива до г. Владивостока – 22 км. В Хасанском районе в непосредственной близости от пос. Приморский располагаются особо охраняемые природные территории – государственный природный заповедник «Кедровая падь» Дальневосточного отделения Российской академии наук и Национальный парк «Земля леопарда». Близость данных туристских объектов позволит обеспечить дополнительный приток туристов.

Целью реализации концепции создания этнодеревни является создание современного многофункционального комплекса направленного на удовлетворение культурно-познавательных потребностей населения края и его гостей. При создании Корейской этнодеревни необходимо учесть мировой опыт. Разнообразные Корейские фольклорные деревни, созданные в г. Сеул, г. Ионьин, г. Сунчон, на о. Чеджу и др. (Республика Корея), г. Аньту, г. Чанбай, г. Янцзыи др. (КНР) привлекают туристов. Восстановленные и (или) воссозданные места проживания корейских крестьян были дополнены различными туристскими объектами, что позволило наиболее эффективно использовать рекреационный потенциал местности. Корейская этнодеревня может включить объекты: музей под открытым небом из воссозданных фанз с внутренним убранством; этнографический музей, содержащий исторические находки; музей производства шелка; ресторан с национальной корейской кухней; этногостиница; рынок сувениров с возможностью проведения мастер-классов по производству сувениров; корейская сауна (солевая сауна, сауна с древесным углем); место для игр и состязаний.

Функционирующие на территории Корейской этнодеревни предприятия общественного питания будут предлагать туристам традиционные корейские блюда – кимчи, пибимпап, кальби, пулькоги, самгёпсаль, самгетхан, нэммён, блюда из морепродуктов. Можно будет переодеться в традиционную национальную одежду и попробовать себя в приготовлении блюд национальной корейской кухни. Проживание туристов будет организовано в небольших домиках стилизованных под корейские фанзы. На базе Корейской этнодеревни возможно проведение широкого круга мероприятий: участие в сельскохозяйственных работах на подворьях фанз, праздники на базе этнографического комплекса корейской культуры; проведение мастер-класса по народным ремеслам: изготовлению одежды, глиняных сувениров, по строительству фанзы с созданием макета-сувенира. Туристам будет предложено посещение традиционной корейской сауны (солевая сауна, сауна с древесным углем), рыбалки, а также организация игр, состязаний и т.д. Для продвижения нового туристского продукта необходимо будет создать многоязычный веб-сайт. Главное место на сайте будет отведено подробному описанию истории заселения корейцами юга Приморского края, их быта, традиций.

Подводя итог проведенному исследованию необходимо отметить, что туристско-рекреационный комплекс юга Дальнего Востока характеризуется значительным потенциалом, при этом наблюдается невысокий уровень его реализации [19, 20]. Одним из возможных вариантов активизации культурного туризма может стать

создание корейской этнодеревни на территории расселения корейских крестьян во второй половине XIX века. Представителям корейской национальной диаспоры края представится возможность продемонстрировать удивительные особенности корейской культуры, а у гостей и жителей края – познакомиться с ними. Включение Корейской этнодеревни в туристические маршруты, позволит туристам узнать об истории переселения корейцев в Россию. Реализация проекта Корейская этнодеревня позволит всем желающим принять активное участие в различных мероприятиях, приобрести или изготовить самостоятельно сувениры. Воссозданная Корейская этнодеревня будет способствовать развитию этнографического, познавательного, сельского, экологического, событийного туризма в регионе. Создание данной этнодеревни позволит как внешним, так и внутренним туристам ознакомиться с уникальной корейской культурой, историей заселения юга Приморского края, основами традиционного корейского домостроения, шелководства. Безусловно, появление нового туристского объекта в будущем повлечет за собой создание новых рабочих мест, развитие малого предпринимательства в сфере услуг, повышение уровня жизни населения. Эффективное использование туристского потенциала и имеющихся туристских ресурсов позволит повысить инвестиционную привлекательность Хасанского района. Расширяя предложение собственного туристского продукта, край сможет рассчитывать на увеличение туристского потока, улучшение своего имиджа, привлечение новых инвестиций, в том числе, в туристскую отрасль.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. UNWTO World Tourism Barometer. November 2016. Vol.14.
2. Департамент туризма Приморского края. Новости. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://primorsky.ru/authorities/executive-agencies/departments/tourism-pk/news.php?ELEMENT\\_ID=111819](http://primorsky.ru/authorities/executive-agencies/departments/tourism-pk/news.php?ELEMENT_ID=111819) (дата обращения 29.11.2016)
3. Постановление Правительства РФ от 15 апреля 2014 г. N 308 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Социально-экономическое развитие Дальнего Востока и Байкальского региона» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.primorsky.ru/authorities/executive-agencies/departments/economics/program-social-economic-development-of-the-far-east-and-the-baikal-region-for-the-period-till-2025.php> (дата обращения 29.11.2016)
4. Кузнецов А.М., Лукин А.Л., Ячин С.Е., Шестак О.И. Научно-методический семинар «Трансграничные отношения в северо-восточной Азии в политическом, экономическом и социокультурном измерениях» // Ойкумена. Регионоведческие исследования. 2010. № 4. С. 122-143.
5. Bruner E.M. Culture on Tour: Ethnographies of Travel. University of Chicago Press, 2004. 312 p.
6. Selwyn T. The Tourist Image: Myths and Myth Making in Tourism. Chichester: Wiley 1996. 280 p.
7. Пржевальский Н.М. Путешествие в Уссурийском крае. 1867-1869 гг. Владивосток: Дальневост. Книж. Изд-во, 1990. 330 с.
8. Буссе Ф.Ф. Отчет чиновника Приморского областного правления Ф.Ф. Буссе о переселении корейцев. 1867. Российский государственный исторический архив Дальнего Востока (РГИА ДВ). Ф.87. Оп. 1. Д.278. Л. 61-70.
9. Буссе Ф.Ф. Южно-Уссурийский край. 1880. 40 с.
10. Насекин Н.А. Корейцы Приамурского края. М.(1904), 2011. 63 с.
11. Арсеньев В.К. По Уссурийскому краю. Путешествие в горную область Сихотэ-Алинь. — Владивосток: Типография «Эхо», 1921. 280 с.
12. Крюков А. Труды III Хабаровского съезда местных деятелей Амурской и Приморской областей / обработал Н.А. Крюков. Хабаровск: тип. М.А. Тыртова, 1893. 170 с.
13. Граве В.В. Китайцы, корейцы и японцы в Приамурье // Труды Амурской экспедиции. СПб. 1912. 489 с.
14. Песочный В.Д. Корейский вопрос в Приамурье (1910) // Труды Амурской экспедиции. Хабаровск. 1913. 180 с.
15. Криштофович А.Н. Приморье: его природа и хозяйство. Сборник статей / А.Н. Криштофович, И.А. Лопатин, Т.П. Гордеев и др. Владивосток: Изд-во Владивостокского отделения госкниги, 1923. 364 с.
16. Осипов Ю.Н. Крестьяне-старожилы Дальнего Востока России 1855-1917гг. Хабаровск: ХККМ им. Н.И. Гродекова, 2008. 168с
17. Унтербергер П.Ф. Приморская область (1865-1898 гг.) С-Пб. 1900. 346 с.
18. Загоруйко А.В. Особенности хозяйственной деятельности и материальной культуры корейцев российского Дальнего Востока (60-е годы XIX - начало XX в.) // Этнографическое обозрение. 2004. № 4. С. 62-77.
19. Мартышенко Н.С. Региональный туристский комплекс: рациональная структура // Проблемы теории и практики управления. 2014. №4. С.72-77.
20. Мартышенко Н.С., Марченко О.Г. Перспективы развития туризма в Приморском крае. Оценка пространственного развития туристских дестинаций Приморского края как основа кластерной политики региона // Российское предпринимательство. 2010. № 3-1. С. 172-176.

УДК 336.14

ИССЛЕДОВАНИЕ ФАКТОРОВ ВЛИЯЮЩИХ НА РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА  
В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ

© 2017

**Волков Игорь Викторович**, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Организации и менеджмента»  
**Тогашов Денис Анатольевич**, магистрант экономического факультета*Нижегородский государственный инженерно-экономический университет**(606340 Россия, Нижегородская область, Княгинино, ул. Октябрьская, 22 а, e-mail: togashov@yandex.ru)*

**Аннотация.** В современных экономических исследованиях достаточно часто применяются методы корреляционно-регрессионного анализа. Расчет коэффициентов корреляции позволяет выявить тесноту и направление взаимосвязи изучаемых показателей. Регрессионный анализ является логичным продолжением корреляционного и заключается в определении аналитического выражения связи результирующей величины с факторными показателями. Использование данных методов позволяет:

- 1) Получить корреляционно-регрессионную модель связи в исследуемом явлении;
- 2) Сформировать выводы о воздействии того или иного фактора на результирующую величину.

Целью научного исследования представленного в статье является определение с помощью регрессионно-корреляционного анализа факторов влияющих на развитие сельскохозяйственной деятельности, обеспечивающие развитие малого предпринимательства в аграрном бизнесе Горномарийского района. Развитие малого предпринимательства в сельскохозяйственном производстве во многом зависит от условий характеризующих активность производственно-финансовых, трудовых ресурсов их влияния на показатели эффективности сельскохозяйственной деятельности в рассматриваемом регионе. Для этого необходимо изучить структуру производственной деятельности сельскохозяйственных организаций и малых форм хозяйствования района, определить производственные, социальные факторы, влияющие на эффективность сельскохозяйственной деятельности в районе. Стоит так же отметить, что исследованиям, посвященным моделям малого предпринимательства в сельскохозяйственной деятельности, адекватным к рыночным условиям хозяйствования, определяемых, в частности, необходимостью вовлечения в производственный процесс интеллектуальных и информационных ресурсов, инновационных технологий, направленных на решение социально-экономических проблем сельских территорий, не уделялось должного внимания. При этом следует учитывать и то обстоятельство, что важнейшей составляющей, влияющей на развития малого предпринимательства в агробизнесе является не только уровень производственно-экономического развития сельского хозяйства в районе (регионе), но и уровень развития социальных условий сельского населения. В данной работе в качестве социальных условий сельского населения рассмотрены такие факторные показатели как, количество больниц, число детских садов, количество школ и культурно-досуговых учреждений.

**Ключевые слова:** сельскохозяйственная деятельность, корреляционный анализ, регрессионный анализ, исследование факторных показателей, сельское хозяйство Горномарийского района, факторные показатели влияющие на рентабельность, регрессионно-корреляционный анализ.

RESEARCH OF FACTORS AFFECTING THE DEVELOPMENT OF ENTERPRISE IN THE AGRARIAN  
SECTOR GORNOMARIYSKY DISTRICT

© 2017

**Volkov Igor Viktorovich**, Candidate of economic sciences, associate professor of "Organization and management"  
**Togashov Denis Anatolievich**, graduate student of Economic faculty*Nizhny Novgorod State Engineering-Economic University**(606340, Russia, Knyaginino St. October, 22 а, e-mail: togashov@yandex.ru)*

**Abstract.** In modern economic research often enough used methods of correlation and regression analysis. Calculation of correlation coefficients reveals the tightness and direction of the relationship of the studied parameters. Regression analysis is a logical extension of correlation and is to determine analytical expressions of when the resulting value with the factor indicators. The use of these methods allows you to:

- 1) Obtain a correlation-regression communication model in the phenomenon under study;
- 2) Form conclusions about the impact of a factor on the resulting value.

The aim of the scientific research presented in the article is to determine, by means of regression-correlation analysis, the factors affecting the development of agricultural activities that ensure the development of small business in the agrarian business of the Gornomaryi district. The development of small business in agricultural production largely depends on the conditions characterizing the activity of the productive, financial, labor resources of their influence on the performance indicators of agricultural activities in the region under consideration. To do this, it is necessary to study the structure of production activities of agricultural organizations and small forms of economic management of the district, to identify production, social factors affecting the effectiveness of agricultural activities in the area. It should also be noted that research devoted to small business models in agricultural activities that are adequate to the market conditions of business, determined, in particular, by the need to involve intellectual and information resources in the production process, innovative technologies aimed at solving social and economic problems of rural areas, Was not given due attention. Moreover, one should take into account the fact that the most important component affecting the development of small business in agribusiness is not only the level of production and economic development of agriculture in the region, but also the level of development of the social conditions of the rural population. In this paper, such factors as the number of hospitals, the number of kindergartens, the number of schools and cultural and recreational facilities are considered as social conditions of the rural population.

**Keywords:** agricultural activity, correlation analysis, regression analysis, factor factor analysis, agriculture of the Gornomariysky region, factor factors affecting profitability, regression-correlation analysis.

Основой реального сектора экономики района был и остается агропромышленный комплекс. Его изучению посвятили исследования многие ученые, такие как Шамин А. Е. [1, 11], Яковенко Н. В. [6, 18], Седова Н. В. [14, 15] и другие ученые [2-5, 7, 10, 12-13, 16-17, 19-27].

На сегодняшний день Горномарийский район является характеристика района специализируется на производстве следующих видов сельскохозяйственной про-

дукции:

Производстве плодоовощных культур, что занимают в объеме который составляет более 50 %

В производстве молока и мяса –15%

В производстве зерновых культур – 30%

И прочие виды деятельности (заготовка кормов, сена и т.д.) – 5%

Общая площадь сельскохозяйственных угод-

дий составляет 57,6 тыс.га. или 29% территории Горномарийского района, в том числе пашни более 38 тыс. га. [8].

В последние годы отрасль растениеводства развивается стабильно и динамично. Общая посевная площадь сельскохозяйственных культур в 2015 году составила 19,8 тыс.га. к показателю 2014 года она увеличена на 200 га.

По итогам уборочной кампании 2015 года валовой сбор зерна в весе после доработки в хозяйствах всех категорий составил 15 тыс. тонн при средней урожайности 17,9 ц/га. Сельскохозяйственные предприятия были и остаются основными производителями зерна в районе. На их долю приходится 82 % зернового клина и 80 % валового сбора зерновых.

Достойный результат получен в производстве картофеля и овощных культур. Картофеля во всех категориях хозяйств района собрано 70 тыс. тонн при средней урожайности 194,2 ц/га.

В 2015 году район удержал статус лидера производителя овощей в РМЭ, объем производства овощей в районе составил 67 % от республиканского объема. Овощей открытого грунта хозяйствами всех категорий произведено 112,4 тыс. тонн при урожайности 350,6 ц/га [9].

Что бы понять на сколько сельскохозяйственное производство может быть эффективным и направленным на развитие сельскохозяйственного предпринимательства, необходимо изучить производственные, организационные условия, а так же факторы социального обеспечения развития кадрового потенциала сельскохозяйственных производств оказывающие влияние на сельскохозяйственное производство в целом.



Рисунок 1 – Удельный вес хозяйств в общей структуре посевных площадей за 2015 г.

При этом если рассматривать долю МФХ и ЛПХ в структуре посевных площадей, то она составляет 47%, что свидетельствует о том, что трудоспособное население предрасположено к сельскохозяйственному труду и организации предпринимательской деятельности. Однако же в силу определенных причин связанных с недостаточной информируемостью и доступностью сельских жителей к инновациям (по организации сельскохозяйственного производства, приобретению техники, сортов элитных семян, продуктивного скота и т.д.) эффективность производств МФХ и ЛПХ остается на низком уровне. Для того чтобы определить пути направления по формированию благоприятной среды для развития мелкого аграрного бизнеса нами были рассмотрены парные регрессии различных факторов затрагивающие как производственные так и социальные сферы влияющие в целом на развития сельского хозяйства Горномарийского района. В результате данных исследований был проведен отбор тех парных регрессий где коэффициент детерминированности был наибольший (более 0,5) В качестве результативных показателей за основу были взяты показатели рентабельность производства и численность трудоспособного населения.

Анализ производственных факторов

Отобранные факторные показатели парной регрессии влияния на рентабельность производства в динамике представлены ниже:

1. Внесение минеральных удобрений.

Таблица 1 – Динамика рентабельности и внесенных минеральных удобрений

Показатель	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Отклонение
Рентабельность, %	63,3	49,5	45,2	40,2	34,0	29,2	17,3	14,5	14,3	12,4	-50,9
Минеральные удобрения, т.	24,7	22,7	24,1	22,5	22,4	19,7	19,1	19,6	19,6	19,8	-4,9

В таблице можно наблюдать постепенный спад количества внесенных минеральных удобрений в Горномарийском районе, такой спад вызван в связи с ростом цен на данную химическую продукцию, в следствии чего снизилась урожайность, далее и рентабельность.

Учитывая, что коэффициент детерминированности составил 0,863, можно сказать, зависимость между изучаемыми параметрами высокая.

$$y = 0,110x + 17,87$$

где  $x$  – минеральные удобрения, т.

$y$  – рентабельность, %

Из полученного уравнения можно сделать вывод, что при увеличении внесения минеральных удобрений на 1 т. рентабельность может увеличиться на 0,11% в целом по сельскому хозяйству исследуемого района.

2. Количество малых фермерских хозяйств (МФХ).

Таблица 2 – Динамика рентабельности и количества МФХ

Показатель	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Отклонение
Рентабельность, %	63,3	49,5	45,2	40,2	34,0	29,2	17,3	14,5	14,3	12,4	-50,9
Количество МФХ, ед.	12053	12451	13802	13523	13297	11761	10204	9102	8862	8933	-3120

Из таблицы видно начиная с 2008 года стала уменьшаться количество МФХ, это связано с сокращением численности трудоспособного населения работающих в сельском хозяйстве, а так же низкими закупочными ценами на производимую сельскохозяйственную продукцию. Незначительное увеличение количества МФХ за последний год вызвано из-за внешних политических и экономических ситуаций в стране, а так же в связи с усилением государственной поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей.

При проведении регрессионно-корреляционного анализа получили уравнение, который представлен ниже и коэффициент детерминированности, который составил 0,609, это означает, что установленная динамика с 2006 – 2015 г. по численности МФХ на 60,9% влияет на рентабельность сельскохозяйственного производства.

$$y = 0,007x - 47,29$$

где  $x$  – количество МФХ

$y$  – рентабельность, %

Из данного уравнения можно сделать вывод, что при увеличении на одного МФХ рентабельность может увеличиться на 0,007%.

Коэффициент -47,29 показывает, каким будет  $y$ , если переменная в рассматриваемой модели будут равна 0.

3. Численность трудоспособного населения.

Таблица 3 – Динамика рентабельности и численности трудоспособного населения в сельском хозяйстве

Показатель	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Отклонение
Рентабельность, %	63,3	49,5	45,2	40,2	34,0	29,2	17,3	14,5	14,3	12,4	-50,9
Трудоспособное население в сельском хозяйстве, тыс. чел.	11,9	11,5	11	10,7	10,2	10,2	10,1	9,4	8,9	8,6	-3,3

Коэффициент детерминированности составил 0,902 означает, что зависимость между изучаемыми параметрами весьма высокая.

$$y = 0,058x + 8,389$$

где  $x$  – рабочее население в сельском хозяйстве, тыс. чел.

$y$  – рентабельность, %

Из полученного уравнения можно сделать вывод, что при увеличении на 1 тыс. чел. работающего в сельском хозяйстве рентабельность может увеличиться на 0,058 %.

#### Анализ трудовых факторов

Важно отметить, что в развитие любого производства одним из важнейших факторов является кадровый потенциал. При этом производительность труда при полной загрузке рабочих мест будет зависеть как от оптимальной численности так и от состояния здоровья работников, а следовательно от наличия школ (так как отсутствие школ в селах и деревнях является одним из неблагоприятных условий при формировании трудовой сельской молодежи), соответствующих медицинских и спортивно - оздоровительных учреждений. В результате проведенных исследований были отобраны те факторы, имеющие наибольшее значение коэффициента детерминированности. Данные показатели в парной регрессии влияния на результативный показатель (трудоспособное население) в динамике представлены ниже:

#### 1. Количество больниц.

Таблица 4 – Влияние количества больниц на численность трудоспособное население трудящихся в сельском хозяйстве

Показатель	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Отклонение
Трудоспособное население, работающее в сельском хозяйстве, тыс. чел.	11,9	11,5	11	10,7	10,2	10,2	10,1	9,4	8,9	8,6	-3,3
Количество больниц, ед.	10	10	10	10	10	9	9	9	9	9	-1

Коэффициент детерминированности составляет 0,634, можно сказать, что зависимость между изучаемыми параметрами значимая.

$$y = 0,391x + 5,487$$

где  $x$  – количество больниц, ед.

$y$  – трудоспособное население работающее в сельском хозяйстве, тыс. чел.

Из уравнения можно сделать вывод, что при увеличении 1 ед. больницы, трудоспособное население работающее в сельском хозяйстве может увеличиться на 391 человек.

#### 2. Количество детских садов.

Таблица 5 – Динамика численности трудоспособного населения трудящихся в сельском хозяйстве и количества детских садов

Показатель	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Отклонение
Трудоспособное население, работающее в с/х, тыс. чел.	11,9	11,5	11	10,7	10,2	10,2	10,1	9,4	8,9	8,6	-3,3
Детские сады, ед.	13	10	9	8	8	8	8	8	8	8	-5

В данном случае коэффициент детерминированности составил 0,541, можно сказать, что зависимость между изучаемыми параметрами значимая.

$$y = 1,111x - 2,594$$

где  $x$  – количество детских садов, ед.

$y$  – трудоспособное население работающее в сельском хозяйстве, тыс. чел.

Из уравнения можно сделать вывод, что при увеличении количества детских садов на 1 ед., трудоспособное население работающее в сельском хозяйстве может увеличиться на 1111 человек.

#### 3. Количество организаций культурно-досугового типа.

Таблица 6 – Динамика численности трудоспособного населения трудящихся в сельском хозяйстве и организаций культурно-досугового типа

Показатель	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Отклонение
Трудоспособное население, работающее в с/х, тыс. чел.	11,9	11,5	11	10,7	10,2	10,2	10,1	9,4	8,9	8,6	-3,3
Число организаций культурно-досугового типа, ед.	33	32	31	26	27	27	27	27	27	27	-6

Произошедшие культурные перемены не могли не сказаться на досуговой деятельности и в целом на количестве трудоспособного населения работающих в сельском хозяйстве.

ском хозяйстве.

Особого внимания требует организация досуга молодежи, когда на первый план выходит необходимость в повышенной физической активности, в познавательной деятельности, а также стремление проводить свободное время со сверстниками ради общения. Необходимо повышать социальные условия жизни, что бы дальнейшие жизненные ориентиры сформировались именно в той сельской местности, где проживают и сократить миграцию молодежи в города.

В данном анализе коэффициент детерминированности составил 0,578, можно сказать, что зависимость между изучаемыми параметрами значимая.

$$y = 1,807x + 9,871$$

где  $x$  – количество организаций культурно-досугового типа, ед.

$y$  – трудоспособное население работающее в сельском хозяйстве, тыс. чел.

При увеличении количества организаций культурно-досугового типа на 1 ед., трудоспособное население работающее в сельском хозяйстве может увеличиться на 1807 человек.

#### 4. Количество школ.

Таблица 7 – Динамика трудоспособного населения трудящихся в сельском хозяйстве и количества школ

Показатель	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Отклонение
Трудоспособное население, работающее в с/х, тыс. чел.	11,9	11,5	11	10,7	10,2	10,2	10,1	9,4	8,9	8,6	-3,3
Количество школ, ед.	23	26	26	26	22	22	20	20	19	19	-4

Рассматривая данную таблицу важно отметить, что численность трудоспособного населения работающих в сельском хозяйстве сокращается при уменьшении количества школ в малых сельских поселениях (селах, деревнях).

Подобную картину можно наблюдать во многих регионах страны, прежде всего данная проблема связана с тем, что отсутствие школы в селе создает определенные трудности и дискомфорт в жизни ребенка, подталкивает молодые семьи к миграции в города, где школы территориально приближены к их постоянному месту проживания.

Дальнейшие жизненные ориентиры формируются именно в городской среде. Молодые люди начинают обращать внимание на разность социально – экономических условий жизни города и села.

И это действительно так, в селе гораздо меньше возможностей профессионально реализоваться, что в большей степени связано со спецификой сельского рынка труда.

Это, прежде всего, проблема поиска желаемой работы, ввиду ее ограниченного разнообразия и низкого уровня оплаты труда.

Коэффициент детерминированности составил 0,657, можно сказать, что зависимость между изучаемыми параметрами значимая.

$$y = 0,303x + 3,493$$

где  $x$  – количество школ, ед.

$y$  – трудоспособное население работающее в сельском хозяйстве, тыс. чел.

Из уравнения видим, что при увеличении количества школ на 1 ед. трудоспособное население работающее в сельском хозяйстве может увеличиться на 303 чел.

Для выявления основных направлений по созданию благоприятных условий развития предпринимательства в Горномарийском районе нами составлены многофакторные модели:

- определяющие изменения рентабельности сельскохозяйственного производства от численности трудоспособного населения количества вносимых удобрений количества МХФ;

- определяющие изменения количества трудоспособного населения от количества больниц и школ.

Таблица 8 – Результаты регрессионно-корреляционного анализа

№ п/п	Y	X	R <sup>2</sup>	Уравнение
Производственные факторы				
1	Рентабельность, %	Количество МФХ, ед.	0,609	$y = 0,007x - 47,29$
2	Рентабельность, %	Минеральные удобрения, т.	0,863	$y = 0,110x + 17,87$
3	Рентабельность, %	Трудоспособное население в с/х, тыс. чел.	0,902	$y = 0,058x + 8,389$
$y = 0,007x_1 + 0,110x_2 + 0,058x_3$				
Трудовые факторы				
1	Трудоспособное население, работающее в сельском хозяйстве, тыс. чел.	Количество больниц, ед.	0,634	$y = 0,391x + 5,487$
2	Трудоспособное население, работающее в сельском хозяйстве, тыс. чел.	Детские сады, ед.	0,541	$y = 1,111x - 2,594$
3	Трудоспособное население, работающее в сельском хозяйстве, тыс. чел.	Число организаций культурно-досугового типа, ед.	0,578	$y = 1,807x + 9,871$
4	Трудоспособное население, работающее в сельском хозяйстве, тыс. чел.	Количество школ, ед.	0,657	$y = 0,303x + 3,493$
$y = 0,634x_1 + 0,541x_2 + 0,578x_3 + 0,657x_4$				

Из таблицы результатов регрессионно-корреляционного анализа можно увидеть, что в изучаемых производственных факторах самая тесная связь среди двух переменных получился в 3 пункте – 0,902, т.е. наибольшее влияние на рентабельность имеет факторный показатель – трудоспособное население в сельском хозяйстве. Проанализировав трудовые факторы наиболее тесная связь выявлена между двумя переменными – трудоспособное население работающее в сельском хозяйстве и количество школ в исследуемом районе.

В результате регрессионно-корреляционного анализа всех вышеперечисленных факторов, необходимо построить многофакторную модель влияния производственных факторных показателей на рентабельность сельскохозяйственной деятельности и трудовых факторных показателей влияющих на трудоспособное население работающее в сельском хозяйстве.

Многофакторную модель влияния производственных факторных показателей на рентабельность:

$$y = 0,007x_1 + 0,110x_2 + 0,058x_3$$

где  $x_1$  - количество МФХ, ед.  
 $x_2$  - минеральные удобрения, т.

$x_3$  - трудоспособное население в сельском хозяйстве, тыс. чел.

Многофакторную модель влияния трудовых факторных показателей влияющих на трудоспособное население работающее в сельском хозяйстве:

$$y = 0,634x_1 + 0,541x_2 + 0,578x_3 + 0,657x_4$$

где  $x_1$  - количество больниц, ед.  
 $x_2$  - количество детских садов, т.

$x_3$  - число организаций культурно-досугового типа, ед.

$x_4$  - количество школ, ед.

Описывая данную модель следует обратить внимание на коэффициент детерминированности, который на всех перечисленных уравнениях имеет достаточно значимую степень зависимости влияющего фактора на результативный показатель.

Представленная нами модель позволяет выявить приоритетные направления в создании условий для развития предпринимательской в Горномарийском районе которые должны прежде всего направлены на удержание молодежи на селе и представление им возможности в организации аграрного бизнеса.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Шамин А.А., Шамин А.Е. Роль основных факторов в сельскохозяйственных организациях // Вестник НГИЭИ. 2016. № 12 (67). С. 130-138.

2. Сериков С.Г. Регулирование региональных социально-экономических систем // В сборнике: Институциональные и инфраструктурные аспекты развития различных экономических систем. сборник статей международной научно-практической конференции: в 2 частях. 2017. С. 122-126.

3. Дюпина Л.Ф., Бровко А.С., Дикунова М.С. Прогнозирование конкурентоспособности продукции // Актуальные проблемы гуманитарных и социально-экономических наук. 2016. № 10-4. С. 145-147.

4. The application of discriminant analysis for estimation of the regional investment attractiveness. Izotov A., Rostova O. В сборнике: Recent advances in mathematical methods in applied sciences proceedings of the 2014 International Conference on Mathematical Models and Methods in Applied Sciences (MMAS'14); proceedings of the 2014 International Conference on Economics and Applied Statistics (EAS'14). 2014. С. 393-400

5. Сибиряев А.С. Система государственного управления инновационной политикой в России и за рубежом // Вестник Московского государственного областного гуманитарного института. Серия: История, философия, политология, право. 2015. Т. 1. № 1-1 (2015). С. 11.

6. Яковенко Н.В. Кластерный подход и его применение для концептуирования и стратегирования социально-экономического развития депрессивного региона // Научный поиск. 2011. № 2. С. 70-74.

7. Кабашова Е.В. Роль статистики окружающей среды в экологической политике государства // В сборнике: Актуальные экологические проблемы Сборник научных трудов V Международной научно-практической конференции, посвящается 80-летию Башкирского государственного аграрного университета. 2010. С. 69-71.

8. Статистический ежегодник «Республика Марий Эл. 2016»: Стат. сб. / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Республике Марий Эл. – Йошкар-Ола. 2016. – 432 с.

9. Статистический ежегодник «Республика Марий Эл. 2012» / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Республике Марий Эл – Йошкар-Ола. 2012. - 512 с.

10. Ильин И.В., Ростова О.В. Методы и модели управления инвестициями. СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2011. 215 с.

11. Васильев К.А., Шамин А.Е. Методические подходы к оценке потенциала кластеризации аграрной сферы региона // Вестник НГИЭИ. 2016. № 5 (60). С. 7-18.

12. Мандрон В.В., Никонец О.Е. Степень волатильности конъюнктуры национального финансового рынка в условиях кризиса // Вестник НГИЭИ. 2016. № 3 (58). С. 40-52.

13. Караваева Ю.С., Никонец О.Е. Финансовый анализ перспектив развития кредитного банковского сектора в регионе // Вестник НГИЭИ. 2016. № 1 (56). С. 72-82.

14. Седова Н. В. Стратегическое управление деятельностью интегрированных агропромышленных структур // Экономика сельского хозяйства России. 2011. № 1. С. 43-48.

15. Седова Н. В. Агропродовольственные кластеры в инновационной экономике России // Мир новой экономики. 2013. № 1. С. 46-54.

16. Ващейкина Ю.Ю. Факторы и условия формирования и использования кадрового потенциала сельскохозяйственного предприятия // Научная дискуссия: вопросы экономики и управления. 2016. № 12 (56). С. 61-65.

17. Аксенов Д.А. Развитие Российской Федерации. Инвестиционный аспект // Проблемы экономики и менеджмента. 2011. № 4 (4). С. 105-118.

18. Яковенко Н. В. «Качество жизни населения» как научная категория демографии // Общественные финансы. 2007. № 1. С. 41-46.

19. Кабашова Е.В. О вопросах методологии исследования доходности населения в условиях кризиса // Евразийское Научное Объединение. 2015. Т. 2. № 5 (5).

С. 101-104.

20. Сериков С.Г. Инструменты формирования и развития инвестиционного потенциала территории: международный опыт // В сборнике: Проблемы финансов, кредита и бухгалтерского учета в условиях реформирования экономики материалы студенческой международной научно-практической конференции. Под редакцией В. А. Федорова, Е. А. Карловской. 2016. С. 115-124.

21. Майданевич Ю.П. Динамика развития агропромышленного комплекса // Балтийский гуманитарный журнал. 2014. № 1. С. 95-97.

22. Чушкаев Д.А. Формирование системы бюджетирования (финансового планирования) на предприятиях агропромышленного комплекса (АПК) // Карельский научный журнал. 2012. № 1. С. 36-39.

23. Галиахметова А.М. Реализация модели регионального развития агропромышленного комплекса в условиях глобализации // Актуальные проблемы экономики и права. 2014. № 1 (29). С. 103-109.

24. Палаткин И.В., Чех К.Ю. Планирование развития агропромышленного комплекса Пензенской области в условиях дефицита ключевых ресурсов // Карельский научный журнал. 2014. № 4. С. 131-133.

25. Мишина Н.А., Казаченко О.В. Вопросы совершенствования системы управления агропромышленным производством // XXI век: итоги прошлого и проблемы настоящего плюс. 2014. Т. 1. № 2 (18). С. 180-185.

26. Кошарская Н.М. Государственная поддержка финансового обеспечения предприятий АПК // Балтийский гуманитарный журнал. 2014. № 2. С. 65-67.

27. Окладчик С.А. Развитие организационно-экономических отношений при агропромышленной интеграции // Актуальные проблемы экономики и права. 2016. Т. 10. № 3 (39). С. 28-38.

УДК 331.105.6

## МУЛЬТИПЛИКАТИВНЫЕ ЭФФЕКТЫ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В ЗДРАВООХРАНЕНИИ

© 2017

**Голотина Вера Юрьевна**, аспирант  
**Чернова Ольга Анатольевна**, доктор экономических наук, профессор кафедры  
информационной экономики  
*Южный федеральный университет*

(344002, Россия, Ростов-на-Дону, ул. Горького, 88, e-mail: chernova.olga71@yandex.ru)

**Аннотация.** Современный этап реформирования системы здравоохранения характеризуется возникновением ряда противоречий в сфере социально-трудовых отношений, во многом обусловленных тем, что используемые в системе управления трудом рыночные и нерыночные механизмы являются несогласованными и апеллируют к противоположным по своей сути мотивам поведения работников. Данные противоречия нашли выражение в негативных проявлениях в экономических системах разного уровня: сокращение численности занятых в здравоохранении, усиление социально-демографических, профессионально-квалификационных и внутриотраслевых диспропорций в размещении трудовых ресурсов, снижение уровня мотивации работников к инновационной деятельности. Разрешение указанных противоречий в системе социально-трудовых отношений в здравоохранении и получение позитивных мультипликативных эффектов на разных уровнях национальной экономики представляется возможным на основе развития партнерских взаимодействий медицинских, научно-образовательных учреждений, государства и бизнеса. Можно выделить экономические, социальные и институциональные эффекты партнерских взаимодействий. Экономические эффекты выражаются в экономической динамике и качественно структурных изменений на рынке труда. Социальные эффекты связаны с ростом удовлетворенности условиями и результатами деятельности медицинских работников, с повышением качества и доступности медицинских услуг. Институциональные эффекты проявляются в развитии новых форм социально-трудовых отношений, ориентированных на решение задач рационального сочетания интересов населения, государства и бизнеса. Данные эффекты в целом будут выражаться в содействии развитию человеческого капитала, а также в выведении качества оказания медицинских услуг на новый уровень, соответствующий общемировым стандартам.

**Ключевые слова:** социально-трудовые отношения, здравоохранение, партнерские взаимодействия, экономический эффект, социальный эффект, институциональный эффект.

## THE MULTIPLICATIVE EFFECTS OF SOCIO-LABOUR RELATIONS DEVELOPMENT IN HEALTHCARE

© 2017

**Golotina Vera Yuryevna**, postgraduate student  
**Chernova Olga Anatolievna**, Doctor of Science (Economics), Professor of Information Economy Faculty  
*Southern Federal University*

(344002, Russia, Rostov-on-Don, Gorky st., 88, e-mail: chernova.olga71@yandex.ru)

**Abstract.** The current stage of the health care system reformation is characterized by the occurrence of a number of contradictions in the sphere of social-labour relations, largely due to the fact, that market and non-market mechanisms in the labour management system are uncoordinated and appeal to the opposite motivations of employees. These contradictions were expressed in negative manifestations in the economic systems of different levels: reduction of the number of employees in healthcare, strengthening of socio-demographic, professional and intra industry disparities of the human resources distribution, decrease of employees motivation level in innovation activity. The resolution of the above-mentioned contradictions in the socio-labour relations system in healthcare and positive multiplier effects at different levels of the national economy are possible in case of developing partnership of medical, scientific and educational institutions, government and business. It is possible to point out economic, social and institutional effects of these partnerships. Economic effects are expressed in economic dynamics and qualitative structural changes in the labour market. Social effects are expressed in the growth of satisfaction with the conditions and efficiency of healthcare workers activity, improvement of quality and accessibility of health services. Institutional effects manifest themselves in the development of new forms of social and labor relations aimed at solving problems of rational combination of the interests of the society, state and business. In general, these effects will be expressed in assistant to the human capital developing, as well as moving quality of medical services to a new level, which corresponds to the world standards.

**Keywords:** socio-labor relations, healthcare, partnerships, economic effect, social effect, institutional effect.

Активное вовлечение медицинских организаций в систему рыночных отношений привело к значительным трансформациям во всей совокупности социально-трудовых взаимодействий в сфере здравоохранения, обусловленных изменением качества, содержания и условий профессиональной деятельности медицинских работников. Получаемые в системе социально-трудовых взаимодействий позитивные и негативные эффекты, в свою очередь, генерируют мультипликативные эффекты на разных уровнях (макро- мезо- и микро) национальной экономики. Принимая во внимание подчеркиваемое рядом отечественных и зарубежных ученых [1, 2, 3, 4, 5] наличие взаимосвязи системы воспроизводства трудовых ресурсов в здравоохранении с инновационными, технологическими и организационными процессами в производственно-экономических системах различного уровня, исследование реального содержания данных эффектов имеет большое практическое значение. В этой связи цель данной статьи состоит в следующем: на основе анализа изменений в системе социально-трудовых

отношений в сфере здравоохранения, когда социально-значимая отрасль вынуждена функционировать в рыночных условиях, определить какие мультипликативные эффекты в национальной экономике могут быть генерированы вследствие реализации механизмов партнерства государства и бизнеса.

Проблемы регулирования социально-трудовых взаимодействий в здравоохранении в последние годы находятся в сфере научного интереса многих исследователей, что связано с рыночным изменением управленческих основ всей системы здравоохранения, обусловившим появление ряда проблем, выражающихся в негативных эффектах как в сфере здравоохранения, так и в различных подсистемах национальной экономики. Анализу роли рынка в достижении целей политики здравоохранения посвящены работы зарубежных ученых У. К. Арроу, Хсияо, И.М. Шеймана. В частности, И.М. Шейман, отмечает, что основным источником проблем является информационная асимметрия, побуждающая медицинского работника преувеличивать необходимость объемов и

видов услуг в интересах повышения доходов медицинского учреждения [6]. У Хсияо доказывает, что в организациях здравоохранения, оказывающих услуги, обладающих свойствами общественного блага, происходит искажение рыночных сил, что делает обоснованным совместное использование рыночных и государственных механизмов регулирования [7].

В отечественной практике особого интереса заслуживают работы И.Я. Арбитайло, В.А. Давыденко, Ф.Н. Кадырова, О.А. Каплунова, С.С. Мисюлина, в которых исследуются механизмы управления социально-трудовой деятельностью в здравоохранении в современных условиях модернизации данной сферы [8, 9, 10, 11]. В последние годы усилился интерес к выявлению возможностей повышения эффективности регулирования отдельных аспектов развития социально-трудовых отношений в здравоохранении в рамках реализации партнерских взаимодействий государства и бизнеса. Данная проблематика, в частности, отражена в работах отечественных и зарубежных ученых: Г.Ю. Барковской, Д.В. Виницкого, Л.Г. Матвеевой, А.Ю. Никитаевой, Дж. Кафацо, Д. Вольфа и др. [12, 13, 14, 15, 16, 17].

В развитие идей, представленных в работах указанных ученых, авторы данной статьи исследуют возможности получения мультипликативных эффектов в национальной экономике при использовании механизмов партнерства для развития системы социально-трудовых отношений в здравоохранении. При этом в основе выявления генерируемых эффектов положен предложенный А.В. Алешиным и А.Ю. Никитаевой комплексный подход, в соответствии с которым выделяются экономические, социальные и институциональные эффекты партнерских взаимодействий [18].

Анализируя современное состояние системы социально-трудовых отношений в здравоохранении, можно сделать вывод о том, что рыночные трансформации нашли отражение во всех подсистемах управления трудом. Так, в системе регулирования социально-трудовых отношениями сформировались новые субъекты управления: наряду с государственными и муниципальными медицинскими учреждениями появились частные компании, новые общественные профессиональные объединения работников. При этом объектом регулирования становятся не только социально-трудовые взаимодействия в самой системе здравоохранения, но и отношения между медицинскими и научно-образовательными учреждениями, компаниями, занятыми в сфере производства медицинской техники и пр. В подсистеме управления производительностью и мотивацией труда изменения выражаются в доминировании экономических интересов деятельности над социальными. Это, в свою очередь, сказалось на процессе формирования модели карьерного роста, а также привело к усилению зависимости оплаты труда от результатов деятельности. В подсистеме подготовки кадров все большее распространение получают формы непрерывного образования с активным вовлечением бизнеса в образовательный процесс. В целом, можно сказать, что распространение рыночных механизмов в сфере здравоохранения сформировало условия для развития конкуренции между медицинскими работниками, привело к изменению системы мотивации через управление профессиональной конкурентоспособностью, а также к встраиванию в систему социально-трудовых отношений новых технологий и форм деятельности, усилению научной составляющей труда медицинских работников.

Одновременно внедрение рыночных механизмов в систему социально-трудовых отношений в здравоохранении привело к появлению ряда противоречий, вызванных конфликтом интересов субъектов отношений, а также низкой согласованностью, а зачастую, и разнонаправленностью, рыночных и нерыночных механизмов управления. Данные противоречия нашли выражение в следующих негативных проявлениях мультипликатив-

ных (эффектах):

- сокращение численности занятых в здравоохранении;
- отток квалифицированных специалистов из бюджетного здравоохранения в коммерческую сферу;
- снижение заинтересованности медицинского работника к использованию простых и малозатратных технологий при оказании медицинских услуг;
- развитие теневой оплаты в системе бюджетной медицины;
- диспропорции (социально-демографические, профессионально-квалификационные, внутриотраслевые) в размещении трудовых ресурсов по линии «центр-периферия».

Для подтверждения данного тезиса на рисунке 1 и в таблице 1 приведены данные Росстата [19] о динамике численности занятых в сфере здравоохранения, а также об изменении структуры занятости врачей по отдельным специальностям. Различия в показателях численности врачей и среднего медицинского персонала в разрезе отдельных регионов (на примере регионов Юга России) отражены в таблице 2.

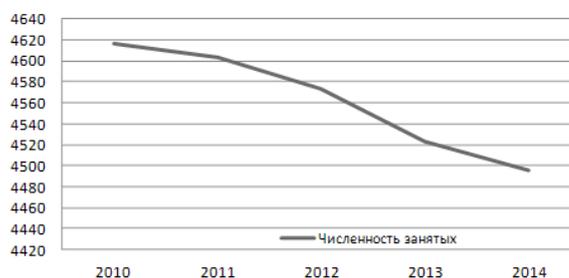


Рисунок 1 – Численность занятых в здравоохранении в России, тыс. чел.

Таблица 1 – Численность врачей и среднего медицинского персонала по отдельным специальностям, тыс. чел.

Специальность	2010	2011	2012	2013	2014
Терапевты	164,8	168,8	167,5	167,6	162,8
Хирурги	70,5	73,2	71,0	71,0	68,6
Акушеры-гинекологи	43,7	44,5	43,9	43,8	43,4
Педиатры	68,9	69,1	68,5	67,8	65,5
Офтальмологи	16,9	17,4	17,4	17,5	17,4
Oтоларингологи	12,4	12,7	12,6	12,6	12,5
Неврологи	26,5	27,4	27,7	27,8	27,6
Психиатры и наркологи	24,2	24,4	23,6	23,3	22,8
Фтизиатры	8,8	8,9	8,8	8,6	8,5
Дерматолог-венерологи	12,1	12,5	12,1	11,9	11,6
Рентгенологи и радиологи	18,8	19,9	19,8	20,3	21,0
Лечебная физкультура и спортивная медицина	4,0	4,1	4,1	4,1	3,9
Санитарно-противоэпидемиологическая группа и общая гигиена	17,8	17,9	18,6	19,5	12,7
Стоматологи	60,6	62,2	63,2	63,2	61,7
Общая практика	9,9	10,2	10,3	10,1	10,2

Таблица 2 – Численность врачей и среднего медицинского персонала по отдельным специальностям, тыс. чел.

Регион	Численность врачей	Численность среднего медицинского персонала
Республика Адыгея	1,7	4,3
Республика Калмыкия	1,5	3,3
Краснодарский край	22,0	46,7
Астраханская область	6,6	11,9
Волгоградская область	12,3	26,3
Ростовская область	16,3	38,1
Республика Дагестан	11,9	25,5
Республика Ингушетия	1,8	3,7
Кабардино-Балкарская Республика	4,0	9,8
Карачаево-Черкесская Республика	1,8	4,8
Республика Северная Осетия – Алания	3,0	7,7
Чеченская Республика	3,6	9,7
Ставропольский край	12,1	27,0

Представляется, что реализация партнерских отношений, и в частности, проектов государственно-частного партнерства (ГЧП), позволит в значительной степени повысить эффективность регулирования социально-трудовых отношений в здравоохранении, сгладить негативные тенденции и стимулировать положительные мультипликативные эффекты на разных уровнях национальной экономики. Указанные партнерские взаимодействия могут быть реализованы в следующих формах:

- предоставление бизнесом в пользование медицин-

ских учреждений современного лечебно-диагностического оборудования, в том числе, в рамках реализации концессионных соглашений;

- проведение совместных научных исследований и разработок между научно-образовательными, медицинскими учреждениями и бизнесом, занятым в производстве медицинского оборудования;

- формирование корпоративных университетов для обеспечения непрерывного образования и повышения квалификации медицинских работников;

- реализация программ целевой подготовки медицинских работников;

- реализация программ поддержки медицинских работников, осуществляющих свою деятельность на периферии, молодых специалистов и т.п.;

- реализация программ поддержки научных исследований в медицинской сфере;

- развитие системы корпоративного медицинского страхования;

- создания мобильных медицинских центров для отдаленных населенных пунктов;

- реализация совместных программ информационно-коммуникационного взаимодействия медицинских работников, населения, науки, медицинского бизнеса и государственных органов управления.

Реальное проявление эффектов реализации данных форм взаимодействий может состоять в следующем.

*Экономические эффекты.* К экономическим эффектам в сфере социально-трудовых отношений относятся, прежде всего, внутрисистемные изменения, выражающиеся в улучшении показателей трудовой деятельности медицинских работников, расширении объемов предоставляемых высокотехнологичных видов медицинских услуг, повышении уровня отдачи затрат на оплату труда. Кроме того, экономический эффект может заключаться в экономии бюджетных средств, выделяемых на реализацию программ подготовки медицинских кадров, проведение научных исследований, за счет привлечения частных инвестиций.

Немаловажным является возможность проявления мультипликативных эффектов в национальной экономике, отражаемых в экономической динамике и качественных структурных изменений на рынке труда. Так, рассматривая эффекты, определяющую экономическую динамику, следует выделить рост производительности труда по причине улучшения качества здоровья трудовых ресурсов, увеличение инновационной активности предприятий, занятых в сфере разработки медицинского оборудования, повышение уровня коммерциализации научных разработок в медицинской сфере. Качественные структурные изменения будут заключаться в снижении диспропорций на рынке труда в здравоохранении.

*Социальные эффекты.* Социальные эффекты связаны с повышением качества трудовой деятельности, ростом удовлетворенности трудом, развитием личного (инновационного, профессионального и пр.) потенциала работников [20, с. 60]. В частности, развитие партнерских взаимодействий позволяет получить ряд дополнительных возможностей в удовлетворении медицинским работником потребностей в повышении квалификации, реализации своего научного потенциала и пр.

Мультипликативность в проявлении социальных эффектов состоит в том, что результатом роста удовлетворенности медицинского работника своей деятельностью является улучшение качества оказания услуг населению. Кроме того, привлечение частных инвестиций к решению проблем развития материально-технической базы организаций здравоохранения обеспечивает условия для повышения территориальной и финансовой доступности медицинских услуг, включая высокотехнологичные.

*Институциональные эффекты.* На уровне отдельных медицинских учреждений, а также в рамках системы социально-трудовых отношений в здравоохранении

институциональные эффекты проявляются в развитии новых форм взаимодействий, ориентированных на решение задач рационального сочетания интересов государства, медицинских работников и работодателей. В частности, речь идет о системе эффективных контрактов, внедрение которых направлено на повышение эффективности и результативности труда, а также рациональное использование фонда оплаты труда. Не менее значимым является формирование благоприятной институциональной среды для реализации механизма целевого набора для снижения дефицита кадров определенной специальности в отдельных регионах.

Помимо внутрисистемных можно выделить и мультипликативные институциональные эффекты, которые будут выражаться в развитии новых форм партнерских взаимодействий в экономике, способствующих повышению социальной ответственности бизнеса, усилению его роли в решении стратегических проблем социально-экономического развития отдельных территорий.

Обобщая вышеизложенное, можно сделать вывод, что реализация партнерских взаимодействий в здравоохранении позволит не только повысить качество социально-трудовых отношений в данной сфере, но и получить позитивные мультипликативные эффекты в национальной экономике. Это выражается, во-первых, в содействии развитию человеческого капитала, состояние которого определяется, в том числе, показателями здоровья и качества жизни населения. Во-вторых, во взаимосвязи процессов совершенствования механизмов регулирования социально-трудовых отношений с инновационными организационными, техническими и технологическими процессами в производственно-экономических системах различного уровня, без модернизации которых не возможно выведение качества оказания медицинских услуг на новый уровень, соответствующий общемировым стандартам.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Астратова Г.В., Климук В.В., Минин В.В. Качество жизни в созидательном аспекте // Стандарты и качество. 2015. №1 (931). С. 72-74.

2. Инструменты экономического и социального стратегирования: теория и практика / под ред. Матвеевой Л.Г., Черновой О.А. – Ростов-на-Дону: Изд-во ЮФУ, 2015. 290 с.

3. Михалкина Е.В. Вектор трансформации технологий кадрового менеджмента в контексте национальных и мировых тенденций развития рынка труда // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия: экономическая. 2013. №4 (46). С. 198-207.

4. Arrow K. Uncertainty and the Welfare Economics of Medical Care // American Economic Review, 1963. no. 53 (5). Pp. 941-973.

5. Zerroug M., Sari Z. Telemonitoring in the management of patients with chronic digestive diseases from remote areas. Global telemedicine and eHealth updates: Knowledge resources. Luxembourg: G.D. of Luxembourg. 2009. Pp. 52-56.

6. Шейман И.М. Теория и практика рыночных отношений в здравоохранении. М.: Издательский дом ГУ ВШЭ. 2007, 320 с.

7. Hsiao W. Abnormal Economics in the Health Sector. Health Policy, 1995. no. 32. Pp. 125-140.

8. Арбитайло И.Я., Давыденко В.А. Ситуация рынка медицинских услуг в России и в мире: вчера, сегодня, завтра // Вестник Тюменского государственного университета. Социально-экономические исследования. 2014. №8. С. 64-73.

9. Кадыров Ф.Н. Реформы в здравоохранении: проблемы реализации // Менеджер здравоохранения. 2015. № 1. С. 9-17.

10. Каплунов О.А. Действительно ли мы хотим качественной реформы в здравоохранении и каковы возможные направления и схематичные пути реализации? // Менеджер здравоохранения. 2007. №7. С. 4-12.

11. Мисюлин С.С. Платные медицинские услуги в государственных учреждениях в современной системе здравоохранения России // Вестник Росздравнадзора. 2009. №1. С. 24-29.

12. Барковская Г.Ю. Проблемы повышения качества медицинских кадров в условиях модернизации здравоохранения // Современная экономика: проблемы и решения. 2015. № 10 (70). С. 48-57.

13. Виноцкий Д.В. Государственно-частное партнерство в здравоохранении в России // Социально-экономические явления и процессы. 2009. №4. С. 24-27.

14. Матвеева Л.Г., Никитаева А.Ю., Рощина Е.В. Управление государственно-частными проектами. Ростов-на-Дону: Изд-во ЮФУ, 2008. 128 с.

15. Нечаев В.С., Прокинова А.Н., Нисан Б.А. Вопросы развития государственно-частного партнерства в здравоохранении России // Проблемы социальной гигиены, здравоохранения, истории медицины. 2012. №3. С. 6-7.

16. Cafazzo J.A., Easty A., Rossos P.G. et al. Complex tele-monitoring: facilitating hospital-at-home. *Telemed & e-Health*. 2006. № 12. 202 p.

17. Pendleton V.A., Wolfe D., Demuth B. et al. Video and data transmission from the ambulance. *Telemed & e-Health*. 2006. № 12. 191 p.

18. Никитаева А.Ю., Алешин А.В. Концептуальная модель межфирменного партнерства для решения актуальных проблем и модернизации экономики регионов Юга России // *Journal of Economic Regulation*. 2013. Т. 4. № 4. С. 34-40.

19. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2015. Стат. сб. / Росстат. – М. 2015. – 1266 с.

20. Барбашин Е.А., Фомин О.С., Филимонов О.А. Механизмы воздействия социально-трудовых отношений на качество трудовой жизни работников // Вестник Курской гос. с.-х академии. 2012. №1. С.58-64.

УДК 657.9

## ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ РОССИЙСКИМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ

© 2017

**Алексеева Лариса Фёдоровна**, доцент кафедры «Международного бизнеса и финансов»  
**Голубев Вячеслав Дмитриевич**, магистр кафедры «Международного бизнеса и финансов»,  
Владивостокский Государственный Университет Экономики и Сервиса  
(690014, Россия, Владивосток, ул. Гоголя, 41, e-mail: skillsnflow@mail.ru)

**Аннотация.** Данная статья посвящена исследованию динамики перехода российских организаций на международные стандарты финансовой отчетности и проблем, связанных с этим процессом. При написании работы был использован актуальный опыт отечественных учёных и данные исследований и опросов, проведенных крупными рейтинговыми агентствами и аудиторскими компаниями. Проанализированы основные тенденции применения МСФО крупными компаниями, способы подготовки и трансформации отчётности от российских стандартов учета и отчетности к международным. В работе показана структура используемых стандартов отчётности на выборке из 600 лидирующих компаний по оборотам на российском рынке. Также в статье рассматриваются существующие различия между такими стандартами отчетности, как МСФО, РСБУ и ОПБУ США на примере конкретных элементов отчетности и стандартов IFRS. Помимо различий в подготовке отчетности выделяются и разные подходы в ведении самого учёта. Кроме того, предлагаются конкретные решения поэтапного перехода коммерческих организаций на МСФО, а также описывается целесообразность введения международных стандартов для малых и средних предприятий в условиях российской экономической системы и результат их внедрения в мировой практике последних лет.

**Ключевые слова:** международные стандарты финансовой отчетности, финансовая отчетность, консолидированная финансовая отчетность, учетная политика, российские стандарты бухгалтерского учёта.

## PRACTICAL ASPECTS OF INTERNATIONAL FINANCIAL REPORTING STANDARDS APPLIANCE WITHIN RUSSIAN ORGANIZATIONS

© 2017

**Alekseeva Larisa Fyodorovna**, associate professor of the department of «International Business and Finance»  
**Golubev Vyacheslav Dmitrievich**, Master of the department of «International Business and Finance»  
Vladivostok State University of Economics and Service  
(690014, Russia, Vladivostok, Gogol st., 41, e-mail: skillsnflow@mail.ru)

**Abstract.** The following study is devoted to the process of IFRS application by Russian companies and to the major problems associated with it. As the base for the study there were used several works and surveys by Russian scientists, leading audit companies and rating agencies. The article highlights main trends in the application of IFRS by large companies, covering methods of preparation and transformation of financial statements made based on Russian accounting standards to meet the international requirements. The paper also shows the rate of using IFRS by 600 largest companies by turnover in the Russian economy. The differences between such accounting standards as IFRS, RAS and US GAAP were analyzed on the examples of accounting and reporting elements. In addition to the differences in financial reporting, the article discusses different approaches in the bookkeeping. The solutions for the effective IFRS transition by commercial organizations were suggested, and the necessity of introducing international standards for small and medium enterprises was reviewed in respect to global practice.

**Keywords:** International financial reporting standards, financial reporting, consolidated financial reporting, accounting policies investment climate, Russian accounting standards

Международный опыт свидетельствует о том, что развитие бухгалтерского учета и отчетности тесно связано с изменениями экономической ситуации в стране. Изменение системы общественных отношений, а также гражданско-правовых отношений в России привело к необходимости создания адекватной системы бухгалтерского учета и отчетности. В условиях рыночных отношений нормальное функционирование конкурентного рынка капитала возможно только при условии, что участники этого рынка обеспечены достоверной качественной информацией об объектах инвестиций. Основным источником такой информации является финансовая отчетность организаций. С накоплением мирового опыта ведения бухгалтерского учета сформировались требования к финансовой отчетности, обеспечивающие ее максимальную полезность и удобность для принятия экономических решений. Эти требования и привели в итоге к появлению международных стандартов финансовой отчетности.

Вопросам применения МСФО в Российской Федерации посвящены работы следующих ученых и практиков: В. Г. Гетьмана, М. А. Вахрушиной, А. С. Бакаева, В. Ф. Паляя, А. Д. Шеремета и других [1,2]. Кроме того, крупнейшие аудиторские компании, такие как PwC, Deloitte и другие, ежегодно публикуют актуальную информацию об изменениях в МСФО, их различии с национальными стандартами учета, и результатах их применения лидирующими компаниями страны.

Международные стандарты оказывают значительное влияние на формирование учетной информации российских компаний и развитие национального учета.

Начиная с 2015 года организации, ценные бумаги которых допущены к организованным торгам путем их включения в котировальный список и которые составляют консолидированную финансовую отчетность по иным, отличным от МСФО, правилам, обязаны представлять и опубликовывать консолидированную финансовую отчетность по МСФО [3]. Таким образом, даже несмотря на резкое снижение инвестиционной активности в отношении России за последние годы, отечественным компаниям приходится составлять свою отчетность по мировым правилам.

По данным обзора рейтингового агентства RAEX «Рейтинг крупнейших компаний России RAEX-600» за 2015 год [4], значительная часть крупнейших российских компаний применяет МСФО. Соотношение применяемых стандартов показано на рисунке 1.

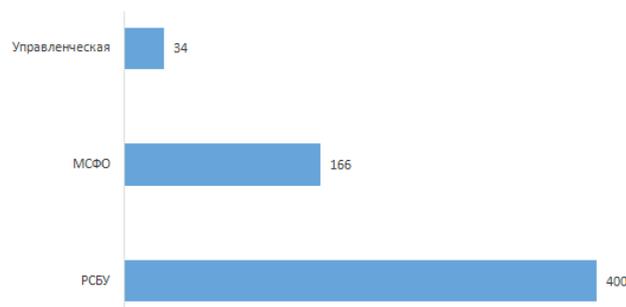


Рисунок 1 – Соотношение применяемых стандартов отчетности по крупнейшим компаниям

При прочих равных условиях приоритет отдавался данным отчетности, подготовленной в соответствии со стандартами МСФО или US GAAP, а также анкетным данным компаний. Если анкетные данные не подтверждались копией отчетности по соответствующему стандарту и таковая не обнаруживалась в открытом доступе в других источниках, то отчетность считалась управленческой по соответствующему стандарту. Примечательно, что среди лидеров рейтинга МСФО применяется практически без исключений. Более 2/3 всего объема реализации приходится на долю компаний, составляющих отчетность по МСФО.

Рассмотрим следующее исследование, затрагивающее практическую сторону применения международных правил отчетности. В таблице 1 предоставлены результаты опроса аудиторско-консалтинговой компанией «Бейкер Тилли Россия» российских компаний о применении МСФО в 2014–2016 годах [5]. В исследовании приняли участие около 300 предприятий.

Таблица 1. Структура компаний, применяющих МСФО в России в 2014–2016 годах, %

Год	Составляют отчетность по МСФО и проводят аудит	Составляют отчетность по МСФО, не проводят аудит	Не составляют отчетность по МСФО
2014	76	7	17
2015	79	3	17
2016	82	0	18

Из опроса следует, что 79% компаний планировали готовить отчетность по МСФО за 2015 год и проходить аудит. Это более чем на 20% превышает результат аналогичного опроса в 2011 году. Основной процент компаний, не составляющих отчетность по МСФО и не планирующих составлять, – это компании с выручкой менее 3 млрд руб. Небольшое число компаний составляют отчетность по МСФО, но не проходят аудит за 2014 и 2015 годы. Чаще всего это компании, которые впервые готовят отчетность по МСФО. Они осуществляют либо пробную трансформацию для понимания существенности отличий отчетности по РСБУ и МСФО, либо формируют отчетность без полноценного первого применения.

Основная причина подготовки отчетности по МСФО практически у всех опрошенных компаний – требования собственников. Результаты справедливы и для компаний с выручкой до 3 млрд руб., и для групп с выручкой свыше 50 млрд руб. Из статистики выпадают компании с выручкой от 3 млрд до 6 млрд руб. – у них определяющим фактором для подготовки МСФО-отчетности оказалось требование законодательства. Для среднего бизнеса требование собственника часто означает требование заграничной материнской компании предоставлять аудированную отчетность по МСФО для понимания российского бизнеса и включения в свою консолидированную отчетность. Собственники же крупных холдингов уже не мыслят стандартами РСБУ, а хотят видеть отчетность своих компаний в международном формате. Высокий процент компаний, готовящих международную отчетность по требованиям кредиторов, говорит о доверии заемщиков (банков) именно к отчетности по МСФО.

В ходе исследования был также поднят вопрос о наиболее актуальных проблемах, с которыми сталкиваются компании при подготовке отчетности по МСФО. Лидирующую позицию практически у всех опрошенных компаний занимает сокращение сроков закрытия книг РСБУ. Сроки выдачи заключения и подготовки отчетности по МСФО все больше сдвигаются ко второму кварталу, при том что российские книги обычно закрываются не ранее 30 марта. А при трансформации подготовка отчетности по МСФО начинается после закрытия книг РСБУ. У крупных компаний со сложной структурой период формирования консолидированной отчетности может занимать до двух месяцев. Таким образом, сроки выдачи аудиторского заключения сдвигаются к третьему кварталу, что иногда слишком поздно для банков и иностранных материнских компаний, которые ожидают

получить аудированную отчетность по МСФО намного раньше.

В прошлые годы лидирующую позицию среди актуальных проблем при подготовке отчетности по МСФО занимала адаптация учета по РСБУ для целей МСФО. Нынешний опрос только подтвердил, что сближение РСБУ и МСФО уже происходит последние несколько лет на законодательном уровне и поэтому актуальность этого вопроса оказалась достаточно высокой.

При переходе компании на составление отчетности в формате МСФО последствия для компании могут стать как положительными, так и отрицательными. В качестве положительных аспектов можно отметить повышение прозрачности, информативности отчетности, улучшение сопоставимости показателей, увеличение возможностей для анализа деятельности компании и как следствие – облегчение доступа к международным рынкам капитала. При этом следует учесть, что сама по себе отчетность еще не гарантирует приток инвестиций. К тому же, как показывает практика, зачастую величина балансовой прибыли при переходе на международные стандарты может быть значительно ниже, чем по правилам российского учета. Кроме того, переход на МСФО потребует от компании выделения значительных трудовых, финансовых и временных ресурсов.

До сих пор существуют отдельные противоречия РСБУ с МСФО и US GAAP. Многие вопросы, рассмотренные в МСФО, вообще не затрагиваются в российском учете, а некоторые правила, даже очень важные, не применяются. Например, в РСБУ задолженность отражается в той сумме, в которой она будет погашена, даже если погашение произойдет через 10 лет. В МСФО долгосрочная задолженность отражается по дисконтированной стоимости, за счет чего учитывается временная стоимость денег (одна и та же сумма денег через месяц и через 10 лет имеют совершенно разную стоимость сегодня). Отсутствие временной оценки вызывает значительное снижение достоверности информации об имеющихся активах организации. Рассмотрим лишь некоторые отличия между МСФО, РСБУ и US GAAP в таблице 2, основываясь на данных аудиторской компании Ernst&Young [6].

Есть и другие отличия между этими системами учета. Так, в ОПБУ США нет жесткой нумерации счетов, есть лишь определенный порядок расположения по балансу. При этом в активе идет убывание ликвидности сверху вниз, а в пассиве статьи баланса располагаются по сроку задолженности. МСФО имеет баланс по возрастной ликвидности. Счета учёта ведутся в форме, близкой к российской, но дебетовые и кредитовые обороты при этом не выводятся, а вычисляется лишь остаток в процессе ведения счета. Активно-пассивные счета практически отсутствуют, так как счета разбиваются по отдельным группам.

В ОПБУ США принцип двойной записи рассматривается как чисто технический прием, соответственно, меньшее внимание уделяется корреспонденции счетов. Это позволяет составлять сложные проводки, когда кредитуются и дебетуются несколько счетов одновременно, но не согласуется с российской практикой составления корреспонденции счетов. Эта возможность могла бы упростить работу по учёту и позволить точнее отслеживать экономический смысл операции, позволяя не разбивать ее на несколько сумм в зависимости от того, на какой счет попала корреспондирующая сумма.

В целом, несмотря на кажущееся сближение российского учета и международных стандартов финансового учета, отличия РСБУ и МСФО остаются довольно большими [7,8].

В общем смысле это происходит из-за различий в самих целях составления бухгалтерской отчетности. Если цель отчетности по международным стандартам – это предоставление финансовой информации инвесторам и кредиторам для принятия инвестиционных решений, то

в российских реалиях отчетность используется, прежде всего, контролирующими фискальными органами для проверки правильности составления налоговой отчетности.

Таблица 2. Различия между стандартами учета МСФО, РСБУ и US GAAP

Показатель	US GAAP	МСФО	РСБУ
Структура баланса	Свободная, с минимальными требованиями к содержанию	Свободная, с минимальными требованиями к содержанию	Строго регламентирована согласно ПБУ 4/99
Отражение расходов в ОФР	Нет общих требований	По функциональному назначению, либо по происхождению расходов	По функциональному назначению с пояснениями
Отражение чрезвычайных расходов	Запрещено в случае, если расходы необычны и нечасты	Запрещено	Отражается в прочих расходах
Функциональная валюта	Валюта, в которой компания несет расходы и получает доходы	Валюта, соответствующая валюте той страны, в которой будет зарегистрирована компания	Только национальная валюта – российский рубль
Оценка ТМЦ	ЛИФО разрешен, общая формула расчета для однородных запасов не требуется. Запасы отражаются по наименьшей из следующих сумм: первоначальной стоимости или рыночной стоимости.	ЛИФО запрещен, требуется общая формула расчета для однородных запасов. Запасы отражаются по наименьшей из следующих сумм: первоначальной стоимости или чистой возможной цены продажи.	ЛИФО запрещен, требуется общая формула расчета для однородных запасов. Запасы отражаются по наименьшей из следующих сумм: первоначальной стоимости или чистой возможной цены продажи.
Переоценка основных средств	Запрещена	Разрешена для групп основных средств, путем регулярной переоценки по справедливой стоимости	Разрешена для групп основных средств, путем регулярной переоценки по текущей (восстановительной) стоимости
Затраты на крупный ремонт	На практике используется несколько моделей учета, в том числе списание затрат на расходы по мере их возникновения, капитализация затрат и их амортизация до следующего капитального ремонта либо использование подхода МСФО.	Затраты, связанные с заменой ранее идентифицированного компонента актива, капитализируются, если получение будущих экономических выгод является вероятным и эти затраты могут быть надежно оценены.	Последующие затраты на основные средства могут капитализироваться только в том случае, если они связаны с модернизацией или реконструкцией основных средств.
Переоценка НМА	Запрещена	Разрешена на регулярной основе, но не распространяется, так как затруднено определение стоимости	Разрешена, не чаще раза в год
Затраты на крупный ремонт	На практике используется несколько моделей учета, в том числе списание затрат на расходы по мере их возникновения, капитализация затрат и их амортизация до следующего капитального ремонта либо использование подхода МСФО.	Затраты, связанные с заменой ранее идентифицированного компонента актива, капитализируются, если получение будущих экономических выгод является вероятным и эти затраты могут быть надежно оценены.	Последующие затраты на основные средства могут капитализироваться только в том случае, если они связаны с модернизацией или реконструкцией основных средств.
Переоценка НМА	Запрещена	Разрешена на регулярной основе, но не распространяется, так как затруднено определение стоимости	Разрешена, не чаще раза в год
Лизинг недвижимости	Если справедливая стоимость земли составляет меньше 25% от общей стоимости объекта, то земля и здания учитываются вместе	В общем случае земля и здания учитываются отдельно	Нет существенной разницы между различными объектами лизинга
Производные финансовые инструменты и хеджирование	Чтобы соответствовать определению производного инструмента, он должен иметь одну или несколько базовых переменных, одну или несколько условных сумм или условий платежа, не должен требовать осуществления первоначальной чистой инвестиции и должен предусматривать возможность погашения на нетто-основе. Компоненты риска, разрешенные к хеджированию, четко прописаны в стандартах. Какие-либо отклонения не допускаются.	Определение производного инструмента в МСФО не предусматривает необходимость указания условной суммы либо необходимость расчетов на нетто-основе. Позволяет организации хеджировать риски, связанные исключительно с частью денежных потоков по инструменту или его справедливой стоимости, при условии возможности оценки эффективности хеджирования.	В РИБУ отсутствует определение производного инструмента и соответствующие указания по учету хеджирования

Пока это противоречие не будет разрешено, многие компании и дальше будут воспринимать МСФО как формальность, что не позволит им использовать все преимущества данных стандартов. Та же проблема существует и для малого и среднего бизнеса. МСФО для МСП — это обособленный, самодостаточный стандарт, полностью заменяющий собой все остальные. Он устанавливает всего лишь около 300 позиций для раскрытия. Многие принципы признания и измерения существенно упрощены. В перспективе МСФО для МСП могли бы значительно упростить выход компаний на потенциальных инвесторов, способствовать динамичному росту, но большинству таких компаний применение даже сокращенной версии стандартов экономически нецелесообразно. Затраты на обучение специалистов, использование специального программного обеспечения, полная открытость данных хозяйственной деятельности — всё это останавливает даже крупные компании от решения перейти на МСФО. Российскому бизнесу нужны усло-

вия и время, чтобы быть готовыми в полной мере соответствовать международным требованиям.

**СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:**

1. Гетьман В. Г. Международные стандарты финансовой отчетности: Учебник / Под ред. В. Г. Гетьмана. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2012. – 559 с.
2. Палий В. Ф. Международные стандарты учета и финансовой отчетности: Учебник / В. Ф. Палий. - 6-е изд., испр. и доп. - М.: НИЦ Инфра-М, 2013. – 506 с.
3. О консолидированной финансовой отчетности: федер. закон Рос. Федерации от 27 июля 2010 г. № 208-ФЗ // Рос. газ. 2010.30 июля (№ 168).
4. Рейтинг 600 крупнейших компаний России по итогам 2015 года [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://raexpert.ru/project/topcompanies/2016/ranking/>
5. Практика применения МСФО в России в 2014–2016 годах. Результаты исследования [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.bakertilly.ru/media/940678/MSFO\\_01\\_32-39\\_issled.pdf](http://www.bakertilly.ru/media/940678/MSFO_01_32-39_issled.pdf)
6. Сравнительный анализ МСФО, ГААП США и РСБУ [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/IFRS/\\$File/IFRS\\_book\\_R.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/IFRS/$File/IFRS_book_R.pdf)
7. Об утверждении Программы реформирования бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности: пост. Правительства РФ от 6 марта 1998 г. № 283 // Собр. законодательства Рос. Федерации.
8. О введении в действие Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности на территории Российской Федерации: утв. приказом Минфина России от 25 ноября, 2011 г. № 160н // Рос. газ. 2011. 9 дек. (№ 278).

УДК 338.534; 331.23; 331.101.2

**ЦЕНА ТРУДА И ИНВЕСТИЦИИ В ПРОФЕССИОНАЛЬНО-КВАЛИФИКАЦИОННОЕ  
РАЗВИТИЕ СОТРУДНИКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ**

© 2017

**Демцура Светлана Сергеевна**, кандидат педагогических наук, доцент «Экономика, управление и право»**Гордеева Дарья Сергеевна**, кандидат педагогических наук, доцент кафедры  
«Экономика, управление и право»*Южно-Уральский государственный гуманитарно-педагогический университет  
(454005, Россия, Челябинск, пр. Ленина, 69, e-mail: gordeevads@cspu.ru)*

**Аннотация.** В данной статье представлен теоретический анализ одной из ключевых ценностей общества – цены труда. Цена труда понимается как некое равновесие между спросом и предложением по разным профессиям, а также по группам работ. Исследуется цена труда (заработная плата) как основа благосостояния и существования людей в современном мире. В данной статье проведен анализ различных подходов к определению трудового потенциала. Трудовой потенциал сотрудника предприятия рассматривается как динамичное явление. Это объясняется тем, что он находится в процессе изменения под воздействием следующих факторов. На него влияет повышение уровня образования, квалификации, накопление профессионального опыта, а также формирование определенных навыков, необходимых для трудовой деятельности. В статье описано значение заработной платы в системе рыночных цен. Рассматривается понятие инвестиций в человеческие ресурсы, что является долгосрочным фактором конкурентоспособности не только отдельно взятого предприятия, но и страны в целом. В статье впервые на основе использования комплекса общенаучных методов исследована роль цены труда и значение инвестиций в профессионально-квалификационное развитие сотрудников предприятия. Основные положения и выводы статьи могут быть использованы в научной деятельности при рассмотрении вопросов о сущности и тенденциях ценообразования, использования трудового потенциала, а также вопросов профессионально-квалификационного развития сотрудников любого современного предприятия.

**Ключевые слова:** цена, цена труда, оценивание труда, системы оплаты труда, формы оплаты труда, заработная плата, рынок труда, трудовой потенциал, трудовой потенциал работника, трудовой потенциал предприятия, основные компоненты трудового потенциала, использование трудового потенциала, конкурентоспособность, инвестиции, профессионально-квалификационное развитие, инвестиции в образование сотрудников предприятия.

**THE PRICE OF LABOR AND INVESTMENT IN THE PROFESSIONAL QUALIFICATION  
DEVELOPMENT OF EMPLOYEES**

© 2017

**Demtsura Svetlana Sergeevna**, Candidate of Pedagogic Sciences, Associate Professor at the Department  
of «Economics, management and law»**Gordeyeva Dariya Sergeevna**, Candidate of Pedagogic Sciences, Associate Professor at the Department  
«Economics, management and law»*South Ural State Humanitarian-Pedagogic University  
(454005, Russia, Chelyabinsk, Lenin Ave., 69, e-mail: gordeevads@cspu.ru)*

**Abstract.** This article presents a theoretical analysis one of the key values of the society – the price of labor. The price of labor is understood as a balance between supply and demand for different professions and groups of job. Authors examine the prices of labor (salary) as the basis for the well-being and human existence in the present-day world. This article analyzes different approaches to the term of a labor potential. Labor potential's employee is viewed as a dynamic phenomenon, because it is in the process of changing under the influence of the following factors. It is affected by increasing the level of education, skills, professional experience, and also formation of the certain skills necessary for employment. The article describes the value of salary in the system of market prices. The article discusses the concept of investment in human resources, which is a long-term factor of competitiveness not only of individual enterprises but also in the region. In the first article through the use of complex scientific methods authors analyzed the role of labor costs and the value of the investment in the professional qualification development of employees. Practical relevance: the main provisions and conclusions of the article can be used in research when considering questions about the kind of a pricing trends, employment potential, employee's vocational qualification development in the present-day business.

**Keywords:** price, price of labor, evaluation of labor, payment system, form of salary, labor market, labor potential, labor potential of a employee, the labor potential of the enterprise, the main components of the labor potential, labor potential, competitiveness, investment, professional qualification development, investment in education of employees.

*Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами.* Главным национальным приоритетом Российской Федерации является создание эффективной национальной экономики, способной обеспечить высокий уровень жизни населения страны и завоевание ею достойного места на мировом рынке, не смотря на выдвигание санкций против России в настоящее время.

Повышение эффективности работы предприятия в сложившейся кризисной ситуации во многом зависит от развития человеческих ресурсов, поэтому данной области отводится, несомненно, большая роль в организации работы предприятия [1].

Анализируя в общем виде проблему данного исследования, следует отметить, что наработок по различным вопросам, связанным с ценой труда, а также оцениванием труда существует множество. Они представлены в разных науках. В частности, в науках, связанных с различными аспектами труда: экономике труда, социологии труда, управлении персоналом, психологии

труда, теории управления и др. Наличие данной рас-средоточенности наработок в науках приводит к необходимости консолидации имеющихся концепций, адаптации зарубежных методик к российским условиям. Установление справедливой, адекватной, обоснованной цены труда требует изменения механизмов и принципов работы с персоналом, а также тесно связано с вопросами эффективного использования трудового потенциала. Своевременные, продуманные, адекватные изменения являются залогом успеха любого современного предприятия.

В связи с этим возникает острая необходимость разработки такого инструментария, который обеспечивал бы проведение эффективной оценки труда, учитывающей профессионально-личностный потенциал работников. При этом новые системы оценивания труда, а также установленные цены за труд должны успешно преодолевать имеющиеся проблемы, в том числе:

- несоразмерность выполняемых работником действий и денежный размер вознаграждения за труд;

- субъективность руководства в оценивании профессиональной деятельности работников предприятия;
- формальный подход к оцениванию труда и установлению цены за труд;
- неэффективное использование информации, получаемой в ходе оценивания труда;
- недостаточный учет уровня сложности и трудоемкости профессиональной деятельности.

В конечном счете, мероприятия по оцениванию труда и установлению цены за труд сотрудников предприятия – это некая форма интенсивных и управленческих воздействий не только на само общество, но и на его отдельные сферы с помощью социальных взаимодействий и специальных механизмов, которые характеризуются устойчивостью и регулярностью.

*Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение нерешенных ранее частей общей проблемы.* В научных исследованиях (Д.А. Андреева, И.В. Бизюкова, О.Ю. Бороздина, А.В. Егоров, В.Д. Егоров, М.М. Магомедов, Е.В. Маслов, Н.В. Новикова, Н.М. Римашевская, В.В. Травин, Л.Б. Троць, Т.В. Хлопова, Н.И. Шаталова, Н.Л. Юдина и др.) и периодических изданиях предлагается множество различных технологий, методов, инструментов оценивания труда и расчета цены за труд. Анализ последних исследований и публикаций [2-6] (Я.Д. Гиеева, М.В. Душутина, В.А. Калмакова, Д.С. Кравченко, О.В. Мурычева, М.Ю. Петрякова, Е.С. Ракчеева, Ю.А. Сундикова, К.А. Федорова и др.), в которых рассматривались аспекты данной проблемы, показал, что выбранная нами проблематика актуальна.

*Формирование целей статьи (постановка задания).* Именно поэтому в качестве целей статьи мы рассматриваем следующее: провести аналитический обзор существующих подходов к интерпретации таких социально-экономических категорий как «труд», «цена труда»; осуществить анализ используемых подходов к определению трудового потенциала; описать значение заработной платы в системе рыночных цен, а также инвестиций в профессионально-квалификационное развитие сотрудников предприятия.

*Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов.* Следует отметить, что отношение к труду как общественной ценности является разным.

Первый подход определяет категорию труда как религиозный долг. Согласно второму подходу труд выступает в качестве определенного наказания. Другой подход трактует труд как источник материального благополучия и способ духовного развития человека. С другой стороны есть теория, согласно которой категория труда выступает добродетелью. В целом многие ученые разделяют общую мысль о том, что труд является способом выживания людей. На основе этого устанавливаются правила, объясняющие остроту необходимость труда, ценность труда и его экономический смысл [7]. При этом трудовой потенциал – это совокупность всех трудовых возможностей, характеристик и качеств трудового населения или отдельного индивида. Управление трудовым потенциалом – это система мер, направленных на развитие, оптимизацию, реализацию и измерение потенциала труда предприятия [8]. Направления в области качества по существу и являются стратегией развития, разработка которой даст возможность предприятию хорошо взвесить реальные возможности в осуществлении своих планов [9].

Многие ученые в качестве основных компонентов трудового потенциала сотрудника предприятия выделяют следующее: здоровье, нравственность и умение работать в коллективе, творческий потенциал, активность, организованность, образование, профессионализм, ресурсы рабочего времени. Перечисленные структурные компоненты описывают трудовой потенциал в целом.

Желание и умение работника предприятия трудиться, его инициативность, активность и предприимчивость в труде, способность к творчеству напрямую влияют на развитие его трудового потенциала.

Трудовой потенциал сотрудника предприятия является, безусловно, динамичным явлением. Это объясняется тем, что он находится в процессе изменения под воздействием следующих факторов. На него влияет повышение уровня образования, квалификации, накопление профессионального опыта, а также формирование определенных навыков, необходимых для трудовой деятельности [10]. Знания можно определить как структурированную единицу системы абстрактных объектов, доступных для понимания конкретного человека [11]. Возрастные же параметры здоровья (старение человеческого организма) зачастую приводят к снижению трудового потенциала работника предприятия [12].

Помимо трудового потенциала сотрудника ученые выделяют трудовой потенциал предприятия. С точки зрения А.Б. Борисова, трудовой потенциал – «это располагаемые в настоящее время и предвидимые в будущем трудовые возможности предприятия». Они, по мнению А.Б. Борисова, характеризуются профессионально-образовательным уровнем работников и другими качественными характеристиками. В свою очередь, Б.М. Генкин трактует трудовой потенциал как предельную величину возможного участия работников в производстве. При этом учитываются следующие аспекты: уровень профессиональных знаний сотрудников предприятия, их психофизиологические особенности, накопленный опыт и наличие необходимых организационно-технических условий.

Оценка трудового потенциала может осуществляться количественно и качественно. Если рассматривать количественную сторону, то трудовой потенциал можно выявить с помощью перемножения численности трудовых ресурсов на время, отработанное одним работником в течение года. Среди факторов, которые оказывают влияние на количественную характеристику трудового потенциала, можно назвать: разную интенсивность труда, трудовую активность, изменение спроса на производимую продукцию, условия труда, простои и др.

Если рассматривать качественную сторону, то трудовой потенциал характеризуется квалификационной структурой работников, степенью использования их знаний на предприятии, личными способностями работника. Качественная сторона трудового потенциала включает в себя интеллектуальную, физическую, социальную составляющие. Физический аспект трудового потенциала описывает возможности (физические, психологические) работника предприятия, которые зависят от его здоровья. Интеллектуальный аспект вбирает в себя уровень знаний и умений, врожденные способности, талант, волевые, лидерские качества сотрудника предприятия, накопленный профессиональный опыт. Социальный аспект трудового потенциала зависит от социальной среды, социальной защищенности и социальной справедливости.

Цена труда в условиях рыночной экономики является неким равновесием спроса и предложения по различным профессиям, группам работ. Иначе говоря, цена труда – это заработная плата, трудовой доход, который выступает основой благосостояния и существования людей в современных социально-экономических условиях. Заработная плата выступает как значимая категория в системе рыночных цен. Ведь с участием заработной платы происходит регулирование большинства процессов.

Организация оплаты труда является сложным процессом. В ее основу положены следующие системы. Выделяют тарифную систему, систему должностных окладов (штатно-окладная система), бестарифную и контрактную систему. Основными формами оплаты труда являются сдельная и повременная. При сдельной оплате труда учитываются расценки за единицу продукции и

объем изготовленной продукции. Мерой труда в данном случае выступает выработанная рабочим продукция.

При повременной оплате труда во внимание берется определенный период времени, который сотрудник провел на работе. Мерой труда в данной ситуации является отработанное время. Повременный вид оплаты труда используют, когда отсутствует возможность увеличения объема производства, когда производственный процесс строго регламентирован, все операции автоматизированы и др.

Новое качество в развитии рынка труда выражается, прежде всего, в изменении характеристик предъявляемого работодателями спроса на труд, а также предложения труда. Как со стороны спроса, так и со стороны предложения появляются новые требования, и, если работодатель повышает требования к уровню образования и квалификации работника, то и работник уже начинает «выбирать» работодателя [13].

Одной из причин недоиспользования трудового потенциала является низкая цена труда.

В нашей стране низкая цена труда сложилась исторически. Это произошло в результате поздней отмены крепостного права, революций, стихийных бедствий и т.д. В течение многих лет формировались, поддерживались заниженные притязания наемных работников. На современном этапе рыночные рычаги отпущены, государство не контролирует полностью цены на труд. В связи с этим в большинстве регионов страны устанавливается низкая цена труда, что, безусловно, приводит к тяжелейшим последствиям. Определенные обстоятельства представляют угрозу для формирования и развития человеческого потенциала страны.

Первое обстоятельство связано с тем, что в советский период централизованно возмещалась большая часть затрат на рабочую силу. Предприятиям труд обходился дешево. При этом государство обеспечивало бесплатное образование и здравоохранение, дешевое жилье, коммунальные услуги, бытовое обслуживание, транспорт, а также доступ к культурным ценностям – музеям, театрам, кино, книгам. Затраты на рождение, воспитание детей были не высокими. Существовал принцип равенства стартовых возможностей. Процесс реформ привел к угрозе нормальных условий воспроизводства рабочей силы. Резко уменьшилась бесплатная и дотирующая составляющие затрат на рабочую силу.

Второе обстоятельство связано с тем, что экономика стала открытой. Наблюдалась ситуация, когда высококвалифицированные, отвечающие требованиям современного производства сотрудники предприятий выходили на мировой рынок. При этом цены на рабочую силу на мировом рынке существенно были выше, чем в нашей стране. Сохранение трудовой элиты возможно лишь при существенном росте оплаты труда и улучшении его условий.

Третье обстоятельство связано с тем, что еще в советский период дестимулирующее влияние на процесс замещения труда капиталом оказывала низкая цена труда. При централизованных инвестициях значение этого фактора было не столь ощутимо, как в настоящее время. Низкая цена труда сейчас приводит к снижению стимулов технологических преобразований. А это, в свою очередь, ведет к закреплению диспропорций, консервации отсталой структуры производства, накоплению подавленной безработицы внутри предприятий.

В конце XX столетия наблюдалась устойчивая тенденция уравнивания заработной платы неквалифицированных и квалифицированных рабочих. Данное обстоятельство указывало на обесценение трудового потенциала. Крайней формой проявления обесценения трудового потенциала выступали тогда неплатежи зарплат. Погашение задолженности началось после того, как произошло ее реальное обесценение. А поскольку задолженность не индексировалась, работники недополучили значительную часть долга, возникшего в девя-

ностые годы.

По данным Росстата среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников по полному кругу организаций в целом по экономике Российской Федерации в 2000 г. была равна 2223 руб., в 2005 году – 8555 руб. В 2010 г. среднемесячная номинальная начисленная заработная плата увеличилась за 5 лет на 12397 руб. и составила 20952 руб., а в 2015 г. увеличилась до 34030 руб. В 2016 г. среднемесячная номинальная начисленная заработная плата оказалась равной 35275 руб.

*Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления.* Из выше сказанного можно сделать следующий вывод. Труд – это ключевая общественная ценность, которая должна иметь свою определенную цену. На основе этого устанавливаются правила, объясняющие острую необходимость труда, ценность труда и его экономический смысл.

Главная цель управления человеческими ресурсами – это достижение эффективности в использовании способностей работников предприятия, опираясь на профессионально-квалификационное развитие [14].

В связи с развитием инновационной экономики повысилась роль человеческого капитала [15]. Возможности человека увеличиваются, создаются более благоприятные условия для реализации главных целей страны, как в экономической, так же и в политической, социальной и культурной жизни страны. И в этих условиях – условиях конкуренции, модернизации, глобализации экономики – человек играет очень важную роль, так как он наделен интеллектом, сообразительностью, мышлением, способностями к постоянному совершенствованию и развитию, способностью изучать, изобретать и определять более выгодные условия для осуществления цели предприятия и для роста благосостояния населения страны в целом.

Как отметил в своем послании Федеральному собранию Президент Российской Федерации В.В. Путин, экономический рост нужен для повышения благосостояния граждан. Важным условием для осуществления этих целей являются такие приоритеты как здоровье, образование, усовершенствование условий жизни человека, улучшение экологической среды и т.д. В условиях увеличивающийся соперничества, внедрения инновационных технологий обусловили спрос именно на квалифицированные человеческие ресурсы, которые могут обеспечить постоянный рост результативности и экономического роста страны.

Инвестиции в образование человеческих ресурсов, в профессионально-квалификационное развитие сотрудников любого современного предприятия – это некий долгосрочный фактор конкурентоспособности и выживания организации в кризисных условиях [16].

Социально-экономическая политика в России преследует следующую цель: модернизация страны должна базироваться на модернизации образования, на инвестициях в образование [17]. Располагая первоначально очень ограниченным инвестиционным ресурсом, наша страна должна образовательному сектору отдать приоритет, сделав его одной из «национальных точек роста». Именно поэтому особую актуальность приобретет проблема инвестиций в образование, а также проблема оптимизации профессионально-квалификационной структуры работников и достижения за счет этого более высокой творческой отдачи специалистов при реализации различных инновационных проектов. Ведь в случае производства более качественных и новых видов продукции требуются инвестиции. В частности, инвестиции в профессионально-квалификационное развитие сотрудников предприятия, так как новые инновационные проекты требуют применение труда более высокой квалификации. Это обусловлено возрастающими требованиями к знаниям и опыту сотрудников предприятия. Следовательно, данная ситуация требует более высоких материальных и временных затрат (затрат на обуче-

ние и профессиональное развитие каждого работника). Оценка профессиональных компетенций не является данью моде и действительно нужна российскому бизнесу. Но при этом должны быть единые методические подходы к такой оценке, причем по отраслевому принципу. Именно развитие специализации в оценке квалификаций является одним из направлений деятельности Национального совета при Президенте Российской Федерации по профессиональным квалификациям. Проблемы российской системы профессиональных квалификаций стали основной темой повестки заседания Госсовета РФ, на котором министр труда и социального развития М.А. Топилин говоря о проекте Федерального закона РФ «О независимой оценке профессиональной квалификации и внесении изменений в Трудовой кодекс Российской Федерации» отметил: «Мы подготовили законопроект по этому вопросу, который создаст именно законную рамку и установит определённые полномочия: что должно делать государство, что должно делать министерство, что должны делать работодатели, регулируя деятельность этих центров, чтобы там не было никаких обманов и была именно качественная оценка работников».

Таким образом, понятия «цена труда» и «трудовой потенциал» взаимосвязаны между собой: низкий уровень цены за труд приводит к снижению и потере мотивации работников предприятия. У работодателей – к отсутствию стимулов к техническому перевооружению предприятия. При этом низкий уровень производительности, в свою очередь, приводит к снижению заработной платы, недоиспользованию, а также обесценению трудового потенциала.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Демцура С.С., Федорова К.А., Дзюба К.А. Развитие человеческих ресурсов организации // Новая наука: Теоретический и практический взгляд. 2016. № 10-1. С. 153-155.
2. Демцура С.С., Федорова К.А., Ракчеева Е.С. Малое предпринимательство: роль и проблемы развития // Новая наука: Современное состояние и пути развития. 2016. № 9. С. 223-225.
3. Сундикова Ю.А., Мурычева О.В., Демцура С.С. Ценообразование в экономике малого бизнеса России // Новая наука: Стратегии и векторы развития. 2016. № 1-2 (58). С. 5-7.
4. Калмакова В.А., Душутина М.В., Демцура С.С. Ценообразование в сфере высшего образования // Новая наука: Стратегии и векторы развития. 2016. № 1-1 (58). С. 68-70.
5. Кравченко Д.С., Демцура С.С. Влияние санкций запада и США на банковский сектор Российской Федерации // Новая наука: Стратегии и векторы развития. 2016. № 1-1 (58). С. 79-81.
6. Петрякова М.Ю., Гиева Я.Д., Демцура С.С. Управление ценообразованием в фирме // Новая наука: Стратегии и векторы развития. 2016. № 1-1 (58). С. 136-138.
7. Демцура С.С., Федорова К.А. Цена и ценность труда // Роль инноваций в трансформации науки: сборник статей Международной научно-практической конференции. Уфа: Аэтерна, 2016. С. 81-83.
8. Демцура С.С., Федорова К.А., Ракчеева Е.С. Повышение эффективности работы предприятия на основе совершенствования управления трудовым потенциалом // Новая наука: Проблемы и перспективы. 2016. № 9-1. С. 63-65.
9. Ушаков С.А., Демцура С.С. Политика в области качества // Новое слово в науке: перспективы развития. 2015. № 2 (4). С. 435-436.
10. Токарева Е.Е., Демцура С.С. Нестандартные методы подбора персонала в страховых компаниях // Инновации в системе управления персоналом: сборник научных трудов. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2014. С. 28-30.

11. Гордеева Д.С., Демцура С.С. Актуальные проблемы развития экономики знаний в современном мире // Современные концепции управления человеческими ресурсами: сборник научных трудов по материалам I Международной научно-практической конференции 30 ноября 2016 г. Москва: НОО «Профессиональная наука», 2016. С. 20-28.

12. Дмитриева Е.Ю. Особенности тьютерской деятельности в условиях учреждений высшего образования // Образование: традиции и инновации: материалы XII международной научно-практической конференции. – Прага, 2016. С. 95-97.

13. Романова В.И., Карян Ю.С. Рынок труда в России: исторические аспекты // Science Time. 2015. № 3 (15). С. 469-472.

14. Аленкина Т.В., С.С. Демцура Человеческие ресурсы в современной экономике // Тенденции и перспективы финансово-экономического развития России: межвузовский сборник научных трудов. Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2015. С. 15-17.

15. Власова Е.С., Власова А.С., Демцура С.С. Сектор образовательных услуг как основа экономики знания // Прорывные экономические реформы в условиях риска и неопределенности: сборник статей Международной научно-практической конференции. 2016. С. 67-69.

16. Демцура С.С. Формирование представлений об этике бизнеса // Профессиональный проект: идеи, технологии, результаты. 2012. № 3. С. 27-35.

17. Демцура С.С. Экономика знания как стратегическая цель модернизации российской экономики // Наука ЮУрГУ: сборник научных трудов. 2015. С. 612-620.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА  
ПОЛИГРАФИЧЕСКИХ УСЛУГ В РОССИИ

© 2017

**Жаворонкова Ольга Ростиславовна**, кандидат экономических наук, доцент кафедры  
«Менеджмент устойчивого развития»**Цепкова Ярославна Сергеевна**, магистр*Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского  
(295048, Россия, Симферополь, улица Сизаса, дом 8, e-mail: Yarka17@rambler.ru)*

**Аннотация.** Статья посвящена выявлению актуальным проблемам рынка полиграфической продукции и услуг. В процессе исследования определены важную роль издательско-полиграфических предприятий в информационном обеспечении общества и развитии инновационной экономики. Проанализировано современное состояние, субъектов хозяйствования отрасли: моральный и физический износ оборудования, нехватка квалифицированных кадров, изменение цен на расходные материалы, нестабильность в деятельности основных заказчиков. Разработана система взаимосвязей и взаимоотношений на рынке полиграфических услуг. Определены проблемы между издательствами и полиграфическими предприятиями. Показано влияние современных цифровых технологий на развитие полиграфической отрасли. Показана структура полиграфического рынка по видам продукции в Российской Федерации. Обосновано влияние рекламной индустрии на количество заказов полиграфических предприятий. Представлено соотношение цифровых и аналоговых технологий в различных сферах полиграфии, обоснованы причины сожившегося соотношения. Обосновано коммерциализация полиграфической промышленности и снижение социальной роли полиграфических предприятий. Выявлены основные проблемы, препятствующие развитию отрасли. Обозначены дальнейшие направления развития издательств и полиграфических предприятий с учетом специфики отрасли. Обозначена роль государства в разрешении проблем полиграфической отрасли. Намечены перспективы стабилизации и развития рынка полиграфических услуг в России.

**Ключевые слова:** полиграфическая продукция, полиграфическое предприятие, рынок, развитие, цифровая печать, проблемы, перспективы, издательство, стандартизация, цена, квалифицированные кадры, технология, рентабельность.

CURRENT STATE AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF THE MARKET  
OF POLYGRAPHIC SERVICES IN RUSSIA

© 2017

**Zhavoronkova Olga Rostislavovna**, candidate of economical science, associate professor  
of the chair «Management of sustainable development»**Tcepkoval Yaroslavna Sergeevna**, master*Crimean Federal University of V. I. Vernadsky  
(295048, Russia, Simferopol, Sizasa st., 8, e-mail: Yarka17@rambler.ru)*

**Abstract.** The article is devoted to identifying the actual problems of the printing products market and services. The study identified the important role of publishing and printing companies in the information provision of society and the development of an innovative economy. We analysed the current state, economic entities of industry: the moral and physical deterioration of the equipment, lack of qualified personnel, changes in prices of consumables, instability in the activities of major customers. A system of interactions and relationships in the market of printing services was developed. Problems between the publishers and printing enterprises were identified. The influence of modern digital technology on the development of the printing industry was shown. The structure of the graphic arts market by type of product in the Russian Federation was reported. The article gives analysis of the influence of the advertising industry in the number of orders printing companies. It presents by the ratio of digital and analog technologies in various fields of printing and it justifies reasons for this ratio. Much attention is given to commercialization of the printing industry and the decline in the social role of printing companies and to the main problems hindering the development of the industry. Further the author reports directions of development of publishing and printing companies, taking into account the specifics of the industry. It denotes the state's role in solving problems of the printing industry. Prospects for the stabilization and development of the market of printing services in Russia are reported.

**Keywords:** printing products, printing company, the market, the development of digital printing, problems, perspectives, publishing, standardization, price, skills, technology, profitability.

*Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами.* В условиях инновационного развития российской экономики одним из определяющих факторов реализации поставленных задач является информационное обеспечение общества, в котором принимают участие издательско-полиграфический комплекс.

Динамические изменения в рыночной среде Российской Федерации определяют ряд проблем препятствующих развитию полиграфических предприятий и полиграфической промышленности. Несмотря на то, что на протяжении последних десяти лет спрос на полиграфическую продукцию в целом растет, преимущественно такой рост обусловлен развитием рекламной индустрии, которая нашла свое применение во всех сферах жизни общества.

Стремительный рост рекламной активности предприятий и организаций обеспечили высокий спрос на полиграфическую продукцию. Рост числа рекламных заказов, закрепил за полиграфической промышленностью место одной из важнейших подсистем издательско-по-

лиграфической отрасли и соответственно в российской экономике.

Необходимость в сохранение полиграфической промышленности, ее развитии за счет изменения в структуре полиграфического рынка по видам продукции, в социализации полиграфической деятельности определили актуальность исследования.

*Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение неразрешенных ранее частей общей проблемы.* Отдельным аспектам развития полиграфической отрасли посвящены научные труды Алексеева А. В. [1], Воронков Г. Н. [2]. Общие тенденции и перспективы развития полиграфической отрасли отражены в работах Воротягина И. А. [3], Данильченко А. В. [4], Зацепилин Ю. В. [5], Калинин П. А. [6], Козырь Н. С. [7], Кучин Е. В. [8], Моисеева В. Г. [9], Молдован С. В. [10], Матвеева Е. А. [11], Никольская Ю. П. [12], Паршина Л. Н. [13], Панова Н. А. [14], Стадникова Н. В. [15], Туркина М. Ю. [16], Тютюнник А. А. [17], Щепкина Е. В. [18].

Однако, учитывая важность области и динамичность изменений, актуальным является постоянный мониторинг и оценка результатов деятельности полиграфических предприятий и отрасли в целом.

*Формирование целей статьи (постановка задания).* Целью статьи является анализ современного состояния полиграфической отрасли: выявление проблем и определение перспектив ее развития.

*Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов.* Одной из составных частей полиграфической промышленности является издательско-полиграфический комплекс. Наряду с телевидением, радиовещанием и средствами интернет, издательско-полиграфический комплекс представляет собой основу материального воплощения информационных потоков и предназначен для удовлетворения потребностей в печатной продукции. Данная отрасль полиграфической промышленности является социально значимой, уровень ее развития является своеобразным индикатором социально-экономического положения страны и, несмотря на небольшой удельный вес в формировании внутреннего валового продукта, чутко реагирует на экономическое развитие государства. Издательско-полиграфический комплекс включает в себя издательскую и полиграфическую области, а также производственную и социальную инфраструктуру. Деятельность полиграфических предприятий определяют отношения, сочетающие в себе производственно-хозяйственную деятельность юридических и физических лиц, занятых созданием, изготовлением и распространением печатной продукции.

Анализ основных составляющих полиграфической отрасли позволил сформировать систему взаимоотношений между всеми участниками (рисунок 1) [7].



Рисунок 1 - Система взаимосвязей и взаимоотношений на рынке полиграфических услуг

Существенные изменения, связанные с более широким использованием цифровых платформ в сфере массовых коммуникаций, усиливает влияние на дальнейшую перспективу развития не только полиграфического производства, но и всей производственной инфраструктуры (производство оборудования и материалов, бумаги и картона для печати, организацию оптовой торговли и сервиса).

Современные условия на полиграфическом рынке характеризуются последовательным спадом объемов печатной продукции, увеличением количества убыточных типографий, изменением структуры рынка полиграфических услуг (рисунок 2) [7].

Рентабельность деятельности предприятий остается на низком уровне, в том числе доля прибыльных предприятий не превышает 38%, значительная часть предприятий находится в зоне нулевой рентабельности. В газетножурнальном секторе рынка полиграфических работ загруженность предприятий составляет 50-70%, конкуренция между предприятиями постоянно растет. В книжном производстве только 28% типографий имеют относительно стабильную экономику и способны осуществлять необходимое производство в ограниченных масштабах. «Важнейшим фактором, определяющим современное состояние полиграфического производства и его дальнейшее развитие, становится цена выполняемых

работ, которая оказывает влияние на прибыль, рентабельность, и, в конечном счете, на конкурентоспособность, как предприятия, так и отрасли в целом» [4, с.18].



Рисунок 2 - Структура полиграфического рынка по видам продукции в Российской Федерации за 2016 год

Следовательно, можно сказать, что одной из основных проблем рынка полиграфических услуг является тенденция вытеснения печатных версий средств массовой информации и книг из многих традиционных ниш общественного потребления.

С развитием современных цифровых технологий происходит переход от печатной продукции к продукции на цифровых носителях. «Качественный скачок произошел в развитии техники и технологии. Многие компании, решая вопрос о выпуске конкурентоспособной по качеству продукции, стали обновлять свои полиграфические базы, внедрять новые технологии, применять иное программное обеспечение». Это позволило выпускать продукцию небольшим тиражом, сохраняя ценовую привлекательность.

«В итоге происходит разнонаправленное развитие бизнеса на рынке полиграфической продукции и услуг, а именно: так в полиграфии новый технологический уклад основывается на технических инновациях, таких как цифровая и нано печать, системы «web-to-print» и «print-on-demand», кросс-медийные процессы, а в сфере издательства и книгопечатания прогресс развития направлен на формирование мультимедийной системы передачи информации, а также процессом замещения печатной продукции новыми информационными продуктами» [20, с.19].

«В 2015 году удельный вес цифровой печати в объеме полиграфических услуг в стоимостном выражении составляет 13,9%, а в натуральном объеме производства – только 2,5%. Объем цифровой печати ежегодно увеличивается и по оценке экспертов к 2020 году составит 17,4% в стоимостном выражении и 3,4% в натуральном объеме печати» [19, с.26]

Неравномерно соотношение цифровых и аналоговых технологий в различных сферах полиграфии. Цифровая технология используется преимущественно в рекламной печати – 33% и коммерческой печати – 29%. Оформление упаковки и этикеток – 2%, издательская печать использует 6% цифровой технологии. Причина наиболее медленного развития цифровых технологий обусловлено высокой ценой оттиска. Цифровая печать является экономически выгодной только для малотиражных заказов.

Для большинства издательско-полиграфических предприятий свойственно снижение деловой активности и общей эффективности хозяйствования, ухудшение финансового состояния, сокращение предпринимательской деятельности, что, в общем, приводит к негативным последствиям в отрасли.

Кроме того, это требует переориентации целей и задач дальнейшей деятельности, поиска путей нового функционирования и обеспечения безубыточного производства.

Издательская деятельность полностью зависит от АНИ: экономика и управление. 2017. Т. 6. № 1(18)

рынка, является трудно предсказуемой и нестабильной. Это обстоятельство негативно влияет на партнеров – полиграфические предприятия, которые не могут оперативно реагировать на эти изменения. «Специфика технической базы полиграфических предприятий заключается в том, что она ориентирована на определенный характер издательской продукции и ее параметры: книжную, изобразительную, газетную продукцию, много- и малотиражную, много- и мало красочную и т.д. Поэтому конъюнктурные изменения в издательстве не всегда могут оперативно реализовать технические возможности полиграфических предприятий» [19, с. 109].

Следует отметить, что в России не налажено производство не только печатно-отделочного оборудования и машин, но и большинства полиграфических расходных материалов, а именно: печатных пластин, красок, клеев, лаков, пленок. В результате, развитие полиграфии продолжает зависеть от импорта. В структуре издательских расходов на выпуск продукции существенная доля принадлежит расходам на приобретение расходных материалов, среди которых существенные суммы затрат на приобретение бумаги. Стоимость бумаги ежегодно растет, что значительно увеличивает себестоимость полиграфической продукции. В связи с этим развитие полиграфической отрасли нуждается в поддержке и регулировании со стороны государства по решению существующих проблем и во внедрении системы мер по обеспечению стабильного функционирования. Кроме того, важным во взаимоотношениях между издательствами и полиграфическими предприятиями является ценовой фактор, что затрудняет их взаимоотношения.

В последние годы значительно повысился уровень качества полиграфического исполнения печатной продукции, разнообразнее стали конструкции изданий, что привело к росту цен на полиграфические работы и услуги, а это зачастую не устраивает издателей. Такая ситуация побуждает к поиску компромисса во взаимоотношениях и государственному урегулированию конфликта.

Формирования и установления окончательной цены должно отвечать двум важным критериям:

- во-первых, цена, которая устанавливается на рынке, должна покрывать все расходы, приносить прибыль и обеспечивать эффективное функционирование и развитие предприятия;

- во-вторых, цена должна удовлетворять потребителя, а точнее его платежеспособность, кроме того его вкусы, качественные характеристики продукции.

Эффективная деятельность всех субъектов издательско-полиграфической отрасли невозможна без стратегической направленности развития и формирования современных механизмов управления.

Необходимо отметить, что отставание российской полиграфии обусловлено моральным и физическим износом оборудования подавляющего большинства полиграфических предприятий. «Износ оборудования по отрасли в целом составляет 75%. А технический уровень региональных полиграфий, по выражению некоторых специалистов, сравним с типографиями дореволюционных времен» [7, с. 50]. Ситуация усугубляется так же и полной стагнацией в сфере производства отечественного полиграфического оборудования.

Еще одной важной проблемой является то, что вся существующая базовая организационно-правовая и нормативно-техническая документация, разработанная двадцать и более лет тому назад, безнадежно устарела и уже не соответствует уровню современного издательско-полиграфического производства. В первую очередь это касается вопросов стандартизации, качества подготовки профессиональных кадров и нормирования технологических процессов и расходования материалов.

Стоит подчеркнуть, полиграфическая отрасль по-прежнему испытывает нехватку в квалифицированном персонале. «Ежегодная потребность издательско-полиграфической отрасли в специалистах разного профиля АНИ: экономика и управление. 2017. Т. 6. № 1(18)

составляет порядка 20 тыс. человек, а количество выпускников профильных учебных заведений (41 вуз, 6 техникумов и колледжей, 15 ПТУ) составляет в год не более 29% от потребности, что явно недостаточно» [7, с. 52].

Все эти проблемы существуют на фоне слабой государственной политики поддержки издательско-полиграфического комплекса. Таким образом, проведенное исследование позволило выделить ряд существенных проблем, которые мешают развитию и повышению конкурентоспособности отечественной полиграфической отрасли. Их конкретизация позволит разработать методы по повышению эффективности работы предприятий полиграфической отрасли.

*Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления.* Проанализировав ситуацию на полиграфическом рынке, необходимо отметить, что она является сложной и неоднозначной. Проведенные исследования позволяют выделить основные проблемы издательско-полиграфической отрасли - это стоимость и качество расходных материалов, несовершенство нормативно-правового и хозяйственного механизма в издательской сфере, устаревшее оборудование и нехватка квалифицированных кадров.

Главными отраслевыми перспективами развития цифровой полиграфии являются усиление инвестиционной активности в новые технологии и услуги, популяризация печатной продукции среди населения, производство собственного расходного материала.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Алексеева А. В., Кузнецова Т. М. Анализ специфики предпринимательских рисков в полиграфической отрасли // В сборнике: Информатика, математическое моделирование, экономика сборник научных статей по итогам второй международной научно-практической конференции: в 3 т. 2012. С. 91-95.
2. Воронков Г. Н. Цели и задачи повышения конкурентоспособности на рынке полиграфических услуг // Перспективы науки. 2016. № 4 (79). С. 34-37.
3. Воротягин И. А. Проблемы и стратегические перспективы развития полиграфических холдингов в России // Российское предпринимательство. 2012. № 3 (201). С. 107-111.
4. Данильченко А. В., Якушенко К. В. Современные организационно-экономические тенденции развития мирового издательско-полиграфического комплекса. Режим доступа: elib.bsu.by.
5. Зацепин Ю. В., Коновалова Т. Е. Технология допечатной подготовки полиграфической продукции: требования рынка маркетинговых коммуникаций и образовательных услуг // Торгово-экономические проблемы регионального бизнес пространства. 2013. № 1. С. 393-395.
6. Калинин П. А. Конкурентные стратегии как основа деятельности предприятий сферы услуг (на примере полиграфической отрасли) // В мире научных открытий. 2015. № 7.6 (67). С. 2431-2441.
7. Козырь Н. С., Блоха Е. Н. Рынок периодической печати в России: состояние и перспективы развития // Региональная экономика: теория и практика. 2015. №28(403). С. 40-53.
8. Кучин Е. В. Оценка тенденций и перспектив развития полиграфического бизнеса в России // Современная экономика: проблемы и решения. 2011. № 1 (13). С. 115-124.
9. Моисеева В. Г. Основные тенденции развития рынка полиграфических услуг в России и калининградской области в кризисный период // В мире научных открытий. 2010. № 6-3. С. 224-227.
10. Молдован С. В. Способы повышения инвестиционной привлекательности российского рынка полиграфии // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2009. № 3. С. 181-183.
11. Матвеева Е. А., Моисеева В. Г. Дескриптивный

анализ рынка полиграфических услуг РФ, стран ближнего зарубежья и отдельных приморских регионов // Известия высших учебных заведений. Проблемы полиграфии и издательского дела. 2012. № 2. С. 194-201.

12. Никольская Ю. П., Спиридонов А. А. Влияние процессов изменения законодательства на развитие издательского бизнеса // Бухгалтерский учет в издательстве и полиграфии. 2007. № 4. С. 3-7.

13. Паршина Л. Н. Влияние эффективности управления на результаты труда персонала (на примере организаций рынка полиграфических услуг) // Вестник ИНЖЭКОНа. Серия: Экономика. 2011. № 6. С. 317-319.

14. Панова Н. А. Основные условия и принципы управления инновационным развитием предприятий издательско-полиграфического комплекса // Вестник МГУП им. И. Федорова. - № 9. - 2011. - С. 9-22.

15. Стадникова Н. В. Теоретические аспекты управления изменениями на предприятиях полиграфической отрасли // В сборнике: Экономическая наука в XXI веке: проблемы, перспективы, информационное обеспечение. Материалы III международной научной конференции аспирантов, магистрантов и преподавателей. 2015. С. 201-207.

16. Туркина М.Ю. Актуальные стратегии развития субъектов полиграфического рынка России // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. 2012. № 17. С. 68-71.

17. Тютюнник А. А., Семенова В. Н., Безнососов И. Н. Развитие полиграфического производства в малом бизнесе // В сборнике: Информатика, математическое моделирование, экономика сборник научных статей по итогам второй международной научно-практической конференции: в 3 т. 2012. С. 120-123.

18. Щепкина Е. В. Современные тенденции в продвижении полиграфических услуг // Вестник МГУП. – 2010. – №51. – с.51-62.

19. Мониторинг состояния рынка полиграфии и печатных СМИ. Аналитический отчет АНО «ГЦПА». – М., 2015, 60 с.

20. Российская полиграфия: состояние, тенденции и перспективы развития. Аналитический доклад Федерального управления периодической печати, книгоиздания и полиграфии. – М., 2016, 81 с.

УДК 657.1.012.1

**ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА РЕЗУЛЬТАТОВ ПЕРЕОЦЕНКИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ  
ПО ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ**

© 2017

**Ковалева Татьяна Назировна**, кандидат экономических наук наук, доцент кафедры  
«Бухгалтерский учет и аудит»**Атабиева Елена Леонидовна**, кандидат экономических наук, доцент кафедры  
«Бухгалтерский учет и аудит»*Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова  
(308012, Россия, Белгород, улица Костюкова, 46, e-mail: Atabieva.elena@yandex.ru)*

**Аннотация.** Бухгалтерский учет необходимо постоянно совершенствовать, учитывая меняющуюся экономическую обстановку. Наиболее значимым участком бухгалтерского учета является учет основных средств. В настоящей статье рассмотрена проблема учета переоценки основных средств и предложены рекомендации по его совершенствованию. Статья содержит обзор законодательной базы в части учета переоценки основных средств, обзор проведенных переоценок, охватывающий период с 1990 года по настоящее время. Рассмотрены методы, применявшиеся для переоценок основных средств, а также основания для их проведения. Наибольшее внимание уделено отражению результатов переоценки в бухгалтерском учете, ведь данные бухгалтерского учета основной источник информации об имущественном и финансовом состоянии организации, а сформированная информация должна быть достоверной и максимально объективной. В частности, в данной статье выделена и обоснована проблема списания результатов переоценки основных средств, дооцененных в обязательном порядке и ныне изношенных, а также предложено решение указанной проблемы. Обозначенные проблемы бухгалтерского учета и предложения по совершенствованию учета результатов переоценки основных средств призваны повысить качество и достоверность данных бухгалтерского учета и отчетности организаций.

**Ключевые слова:** бухгалтерский учет, отчетность, основные средства, переоценка основных средств, активы, капитал, добавочный капитал, списание основных средств, бухгалтерская информация, остаточная стоимость, восстановительная стоимость, амортизационные отчисления.

**PROBLEMS OF ACCOUNTING OF THE RESULTS OF FIXED ASSETS REVALUATION  
AND SUGGESTIONS FOR ITS IMPROVEMENT**

© 2017

**Kovaleva Tatiana Nazirovna**, candidate of economic Sciences, associate Professor of Department  
«Accounting and audit»**Atabieva Elena Leonidovna**, candidate of economic Sciences, associate Professor of Department  
«Accounting and audit»*Belgorod Shukhov State Technological University  
(308012, Russia, Belgorod, Kostyukova st, 46, e-mail: Atabieva.elena@yandex.ru)*

**Abstract.** As business environment is constantly changing accounting needs constant improving too. The most significant part of accounting is the accounting of fixed assets. In this article the problem of accounting of fixed assets revaluation has been examined and recommendations for its improvement have been proposed. The article provides the overview of the legislative requirements relating to accounting of fixed assets revaluation, the review of revaluations done during the period from 1990 to the present time. The methods used for fixed assets revaluations and the reasons for them have been investigated. The greatest attention has been paid to the reflection of the revaluation results in accounting, because accounting data is the primary source of information about the property and financial state of the organization, and the information generated must be factual and as objective as possible. The problem of writing off the results of fixed assets revaluation has been identified and justified, as well as the solution of this problem has been proposed. The identification of the accounting problems and proposals to improve the accounting of the results of fixed assets revaluation are intended to improve the quality and reliability of the accounting data and accounting reporting.

**Keywords:** accounting, reporting, fixed assets, revaluation of assets, capital, additional paid-in capital, write-off of fixed assets, accounting information, residual value, replacement cost, depreciation.

*Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами.* При отражении в бухгалтерском учете хозяйственных операций, необходимо соблюдать установленные законодательством нормы и правила. В отдельных случаях законодательством допускается выбор определенного способа отражения совершения хозяйственной операции на счетах бухгалтерского учета. Такой выбор предусмотрен и в отношении оценки отдельных активов и обязательств, в частности, если речь идет о проведении переоценки основных средств. В современных условиях хозяйствования переоценка основных средств – дело добровольное. Однако, в настоящее время подлежат списанию множество объектов основных средств, переоцененных в обязательном порядке в период реформирования экономики. Законодательством не был урегулирован вопрос о порядке списания результатов обязательных переоценок основных средств, что в настоящее время привело к необоснованному наращиванию добавочного капитала.

*Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых основывается автор; выделение неразрешенных ранее частей общей проблемы.* Вопросу переоценки основных средств посвящено достаточно много

научных трудов и публикаций. Наиболее актуальными темами научных исследований являются рассуждения о целесообразности проведения переоценки основных средств организаций. Мнения авторов при этом различаются с разной степенью категоричности. Если одни из них считают, что переоценка – это инструмент законного снижения налоговой нагрузки [1], то другие приводят доводы, что, напротив, отказ от ежегодной переоценки основных средств скрытый источник пополнения финансовых ресурсов и оптимизации налоговых обязательств [2]. Механизм влияния переоценки основных средств на финансовый результат деятельности организации достаточно подробно рассмотрен авторами ранее [3 с. 57-60]. Проблемам бухгалтерского учета переоценки основных средств также уделено большое внимание. Иванов А.Е. [4] приводит проблемы учета, возникающие в связи с переоценкой основных средств и считает необходимым совершенствование законодательной базы. Достаточно подробно приводится проблема превышения индексируемой стоимости амортизации основных средств над реально накопленными амортизационными отчислениями. В своих публикациях Гетьман В.Г., Дружилевская Э.С. [5,6] приводят причины, по которым бухгалтерский учет основных средств нуждается в со-

вершенствованию. Мы согласны с мнением авторов, но видим еще ряд неохваченных вниманием проблем. По нашему мнению, как со стороны научной аудитории, так и законодателями, уделено не достаточно много внимания учету результатов переоценки основных средств при их выбытии.

*Формирование целей статьи (постановка задания).* В связи с этим, поставлена цель проанализировать обзор законодательной базы в части учета переоценки основных средств, рассмотреть методы, применявшиеся для переоценок, а также основания для их проведения, выделить проблемы бухгалтерского учета результатов изменения стоимости основных средств, и предложить рассмотреть возможности его совершенствования.

*Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов.* Постановлением Правительства от 14 августа 1992 года № 595 все предприятия и организации РФ независимо от форм собственности были обязаны провести (по состоянию на 1 июля 1992 г.) переоценку основных средств. Для проведения переоценок в 90-е годы применялся индексный метод. Величины применяемых для переоценки 1992 года коэффициентов отражали инфляционные процессы в экономике, они составляли для зданий, сооружений, передаточных устройств, введенных до 1991 года – 25, машин и оборудования – до 46.

Следующая переоценка основных средств по постановлению правительства, т.е. в обязательном порядке, была проведена в 1995 году. Коммерческим и некоммерческим организациям, независимо от организационно-правовых форм, предписывалось осуществить по состоянию переоценку основных средств на 1 января 1996 г. для приведения их стоимости в соответствие с действующими ценами методом индексации.

Государственный комитет статистики установил обязательные к применению индексы переоценки: стоимость зданий и сооружений увеличивалась в 2,8 раз, машин и оборудования – в 4,1 раза, транспортных средств – в 3,9 раза, остальных основных средств – в 2,7 раза.

Очередная обязательная переоценка была проведена в январе 1997 года. Также как и в предыдущий раз, она проводилась по постановлению правительства № 1442 от 7.12.1996 года «О переоценке основных фондов в 1997 году».

Но, в отличие от предыдущих переоценок организациям было предоставлено право осуществлять переоценку основных средств по своему усмотрению: либо путем индексации стоимости, либо путем прямого пересчета. Стоимость по результатам переоценки не должна была отличаться от рыночных цен, сложившихся на 1 января 1997 г. и документально подтвержденным.

Государственным комитетом статистики были установлены дифференцированные индексы с интервалом от 1,65 до 1,9, и организации могли их применять, учитывая состояние переоцениваемого объекта.

Только принятие в 1998 году федерального закона «Об оценочной деятельности» положило конец бесконтрольному увеличению стоимости основных средств, которое в свою очередь вело к увеличению амортизационных отчислений и себестоимости, а значит и стоимости продукции предприятий. Закон «Об оценочной деятельности» установил, что обязательная переоценка основных средств необходима только в установленных случаях.

Закон «Об оценочной деятельности» установил, что обязательность переоценки основных средств обусловлена только в случаях, когда затрагиваются интересы государства. В хозяйственных операциях между коммерческими организациями переоценка основных средств проводится по решению участников сделок.

Порядок отражения результатов переоценки в

бухгалтерском учете раскрывался письмом Министерства финансов РФ. В письме содержались следующие рекомендации:

«В бухгалтерском учете увеличение первоначальной стоимости основных средств путем применения коэффициентов пересчета должно отражаться по дебету счета 01 «Основные средства» в корреспонденции со счетом 88 «Фонды специального назначения» (субсчет «Фонд индексации имущества»). Сумма индексируемого износа по указанным основным средствам показывается по кредиту счета 02 «Износ основных средств» и дебету счета 88 «Фонды специального назначения» (субсчет «Фонд индексации имущества»).

При этом, по результатам переоценки, основные средства должны учитываться по восстановительной стоимости. Восстановительной стоимостью объектов основных средств при этом, считается полная стоимость затрат, которые должна была бы осуществить организация, ими владеющая, если бы она должна была полностью заменить их на аналогичные новые объекты по рыночным ценам и тарифам, существующим на дату переоценки, включая затраты на приобретение (строительство), транспортировку, установку (монтаж) объектов, для импортируемых объектов – также таможенные платежи и т.д.

Таким образом, уже в результате первой индексной переоценки восстановительная стоимость основных средств существенно выросла на величину изменения стоимости основных средств. В отчетности организаций появился новый источник «Фонд индексации имущества».

Совместным письмом Госкомстат и Министерство финансов РФ установили следующий порядок отражения результатов переоценки в бухгалтерском учете:

«В бухгалтерском учете увеличение балансовой стоимости числящихся на балансе организаций и введенных в действие до 1 января 1997 года основных средств до их восстановительной стоимости путем применения соответствующих индексов изменения стоимости основных средств или путем прямого пересчета отражается по дебету счета 01 «Основные средства» в корреспонденции со счетом 87 «Добавочный капитал» (в части основных средств производственного назначения) и счетом 88 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)», субсчет «Фонд социальной сферы» (в части основных средств непроизводственного назначения)». Аналогичный порядок учета предусматривался для оборудования, требующего монтажа и незавершенного строительства.

При переоценке основных средств путем индексации числящаяся в бухгалтерском учете сумма износа основных средств (включая объекты, по которым полностью начислен износ) подлежала умножению по состоянию на 1 января 1997 г. на соответствующие индексы изменения стоимости основных средств при их пересчете в восстановительную стоимость. При переоценке основных средств методом прямого пересчета числящаяся в бухгалтерском учете сумма износа подлежала индексации по коэффициенту пересчета, исчисляемому соотношением восстановительной стоимости по состоянию на 1 января 1997 г. к балансовой стоимости.

Разница между суммой износа, исчисленной от новой стоимости основного средства, и суммой износа, начисленной до 1 января 1997 г. по указанным основным средствам, отражалась по кредиту счета 02 «Износ основных средств» в корреспонденции со счетом 87 «Добавочный капитал» (в части основных средств производственного назначения) и счетом 88 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)», субсчет «Фонд социальной сферы» (в части основных средств непроизводственного назначения)».

В результате переоценки 1997 года в составе источников предприятий и организаций появились два

новых источника в связи с дооценкой основных средств: добавочный капитал и фонд социальной сферы.

При переходе на новый план счетов в 2000 году остаток на счете 88 «Фонд индексации имущества» был переведен на счет 83 «Добавочный капитал».

Одним из следствий индексных переоценок 90-х годов явилось резкое увеличение стоимости основных средств предприятий. Если обобщить, то в бухгалтерском учете увеличение (доценка) основных средств отражалась следующим образом:

Дебет счета 01 «Основные средства» и Кредит счета 83 «Добавочный капитал» - дооценивается первоначальная стоимость основных средств

Дебет счета 83 «Добавочный капитал» и Кредит счета 02 «Амортизация основных средств» - дооценивается накопленная амортизация.

За прошедшее время многие основные средства, переоцененные в 1992 – 1997 годах, исчерпали свой срок полезного использования и списаны.

Между тем, добавочный капитал, образованный в то время в связи с переоценкой основных средств, продолжает числиться в составе источников многих предприятий. В то же время российское бухгалтерское законодательство содержит механизм погашения добавочного капитала в связи со списанием основных средств, ранее дооцененных.

При выбытии объекта основных средств сумма его дооценки переносится с добавочного капитала в нераспределенную прибыль (п. 15 ПБУ 6/01, п. 15 Методических указаний по учету основных средств):

Дебет счета 83 «Добавочный капитал» Кредит счета 84 «Нераспределенная прибыль» - списана учтенная по результатам переоценок сумма дооценки в связи с выбытием объекта основных средств.

*Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления.* . Таким образом, размер добавочного капитала, основная часть которого образовалась в связи с переоценкой основных средств приватизированных предприятий, должен уменьшаться по мере списания таких основных средств.

Для выполнения этого требования бухгалтерии потребуются документы, подтверждающие сумму дооценки по списываемому объекту основных средств. Информация о произведенных переоценках кроме инвентарной карточки объекта основных средств должна отражаться в форме ОС-6а «Инвентарная карточка группового учета объектов основных средств» или форме ОС-6б «Инвентарная книга учета объектов основных средств». Положение по бухгалтерскому учету ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации» содержит следующее требование к показателям: «Бухгалтерская отчетность должна давать достоверное и полное представление о финансовом положении организации, финансовых результатах ее деятельности и изменениях в ее финансовом положении. Достоверной и полной считается бухгалтерская отчетность, сформированная исходя из правил, установленных нормативными актами по бухгалтерскому учету».

С целью повышения достоверности показателей бухгалтерской отчетности можно предложить составлять бухгалтерские записи по погашению добавочного капитала ежемесячно по мере начисления амортизации. Это позволит сформировать более объективные показатели финансовой отчетности.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Ткаченко А.С. Переоценка основных средств как инструмент законного сокращения налоговых отчислений // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2007. № 25. С. 161-170.

2. Познякова Т.А., Абаев Э.О. Отказ от ежегодной переоценки основных средств как скрытый источник пополнения финансовых ресурсов и оптимизации налоговых обязательств предприятия // Актуальные вопросы

экономических наук. 2013. С. 175-179.

3. Глаголев С.Н., Слабинская И.А., Веретенникова И.И., Атабиева Е.Л. и др. Направления совершенствования форм и методов государственного регулирования и экономического стимулирования инвестиционной деятельности: монография. Белгород: Изд-во БГТУ, 2012. 143 с.

4. Иванов А.Е. Ловушка переоценки: о необходимости внесения изменений в отечественные правила бухгалтерского учета переоценки основных средств // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2015. № 13. С. 12-17.

5. Гетьман В.Г. Назревшие вопросы совершенствования бухгалтерского учета основных средств // Международный бухгалтерский учет. 2013. № 14. С. 2-13.

6. Дружиловская Э.С. Современные проблемы оценки активов в российском бухгалтерском учете // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. Серия: Социальные науки. 2016. № 1 (41). С. 29-37.

7. Слабинская И.А., Атабиева Е.Л., Слабинский Д.В., Ковалева Т.Н. Добавочный капитал: особенности формирования и учета // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. 2016. № 5. С. 190-195.

8. Федеральный закон «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» от 29.07.1998 N 135-ФЗ (действующая редакция, 2016) / Консультант-сервис.

9. Министерство финансов РФ. Письмо от 26 августа 1992 г. № 82 «О порядке отражения результатов переоценки основных фондов (средств) в бухгалтерском учете и отчетности / Консультант-сервис.

10. «Порядок проведения переоценки основных фондов по состоянию на 1 января 1997 г.» (утв. Госкомстатом РФ N ВД-1-24/336, Минэкономики РФ, Минфином РФ 18.02.1997) (Зарегистрировано в Минюсте РФ 07.03.1997 № 1266) / Консультант-сервис.

11. Приказ Минфина РФ от 06.07.1999 N 43н (ред. от 08.11.2010) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99)» / Консультант-сервис.

УДК 330

## ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ

© 2017

**Корень Андрей Владимирович**, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики  
**Доброва Вероника Сергеевна**, бакалавр

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса  
(690014, Россия, Владивосток, улица Гоголя, 41, e-mail: dobrova2796@mail.ru)*

**Аннотация.** В результате экономического спада 2015-2016 годов рынок ипотечного кредитования претерпел большое количество изменений, многие из которых оказали важное влияние на поведение покупателей недвижимости. В российской экономике сложилась сложная ситуация, когда постоянное изменение кредитных ставок не позволяет физическим лицам использовать понятные ориентиры в планировании будущих сделок на рынке недвижимости. Целью статьи является рассмотрение существующих проблем рынка ипотечного кредитования в России и оценка перспектив его развития. Изучаются механизмы государственной поддержки ипотечного рынка, направленные на снижение негативного влияния экономического спада последних лет. Анализируются внутренние и внешние проблемы ипотечного кредитования. Проводится сравнение мер государственной поддержки, направленных на повышение доступности жилья и стимулирование строительной отрасли. Приводятся примеры адресных программ поддержки, направленных на создание ипотечных программ в отношении отдельных категорий граждан. Проводится анализ причин приостановки программы субсидирования ипотечных ставок для участников первичного рынка недвижимости. На основе проведенного анализа получены выводы о том, что в текущем году рынок ипотечного кредитования перешёл в состояние стабильного развития, а россияне ожидают дальнейшего улучшения условий ипотечного кредитования. Оценка динамики ипотечных ставок последних лет указывает на положительные тенденции в вопросе их дальнейшего снижения.

**Ключевые слова:** ипотека, кредит, ипотечное кредитование, ипотечный рынок, государственная поддержка, государственные программы, население, кредитование физических лиц, банки, ипотечные ставки, ключевая ставка, субсидирование ставок, недвижимость, доступность недвижимости, регулирование рынка

## PROBLEMS AND PROSPECTS OF THE RUSSIAN MORTGAGE LENDING MARKET

© 2017

**Koren Andrey Vladimirovich**, candidate of economical science, associate professor of the chair of economics  
**Dobrova Veronika Sergeevna**, bacalavr

*Vladivostok State University of Economics and Service  
(690014, Russia, Vladivostok, st. Gogolya, 41, e-mail: dobrova2796@mail.ru)*

**Abstract.** As a result of economic recession 2015-2016 the mortgage lending market underwent numerous changes many of which had an important impact on real estate consumers' behavior. Russian economy faced tricky situation when continued change of lending rates does not allow private individuals to use clear guidance in planning future deals on the real estate market. The aim of the article is to review the Russian mortgage lending market's existing problems and evaluate its further development perspectives. We study mechanisms of the mortgage lending market's government support aimed at reducing the negative impact of the recent economic recession; analyze internal and external problems of the mortgage lending; compare government support measures aimed at increasing housing affordability and stimulating construction industry; give examples of supporting address programs aimed at mortgage lending programs' creation targeting certain categories of citizens; analyze reasons for the suspension of mortgage rates' subsidies for the participants of the real estate's primary market. We conclude that the mortgage lending market went into a state of a stable growth and further credit conditions improvement is expected. The assessment of the recent lending rates' dynamics indicates the positive trends in the issue of further reduction.

**Keywords:** mortgage, loan, mortgage lending, mortgage market, government support, government programs, population, crediting of individuals, banks, mortgage rates, the key rate, subsidized interest rates, real estate, availability of real estate, market regulation

*Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами.* Ипотечное кредитование является важнейшим звеном современного финансового рынка. Возможность приобрести жилье сейчас и расплатиться за него в течение длительного срока позволяет решить потенциальные жилищные проблемы более тридцати процентов россиян. Высокие цены на недвижимость и отсутствие у населения финансовых возможностей для её приобретения приводят к тому, что лишь ипотека позволяет среднестатистическому гражданину стать владельцем комфортного для жизни жилья.

В России жилищный вопрос стоит очень остро. Согласно статистическим данным каждая вторая семья не удовлетворена своими жилищными условиями. Лишь 10% населения имеют в своем владении собственную жилплощадь, превышающую 18 квадратных метров на 1 человека и только 1% россиян ежегодно может себе позволить приобрести недвижимость на собственные накопления. Более 29 миллионов россиян остро нуждаются в улучшении жилищных условий, при этом с каждым годом их число растет. Чтобы обеспечить жильем всех нуждающихся, необходимо построить минимум 351 миллион квадратных метров. Данные показатели рассчитываются исходя из численности населения и

минимальной нормы жилой площади на 1 человека [1]. Эти цифры ясно показывают, что проблема низкой доступности жилья требует безотлагательного решения. Единственным выходом из сложившейся ситуации является развитие современного рынка ипотечного кредитования.

*Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение неразрешенных раньше частей общей проблемы.*

Изучением рынка ипотечного кредитования и оценкой его влияния на уровень экономического развития государства занимается ряд учёных, среди которых следует отметить Злобину К.Ф. и Кривошапову С.В. [2; 3; 4]. В их работах прослеживается взаимосвязь в динамике ипотечных ставок и повышении доступности жилья для отдельных категорий населения. Вопросы государственного регулирования ипотечного рынка значительно более подробно рассматриваются в работах Веремейкиной В.Д., Бобровой Л.Ю., Мендагалиевой К.Г., а также Боровченко А.О., Уксуменко А.А. [5; 6; 7]. Прогнозированием и оценкой перспектив развития рынка ипотечного кредитования занимались Леонова Л.Б., Леонов Р.А., Засухина В.С. [8]. Тем не менее, в настоящее время еще не сложилось единого мнения в по-

нимании того, каким именно образом будет развиваться рынок кредитования недвижимости в ближайшие годы. Прогнозы, построенные на анализе макроэкономической конъюнктуры, изложенные в трудах Кулаевой Е.И. и Поддубной Е.В., предлагают консервативные оценки рыночных перспектив [9]. Учёные также до сих пор не пришли к единому мнению относительно целесообразности продолжения программ государственной поддержки ипотечного рынка. Кроме того, в научном сообществе продолжают споры о необходимости участия государства в механизмах рыночного ценообразования на кредитном рынке. Ведутся споры и о недостаточной эффективности налоговых льгот, направленных на увеличение кредитной активности населения.

*Формирование целей статьи (постановка задания).*

Целью статьи является подробное изучение существующих проблем рынка ипотечного кредитования с последующим поиском путей их наиболее эффективно решения. Представляется чрезвычайно важным провести оценку влияния государства на развитие рынка ипотечного кредитования. Кроме того, следует оценить те возможности, которые предоставляет ипотека на современном этапе, и рассмотреть степень участия государства в поиске источников долгосрочного фондирования ипотечного рынка.

*Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов.*

Сегодня на развитие рынка ипотечного кредитования и его слабые стороны все большее внимание обращает Минэкономразвития, ЦБ РФ и Минфин [10]. Следует отметить, что ипотека фактически является единственным инструментом поддержки первичного рынка недвижимости и строительной отрасли в целом. Без государственной поддержки, направленной на субсидирование ипотечных ставок, с высокой степенью вероятности можно ожидать стагнации в строительной отрасли и замедления роста кредитных портфелей банков. Таким образом, в настоящее время ипотечный кредит приобретает все большую значимость, а проблемы ипотечного кредитования требуют тщательного рассмотрения [11].

Проблемы ипотечного кредитования можно условно разделить на внутренние и внешние.

К внутренним проблемам можно отнести следующие:

- затягивание сроков рассмотрения заявок. Эти сроки составляют примерно 2-3 дня с момента предоставления полного пакета необходимых документов. Это может повлечь за собой потерю объекта недвижимости, поскольку не каждый продавец способен ждать. Выбор квартиры в новостройке может повлечь за собой потерю некоторой суммы денег, ведь бронирование платно и не бесконечно.

- кредитная организация может одобрить сумму меньшую, чем указана в заявке, а заемщик, в свою очередь, может отказаться от предоставленного варианта, тем самым потеряв некоторую сумму денег уже потраченную при подготовке пакета документов. Также у банка могут возникнуть дополнительные требования к оформлению ипотечного кредита [12].

- неадаптированность ряда ипотечных программ. Во многих случаях, получить ипотеку может лишь тот гражданин, у которого официальная и одновременно высокая заработная плата, с чем существуют дополнительные проблемы.

- трудности, возникающие в процессе оценки кредитоспособности заемщика. Оценка платежеспособности физического лица основана на сопоставлении доходов (заработной платы, дивидендов, арендных платежей и т.п.) и расходов (на питание, одежду, оплату коммунальных услуг, отдых, наличие других кредитов и суммы выплат по ним и т.п.). Но подтвердить основные источники дохода могут немногие граждане. Большинство трудящегося населения получают заработную плату наличными или на банковскую карту и не могут предоставить официальных данных, подтверждающих реальную ве-

личину заработной платы.

- отсутствие ресурсной базы. Для предоставления массового ипотечного кредитования на длительный срок и при этом соблюдения ликвидности, банк должен привлечь денежные средства на такой же срок. В настоящее время сделать это достаточно трудно. Оптимальным выходом из данной ситуации является размещение кредитными организациями долговых ценных бумаг, а также привлечение депозитов [13].

- требуются дополнительные расходы на оплату услуг риэлтерского агента или ипотечного брокера.

- выбор объекта недвижимости, к которым предъявляются определенные требования. Например, квартира должна приобретаться у третьих лиц, квартира должна быть отдельной, в приобретаемой квартире не должно быть перепланировок, квартира должна соответствовать санитарно-техническим нормам (например, иметь электричество, санузел, горячее и холодное водоснабжение, отопление). Существует еще очень большой перечень условий, выше перечислены наиболее часто встречающиеся.

Внешние проблемы рынка ипотечного кредитования могут быть сформулированы следующим образом:

- строительный комплекс на сегодняшний день в состоянии увеличить объемы строительства не более чем в 2,5-3 раза. В то же время спрос на ипотечное кредитование растёт опережающими темпами. Без соответствующей поддержки государства жилье смогут купить лишь граждане с высоким уровнем дохода. При этом следует помнить, что приобретение собственной квартиры остаётся недоступным для большей половины населения страны.

- ограниченная платежеспособность граждан, которая всё чаще становится следствием низкого уровня занятости в отдельных регионах, а также низкая оплата труда.

- неразвитость рынка жилья и жилищного строительства.

- недостаточное количество качественных объектов на первичном рынке недвижимости и, как правило, завышенные цены на них.

- проблемы социального характера. Государство крайне слабо учитывает доходы малообеспеченных граждан и интересов среднего класса. Основным решением этой проблемы является предоставление ипотечных кредитов с поддержкой государства и использованием специальных программ для малообеспеченной категории граждан. В противном случае, отсутствие возможности приобрести жилье приведёт к замедлению строительного рынка.

Несмотря на все вышеперечисленные проблемы, ипотечное кредитование имеет хорошие перспективы дальнейшего развития. Будучи важным инструментом повышения доступности рынка недвижимости, ипотека решает ряд важнейших задач. Одной из них является строительство жилья эконом-класса. Важно понимать, что жилье, приобретаемое в ипотеку, пользуется спросом в большей степени у людей среднего класса, поэтому и условия предоставления жилья должны удовлетворять в первую очередь эту категорию граждан [14]. Следует помнить об инвестиционной недвижимости и рыночной конкуренции, составляющих важную часть рынка ипотечного кредитования, ведь именно конкуренция среди коммерческих банков позволяет создавать все более выгодные условия для заемщиков.

Покупка жилья в ипотеку становится единственным способом приобретения недвижимости для значительной части населения. Однако ежемесячные платежи остаются слишком высокими для большинства молодых российских семей, замедляя рост рождаемости и снижая общий уровень жизни. Наиболее ощутимую поддержку в настоящее время продолжает оказывать государство. Существует ряд программ, позволяющих значительно уменьшить ипотечные платежи. В первую очередь такие программы применимы к малообеспеченным гражданам и молодым семьям, соответствующим следующим критериям:

- молодые семьи (семьи, в которых хотя бы один из супругов не достиг возраста 35 лет);
- малообеспеченные семьи (семьи, чей средний доход, поделенный на каждого члена семьи ниже минимального прожиточного уровня);
- молодые специалисты (категория граждан, которая получила профессиональное высшее образование, проработавшая на одном месте работы не менее 3 лет и не достигшая 30-ти летнего возраста);
- многодетные матери (понятие, определяемое региональными законами, в большинстве случаев это матери, у которых не менее 3 детей).

Кроме того, государство также предоставляет льготы по ипотечному кредитованию представителям социально значимых профессий [15]. Это даёт возможность повысить престиж профессии, работодателем для которых является государство, и оказать им поддержку в приобретении жилья. К таким профессиям относятся: врачи, военные, педагоги, госслужащие, работники полиции. Такие льготы делают жилье более доступным и помогают снизить первоначальные расходы, связанные с приобретением жилья.

В настоящее время разработана «Стратегия развития ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации до 2030 года», утвержденная распоряжением правительства РФ от 19 июля 2010 года. Данная стратегия охватывает все вопросы, связанные с ипотечным кредитованием в России.

Для поддержки граждан и обеспечения им возможности приобрести жилье в ипотеку ведущие банки в 2016 году существенно снизили ставки на ипотечное кредитование, что, в свою очередь, дало значительный прирост числа заемщиков. Но, несмотря на это, объемы выданных ипотечных кредитов все же уступают объемам прошлых лет, а главной причиной низкого уровня кредитования по-прежнему является экономическая нестабильность в стране [16].

В связи с нестабильностью макроэкономической ситуации в России, у граждан отсутствует уверенность в дальнейшем снижении ипотечных ставок. Эксперты наблюдают значительный спад потребительского спроса, сделки становятся единичными, а не массовыми, как, например, в 2014 году. В 2014 году наблюдался максимум рынка ипотечного кредитования в истории Российской Федерации. Именно в этом году зафиксирован максимальный объем выданных ипотечных кредитов, равный примерно 1,7 трлн рублей. Это связано с тем, что именно в 2014 году спрос на ипотеку поддерживался ожиданиями девальвации рубля и последующим ростом цен на квартиры.

В настоящее время прослеживается отчётливая тенденция восстановления ипотечного рынка: объем выданных кредитов за первое полугодие почти в полтора раза превзошел предыдущий год. Большую роль в увеличении спроса на ипотеку имела государственная программа субсидирования. Смысл программы заключался в субсидировании процентной ставки по ипотеке. Правительство гарантировало максимум – 12% годовых, а если банковская ставка была выше, государство компенсировало это превышение за свой счет. Благодаря программе, у многих семей появилась возможность подать заявку на ипотеку под выгодный процент. Стоит также заметить, что ипотека с господдержкой распространялась только на новостройки, таким образом, поддержка оказывалась не только гражданам, но и строительным организациям.

Самым очевидным решением проблем ипотечного кредитования является постоянное снижение ставок. Ставки, превышающие 15%, по мнению экспертов, являются бессмысленными, так как в таком случае заемщики теряют интерес к сделке. В Минфине уверены, что в 2017 году российских граждан ожидает значительное улучшение условий по ипотечному кредитованию. В связи с положительными ожиданиями дальнейшего снижения инфляции программа государственной под-

держки ипотечных заемщиков, приобретающих жилье на первичном рынке, не продлена в 2017 году.

Повышение спроса должно произойти даже без господдержки, а ряд исследователей утверждает, что ставки по ипотеке будут постепенно снижаться до уровня 7-8%, достижение которого возможно уже к 2018 году. Тем не менее, отдельные эксперты, оценивают сложившуюся ситуацию не так оптимистично. Они считают, что сохранить положительную динамику кредитования без поддержки государства будет очень проблематично, а в некоторых случаях невозможно [17].

Средняя ставка в 2016 году колебалась в пределах 13%. Чтобы добиться оживления спроса в 2017 году, ставки банков должны составить 10%, на что банки, в текущих условиях идти не готовы. Стоимость ипотеки напрямую зависит от учетной ставки Центробанка. Динамика последних лет указывает на положительные тенденции в вопросе дальнейшего снижения ставок. Если в июне 2016 года было принято решение снизить учетную ставку до 10,5%, то на конец 2016 года ставка упала уже к 10%. Дальнейшее снижение показателя будет зависеть от изменений экономической ситуации.

Для долгосрочного снижения ставок эти изменения должны носить непрерывный характер [18]. Российская экономика остается очень уязвимой перед влиянием ряда внешних факторов. Рост нефтяных котировок стал ключевым фактором укрепления рубля. Однако ситуация на нефтяном рынке до сих пор является нестабильной и аналитики не исключают очередной обвал котировок национальной валюты. Представители финансово-кредитных учреждений также сомневаются в будущем снижении ставок до 7%. Как правило, сомнения банков основаны на нестабильности экономической ситуации, в связи с чем отсутствуют и существенные основания для снижения ставок. Кроме того, финансирование госпрограммы напрямую зависит от сбалансированности бюджета, который в настоящее время не может обеспечить государственные расходы. Дальнейшее возобновление субсидирования ставок возможно лишь в случае отсутствия обвалов на нефтяном рынке и восстановления стабильных темпов экономического роста.

Тем не менее, несмотря на проблемы строительной отрасли, в 2016 году ипотечное кредитование сделало большой шаг вперед. Количество кредитов растет даже несмотря на высокую стоимость недвижимости. В настоящее время продолжается снижение инфляции при поддержании стабильных цен как на первичном, так и на вторичном рынках. Это дает основания полагать, что в скором будущем ставки на ипотечное кредитование будут снижены большинством кредитных организаций, более того, ожидается дальнейшее снижение ключевой ставки Центрального Банка РФ. Таким образом, уже в текущем году Россия выйдет на приемлемые ставки ипотечных кредитов. Государство обещает продолжать адресные программы субсидирования ставок для малоимущих слоев населения. В отношении многодетных семей продолжает действовать адресная программа, позволяющая получить землю и построить собственное жилье. Существуют различные пособия, на которые возможно оплатить значительную часть первоначального взноса на ипотечный кредит.

Отдельного внимания заслуживает миграционный процесс. Поскольку уровень жизни в крупных городах значительно выше, чем в регионах, наибольший рост объемов ипотечных сделок приходится на них. Большое количество семей из дальних регионов страны пытается переехать в центральную часть России, прежде всего, в Москву, Санкт-Петербург, Нижний Новгород [19]. Такой бурный миграционный процесс повышает и без того большой спрос на жилье в крупных городах России при одновременной стагнации на региональных рынках недвижимости. При этом цены жилья в крупных городах показывают определенную устойчивость. Поэтому стоимость ипотечных предложений может существенно

отличается по регионам страны.

В начале 2017 года самые выгодные предложения по приобретению квартир в новостройках предоставляли следующие банки:

№	Название банка	Минимальная ставка, %	Первоначальный взнос, %	Максимальный срок
1	ДеньгиКредит	10,75	20	25 лет
2	ВТБ Банк Москвы	11,6	15	30 лет
3	ФК Открытие	12,25	20	30 лет
4	РосЕвроБанк	11,25	15	20 лет

Отдельные факторы будущей сделки и объекта недвижимости могут увеличить ставку кредита на 2-3%. Кроме того, ставка существенно зависит от того, на каком типе рынка приобретается недвижимость [20]. Так, программы государственной поддержки смогли существенно снизить ставки для первичного рынка недвижимости.

*Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления.*

Главным свойством ипотечных кредитов является их долгосрочный характер. В настоящее время можно отчетливо наблюдать положительную динамику развития рынка ипотечного кредитования. В 2016 году рынок не только стабилизировался, но и показал существенный прирост. Большинство аналитиков прогнозирует дальнейшее увеличение объемов выданных ипотечных кредитов.

Программа государственной поддержки ипотечных ставок имела большое значение для первичного рынка недвижимости в 2015-2016 годах. Восстановление экономического роста и стабильное снижение ключевой ставки ЦБ РФ позволили завершить программу и отказаться от субсидирования ипотечных ставок без существенных потерь для строительной отрасли. Тем не менее, кредитные организации заявляют о снижении спроса на региональных рынках недвижимости, а также существенном падении интереса к ипотечным кредитам на вторичном рынке.

К существенным проблемам развития ипотечного кредитования следует отнести: высокие кредитные и процентные риски, низкий уровень доходов населения, невозможность точной достоверной оценки платежеспособности заемщика и отсутствие роста экономики.

Несмотря на ряд существующих проблем ипотечного рынка, наблюдаются положительные тенденции в росте количества заемщиков. Постепенно банки снижают ставки по кредитам, позволяя совершать сделки без использования программ государственной поддержки. Дальнейшее развитие рынка ипотечного кредитования будет проходить с активным участием государства, направленным, прежде всего, на адресную поддержку отдельных категорий граждан. В настоящее время такую помощь вправе получить работники бюджетной сферы, молодые специалисты, а также малообеспеченные и многодетные семьи.

Развитие ипотечного кредитования позволит не только значительно улучшить жилищные условия граждан РФ, но также будет способствовать повышению устойчивости банковской системы. Кроме того, развитие системы ипотечного кредитования ведет к повышению качества жизни среднего класса и существенно улучшает финансовые возможности российских семей.

Таким образом, большое количество проблем, сдерживающих развитие ипотечного рынка РФ, всё ещё актуальны и требуют незамедлительного решения. При этом решение проблем должно осуществляться комплексно. В связи со спецификой существующих проблем следует ожидать того, что их решение займёт продолжительный период времени. Тем не менее, существующие в настоящее время тренды однозначно указывают на то, что уже в перспективе 2-3 лет ипотечное кредитование в России станет выгодным как для финансово-кредитных учреждений, так и для населения.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Чекиева Х.Р. Ипотечное кредитование в условиях кризиса // Молодой ученый. 2016. № 28 (132). С. 592-594.
2. Злобина К.Ф., Манохин П.Е., Грахов В.П. Лизинг

жилой недвижимости для физических лиц как альтернатива ипотечному кредитованию // Экономика и предпринимательство. 2014. № 12-4 (53-4). С. 540-543.

3. Кривошапова С.В., Непрокина М.И. Ипотека как инструмент удовлетворения жилищных потребностей населения // Фундаментальные исследования. 2015. № 10-2. С. 388-392.

4. Белозерова Ю.В., Кривошапова С.В. Принципы содержания ипотечного банковского надзора // Экономика и социум. - 2014. - № 2-1 (11). - С. 576-579.

5. Веремейкина В.Д. Ипотечное кредитование в условиях кризиса: современное состояние и направление развития // Банковские услуги. 2016. № 9. С. 27-31.

6. Боброва Л.Ю., Мендагалиева К.Г. Современный подход к ипотечному кредитованию на примере России и зарубежных стран // Перспективы развития строительного комплекса. 2013. Т. 1. С. 41-44.

7. Боровченко А.О., Уксуменко А.А. Рынок кредитования физических лиц в России: современное состояние и проблемы // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2016. № 6-5. С. 920-924.

8. Леонова Л.Б., Леонов Р.А., Засухина В.С. Ипотечное кредитование в России: настоящее и будущее // Экономика строительства. 2016. № 5. С. 39-53.

9. Кулаева Е.И., Поддубная Е.В. Ипотечное кредитование в России: текущее состояние // Экономика. Бизнес. Банки. 2016. Т. 6. С. 63-69.

10. Пасько А.В., Корень А.В. Проблемы банковского надзора в Российской Федерации // Современные научные исследования и инновации. 2014. № 5-2 (37). С. 5.

11. Логинов М.П. Антикризисное управление ипотечным кредитованием // Деньги и кредит. 2009. № 3. С. 24-29.

12. Рощина Я.А. Оптимизация процесса оценки кредитоспособности заемщиков при ипотечном кредитовании в РФ // Аудит и финансовый анализ. 2010. № 1. С. 199-207.

13. Зудина Л.В., Даниловских Т.Е. Проблемы управления активами и пассивами коммерческого банка // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. 2014. № 16. С. 124-127.

14. Ворожбит О.Ю., Осипов В.А., Тонких А.И. Конкурентоспособность экономических систем, монография. М-во образования и науки Российской Федерации, Владивостокский гос. ун-т экономики и сервиса. Владивосток, 2011., 124 с.

15. Лян М.А., Корень А.В. Налоговое планирование как элемент финансового менеджмента // Современные научные исследования и инновации. 2014. № 5-2 (37). С. 7.

16. Арсентьева Е.А., Бондаренко Т.Н. Необходимость эффективного использования свободных денежных ресурсов предприятия // Современные научные исследования и инновации. 2014. № 5-2 (37). С. 24.

17. Лозинская А.М. Современные возможности оценки кредитного риска при ипотечном жилищном кредитовании // Глобальные рынки и финансовый инжиниринг. 2016. Т. 3. № 1. С. 7-20.

18. Кузубов А.А. Риски в процессе банковского кредитования малого бизнеса // Карельский научный журнал. 2016. Т. 5. № 1 (14). С. 48-50.

19. Кузьмичева И.А., Флик Е.Г. Развитие справочно-поисковых систем в России // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. 2012. № 2. С. 167-171.

20. Таранушич Д.М., Калашников А.М., Деникаева Р.Н. Сравнительный анализ процентных ставок по ипотечному кредитованию в России и за рубежом // Современный научный вестник. 2016. Т. 2. № 2. С. 20-30.

УДК 330.112.2

## КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД В ОРГАНИЗАЦИИ СВОБОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН

© 2017

**Корнейко Ольга Валентиновна**, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика»  
**Пестерева Анна Владимировна**, магистрант

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса  
(690014, Россия, Владивосток, улица Гоголя, 41, e-mail: pestereva.1987@list.ru)*

**Аннотация.** Актуальность исследования определяется объективной потребностью формирования в рыночной экономике продуманной и эффективной промышленной политики государства на основе драйверов развития. В статье ставится цель изучить теоретические и эмпирические основы сочетания такого политического инструмента, как свободные экономические зоны (СЭЗ) с промышленными кластерами. Подчеркивается недостаточная изученность практики внедрения кластеров в СЭЗ в отечественной и зарубежной литературе. Проведенная в работе сравнительная оценка доказывает, в противовес традиционной позиции, что СЭЗ имеют четкие общие черты с кластерами. Для теоретического обоснования кластеризации СЭЗ и агломерационной экономики были выбраны концепция кулулятивного и кругового процесса и теория «новой экономической географии», дана критическая оценка традиционного (неоортодоксального) подхода, при котором игнорируется роль агломерационной экономики и отвергается необходимость сочетания зон с кластерами. Для эмпирического обоснования в работе изучается опыт Индии, которая успешно использовала механизм синтетирования СЭЗ с существующими кластерами на основе дополнения существующих промышленных кластеров и промышленных зон, продвижения новых кластеров при помощи СЭЗ и поддержки комплексных индустриальных парков, обеспечивающих локализацию глобальных цепочек стоимости. Принимая за предпосылку существование комплексной взаимозависимости между акторами, можно выявить причины приоритетного развития кластеров в сочетании СЭЗ по сравнению с иными неправительственными игроками и проследить влияние данных структур на институционализацию общества. В заключении делается вывод, что есть все теоретические и эмпирические основания для усиления эффекта от создания СЭЗ с помощью кластеров.

**Ключевые слова:** свободные экономические зоны, СЭЗ, промышленный кластер, агломерационная экономика, кластерный подход в организации СЭЗ, Индия, инструменты государственного регулирования, государственная политика.

## CLUSTER APPROACH IN THE FREE ECONOMIC ZONES ORGANIZATION

© 2017

**Korneyko Olga Valentinovna**, candidate of economical science, associate professor of the chair of «Economics»  
**Pestereva Anna Vladimirovna**, master's student.

*Vladivostok State University of Economics and Service  
(690014, Russia, Vladivostok, street Gogolya, 41, e-mail: olga30300@mail.ru)*

**Abstract.** The relevance of the study is determined by the objective need of formation of market economy in a sound and effective industrial policy of the state on the basis of the development drivers. In this article the aim is to study the theoretical and empirical basis of a combination of such a political tool, as free economic zones (SEZ) with industrial clusters. It emphasizes the insufficient knowledge about the practice of implementation of the cluster in the SEZ in the domestic and foreign literature. The comparative assessment carried out in this study shows, in contrast to the traditional position, that SEZs have clear similarities with clusters. For theoretical justification of SEZ clustering and agglomeration economies concept of circular and cumulative process and the theory of the “new economic geography” were chosen, moreover, critical evaluation of traditional (neo-orthodox) approach was given, which ignored the role of agglomeration economies and rejected the need for a combination of zone clusters. It is concluded that there are theoretical and empirical grounds to enhance the effect of creating a free economic zone with the help of clusters.

**Keywords:** SEZs, India, clusters, agglomeration economies, instruments of state regulation, public policy.

*Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами.* Рынок – самая эффективная модель хозяйствования. Она точно определяет и надежно защищает частную собственность, повышает стимулы к инвестициям, инициирует инновации, потому что иначе не выжить в условиях конкуренции. Эта модель позволяет лучше удовлетворять безграничные человеческие потребности с помощью ограниченных ресурсов. Но рыночная экономика сама по себе не может обеспечить стабильного экономического роста, что связано с наличием экстерналий и интерналий, барьеров для свободного перелива капитала в виде монополий, сговора, а также циклического характера развития и т.д. Это подтверждается тем фактом, что экономики всех стран сталкиваются с многочисленными затруднениями, в том числе в области промышленности, где рынки сами по себе не могут привести к успешным результатам. В отечественной и зарубежной литературе широко признается, что для быстрой индустриализации в развивающихся странах необходимо распознать драйвера промышленного развития и иметь хорошо продуманную политику, чтобы их направлять [1-3]. Таким образом, государственные политические инструменты, направленные на устранение затруднений и дефектов рыночного механизма, являются одним из важнейших элементов в процессе промышленного развития [4].

Актуальность данного исследования связаны также с проблемами промышленного развития российской

экономики, страдающей от ресурсной направленности, низких темпов роста (индекс промышленного роста составил 1,1% в 2016 году), слабой инновационной активности.

В этих условиях возникает необходимость поиска новых подходов к государственному регулированию промышленности, определения приоритетов развития для концентрации финансовых и материальных ресурсов, создания благоприятного экономического климата и работающей платформы, которая была бы драйвером инновационного развития.

Одним из таких политических инструментов является создание свободных экономических зон (СЭЗ), которые стали локомотивом экономического роста как отдельных регионов, так и страны в целом. И если в 1995 году в мире насчитывалось примерно 500 зон, то в настоящее время в более чем 130 странах действуют более 4300 зон, на которых занято более 68 тыс. рабочих [5]. В последнее время увеличилось не только количество СЭЗ, но и их разновидности. Например, в ряде стран экономические зоны модернизируются в мега-промышленные кластеры и коммерческие центры с многочисленными льготами, что дает возможность использовать их преимущества [6]. Так, например, и СЭЗ, и промышленные кластеры возникли как часть экономических реформ Китая, Индии, Тайваня и, несомненно, являются двумя важными драйверами роста этих стран. Однако, если каждый институт по отдельности уже прочно вошёл в

зону внимания зарубежных и отечественных исследователей, то изучение практики внедрения кластеров в СЭЗ и их сравнительная оценка пока ещё остается объектом исследования преимущественно специалистов по управлению народным хозяйством. Вместе с тем в некоторых странах развитие СЭЗ и продвижение кластеров идут рука об руку для достижения долгосрочных целей в области промышленного развития [5]. Исследование этого опыта представляет важную задачу для экономической науки.

**Формирование целей статьи.** Цель данной работы – изучить теоретические и эмпирические основы сочетания такого политического инструмента, как свободные экономические зоны (СЭЗ) с промышленными кластерами.

**Изложение основного материала исследования с обоснованием полученных научных результатов.**

Традиционно, СЭЗ и кластеры рассматриваются как разные институты, имеющие различия в происхождении, траектории развития, рыночных сегментах, промышленной структуре, уровне концентрации производства и факторах успеха. Сравним СЭЗ и кластеры в таблице 1.

Таблица 1 - Сравнение СЭЗ и кластеров по различным критериям

Сравнительные характеристики	Кластер	СЭЗ
Определение	Группа географически локализованных и взаимосвязанных предприятий и институтов в той или иной области	Обособленная часть территории страны, в которой создается особая система льгот и стимулов
Специфические особенности	(1) географическая локализованность, но не ограниченность, размеры зависят только от экономической целесообразности; (2) преимущества, основанные на физическом местоположении в пределах зоны; (3) не предполагает таможенных, внешнеторговых, финансовых, налоговых льгот	(1) географическая локализованность и строгая ограниченность территории; (2) единственный орган управления или администрирования; (3) преимущества, основанные на физическом местоположении в пределах зоны; (4) режим свободной таможенной зоны; (5) упрощенные процедуры; (6) льготные экономические законы по сравнению с другой территорией страны
Факторы, создающие преимущества участникам	- Географическая близость; - выгодное сотрудничество; - условия для специализации предприятий; - сочетание вертикальной и горизонтальной интеграции	- Льготное налогообложение; - обеспечение инфраструктуры и коммунальных услуг; - упрощенные процедуры; - низкая арендная плата; - освобождение от различных ограничений, которые характеризуют инвестиционный климат в экономике
Основные задачи	- Интеграционное взаимодействие на горизонтальном и вертикальном уровне; - стимулирование внутреннего рынка	- обеспечить валютные поступления; - рост экспорта; - создать рабочие места; - привлечь ПИИ; - ускорить процесс индустриализации; - сопровождать и поддерживать более широкомасштабную экономическую реформу.
Виды	Маршаллианские; «Ступицы и спицы» (hub-and-spoke) или «радиальные» кластеры; «спутниковая платформа»; «прикованный к государству» кластер (англ. state anchored cluster)	Зона свободной торговли, экспортно-производственные зоны (ЭПЗ), промышленные парки, свободные порты, экспортно-производственные предприятия, и другие
Отраслевая принадлежность	Работают, как правило, в низко-технично- и трудоемких отраслях	Работают, как правило, в более-технично- и капиталоемких отраслях
Государственная поддержка	Минимальная	Наибольшая
Технология создания	Образуются естественным путем по инициативе самих участников через процесс «снизу-вверх» («bottom-up» подход).	Создаются по принципу «сверху-вниз» («top-down» подход), опираясь на политику государства
Организационные модели объединения СЭЗ и кластеров	Двойственный подход. Во-первых, СЭЗ может быть частью кластера, как, например, кластер Technology&COMmunication в Объединенных Арабских Эмиратах, состоящий из свободных экономических зон. А во-вторых, кластер может являться частью СЭЗ, как китайский г. Шэньчжэнь, представляющий одновременно и СЭЗ, и коллекцию кластеров. Некоторые авторы видят в кластерах закономерный последний этап развития СЭЗ. Революционный подход в организации зон связан с их быстрым переходом к последнему этапу. С одной стороны, это требует крупных инвестиционных вложений на местах, где государство считает целесообразным создать соответствующие полюса роста в территориальной структуре национальной экономики. Но с другой стороны, революционный подход позволит повысить экономический эффект от создания СЭЗ за счет синтетизирования и упорядочивания на фирменной структуры и состава ее элементов.	

Источник: составлено авторами с помощью [7-13]

Кластер – это географическая концентрация аналогичных/ зависимых фирм, которые вместе создают конкурентные преимущества как для входящих в него фирм, так и для региональных и национальных экономик в целом [14]. Хотя этот термин придумал и популяризировал М. Портер, преимущества, полученные от фирм, расположенных в непосредственной близости друг к другу, стали очевидны в экономической литературе уже со времен А. Маршалла, который заложил основы теории географической кластеризации фирм [15]. Согласно Маршаллу, географическая близость фирм, которую он описал как «промышленный район», создает

внешние эффекты, названные им «экономией от агломерации (или локализации)», возникают за счет объединения рынка труда, взаимодействия знаний, специализации, и связаны с экономическими преимуществами для фирм-членов в виде доступа к специализированным человеческим ресурсам и навыкам, более низким затратам, передаче знаний и повышения производительности.

Таблица 2 - Теоретические основы кластерного подхода в организации СЭЗ

Название концепции (теории, подхода)	Характеристика
Неоортодоксальный подход (heterodox approach)	Игнорирует роль агломерационной экономики, предполагая, что СЭЗ сама по себе обеспечивают платформу для привлечения ориентированных на экспорт прямых иностранных инвестиций (ПИИ), предлагая благоприятный инвестиционный климат и нет никакой необходимости сочетания ее с кластерами.
Концепция кумулятивного и кругового процесса	Конкурентоспособные на международном уровне кластеры в принимающих странах действуют как фактор привлечения ПИИ, которые запускают процесс «круговой и кумулятивной причинности» или цепной реакции. Кластеры начинают расширяться, стремясь расположиться вблизи СЭЗ, которые также служат полюсами роста, и за счет своего активного развития могут оказывать прямое или косвенное воздействие на другие регионы
Теория «новой экономической географии»	Концентрация производства в одном регионе может привести к еще большей концентрации производства в этом регионе за счет международной торговли. Таким образом, можно предположить, что СЭЗ, представляющие собой агломерации ориентированных на торговлю высоко конкурентных фирм, имеют лучшие перспективы привлечения инвестиций в остальную часть принимающей страны, чем внутри-ориентированные кластеры. Таким образом, они могут выступать в качестве «осуществляемого правительством большого толчка» или полюсов роста. Торговые выгоды выше, когда на товары распространяется агломерационная экономия, поскольку концентрация мирового производства в одном месте обеспечивает большие выгоды

Источник: составлено авторами с помощью [16-19]

Портер подчеркивает роль этих преимуществ в повышении производительности и конкурентоспособности фирм, регионов и стран в своей теории промышленных кластеров. В его концепции кластера важнейший акцент делается на «конкурентоспособность» (фирм, отраслей, регионов и стран) в глобальной экономике. Открытость фирм и отраслей для иностранной конкуренции рассматривается в качестве движущей силы формирования и развития кластера. Таким образом, все вышеизложенное позволяет заключить, что СЭЗ имеют четкие общие черты с кластерами Портера. СЭЗ являются, по сути, географически сконцентрированными, имеющими государственную поддержку агломерациями конкурентоспособных на международном уровне предприятий с рядом преимуществ, среди которых эффективная инфраструктура, благоприятная бизнес-среда, немногочисленные нормативные ограничения, а также минимум бюрократии. Роль СЭЗ в формировании экономики от агломерации и ее преимуществ игнорируется в существующей литературе в значительной степени из-за предположения, что СЭЗ являются торговыми анклавами с небольшими внутренними связями, где используется дешевая рабочая сила для осуществления некачественного производства. Но мировой опыт показывает, что зоны развиваются и их характеристики меняются с течением времени. Они становятся больше, и сейчас зоны лучше интегрированы в экономику, производят более технологичную и капиталоемкую продукцию. В

связи с этим существует необходимость перейти к новой теоретической парадигме, основанной на кластеризации и агломерационной экономии, чтобы охватить потенциальные выгоды СЭЗ. Это расширит наше понимание их преимуществ и лежащих в их основе механизмов.

Таким образом, в экономической науке существуют веские доводы для создания СЭЗ в рамках кластерного подхода. Такие СЭЗ могут увеличить не только конкурентоспособность фирм на международных рынках, но и способствовать более эффективной торговле. Таким образом, они могут генерировать процесс развития, который является: (а) ускоренным; (б) круговым, за счет того, что одно преимущество стимулирует другое; (в) кумулятивным по своим результатам; (г) самоукрепляющим; (д), способным генерировать системные выгоды за счет «увеличения отдачи» для кластеров; (е) основанным на инновациях и распространении знаний, и (ж) эффективным и конкурентоспособным.

Следует также отметить, что за эти преимущества СЭЗ приходится платить. Но выгоды могут перевесить издержки, если стратегически планируется, что СЭЗ будут иметь агломерационные преимущества. На рисунке 1 представлены экономические выгоды и связанные с ними издержки.



Рисунок 1 - Экономические эффекты СЭЗ

Ряд азиатских стран, включая Тайвань, Корею, Индию, Малайзию и Китай, успешно использовали механизм синтезирования СЭЗ с существующими кластерами. Так, тщательный анализ географии СЭЗ Индии показывает, что многие СЭЗ расположены стратегически в пределах или рядом с существующими кластерами и промышленными объектами [20]. Кроме того, некоторые СЭЗ группируются в определенном месте, в то время как другие трансформируются в интегрированные парки, опираясь на сильные стороны региона. Это свидетельствует о том, что СЭЗ в Индии могут служить в качестве важного компонента продвижения кластерных стратегий в стране. В то время как Китай получал выгоды от агломерационной экономии за счет создания больших и открытых СЭЗ, экономические, политические и социальные реалии Индии не позволяют стране идти китайским путем. Тем не менее, индийские штаты приняли альтернативные стратегии для достижения тех же целей.

Например, большинство СЭЗ в штатах Уттар-Прадеш и Харьяна действуют в секторе информационных технологий (ИТ) и сгруппированы в существующих ИТ-центрах в городах Нойда и Гургаон. В штатах Андхра-Прадеш, Керала и Тамилнад многие частные СЭЗ сгруппированы вблизи с ИТ-центрами Хайдарабада, Коти, и Ченнаи. В Махараштре большинство частных СЭЗ создаются в промышленно развитом поясе штата Насик-Пуна-Мумбаи.

Альтернативная стратегия заключается в содействии новым отраслям промышленности путем создания нескольких небольших СЭЗ, сгруппированных в регионе и их укрепление путем создания в непосредственной

близости промышленных зон. Например, правительство штата Андхра-Прадеш приняло эту стратегию для диверсификации промышленности. Новые отрасли промышленности, такие как создание драгоценных камней и ювелирных изделий, биотехнология, инженерия, производство спортивной обуви и фармацевтическая промышленность высокого класса внедряются путем стимулирования создания крупномасштабных производств посредством объединенных в кластеры СЭЗ. Следуя подобной стратегии, правительство Тамилнада использует экономические зоны, чтобы продвигаться по цепочке создания стоимости в промышленном производстве. Оно содействует созданию «Промышленных Коридоров Передового Опыта» и использует специальные экономические зоны, чтобы дать толчок их развитию.

Третья стратегия состоит в том, чтобы содействовать внедрению комплексных промышленных парков. Этой стратегии придерживаются крупные производственные компании оригинальных брендов, такие как Nokia, Suzlon, Uniparts, чтобы сократить затраты на логистику. Они используют специальные экономические зоны для создания и привлечения связей в глобальной цепочке создания стоимости в рамках СЭЗ.

**Выводы исследования.** Подводя итог, отметим следующее. СЭЗ могут стать катализатором для промышленного развития в стране. Это исследование показывает, что есть все теоретические и эмпирические основания для усиления эффекта от создания СЭЗ с помощью кластеров. Опыт Индии доказывает необходимость продвижения промышленных кластеров через свободные экономические зоны. Тем не менее, такое сочетание требует, прежде всего, от правительства определенных институциональных условий для развития тесных экономических связей между участниками СЭЗ и кластеров и нивелирования транзакционных издержек. Проведенное исследование дает основание заключить, что процесс сочетания СЭЗ и промышленных кластеров продолжит развиваться в мировой экономике в силу получаемого синергетического эффекта и нейтрализации негативных экстерналий рынка путем институционализации экономических процессов.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Chang H.J. Kicking Away the Ladder: Development Strategy in Historical Perspective. London and New York: Anthem Press. 2002. 303 P/
2. Карасева О.В. Инструменты государственного регулирования предпринимательства в рыбохозяйственной деятельности (на примере Приморского края). – диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Владивостокский государственный университет экономики и сервиса. Владивосток, 2010.
3. Корнейко О.В., Ворожбит О.Ю. Перспективы развития рыбохозяйственной деятельности Приморья в условиях Свободного порта Владивостока: монография. М: БИБЛИО-ГЛОБУС, 2015. 180 с.
4. Rodrik, D. Growth strategies. In Philippe, A and S Durlauf (Eds.), Handbook of Economic Growth. Amsterdam: Elsevier. 2005, pp. 967-1014.
5. Корнейко О.В., Пестерева А.В. Опыт развития специальных экономических зон и промышленных кластеров в Китае // Вестник Удмуртского университета. Серия Экономика и право. 2016. Т. 26. № 6. С. 34-40.
6. Aggarwal A. SEZs in India: Socio-Economic Impact. India: Oxford University Press. 2011. P. 85.
7. World Bank. Clusters for Competitiveness: A Practical Guide and Policy Implications for Developing Cluster Initiatives. International Trade Department, PREM Network, Report, World Bank, Washington, DC, 2009.
8. Markusen, Ann R. Sticky Places in Slippery Space: A Typology of Industrial Districts // Economic Geography vol. 72, no. 3, 1996. P. 293-313.
9. Farole, T., Akinci, G. (Eds.). Special Economic Zones. Progress, Emerging Challenges, and Future Directions. World Bank, Washington, DC, 2011.

10. Johansson, H., Nilsson, L. Export processing zones as catalysts. *World Development*. 1997. Vol. 25, no. 12, pp. 15-28.
11. Шмонов Н.Н. Историческое исследование проблем развития особых экономических зон. Электронный ресурс. Режим доступа: [http://issuu.com/n.shmonov/docs/monography\\_historical12](http://issuu.com/n.shmonov/docs/monography_historical12) (accessed 10.04.2016).
12. Клим И.В. Роль особых экономических зон в инновационном развитии мировой и российской экономики. Дисс. канд. экон. наук. Москва, 2010. 171 с.
13. Раджабов К.К. Обеспечение стабильного функционирования свободных экономических зон на начальных этапах их развития (на материалах Республики Таджикистан). Дисс. канд. экон. наук. Душанбэ, 2015. 170 с.
14. Porter M.E. Clusters and the new economics of competition // *Harvard Business Review*. 1998. No 76(6), pp. 77-90.
15. Marshall A. *Principles of Economics*, eighth ed. Macmillan, London, 1890/1920/1972.
16. Peter D. et al. Agglomeration, backward and forward linkages: Evidence from South Korean investment in China // *Canadian Journal of Economics*. 2010. No 43(2), pp. 520-546.
17. Amiti M., Javorcik B.S. Trade costs and location of foreign firms in China // *Journal of Development Economics*. 2008. No 85(1-2), pp. 129-149.
18. Mathews J.A. Strategizing in industrial clusters: Collective efficiency, increasing returns and higher-order capabilities, Holger Crafoord Memorial Lecture, University of Lund. September 7, 2010.
19. Krugman, P.R. Increasing returns and economic geography // *Journal of Political Economy*. 1991. No 9(3), pp. 483-499.
20. Aggarwal A. *SEZs in India: Socio-Economic Impact*. India: Oxford University Press. 2011. 180 P.

УДК 339.9

## СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ЕДИНОЙ МОДЕЛИ ЕВРОПЕЙСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

© 2017

**Голобоков Андрей Сергеевич**, кандидат политических наук, доцент кафедры экономики и менеджмента  
*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса*  
(690014, Россия, Владивосток, ул. Гоголя, 41, e-mail: golobokov\_as@mail.ru)

**Косырев Андрей Владиславович**, стажер  
*МИП ООО Межрегиональный образовательный центр «Владивостокские инновации»*  
(690014, Россия, Владивосток, ул. Гоголя, д. 41, e-mail: kos5mail.ru@mail.ru)

**Аннотация.** Единое экономическое пространство создает условия для становления новых форм организаций, которые изначально ориентированы на свою деятельность на данной территории, выступая при этом активными экономическими субъектами. В этих обстоятельствах на территории Европейского союза формируется общий подход к построению системы менеджмента и выбора технологий, методов, концепций менеджмента. В целом для европейского подхода к управлению характерны черты менеджмента, позволяющие подвергнуть его комплексному исследованию для выявления общих закономерностей, приводящих к созданию единой модели. В статье поставлена цель изучить становление и развитие на современном этапе единой модели европейского менеджмента (евроменеджмента), которая обусловлена процессами интернационализации, интеграции и глобализации мировой экономики. На основе системного анализа, выдвинуты предложения о том, что современный этап развития европейского менеджмента демонстрирует ряд новых качественных трансформаций, обусловленных влиянием интернационализации, а также глобализации мировой экономики. Полученные результаты могут быть использованы в деятельности корпораций крупного и среднего звена, ориентированных как совокупность моделей менеджмента, сложившихся в европейских странах (модель симбиозного менеджмента), так и на комплексную модель менеджмента.

**Ключевые слова:** Менеджмент, модель менеджмента, интернационализация, Европейский союз, экономическая глобализация, интеграция, мировая экономика, управленческая модель, структура управления, управленческий персонал, конкурентоспособность

## FOUNDATION AND DEVELOPMENT OF THE MODERN-STAGE EUROPEAN MANAGEMENT INTEGRATED MODEL

© 2017

**Golobokov Andrey Sergeevich**, candidate of political sciences, associate professor  
of economics and management department  
*Vladivostok State University of Economics and Service*  
(690014 Russia, Vladivostok, Gogolya st., 41, e-mail: golobokov\_as@mail.ru)

**Kosyrev Andrey Vladislavovich**, trainee  
*«Vladivostok innovations» interregional educational center*  
(690014 Russia, Vladivostok, Gogolya st., 41, e-mail: kos5mail.ru@mail.ru)

**Abstract.** Common free market zone creates conditions for new organizational forms, which are initially oriented on the regional activity, while being active economic actors. In these conditions, general approach to management system, technologies, methods and concepts is developing in the European Union. In general, the European approach to management uses universal features, which allow making complex research for revealing basic mechanisms to create integrated model. The paper is aiming to explore the foundation and the development of the present-stage unified model of European management due to the internationalization processes of internationalization, integration and globalization of the world economy. Based on the system analysis, some proposals made. At the present stage of development, European management demonstrates a number of the high-quality transformations caused by the influences of internationalization, as well as globalization of the world economics. Results could be used in the activity of the large- and middle-level corporations which oriented to the models of management developed in the European countries (symbiotic management model), and complex models as well.

**Keywords:** Management, management model, internationalization, European Union, economic globalization, integration, world economy, administration model, management structure, administration personnel, competitiveness

Современные процессы развития мировой экономики характеризуются как глобализационные, интеграционные и интернационализационные. Это способствует возрастанию динамики проявления двух тенденций. Первая из них связана с взаимопроникновением специфических составляющих экономических и управленческих моделей разных стран. Вторая тенденция приводит к формированию квазигосударственных интеграционных объединений, на территории которых в силу стирания границ для движения факторов производства, товаров и услуг, формирования единых требований к качеству выпускаемой продукции и процессу ее производства. Это приводит к развитию подобия в моделях менеджмента национальных государств, входящих в интеграционное объединение.

В совокупности все выше обозначенные обстоятельства указывают на актуальность исследования различных представленных в современной мировой экономике моделей менеджмента, и, прежде всего, тех, которые характеризуются как наиболее перспективные, в значительной степени отражающие современные тенденции развития хозяйствующих субъектов. И наиболее ярким примером этого является европейский менеджмент, фе-

номен которого исследован недостаточно.

Аспекты европейского менеджмента рассмотрены в исследованиях таких авторов, как Гулюк, Н.В. [3], Лицарева, Е.Ю. [4], Свидин, Н.А. [5], Пивоваров С. Э., Максимцев И. А. [6] и др. Несмотря на то, что европейский управленческий подход изучен довольно подробно, в подавляющем большинстве случаев фиксируется его неоднородный характер как совокупности национальных моделей менеджмента европейских стран, иногда группирующихся в силу соседства территорий отдельных государств, и далее рассмотрению подлежат все они в качестве самостоятельных (например, немецкий, скандинавский или французский менеджмент). Целью данного исследования статьи является выявление особенностей европейского менеджмента на современном этапе в контексте происходящих в мировой экономике процессов интернационализации, интеграции и глобализации.

В контексте глобализации и становления системы мировой конкурентной среды, экономические субъекты заинтересованы в заимствовании, адаптации и последующем использовании наиболее успешных, эффективных управленческих практик при достижении поставленных

компаниями целей. Это обуславливает необходимость исследования различных национальных моделей менеджмента.

Помимо этого, единое экономическое пространство создает условия для становления новых форм организаций, которые изначально ориентированы на свою деятельность на данной территории, выступая при этом активными экономическими субъектами. Для такого рода организаций характерной становится особая модель менеджмента, которая, с одной стороны, в той или иной мере объединяет в себе различные составляющие управленческих подходов, представленных на данном интеграционном пространстве, а с другой, представляет собой совершенно уникальную управленческую систему.

Несмотря на то, что интеграционные процессы затрагивают в мировой экономике сегодня различные международные регионы, реальной экономической целостности пока удалось достичь только странам европейского континента, создавшим Европейский Союз. Следствием этого стало появление такого феномена как европейский менеджмент, или евроменеджмент. При этом европейская экономика показывает высокие темпы развития во всех областях производства и услуг, что демонстрирует значительный потенциал складывающейся здесь управленческой модели.

Анализируя практику европейского подхода к европейскому менеджменту ряд авторов отмечает, что какая-либо единая европейская концепция управления отсутствует [3,4]. Попытки выделить особенности европейского подхода к менеджменту зачастую пытаются выявить через сравнение этой модели с менеджментом других стран, противопоставляя, как правило, американскую, японскую и европейскую модель менеджмента [5,6,7].

Не отрицая данный аспект рассмотрения модели европейского менеджмента, следует все-таки подвергнуть его комплексному исследованию для выявления общих закономерностей, приводящих к созданию евроменеджмента.

В целом для европейского подхода к менеджменту характерны следующие черты:

- индивидуальный характер принятия решения;
- приоритет индивидуальной ответственности;
- строго формализованная структура управления;
- система контроля выстраивается строго в соответствии с иерархической организационной структурой;
- концепция контроля построена на индивидуальном контроле руководства;
- карьерный рост характеризуется относительно высокой динамикой, основанной на быстрой оценке труда;
- основным качеством руководителя является профессионализм;
- управление ориентируется на отдельную личность;
- оценка эффективности системы управления основана на индивидуальном результате менеджера;
- подготовка кадров ориентирована на формирование состава узкоспециализированных специалистов;
- основу оценки персонала составляют личные достижения;
- высокая трудовая мобильность работников, занятость ориентирована на короткий период;
- оплата труда осуществляется по индивидуальным показателям и достижениям;
- качество труда направлено на скорость производства и его количество [3, с. 10-11].

Для сравнения отметим, что в России принципы в области менеджмента для достижения устойчивого успеха организации включают в себя ориентацию на потребителя; лидерство руководителя; вовлечение работников; процессный подход; системный подход к управлению; постоянное улучшение; принятие решений, основанное на фактах; эффективные отношения с контрагентами. [1,2].

При этом выделяются самостоятельные вариации АНИ: экономика и управление. 2017. Т. 6. № 1(18)

менеджмента в европейских странах, где все представленные черты каким-либо образом опосредуются через специфику национальной деловой культуры: «британская модель прагматичного управления», «немецкая модель профессионального управления», «централизованная модель французского менеджмента», «итальянская модель семейного управления», «шведская модель ангажированного управления» и т.п. [7].

Кроме того, в каждой из этих моделей сегодня проявляются целый ряд тенденций, подводящих их к универсализации в силу необходимости функционировать в условиях интернационализованной и глобализированной экономики, когда стремление сохранить национальные традиции менеджмента, скорее, недостаток, чем фактор конкурентоспособности.

Современный этап развития европейского менеджмента демонстрирует ряд новых качественных трансформаций, обусловленных влиянием интернационализации и, главное, глобализации мировой экономики. К ним относятся:

- рост управленческого персонала, что обуславливается необходимостью постоянного реагирования на возмущения и неопределенности внешней среды, в большей мере это характерно для крупных компаний, которые активно используют транснациональное экономическое пространство;

- активно внедряются новые технологии, методы, концепции менеджмента, тогда как национальные модели европейских стран значительно проявляют местные, традиционные особенности управленческого подхода;

Таким образом, в рамках данных характеристик евроменеджмент характерен, прежде всего, для крупного бизнеса, поскольку малый и средний в силу территориальной специфики своего функционирования и масштабов деятельности не нуждается в таких значительных способностях адаптации к требованиям мировой экономики, что позволяет этому уровню предпринимательства реализовывать в своем управлении национальные подходы к менеджменту.

Однако есть и такие признаки европейского подхода, которые традиционно характерны для европейской системы управления вне зависимости от страны ее представительства: это социальная ориентированность менеджмента, как в отношении, потребителя, так и в отношении персонала.

Возможность для анализа текущих тенденции формирования единой модели евроменеджмента предоставляет исследование особенностей управления крупнейших европейских национальных компаний разных стран. С. Г. Погосян [8, с. 126-128] сделала такую попытку, что позволило ему сформулировать ряд отличительных черт европейского подхода к управлению, характерных для всех национальных европейских корпораций:

- постоянная генерация оригинальных идей, воплощенных в уникальные товары и услуги, у которых нет конкурентов-имитаторов;
- создание и поддержание сильного бренда;
- ориентация на долгосрочные эффективные показатели;
- фокус на потребителя, причем не только с точки зрения маркетинга, но и соответствующего качества продукции;
- ведущим фактором организационного успеха рассматривается персонал;
- стремление к балансу интересов собственников, потребителей, персонала, экологии, государства;
- системный подход к менеджменту;
- формирование сильной корпоративной культуры.

Таким образом, рассматривать европейский менеджмент можно в двух аспектах: как совокупность моделей менеджмента, сложившихся в европейских странах (модель симбиозного менеджмента) и как комплексную модель менеджмента, которая активно формируется сегодня на территории всего Европейского союза под воз-

действие интернационализации, экономических интеграции и глобализации. Вторая тенденция наиболее вероятная в процессе развития европейского менеджмента как в силу формирования единого экономического пространства Европы, требующего единых правил игры (в том числе из-за конкуренции), так и под воздействием глобализации, где Евросоюз выступает как полюс экономического развития мира.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. ГОСТ ISO 9000-2011. Межгосударственный стандарт. Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь» (введен в действие Приказом Росстандарта от 22.12.2011 № 1574-ст) – Консультант Плюс.

2. «ГОСТ Р ИСО 9004-2010. Национальный стандарт Российской Федерации. Менеджмент для достижения устойчивого успеха организации. Подход на основе менеджмента качества» (утв. и введен в действие Приказом Росстандарта от 23.11.2010 № 501-ст) – Консультант Плюс.

3. Гулюк, Н.В. Сравнительный анализ моделей менеджмента: изменение ценностей сотрудников с личностных на корпоративные // Бизнес-образование в экономике. – 2016. - № 3. С. 10-12.

4. Лицарева, Е.Ю. Европейский опыт руководства человеческими ресурсами организации на примере Великобритании, Нидерландов и Дании // Вестник Томского государственного университета. - 2015. - № 397. С. 136–146.

5. Свидин, Н.А. Управление организационными отношениями в симбиозных моделях менеджмента (на примере европейских моделей) // Вестник Пятигорского государственного лингвистического университета – 2007. - № 3-4. С. 230-234.

6. Пивоваров С. Э., Максимцев И. А. Сравнительный менеджмент. 2-е изд. — СПб: Питер, 2008. 480 с.

7. Силова, Е.А. Сравнительный анализ моделей корпоративного управления // Вестник Челябинского государственного университета. Экономика. Вып. 34. - 2011. № 32 (247). С. 104–107.

8. Погосян С.Г. Эффективные деловые организации в системе мирового менеджмента: принципы управления и перспективы их применения в российских организациях: диссертация ... кандидата социологических наук: 22.00.08 / Погосян С.Г.; [Место защиты: Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Южный федеральный университет»].- Ростов-на-Дону, 2015.- 201 с.

УДК 334.021.1

ИННОВАЦИОННЫЕ ИНТЕРЕСЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА КАК НЕОТЪЕМЛЕМАЯ ЧАСТЬ  
ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

© 2017

**Кузубов Алексей Алексеевич**, кандидат экономических наук, доцент кафедры  
«Международного бизнеса и финансов»*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса  
(690014, Россия, Владивосток, улица Гоголя 41, e-mail: alexceyk@gmail.com)*

**Аннотация.** Данная статья посвящена рассмотрению инновационных интересов предпринимательства как неотъемлемую часть постиндустриальной экономики. В работе показано историческое становление инновационной деятельности, которая трактуется как результат воздействия внутренних причин, независимо от внешних раздражителей, которые побуждают предпринимателя к инновационно направленному действию. Отмечено, что в условиях постиндустриальной экономики возрастает степень интенсивности и активности инновационного процесса, что отражается в увеличении доли предприятий и организаций, активно внедряющих достижения научно-технического прогресса и новейшие технологии. Инновационные интересы становятся неотъемлемой компонентой предпринимательской деятельности, поскольку их формирования теперь зависит не только от мотивов предпринимателей, но и стимулируется со стороны субъектов экстернальной среды: потребителей, которые становятся более требовательными к качественным характеристикам товара. В статье рассмотрены основные этапы генезиса инновационных интересов в истории экономики и экономической мысли. Доказано, что в условиях постиндустриальной экономики инновационные интересы выступают неотъемлемой компонентой предпринимательской деятельности. Уточнено содержание понятий «инновационные потребности», «инновационные интересы» на современном этапе социально-экономического развития. Выделены основные виды инновационных интересов предпринимательства. Обосновано синергетическое единство данных экономических категорий, что в совокупности формирует системообразующие взаимодействия между субъектами инновационной деятельности.

**Ключевые слова:** постиндустриальная экономика; инновации; предпринимательство; инновационные потребности; инновационные интересы; инновационная рента; инновационная деятельность, социальная стабильность, индустриализация.

## INNOVATIVE BUSINESS INTERESTS AS AN INTEGRAL PART OF POST-INDUSTRIAL ECONOMY

© 2017

**Kuzubov Alexey Alexeyevich**, candidate of economic sciences, associate professor  
of “International Business and Finance”*Vladivostok State University of Economics and Service  
(690014, Russia, Vladivostok, Gogol Street 41, e-mail: alexceyk@gmail.com)*

**Abstract.** This article is devoted to the interests of innovative entrepreneurship as an integral part of the post-industrial economy. The paper shows the historical emergence of innovation, which is interpreted as the result of exposure to internal reasons, regardless of the external stimuli that encourage the entrepreneur to the innovative course of action. It is noted that in a post-industrial economy increases the level of intensity and activity of the innovation process, which is reflected in the increase in the proportion of enterprises and organizations, actively implement the scientific and technological progress and the latest technology. Innovative interest becomes an integral component of entrepreneurial activity, since their formation now depends not only on the motivation of entrepreneurs, but also stimulated by the subjects of the environment externalities: consumers who are becoming more trebovatelnymy to the qualitative characteristics of the goods. The article describes the main stages of the genesis of innovation in the interests of economy and history of economic thought. It is proved that in a post-industrial economy innovative interests be an integral component of business activity. Clarification of the concepts of “innovation needs”, “innovative interests” at the present stage of socio-economic development. The basic types of innovative business interests. It is proved the synergetic unity of the economic categories of data, which together forms the backbone of interaction between the subjects of innovation activity.

**Keywords:** post-industrial economy; innovation; entrepreneurship; innovation needs; Innovative interest; innovative annuity; innovation, social stability, industrialization.

*Постановка проблемы.* Очередной этап научно-технической революции, что развернулся в конце XX – начале XXI века, вызвал кардинальные изменения в системе хозяйствования, что отразились в постепенной трансформации экономики, основу которой составляет индустриальный способ массового производства товаров и услуг, в экономику, базирующаяся на накопленных интеллектуальных ресурсах, передовых информационно-коммуникационных технологиях и постиндустриальном способе производства.

Инновационные ориентиры постиндустриальной экономики способствовали развитию новых теорий, идей, технических прорывов, экономических и политических нововведений, которые до этого времени нельзя было и представить. В свою очередь, непрерывные прогрессивные изменения в различных сферах общественной жизни обусловили появление новых потребностей, их расширение, приумножение и структурное усложнение. Это касается не только личных потребностей, которые возникают и развиваются в процессе их жизнедеятельности, а и предпринимательских нужд, под которыми, как правило, понимают необходимость обеспечения деятельности субъекта хозяйствования производительными силами. В условиях постиндустриальной

экономики традиционный для индустриализма перечень потребностей предпринимательства (в средствах труда, предметах труда и рабочей силе) пополнился новой компонентой – инновационными потребностями, которые проецируются в систему инновационных интересов и определяют ведущие направления деятельности фирмы.

*Анализ последних исследований и публикаций.* Концептуальный фундамент постиндустриального общества были заложены еще во второй половине XX века. В трудах, таких выдающихся ученых, как Д. Белл [1], Дж. Гэлбрейт [2], Ростоу [3], Е. Тоффлер [4] и др. Среди недавних публикаций, касающихся тематики развития инновационной составляющей предпринимательства в условиях постиндустриальной экономики, особый интерес представляют исследования проблемы формирования новой парадигмы экономики и ее методологии и трансформации организационных процессов в отраслевом аспекте к потребностям постиндустриального общества [5,6]; обоснование роли инновационной деятельности в развитии отечественных предприятий [7-16]; анализ особенностей инновационной деятельности в постиндустриальном обществе, выявление влияния инноваций на социальную динамику общества [17,18]; исследование внутренних стимулов организации инно-

вационных процессов постиндустриального общества [19]; изучение взаимосвязей между инновациями и стратегией предприятия [20], их отражение в бизнес модели [21-26];

Итак, можно констатировать, что современный научный поиск с исследуемой тематики характеризуется многоуровневостью и включает различные аспекты теоретических и методологических вопросов формирования и развития инновационной компоненты современной предпринимательской деятельности. Вместе с тем, недостаточно внимания уделяется определению содержания таких важных в контексте постиндустриальной экономики категорий, как «инновационные потребности», «инновационные интересы», «инновационная рента», выявлению их взаимосвязи и взаимовлияния, что препятствует формированию целостного подхода к формированию конкурентоспособности национальной экономической системы на основе динамического инновационного развития.

Целью исследования является определение содержания и обоснование значения инновационных интересов предпринимательства в условиях постиндустриальной экономики.

*Основные результаты исследования.* Начало научного исследования роли инноваций в предпринимательской деятельности были заложены в трудах классиков политэкономии, то есть в доиндустриальную эпоху. В частности, А. Смит указывал на наличие непосредственного влияния технических изобретений на производительность труда и увеличения объемов производства [27, с. 23-24]. В составе экономических теорий инноваций необходимо отметить и идеи Д. Рикардо, который доказывал важность прогрессивных научно-технических новшеств для повышения мастерства производителей [28]. В трудах этих и других идеологов капитализма инновации отождествлялись с принципиально новыми продуктами, изобретенными быстрее благодаря благоприятному стечению обстоятельств отдельных талантливых личностей, чем целенаправленным научным поиске или инициированным интересом предпринимателей вследствие осознания ими инновационных потребностей.

Индустриализация экономики, охватившего страны Европы, США, Японию на протяжении XIX века, и сопровождалась взрывным ростом товарной массы в результате интенсификации производства и повышением производительности труда, привела к эволюции научных взглядов относительно инноваций в предпринимательстве. Венчают их экономические идеи Й. Шумпетера, который четко выделил новаторскую функцию предпринимателя, заключается в наличии у него способностей найти удачное экономическое применение научно-технических, технологических, организационных, управленческих и других изобретений [29, с. 185]. В то же время, как писал ученый, мотивация предпринимателя не ограничена стремлением получить такой излишек, а имеет свои принципиальные особенности и включает (кроме увеличения сферы влияния, стремление к победе) удовольствие от творчества [29, с. 189]. Именно этот мотив побуждает предпринимателя включать инновационные интересы в структуру своих общих интересов.

Начиная с 1960-х гг. инновации начинают проникать во все большее количество отраслей, вызывая цепную реакцию во взаимосвязанных сферах и одновременно повышая степень динамичности условий хозяйствования. При таких обстоятельствах эффективное функционирование субъектов хозяйствования возможно только путем управления нововведениями. Данное положение начинает активно обсуждаться и развиваться в научных исследованиях. В частности, П. Друкер в известной работе «Инновации и предпринимательство. Практика и принципы» отметил: «Предприятие, которое не занимается инновационной динамических условиях, неизбежно стареет и приходит в упадок ..., особенно быстро в ны-

нешних динамических условиях» [30, с. 149]. Поэтому эффективная система управления предприятием должна включать следующие направления: проведение в рамках организации разъяснительной работы среди персонала относительно преимуществ инноваций, их плюсы с точки зрения обеспечения успешности и стабильности фирмы; инновационные потребности предприятия и временные рамки их удовлетворения должны быть четко идентифицированы и обнародованы; разработка и утверждение плана инновационной деятельности с четко прописанными целевыми ориентирами [31,32].

Следовательно, инновационные потребности современного предпринимательства можно определить, как необходимость перманентного инновационного поиска, что проявляется в стремлении постоянно совершенствовать товары и услуги за счет внедрения технических, технологических, организационных и других нововведений, опережая тем самым ожидания потребителей и предупреждая негативный конкурентные воздействия. Потребность в инновациях определяется путем изучения сильных и слабых сторон деятельности предприятия, противоречий и результатов ее работы, анализа влияния внешних факторов.

Осознанные инновационные потребности каждого конкретного предприятия приобретают формы инновационных интересов и выступают объективным побудительным мотивом инновационной деятельности рисунок 1.



Рисунок 1 - Взаимосвязь инновационных потребностей, мотивов, стимулов и интересов предпринимательства

К распространённым видам инновационных интересов предпринимательства можно отнести:

- финансово-экономические – увеличение показателей финансово-экономической эффективности (рентабельности, ликвидности, устойчивости и т. п), укрепление конкурентных позиций фирмы за счет внедрения инноваций;
- социальные – поддержка научного творчества, социальных групп и проектов, которые несут в себе инновационный потенциал;
- познавательно-личностные – расширение когнитивных возможностей к восприятию и использование новой информации, ее продуктивного использования в профессиональной деятельности, а также налаживание на основе общих интересов новых и укрепление существующих межличностных связей (дружеских, семейных, деловых);
- экологические – обеспечение положительного влияния инновационной деятельности на решение проблем устойчивого развития;
- культурно-духовные – взаимодействие инновационного предпринимательства с культурой и искусством, соблюдение высоких норм морали и научной этики в ходе инновационной деятельности.

Стоит заметить, что даже в рамках деятельности одного предприятия могут пересекаться (совпадать, вступать в противоречие или даже конфликтовать) как одно-

видовые интересы различных субъектов, так и различные интересы одного и того же субъекта. Например, процессы технологического обновления предприятия, соответствующие финансово-экономическим интересам, могут противоречить экологическим интересам или нарушать устоявшиеся межличностные деловые связи. Поэтому согласования инновационных интересов должен быть включен в системы обязательных задач инновационного корпоративного менеджмента.

Синергетическое единство инновационных потребностей, инновационных интересов, объединенных мотивами и стимулами, формирует системообразующие взаимодействия между субъектами. А. Шумилин [7] выделяет следующие стадии данного процесса: обмен инновационной деятельностью, возникновения инновационных интересов, практическое внедрение инноваций или накопления инновационного потенциала, конституирования инновационных ценностей рисунок 2.

На стадии обмена инновационной деятельностью происходит конструктивное взаимодействие субъектов инновационной деятельности (отдельных физических лиц, научных институтов, предприятий, венчурных компаний, государственных структур и т. п.), в результате которой происходит расширение совокупных новых технологий (в области производственной, управленческой, социальной и иной активности), что используется в профессиональной сфере. Обмен создает определенный инновационный импульс, что поступает к субъекту инноваций и приводит к включению инновационного элемента в его деятельность, мотивируя и стимулируя его к реализации инновационных интересов.



Рисунок 2 – Инновационные интересы как основа системообразующих взаимодействий, построено на основе [7]

Далеко не вся инновационная информация, полученная субъектом хозяйствования, сразу включается в производство. Значительная ее часть аккумулируется в виде «инновационного портфеля». Среди причин, которые приводят к образованию временного лага между приобретением инновации и ее внедрением в практику, можно выделить: отсутствие необходимости в неотложном нововведении; отсутствие финансовой возможности неотложного внедрения; несоответствие стратегии развития предприятия; профессиональная или психологическая неготовность сотрудников.

Обмен новаторскими идеями и приемами постепенно превращает инновационные ориентиры на нормы социально-экономической жизни, которые усваиваются как отдельными хозяйствующими субъектами, потребителями, так и обществом в целом, приобретая характер общих ценностей. Их практическое закрепление и конституирование происходит в четырех сферах: сознания людей, профессиональной деятельности, стиле жизни и политике государства [7].

Формирование вышеуказанной системы инновационных взаимоотношений является фактором экономического прогресса страны, предпосылкой обеспечения социальной стабильности, поэтому в условиях постиндустриальной экономики и активным участником инновационных отношений выступает государство. Государственная поддержка инновационной деятельности заключается не только в использовании инструментов прямого и косвенного воздействия для стимулирования появления инновационных интересов в предпринимательском секторе, что соответствует стратегии наци-

онального экономического развития, но и предполагает содействие развитию сферы образования и науки, в том числе фундаментальных и прикладных исследований, активное участие государственных структур в налаживании их сотрудничества с реальным производством, формирование институциональной архитектуры, благоприятной для развития инновационного предпринимательства.

**Выводы.** Изучение основных этапов генезиса категории «инновационные интересы» в истории экономики и развития, связанных с этими экономическими взглядами, позволило проследить ее эволюцию в период доиндустриального, индустриального и постиндустриального развития человеческой цивилизации. Установлено, что инновационные интересы предпринимательства начали формироваться в условиях индустриализации экономики под влиянием мотивов предпринимателя – новатора, а окончательное оформление их в качестве неотъемлемой компоненты предпринимательской деятельности произошло с нарастанием инновационной динамики в постиндустриальном обществе. Определение содержания понятий «инновационные потребности», «инновационные интересы» и «инновационная рента» позволило сформировать целостное представление о взаимосвязи данных категорий, синергетическое единство которых является основой системообразующих взаимодействий между субъектами инновационной деятельности. Учитывая важное значение последних для экономического развития страны, обоснована необходимость обеспечения государственной поддержки инновационной деятельности, которая является перспективным направлением дальнейших научных дискуссий и исследований.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования. - М.: Academia, 2004. - 940 с.
2. Galbraith, J.K. (2007). The New Industrial State. Princeton, N.J. : Princeton University Press. 518 p.
3. Rostow, W.W. (1960). The Stages of Economic Growth: A Non-Communist Manifesto. N.Y. : Cambridge University Press. 179 p.
4. Тоффлер А. Третья волна. - М. : АСТ, 2010. - 800 с.
5. Кузьмина Ж.Ю. Феномен инновационной деятельности в постиндустриальном обществе // Apriori: Электронный научный журнал.- Серия: Гуманитарные науки.- 2014.- №1 // cyberleninka.ru.
6. Лебедева Л.В. Природа инновационных процессов в постиндустриальном обществе: Автореф. дис ... канд. экон. наук. - М., 2011. - 18 с.
7. Шумилин А. Формирование системообразующих взаимодействий в инновационного развитии экономики // Наука и инновации.- 2014.- №7. - С. 29-34.
8. Teece, D.J. (2010). Business Models, Business Strategy and Innovation. Long Range Planning, 43: 172-194.
9. Царук В.Ю. Совершенствование механизма инвестирования инновационной деятельности // Карельский научный журнал. 2015. № 1 (10). С. 141-145.
10. Юрина В.С. Обеспечение инновационного развития предприятий в условиях ограниченности ресурсов // Балтийский гуманитарный журнал. 2015. № 2 (11). С. 154-156.
11. Желнина Е.В. Инновационные потребности: понятие, классификация, тенденции изменения // Карельский научный журнал. 2015. № 3 (12). С. 53-56.
12. Бобкова Н.А., Кутаева Т.Н. Финансирование инновационного развития организаций в современных рыночных условиях // Вестник НИИЭИ. 2014. № 5 (36). С. 4-8.
13. Кирюшкина А.Н., Курилова А.А. Анализ инновационной и инвестиционной деятельности самарской области // Карельский научный журнал. 2016. Т. 5. № 4 (17). С. 113-118.
14. Кузьминых Н.А. Новый взгляд на модель управления инновационным развитием социально-экономи-

ческой системы // Актуальные проблемы экономики и права. 2013. № 3 (27). С. 116-123.

15. Желнина Е.В. Технология в структуре факторов инновационной активности промышленных предприятий // Карельский научный журнал. 2016. Т. 5. № 4 (17). С. 238-241.

16. Мальгин В.А. России необходима структурная перестройка инновационной системы // Актуальные проблемы экономики и права. 2012. № 3. С. 11-16.

17. Шашло Н.В. Формирование и оценка эффективности системы корпоративного управления в акционерных обществах приморского края РФ // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2016. № 1 (24). С. 77-83.

18. Лёгенький А.В., Гриванов Р. Борьба с экономическими правонарушениями в деятельности кредитных организаций // Международный студенческий научный вестник. 2015. № 4-3. С. 419-422.

19. Даниловских А.А., Конвисарова Е.В. Финансовые аспекты обеспечения информационной безопасности предприятия // Международный студенческий научный вестник. 2015. № 4-3. С. 398-399.

20. Кузубов А.А., Шашло Н.В. Оценка современного состояния экономических отношений субъектов региональных объединений в условиях глобализации // Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия: Экономика. 2016. № 4. С. 56-64.

21. Курбаков И.С., Корень А.В. Основные направления эффективного управления инвестиционным портфелем // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2015. № 10-4. С. 704-706.

22. Прокопьева Т.И., Ворожбит О.Ю. Инвестиции физических лиц в ценные бумаги // Современные проблемы науки и образования. 2014. № 3. С. 401.

23. Котова Л.Г., Шевченко А.П. Инновационная стратегия предприятий строительной отрасли // XXI век: итоги прошлого и проблемы настоящего плюс. 2014. Т. 1. № 2 (18). С. 170-174.

24. Курилов К.Ю. Теоретические аспекты формирования финансовой стратегии предприятия // Балтийский гуманитарный журнал. 2013. № 2. С. 19-23.

25. Гумерова Г.И., Шаймиева Э.Ш. Анализ управления технологическими инновациями на промышленных российских предприятиях: источники финансирования, инновационная стратегия // Актуальные проблемы экономики и права. 2012. № 3. С. 93-103.

26. Желнина Е.В. Управление в структуре факторов инновационной активности промышленных предприятий // Балтийский гуманитарный журнал. 2015. № 1 (10). С. 161-164.

27. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. - М.: Эксмо, 2007. - 960 с.

28. Ricardo, D. (2001). On The Principles Of Political Economy and Taxation. Kitchener: Batoche Books. 333 p.

29. Шумпетер И. Теория экономического развития. - М.: Директмедиа Паблишинг, 2008. - 355 с.

30. Drucker, P.F. (1985). Innovation and Entrepreneurship: Practice and Principles. N.Y.: Harper & Row. 288 p.

31. Vil, J., MacGregor, S. (2010). Business Innovation: What it brings. What it takes. Barselona: IESE Business School. 8 p.

32. Entrepreneurship - Creativity and Innovative Business Models. Edited by T. Burger-Helmchen. Rijeka, Croatia: InTech Janeza Trdine, 2010. 190 p.

УДК 33: 004.056.53

## ВЛИЯНИЕ ТЕНЕВЫХ ОБЛАЧНЫХ ПРИЛОЖЕНИЙ НА БЕЗОПАСНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ

© 2017

Кулишова Анастасия Владимировна, студент

Кузьмин Евгений Валериевич, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Электронная коммерция»

*Поволжский государственный университет телекоммуникаций и информатики  
(443010, Россия, Самара, улица Льва Толстого, 23, e-mail: a\_kulichova@inbox.ru)*

**Аннотация.** Залогом продуктивной деятельности организации, прежде всего, является ее безопасность. Именно благодаря безопасности сотрудники направляют все свои силы на реализацию максимальных для организации результатов. Существует ряд причин, негативно влияющих на уровень безопасности компании. Одной из наиболее значительных причин нарушения безопасности компании является утечка конфиденциальной информации. Вопрос информационной безопасности актуален для любой организации, так как по причине неправильных действий сотрудников многие организации несут колоссальные убытки, которые не идут в сравнение с затратами на реализацию информационной безопасности. В данной работе рассматривается распространенная сфера нарушения политики безопасности компании связанная с использованием теневого информационных технологий. Определена наиболее популярная сфера теневого ИТ, а именно сфера теневого облачных приложений. В ходе исследования раскрывается понятие облачных технологий, описываются основные характеристики облачных систем. Выявляются основные причины, связанные с использованием несанкционированных облачных приложений. Основные причины использования теневого приложений определены методом графического анализа-диаграммы Исикавы. Исходя из главных причин, выявлены причины второго уровня. На основе изученного материала, автором предлагаются рекомендации для контроля использования теневого приложений.

**Ключевые слова:** Безопасность, угрозы, данные, вычислительные мощности, конфиденциальность, несанкционированное ПО, тевное ИТ, облачные приложения, графический анализ, диаграмма Исикавы, контроль теневого приложений.

## THE DIAGNOSIS OF INNOVATION ECOSYSTEMS IN KRASNODAR REGION

© 2017

Kulichova Anastasia Vladimirovna, student

Kuzmin Evgeny Valerievich, candidate of economical science, assistant professor of «E-commerce»

*Povolzhskiy State University of Telecommunications and Informatics  
(443010, Russia, Samara, street Lev Tolstoy, 23, e-mail: a\_kulichova@inbox.ru)*

**Abstract.** First of all, an organization's safety is the key to its productive activity. Exactly thanks to safety employees direct all the forces to an implementation of the results, maximum for the organization. There is a variety of reasons, negatively influencing the security level of the company. One of the most considerable causes of safety infringement of the company is leakage of confidential information. The question of information security is urgent for any organization because due to the wrong actions of employees many organizations incur enormous losses which aren't comparable with costs of information security implementation. This study reports about the widespread sphere of the trust relationships policy violation of the company connected to the use of shadow information technologies. The most popular sphere of shadow IT is the sphere of shadow cloudy applications. During the research, the concept of cloud computing is revealed, the main characteristics of cloud systems are described. The basic reasons connected to use of unauthorized cloud applications are clarified. Basic reasons of use of shadow applications are determined by a method of the graphic analysis - Ishikawa diagram. Proceeding from the principal reasons, the reasons of the second level are established. On the basis of the studied material, the author offers recommendations for monitoring of the use of shadow applications.

**Keywords:** Security, threats, data, computing power, privacy, unauthorized software, shadow IT, cloud applications, graphical analysis, Ishikawa diagram, shadow applications control.

Большинство современных предприятий в настоящее время чрезвычайно сильно зависят от ИТ - инфраструктуры. В связи с большим числом облачных сервисов и социальных сетей, актуальным становится вопрос выбора приложений.

В последнее время, как отмечает большинство исследователей, в сфере информационных технологий все чаще упоминается о явлении, получившем название «Тевное ИТ» [1].

Термин «Тевные ИТ» (Shadow IT) используется для описания ИТ- систем и решений, развернутых и используемых в организациях без формального одобрения со стороны непосредственного руководства.

На данный момент, построение и развертывание корпоративных ИТ-решений, как правило, регламентируется большим количеством актов и положений, описывающих рекомендованные структуру и систему безопасности данных организации. Однако некоторые сотрудники, не всегда подчиняются политике безопасности компании.

Другими словами, угрозы безопасности возникают в каждом случае, когда данные или приложения свободно и неконтролируемо перемещаются через границу защищаемых систем, сетей, физического местонахождения или безопасных доменов.

Согласно отчетам исследовательской компании Gartner, специализирующейся на рынках ИТ, одним из самых распространенных нарушений безопасности ком-

пании является несанкционированное использование облачных решений [2].

Целью данной работы является определение способов контроля использования теневого облачных приложений в компании.

В ходе исследования автором были сформулированы следующие задачи:

1. Раскрыть понятие «облачные приложения» и провести анализ существующих облачных систем.

2. Провести анализ рисков, связанных с использованием облачных приложений, а также отобразить графическую модель определяющую основные причины использования теневого облака.

3. Разработать стратегию минимизации рисков, связанных с использованием теневого облачных приложений, определив способы контроля использования приложений.

Для выявления степени риска организации требуется раскрыть понятие облачных решений и проанализировать значимость конфиденциальности данных в облаке.

Под термином «облако» следует понимать организацию доступа по сети к удаленному дата-центру с оплатой за фактическое потребление вычислительных ресурсов [3].

У пользователя облачных технологий появляется возможность получить вычислительные мощности и программное обеспечение «как услугу», а это значит, что ему не нужно заботиться ни о работоспособности

инфраструктуры, ни о программном обеспечении - эти обязанности теперь лежат на плечах поставщика облачных услуг.

На рисунке 2 отображены основные характеристики облачных систем:

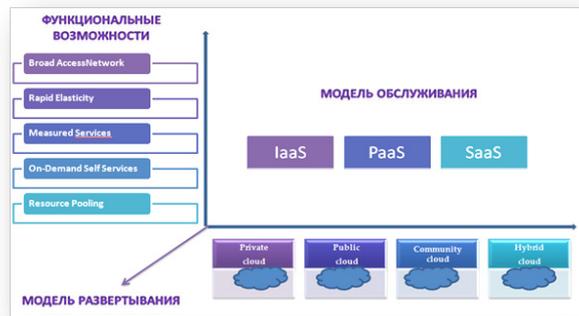


Рисунок 1 – Измерения облачных сервисов

Далее следует сгруппировать основные измерения облачных сервисов из рисунка 2 в таблицы и занести в них основные характеристики облачных моделей:

1. Модель обслуживания;

Таблица 1 – Виды обслуживания облачных приложений

Модель обслуживания	Характеристики
IaaS (Infrastructure-as-a-Service)	Модель, в которой поставщик предоставляет только вычислительные ресурсы. Кроме того, возможны: набор подготовленных образов OS, которые разворачиваются за несколько минут; сетевая связность между виртуальными машинами; дополнительные дисковые ресурсы.
PaaS (Platform as a Service)	Поставщик предоставляет операционную систему и софт для самостоятельной реализации заказчиком своих услуг.
SaaS (Software as a Service)	Поставщик предоставляет софт для использования заказчиком.

2. Модель развертывания;

Таблица 2 – Виды облачных приложений

Вид облака	Инфраструктура
Privatecloud (Частное облако)	Инфраструктура разворачивается внутри организации, тем самым обеспечивается безопасность и производительность.
Publiccloud (Публичное облако)	Инфраструктура предназначена для предоставления услуг сторонним заказчикам. Системе нужен обслуживающий персонал, пользователь платит только за те ресурсы, которые потребил.
Community-cloud (Общественное облако)	Инфраструктура разделяется между несколькими организациями со схожими концепциями потребления ресурсов и политиками в безопасности.
Hybridcloud (Гибридное облако)	Это комбинация из двух или более различных облачных инфраструктур (частных, публичных или общественных). Например, внутри частного облака организация хранит всю необходимую актуальную информацию, а резервные копии прозрачно отправляются в публичное облако.

3. Функциональные характеристики.

Таблица 3 – Функционал облачных приложений

Название	Функционал
Broad Access Network	Возможность доступа к ресурсам из Интернета с помощью разнообразных устройств.
Rapid Elasticity	Эластичность ресурсов. При необходимости быстрое выделение дополнительных ресурсов, вплоть до бесконечности.
Measured Services	Автоматическое измерение услуг и выставление счетов для оплаты.
On-Demand Self Services, Resource Pooling	Выделение вычислительных ресурсов (resource-pooling) по запросу от заказчиков (ondemand).

Проанализировав данные из таблиц, можно прийти к

выводу, что использование облачных приложений значительно облегчает работу многим компаниям.

Однако, при всех преимуществах облачных приложений, существует ряд моментов, которые могут иметь негативные последствия, в особенности, если речь идет о публичных облачных приложениях. Обновление софта облачных приложений влияет на огромное количество пользователей, что может привести к серьезным авариям. Кроме того, использование облачных технологий далеко не всегда является безопасным.

Тем не менее, облачные ресурсы сегодня играют всё более важную роль в решении корпоративных ИТ - задач и в реализации бизнес - стратегий.

К сожалению, во многих компаниях отсутствует какой-либо упреждающий подход к управлению безопасностью и соблюдению требований по обеспечению конфиденциальности и защите данных, хранящихся в облачных окружениях. Кроме того, в большинстве организаций в облаке находится большая часть конфиденциальной и иной критически важной информации. Зачастую в организации не проявляют должную осторожность в отношении размещения подобной информации в облачном окружении для доступа третьих лиц, например, бизнес - партнёров, подрядчиков или поставщиков.

Помимо этого, по достоинству оценив возможности работы в облаке, многие сотрудники пользуются его функционалом и в обход ИТ-подразделений компании приобретают и используют приложения самостоятельно. По мнению некоторых сотрудников, соблюдение мер безопасности компании снижает эффективность их работы. Ранее руководство было в курсе подобного «теневого» использования публичных облачных сервисов, однако, в последнее время стал ясен масштаб этого процесса и потенциальные опасности для бизнеса такого бесконтрольного применения облачных технологий [4].

Учитывая опасность использования теневого облачных приложений в компании, рекомендуется определить данный факт, как риск, учитывая его причины. Далее следует рассмотреть причинно-следственные связи использования теневого облачных программ при помощи графического метода – Диаграммы Исикавы. Данный метод графического анализа является инструментом для определения причин проблемы и её последующего графического представления в форме рыбной кости. Анализ диаграммы включает в себя пять основных причин, каждая из которых может быть разделена на причины следующего уровня (подробные причины), которые также могут разбиваться на другие причины [5]. Проведенный анализ представлен на рисунке 5.

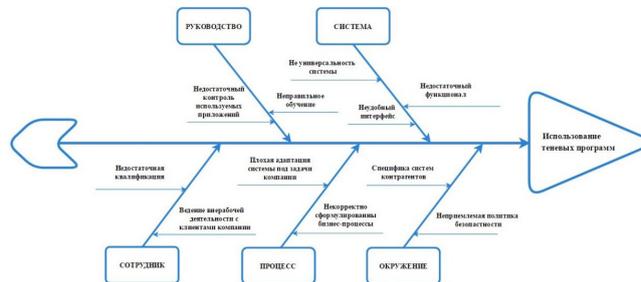


Рисунок 2 – Диаграмма Исикавы «Использование теневого программ»

Как видно из рисунка, к пяти основным причинам возникновения теневого программ относятся: руководство, система, сотрудник, процесс и окружение. Наиболее важными подробными причинами являются недостаточный функционал существующей системы и плохая адаптация системы под задачи компании. Таким образом, можно сделать вывод о том, что в использовании несанкционированных приложений в компании, прежде всего, виновато ее руководство. Так как, при

грамотной формулировке задач компании, значительно легче создать систему с требуемым функционалом, для работы сотрудников.

Наиболее значительную роль в контроле за теневыми облачными приложениями несет ИТ отдел компании. Согласно отчетам исследовательской и консалтинговой компании Gartner, специализирующейся на рынках ИТ к 2018 году на долю облачных приложений будет приходиться свыше 50% расходов организации. Так как многим организациям тяжело воспрепятствовать популярному в данный момент тренду «теневого облака», ИТ - отделам стоит тесно сотрудничать с другими департаментами, чтобы обеспечить компании максимум пользы при минимуме любых рисков [6].

В ходе исследования, была разработана стратегия использования теневого облачных приложений в компании, включающая в себя способы контроля теневой деятельности сотрудников и рекомендации для своевременной реакции ИТ - отдела.

Основные способы контроля теневого приложений отображены на рисунке 3.

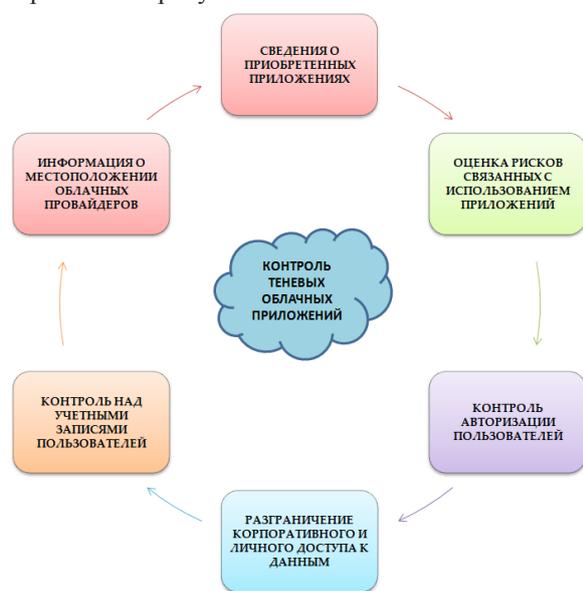


Рисунок 3 – Способы контроля облачных приложений в компании

Далее, исходя из рисунка, рассмотрены основные рекомендации по контролю теневого облачных приложений, которые включают в себя:

Выявление информации о приобретенных сотрудниками приложениях.

ИТ - отделу необходимо выяснить какие теневого приложения уже использовались в компании.

Оценка рисков связанных с использованием данных приложений.

ИТ - отделу предстоит выявить существующие меры безопасности, применяемые в данных приложениях, определить местоположение обработки данных, узнать о соблюдении настроек безопасности приложений в соответствии с политикой компании.

Контроль авторизации пользователей.

Компаниям стоит усилить меры защиты и ограничить круг пользователей, имеющих доступ к конфиденциальным данным.

Разграничение корпоративного и личного доступа к данным.

Облачные приложения не предполагают разграничения между личным и корпоративным использованием данных. В целях безопасности компании необходимо ограничить копирование данных на личные мобильные устройства сотрудников.

Усиленный контроль над учетными записями пользователей.

ИТ - отделу компании следует пристально отслеживать информацию о учетных записях. Злоупотребление учетными записями бывших сотрудников или временно не используемых записей возможно в течение долгого времени. Это делает организацию уязвимой с точки зрения фильтрации данных, раскрытия конфиденциальных сведений и корпоративных секретов.

Получение информации о местоположении облачных провайдеров.

Учитывая возможность облаков находится в любой точке мира, компании следует выбирать приложение согласно области безопасности центра обработки данных.

В результате данной работы, стоит сказать, что на данный момент сложно воспрепятствовать современному тренду теневого облака, так как облачные приложения обладают исключительными возможностями и функционалом, что хорошо известно огромному числу сотрудников компаний. Таким образом, руководству стоит направить теневую облачную деятельность в нужное русло, чтобы извлечь максимум пользы. Для этого руководство компаний и ИТ отделам следует придерживаться четкой стратегии безопасного использования теневого облачных приложений, которая поможет использовать новые возможности, сохраняя при этом свободу выбора и обеспечивая соответствие нормативным требованиям компании.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Юсупов И.И. Влияние теневой экономики на развитие ИТ-предпринимательства в России // Фундаментальные исследования. – 2016. – № 8-2. – С. 430-436; URL: <https://fundamental-research.ru/ru/article/view?id=40685>
2. Питер Ферстбрук. Шесть принципов для повышения устойчивости цифрового бизнеса и управления рисками // Gartner. 2016 // [Электронный ресурс]
3. URL: <https://www.gartner.com/doc/3104129?ref=Siteearch&stkw=shadow%20it&fml=search&srcId=1-3478922254>
4. Кулишова А.В., Захарова О.И. Поддержка принятия решений в банковской сфере на основе облачных технологий // Современные научные исследования и инновации. 2016. № 9 [Электронный ресурс]. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2016/09/71803>
5. Корчагин Ю.А. Теневая экономика России в 2014-2015 годах // Центр исследований региональной экономики. , 2006-2015. -URL: <http://www.lerc.ru/?part=articles&art=18&page=13>
6. Кузьмин А.М. Диаграмма Исикавы // Центр креативных технологий. 2012 // [Электронный ресурс]. URL: <https://www.inventech.ru/pub/methods/metod-0019/>
7. Щербинина М.Ю., Стефанова Н.А. Концепция интернет вещей // Креативная экономика. 2016. Том 10. № 11. с. 1323–1336. URL: 10.18334/ce.10.11.37074

УДК 331.215.1

## ПРОБЛЕМЫ ТЕНЕВОЙ ОПЛАТЫ ТРУДА И ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ В РОССИИ, ЕЕ АСПЕКТЫ И ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ РЕШЕНИЯ

© 2017

**Полещук Татьяна Александровна**, кандидат экономических наук, доцент кафедры  
«Международного бизнеса и финансов»

**Куприянов Богдан Евгеньевич**, бакалавр

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса  
(690014, Россия, Владивосток, ул. Гоголя, 41, e-mail: Bogdan.Kupriyanov@vvsu.ru)*

**Аннотация.** Вопросы организации порядка учета заработной платы на протяжении большого промежутка времени были интересны многим сторонам-участникам. Вследствие конфликта интересов между ними в данной сфере и появилось такое явление, как теневая оплата труда – часть теневой экономики. Целью статьи является стремление показать проблемы, возникающие из-за теневой оплаты труда, и степень их влияния на развитие экономики страны. Так в статье рассматривается нормативно-правовая база, регулирующая сферу оплаты труда, указываются спорные моменты, содержащиеся в ней. Изложены причины появления теневой оплаты труда. В работе приведена статистика уровня «серой» зарплаты в Российской Федерации в целом и в Приморском крае в частности. Оценен масштаб теневой экономики России. Была отмечена мера ответственности для работников и работодателей в сфере теневой оплаты труда. Установлены пути, способствующие постепенному снижению доли теневой экономики в общей экономике страны и, соответственно, меры снижения уровня «серой» зарплаты. В статье впервые систематизированы данные по масштабу теневой оплаты труда, которые соотнесены с соответствующей статистикой по Приморскому краю. Материалы работы могут быть полезны при изучении теневой экономики и «серой» заработной платы в России.

**Ключевые слова:** теневая оплата труда, «серая» зарплата, теневая экономика, Трудовой кодекс, вознаграждение, занятость населения, социальная незащищенность, ответственность, социально-экономическое развитие, статистика, оборот наличности, санация, предпринимательство.

## PROBLEMS OF SHADOW COMPENSATION AND THE SALARY TO RUSSIA, ITS ASPECTS AND POSSIBLE SOLUTIONS

© 2017

**Poleshuk Tatyana Alexandrovna**, Candidate Of Economical Science, Associate Professor of the Chair  
«International Business And Finance»

**Kupriyanov Bogdan Evgenyevich**, bachelor

*Vladivostok State University of Economics and Service*

*(690014, Russia, Vladivostok, street Gogol, 41, e-mail: Bogdan.Kupriyanov@vvsu.ru)*

**Abstract.** Organization's questions of an accounting treatment for the salary throughout a wide interval of time were interesting to many participating parties. Owing to a conflict of interest between them in this sphere such phenomenon as shadow compensation – A part of a shadow economy also appeared. The purpose of article is aspiration to show the problems arising because of shadow compensation and extent of their influence on development of national economy. So in article the regulatory framework regulating the sphere of compensation is considered the disputed issues containing in it are specified. The reasons of emergence of shadow compensation are stated. In work the statistics of level of a gray salary is given in the Russian Federation in general and in Primorski Region in particular. The scale of a shadow economy of Russia is estimated. The responsibility measure for workers and employers in the sphere of shadow compensation was noted. The ways promoting gradual decrease in a share of a shadow economy in general national economy and, respectively measure decrease level of a gray salary are established. In article data on the scale of shadow compensation which are co-related to the corresponding statistics on Primorski Regon are the first time systematized. Materials of work can be useful when studying a shadow economy and the gray salary in Russia.

**Keywords:** Shadow Compensation, Gray Salary, Shadow Economy, Labor Code, Remuneration, Employment Of The Population, Social Vulnerability, Responsibility, Social And Economic Development, Statistics, Cash Turnover, Sanitation, Business.

Вопросы, касающиеся оплаты труда и заработной платы, интересуют значительную часть населения России, поскольку зарплата в большинстве случаев является основным источником доходов граждан. От того, как ведется учет оплаты труда, зависит благосостояние людей, зависит их материальное положение при достижении пенсионного возраста. Явление теневой или «серой» заработной платы можно оценить как опасное, так как получая доход в такой форме трудящийся остается социально незащищенным, хотя и получает большую сумму. С финансовой точки зрения от этого выигрывают и работодатели ввиду ненужности платежей по некоторым налогам и сборам. Несовершенное российское законодательство дает возможность законными способами обойти данный вопрос [1].

Основным документом, регулирующим оплату труда и заработной платы, является Трудовой кодекс Российской Федерации. Согласно ему (ч. 2 ст. 135 ТК РФ) систему оплаты труда фиксируют в локальных нормативных актах: коллективном договоре, Положении об оплате труда и др. В данных документах, к примеру, должна отражаться система оплаты труда, порядок начисления заработной платы, порядок выплаты отпускных и пособий по временной нетрудоспособности и

другие важные пункты.

В Трудовом Кодексе понятия оплата труда и заработная плата разграничены. Под оплатой труда понимается система отношений, связанных с обеспечением установления и осуществления работодателем выплат работникам за их труд в соответствии с законами, иными нормативными правовыми актами, коллективными договорами, соглашениями, локальными нормативными актами и трудовыми договорами [2]. Заработная плата – это вознаграждение за труд в зависимости от квалификации работника, сложности, количества, качества и условий выполняемой работы, а также выплаты компенсационного и стимулирующего характера [3].

Анализируя данные термины можно понять, что понятие оплаты труда шире, оно предусматривает не только систему расчета заработной платы, но и используемые режимы рабочего времени, правила использования и документального оформления рабочего времени, используемые нормы труда, сроки выплаты заработной платы [4].

Восприятие заработной платы как вознаграждения вызывает возражение у авторов, поскольку работодатель должен не награждать работников, а нести обязательство по выплате зарплаты за выполненную работу

или оказанную услугу. Восприятие заработной платы как вознаграждения в ТК РФ дает работодателям слишком большую свободу принятия решений в данном вопросе. В судах были прецеденты, когда работодатели не выплачивали заработную плату и выигрывали процессы, ссылаясь на то, что это является вознаграждением. Напрашивается вывод, что в нормативно-правовых актах следует закрепить зарплату именно как обязанность работодателя расплатиться с работником за оказанную им работу или услугу [5].

В литературе теневая занятость населения и теневая заработная плата и оплата труда отмечается в рамках теневой экономики. Синяковская О.В. утверждает, что под теневой занятостью понимается занятость населения без оформленных трудовых договоров, контрактов, без регистрации. Занятые таким образом нигде не зарегистрированы, они не учитываются статистикой предприятия и налоговыми органами, также они не защищены правоохранительными и регулируемыми структурами [6].

Нина Михайловна Воловская, Лидия Константиновна Плюсица и Анастасия Викторовна Русина под теневой оплатой труда понимают вознаграждение за труд, осуществляемый нелегитимным способом, то есть не в соответствии с действующим законодательством. Теневую оплату они называют неправовой практикой в сфере оплаты труда, так как выдача заработной платы не сопровождается оформлением соответствующих документов. Особенностью «серой» зарплаты они называют ее возможный долгосрочный характер при обоюдном согласии работника и работодателя [7].

Между тем явление теневой оплаты труда имеет свои истоки. Нестабильное и кризисное состояние экономики в последние годы ложится тяжелым бременем на предпринимателей, что может вести к сокращению их рынка, а значит и к сокращению доходов. Соответственно, чтобы оставаться с прибылью, организации стараются оптимизировать свои расходы, часто выходом из ситуации является увод в тень некоторых сфер их деятельности. Следствием этого может быть выплата работникам заработной платы в конвертах [8].

Причиной существования «серой» зарплаты в стране как части теневой экономики также можно назвать безработицу. Не имея возможности найти работу с официальной достойной заработной платой население соглашается работать в так называемой «неофициальной экономике» и «фиктивной теневой экономике», где фактически не соблюдается трудовое законодательство [9].

Низкий уровень оплаты труда – еще один фактор ухода от официального полного отражения оплаты труда в соответствующих документах. Поскольку людям нужны средства для достойной жизни, они идут на отказ от больничных и отпускных ради увеличения зарплаты, что тоже способствует развитию теневой оплаты труда в стране [10].

Данный пункт теневой экономики несет в себе негативные моменты для социально-экономического развития государства. Неуплата НДС (85% субъекту федерации, 15% - бюджетам городских округов, включая бюджеты муниципальных районов и поселений) ведет к снижению общей собираемости налогов, а значит и к сокращению расходов, вследствие чего происходит недофинансирование государственных программ, в том числе реализуемых на территории Приморского края. Отсутствие платежей в ПФР, ФФОМС, ФСС создают социальную нагрузку в связи с существенным недофинансированием фондов, что сказывается на величине пенсии и качестве медицинского обслуживания. В целом же, согласно данным федеральной службы государственной статистики, теневая экономика в 2015 году составляла 15% от ВВП (13 млн. человек, 18% от экономически активного населения). По оценкам Всемирного Банка, сектор теневой экономики занимает 40-50% ВВП. Согласно данным Министерства труда и социальной защиты РФ и Федеральной службой по труду и занятости, из 88,5 АНИ: экономика и управление. 2017. Т. 6. № 1(18)

миллионов трудоспособных граждан лишь 49 миллионов человек работают легально. В «тени» остаются 22,5 миллионов работников, причем на 16,9 миллионов человек не уплачиваются страховые взносы в соответствии с законодательством. Приведенные цифры говорят о непростой ситуации [11].

Обстановку с теневой заработной платой и оплатой труда в Приморском крае частично отражает численность людей, занятых неформально [12].

Таблица 1 – Численность ЭАН и неформально занятых в Приморском крае за 2013-2015 годы

Год	Экономически активное население, тыс. чел.	Неформальная занятость, тыс. чел.
2015	1056,6	254,3
2014	1059,7	238,4
2013	1068,8	224,7

Неформальная занятость постепенно растет с 21% в 2013 году до 24% в 2015, но число людей, получающих «серую» зарплату близко к цифрам, указанным Всемирным Банком по России. Ситуация в крае отражает общероссийскую обстановку.

В регионе больше всего работающих без официального оформления выявлено в сельском и лесном хозяйстве, торговле, строительстве, на обрабатывающих производствах, гостиницах и ресторанах, рыболовстве и рыболовстве [13].

Ответственность работодателей и работников за «серую» зарплату и оплату труда закреплена в Налоговом Кодексе РФ и УК РФ.

Согласно ст. 122 НК РФ неуплата или неполная уплата сумм налога (сбора) в результате занижения налоговой базы, иного неправильного исчисления налога (сбора) или других неправомерных действий (бездействия), если такое деяние не содержит признаков налогового правонарушения, влечет взыскание штрафа в размере 20 % от неуплаченной суммы налога (сбора). Но если неуплата или неполная уплата сумм налога (сбора) в результате занижения налоговой базы, иного неправильного исчисления налога (сбора) или других неправомерных действий (бездействия) совершены умышленно, это влечет взыскание штрафа в размере 40 % от неуплаченной суммы налога (сбора) [14].

Для работодателя возможны следующие последствия применения теневых заработных плат:

- полные выездные проверки налоговых инспекций, ОВД, прокуратуры, ФСС;
- начисление налогов к уплате, которые организация работодателя обязана будет заплатить;
- начисление пеней и штрафов за умышленную неуплату налогов

Более того руководителю, главному бухгалтеру и работникам, занимавшимся оформлением первичных документов, грозит статья 199 УК РФ «Уклонение от уплаты налогов и (или) сборов с организации». В зависимости от степени правонарушения предусмотрены наказания от штрафа в размере 100 тыс. руб. до лишения свободы на срок до шести лет с лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью на срок до трех лет [15].

Работники за получение «серой» зарплаты также несут ответственность. Согласно налоговому законодательству, если налог с дохода не был удержан организацией, работник обязан самостоятельно в срок до 30 апреля следующего года задекларировать такой доход по месту своего жительства и до 15 июля самостоятельно уплатить его (п. 1 ст. 228 НК РФ). В противном случае он несет ответственность, предусмотренную законодательством РФ. Если же налогоплательщик не предоставил налоговую декларацию, то он несет ответственность в соответствии с п. 1 ст. 119 НК РФ в виде штрафа в размере 5 % от неуплаченной суммы налога, подлежащей уплате (доплате) на основании этой декларации, за каждый полный или неполный месяц со дня, установленного для ее предоставления, но не более 30 % указанной

суммы и не менее 1000 рублей [16].

Кроме того, физических лиц, то есть работников, могут также привлечь к уголовной ответственности по статье 198 УК РФ «Уклонение от уплаты налогов и (или) сборов с физического лица». Наказание за данное правонарушение варьирует от штрафа в размере 100 тыс. руб. до лишения свободы на срок до 3 лет [17].

Решить проблему «серой» заработной платы может четкая работа контролирующих органов и деятельность по изменению мышления у населения страны, так как большинство людей рассчитывает на сиюминутный результат, не задумываясь о будущем. Снижение налогового бремени, о котором очень часто говорят в качестве решения проблемы, вряд ли значительно изменит ситуацию [18]. Ужесточение наказаний за выплату и получение теневой зарплаты также не в силах побороть эту проблему. Возможным инструментом для преодоления проблемного явления разумно считать развитие предпринимательства, так как среди работодателей будет расти конкуренция, будет вестись борьба за более профессиональных сотрудников. Чтобы привлечь квалифицированных специалистов необходимо предоставлять лучшие условия, а значит нужно отказаться от теневой зарплаты и оплаты труда. У работников соответственно будет более широкий выбор места работы [19].

Еще одним инструментом решения проблемы видится ведение статистики средней зарплаты по группам рабочих в организациях. Фонды должны проверять, с какой суммой идут отчисления по каждой персоне и, если обнаруживается слишком маленькая заработная плата в прибыльной организации, отправлять данные по организации в правоохранительные органы [20].

Проблема теневой зарплаты и оплаты труда кроется в существенном обороте наличности, в настоящее время мы видим, что ЦБ РФ проводит санацию банков, происходит отзыв лицензий у кредитных организаций, ведущих рискованную политику и совершающих сомнительные операции. Данные меры способствуют снижению теневой экономики и теневой зарплаты в процентном соотношении к ВВП.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Трофимова Г.А. Право на труд в нормах Трудового кодекса РФ: ограниченные гарантии // Российский юридический журнал. 2014. № 1. С. 147 - 155.
2. Эрдынеева Ж.Д. Совершенствование системы оплаты труда работников на предприятии. // Актуальные вопросы экономических наук. 2015. № 43. С. 85-89.
3. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от 03.07.2016) // Часть 2.
4. Вакуленко К.Э. Теневая экономика: причины и формы, влияние на экономическую систему // Общество: политика, экономика, право. 2013. № 2. С. 46-49.
5. Казанчеев В.Н., Неволлина В.В. Теневая экономика и региональный экономический интерес // Вестник Томского государственного педагогического университета. 2013. № 12 (140). С. 37-40.
6. Мирошниченко Е.А., Кириллова М.М. Теневая экономика и «серые» зарплаты // Наука и современность. Экономика и экономические науки. 2010. № 2-3. С. 268-272.
7. Воловская Н.М., Плюснина Л.К., Русина А.В. Масштабы и сферы распространения теневой оплаты труда (по материалам социологического обследования). 2010. № 6. С. 147-152.
8. Василенко М.Е., Варкулевич Т.А. Аудит – учебное пособие / М.Е. Василенко, Т.В. Варкулевич. Владивостокский государственный университет экономики и сервиса. – Владивосток. Изд-во ВГУЭС, 2014. – 204 с.
9. Буньковский Д.В. Теневая экономика: анализ развития // Вестник Восточно-Сибирского института МВД России. 2015. №4 (75). С. 107-115.
10. Попов М.В., Мазур О.А. Объективно обусловленный уровень современной зарплаты // Теория и практика

общественного развития. 2014. № 15. С. 18-21.

11. Таран Е.М., Горелова Л.В. Анализ теневой деятельности в России // Вестник Екатеринбургского института. 2016. №2 (34). С. 87-92.

12. Мировой атлас данных. 2015. URL: <http://knoema.ru/atlas>.

13. В Приморье вплотную займутся легализацией трудовых отношений и «теневыми» зарплатами // Официальный сайт Администрации Приморского края и органов исполнительной власти Приморского края. 2015. URL: <http://www.primorsky.ru/news/81132/>

14. Налоговый кодекс Российской Федерации от 5 августа 2000 года N 117-ФЗ.

15. Ответственность работодателя за черную зарплату в 2016 году // Трудовой консультант. 2016. URL: <http://trudinspection.ru/alone-article/черная-зарплата/ответственность-работодателя-за-черную-зарплату/>

16. Что будет за выплату зарплаты в конвертах // Консультант пульс. 2015. URL: <http://consultantpuls.ru/что-будет-за-выплату-зарплат-в-конверт/>

17. «Серая» зарплата: ответственность работодателя и работника // Справочник экономиста. 2012. URL: [http://www.profiz.ru/se/6\\_2012/seraja\\_zarplata/](http://www.profiz.ru/se/6_2012/seraja_zarplata/)

18. Георгиева Е.Х. Направления государственной экономической политики в сфере противодействия теневой экономике // Теория и практика общественного развития. 2014. № 11. С. 131-133.

19. Средняя заработная плата работников и анализ ее динамики. // Экономическая переводная литература. URL: <http://econbooks.ru/books/part/17324>

20. Панова Г.С. Оптимальное соотношение наличных и безналичных платежей. // Вестник МГИМО Университета. 2014. № 1(34). С. 114-125.

УДК 338

ДОЛГОСРОЧНОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ПРОМЫШЛЕННЫХ КЛАСТЕРОВ  
В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

© 2017

**Курилова Анастасия Александровна**, доктор экономических наук, доцент кафедры «Финансы и кредит»  
*Тольяттинский государственный университет*

(445020, Россия, Тольятти, улица Белорусская, 14, e-mail: aakurilova@yandex.ru)

**Аннотация.** «Кластер» в научно-экономическом смысле – это группа промышленных предприятий, географически расположенных в определенной точке, и тяготеющая к ней по определенным объективным причинам, например, близость к месторождениям природных ресурсов, близость к местам их переработки, необходимость наличия мест проживания рабочей силы определенной квалификации и направленности, и имеющих устойчивые вертикальные, горизонтальные постоянно используемые или закономерно временно возникающие хозяйственно-технологические, научно-исследовательские и иные взаимосвязи, усиливающие конкурентные преимущества как каждого предприятия в отдельности, так и всего кластера в целом. В данной статье рассматриваются промышленные кластеры, а также перспективы их развития и показатели. Для Российской Федерации кластерная политика является перспективным направлением повышения конкурентоспособности государственного и частного секторов национальной экономики, более того, механизм активизации инновационных процессов, ведущих промышленные комплексы, в том числе в оборонных целях. Это может способствовать эффективному и взаимовыгодному сотрудничеству субъектов производственного процесса и, как следствие, конкурентоспособности предприятий и продуктов. Внедрение кластерной политики способствует конкурентоспособности бизнеса за счет реализации эффективного потенциала взаимодействия участников кластера, что связано с их географически непосредственной близостью, включая расширение доступа к инновациям, технологии, ноу-хау, специализированные услуги и высококвалифицированные кадровые ресурсы и сокращение транзакционных издержек, обеспечивающие формирование предпосылок для реализации совместных проектов сотрудничества и продуктивной конкуренции.

**Ключевые слова:** кластерная политика, кластер, экономическое развитие, промышленная политика, российская экономика, рынки, сырье, промышленный кластер, стратегия развития, рынок труда, управление на предприятии, комплекс мероприятий.

LONG-TERM ECONOMIC DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL CLUSTERS  
IN THE RUSSIAN FEDERATION

© 2017

**Kurilova Anastasia Alexandrovna**, doctor of economic sciences, associate professor  
of the department “Finance and Credit”

*Togliatti State University*

(445020, Russia, Togliatti, st. Belorusskaya, 14, e-mail: aakurilova@yandex.ru)

**Abstract.** “Cluster” in scientific and economic terms, is a group of industrial enterprises, which are geographically located at a certain point. For example, proximity to deposits of natural resources, proximity to the places of their processing or the need for accommodation of the workforce with specific skills and orientation. The cluster has a strong vertical and horizontal economic-technological, scientific-research and other relationships. They reinforce the competitive advantages of each enterprise separately or the entire cluster as a whole. This article discusses industrial clusters, their development prospects and indicators. For the Russian Federation cluster policy is a promising direction to improve the competitiveness of the public and private sectors of the national economy. Moreover, the mechanism of activation of innovative processes leading industrial complexes for defense purposes. This may contribute to the effective cooperation of subjects of the production process and the competitiveness of enterprises and products. The implementation of the cluster policy promotes business competitiveness through the implementation of effective interaction potential of cluster members. This is due to their geographically close proximity, including increased access to innovation, technology, know-how, specialized services and highly qualified human resources and the reduction of transaction costs, which provide the formation of the prerequisites for the implementation of joint cooperation projects and productive competition.

**Keywords:** cluster policy, cluster, economic development, industrial policy, Russian economy, markets, raw materials, industrial cluster development strategy, the labor market, enterprise management, complex events.

Кластерная политика - это система правительственных мер и механизмов поддержки кластеров, которые обеспечивают рост конкурентоспособности регионов, предприятий, участвующих в кластере, и обеспечивают внедрение инноваций. Как правило, кластерная политика рассматривается как альтернатива антиконкурентным мерам традиционной «промышленной политики», в которой вы поддерживаете конкретные организации или отрасли.

В Российской Федерации элементы кластерной политики заключаются в Концепции долгосрочного социально-экономического развития до 2020 года. На основании Концепции в Российской Федерации предусматривается создание сети территориально-производственных кластеров, реализующих конкурентный потенциал территорий, формирование ряда инновационных высокотехнологичных кластеров в европейской и азиатской части России.

Основной целью кластерной политики является обеспечение высоких темпов экономического роста и диверсификации экономики за счет повышения конкурентоспособности предприятий, поставщиков оборудования, компонентов, специализированных производств

и услуг, научно-исследовательских и образовательных учреждений, которые формируют территориально-производственные кластеры (таблица 1) [1, с. 15].

Основными направлениями кластерной политики являются:

- 1) Содействие институциональному развитию кластеров
- 2) Стимулирование инноваций и коммерциализации технологий
- 3) Содействие в предоставлении консультационных услуг
- 4) Мониторинг и прогнозирование потребностей рынка труда
- 5) Разработка и распространение руководств и пособий по организации управления на предприятиях

На федеральном уровне сформировался ряд механизмов, которые позволяют обеспечить гибкое финансирование мероприятий по развитию кластеров.

Так, в соответствии с Правилами предоставления средств федерального бюджета, предусмотренных на государственную поддержку малого предпринимательства, на конкурсной основе выдаются субсидии субъектам РФ на финансирование мероприятий, предусмо-

тренных в соответствующей региональной программе [2, с.177].

Данный механизм дает возможности для максимального гибкого использования финансовой поддержки субъектов РФ в целях реализации широкого спектра кластерных инициатив.

Таблица 1 – формирование благоприятных условий для кластера

№	Благоприятные условия для кластера
1	Инвестирование в развитие инженерной и транспортной инфраструктуры, жилищное строительство в соответствии с целями развития кластера. Реализация мер налогового регулирования для участников кластера
2	Финансирование инновационной деятельности в рамках Федеральной целевой программы «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2007 - 2012 годы»: предоставление научного оборудования центров коллективного пользования, сопровождение проектов выполнения НИР и НИОКР
3	Программа Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере (Фонд Бортника): поддержка создания новых инновационных предприятий
4	Содействие в реализации инновационных проектов малых инновационных предприятий на основе их собственного развития и с участием университетов
5	Поддержка НИОКР, в том числе проводимых предприятиями для получения лицензий на новые технологии и решения, приобретенные у российских университетов, академических и промышленных учреждений

Государство стимулирует развитие кластеров, проводя различный комплекс мероприятий, так как: «Брокерская политика» - создание платформы для диалога между различными участниками кластера, диверсификация местного спроса путем размещения местных компаний, общественных заказов, совершенствование навыков местной рабочей силы посредством реализации программ дополнительного образования и переподготовки, создание «бренда» региона и отрасли для привлечения иностранных инвестиций [3, с. 105].

В российской экономике сложились первые признаки формирования кластеров [4-11]. Во-первых, это наличие сильной конкурентной позиции на международных и / или национальных рынках и высокий экспортный потенциал участников кластера (потенциальное предложение за пределами региона).

Во-вторых, это наличие конкурентных преимуществ на основе сайта для развития кластера, в том числе: выгодное географическое положение, доступ к сырью, наличие специализированных человеческих ресурсов, доступность поставщиков компонентов и сопутствующих услуг наличие специализированных учебных заведений и исследовательских организаций, наличие необходимой инфраструктуры и других факторов.

В-третьих, это наличие конкурентных преимуществ территории можно рассматривать показатели конкурентных преимуществ территории, в том числе накопленный объем привлеченных прямых инвестиций.

И в-четвертых, это наличие эффективного взаимодействия между членами кластера, включая, в частности, использование механизмов субподряда, партнерство предприятий с учебными и научно-исследовательскими организациями, практику координации коллективного продвижения товаров и услуг на внутреннем и внешнем рынках.

В следующей таблице представлена структура формирующегося отечественного кластерного законодательства (таблица 2).

Таблица 2 - нормативно-правовая основа формирования кластеров

Функциональный уровень	Законодательный документ	Область регулирования
Нормативно-методический	Иновационная Россия (Стратегия инновационного развития РФ на период до 2020 г.) (2010 г.) Стратегия развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 г. (утв. Межведомственной комиссией по научно-инновационной политике; протокол от 15 февраля 2006 г. № 1) Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 г. (Распоряжение Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. №1662-р) Концепция совершенствования региональной политики в РФ (2009 г.) Концепция кластерной политики в Российской Федерации (2008 г.) Методические рекомендации по реализации кластерной политики в северных субъектах Российской Федерации (Москва, 2008 г.) Методические рекомендации по формированию кластеров в субъектах РФ (Москва, 2008 г.) Производственная кооперация крупного и малого бизнеса. Рекомендации по созданию промышленных кластеров (Москва, 2006 г.) Государственная программа «Создание в Российской Федерации технопарков в сфере высоких технологий» (Распоряжение Правительства Российской Федерации от 10 марта 2006 г. № 328-р)	Формирование научно-производственных связей, создание институциональных структур современного постиндустриального общества, поддержка кластерных инициатив, формирование кластеров высокотехнологичной направленности, поддержка конкурентоспособности, снижение административных барьеров, оптимальное распределение рисков, предоставление налоговых льгот, осуществление целевых инвестиций
Законодательный	Федеральный закон «Об особых экономических зонах» от 22 июля 2005 г. № 116-ФЗ Федеральный закон «О защите конкуренции» от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ» от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ Федеральный закон «Об инновационном центре «Сколково» от 28 сентября 2010 г. № 244-ФЗ	Развитие обрабатывающего сектора экономики, поддержка конкурентных отношений, регулирование отношений в сфере бизнеса, правовое обеспечение инновационной деятельности

Промышленный кластер основан на конкуренции внутри сектора [12-17]. В его состав входят: все виды участников, ресурсы и мероприятия, которые объединяются вместе для разработки, производства и продажи различных видов товаров и услуг. Промышленный кластер обычно не привязан к какой-либо области в пространстве. Напротив, региональный кластер может иметь тенденцию иметь более широкую границу, возможно, охватывая весь регион или даже страну. Более важным отличием кластеров от вертикально интегрированных структур является инновационная и гибкая специализация. На самом деле, все кластеры имеют в той или иной степени инновации. Но для отраслевых кластеров, в отличие от региональных, это более типично, так как область специализации первая связана с наукоемким производством. Эта специализация определяет присутствие кластера в дополнение к промышленным предприятиям и финансовым учреждениям, центрам обучения и инновациям, позволяющим извлекать выгоду из внутрифирменной иерархии и рыночного механизма, что позволяет более быстро и эффективно использовать новые знания, научные открытия и изобретения [18, с. 245].

Для развития промышленных кластеров в регионах должны быть конкурентные преимущества: наличие природных ресурсов, географическое расположение, накопленный промышленный, научный и образовательный потенциал, уникальный туристический и рекреационный потенциал. Но есть риски, опасения и угрозы: природно-климатические условия жизни людей и хозяйственной деятельности, неблагоприятная институциональная среда, зависимость от расстояния транспортировки, зависимость от единого экономического пространства [19, с. 53]. Если целью кластера является получение глобальной репутации, специализированных ресурсов и доступа к мировому рынку, необходимо привлечь внимание финансовых учреждений. Успех кластера укрепляет и развивает экономическую ситуацию в регионе, способствует региональному экономическому росту, поэтому кластеры имеют политическое значение для властей, прежде всего в связи с выполнением социальных обязательств перед обществом и созданием возможностей для экономического и социального развития. Поэтому промышленная кластеризация позволяет улучшить имидж региона, улучшить занятость и благосостояние населения, заполнить бюджет и поддержать развитие малого бизнеса [20, с. 121]. Происходит (подтягивание) на территории других участников рынка и инвесторов.

Показатели эффективности промышленных класте-

ров на примере химической промышленности:

Экономические исследования свидетельствуют о том, что химическая промышленность отражает степень научно-технического развития и поэтому удельный вес химической промышленности является критерием развитости экономики любого региона [21, с.37]. Химическая промышленность многогранно взаимодействует с другими отраслями производства, как на региональном, так и на межрегиональном уровне, и является одним из механизмов диверсификации и интеграции в современной России [22, с.301].

Формируя стратегию развития промышленного кластера можно планировать получение следующих результатов:

1) Формирование и развитие консолидированных взаимозависимых технологически взаимосвязанных по схеме «сырье – полуфабрикат – конечный продукт», а также по схеме «отходы производства – сырье – полуфабрикат – конечный продукт» группы компаний, объединенных в промышленный кластер [23, с.98]

2) Обеспечение выпуска новой высокотехнологичной продукции с высокой добавленной стоимостью

3) Создание новых производственных мощностей по переработке и комплексному использованию отходов и побочных продуктов

4) Разработка новых концепций, методических подходов, ставящих своей целью обеспечение выпуска промышленной продукции всеми предприятиями кластера в соответствии с международными требованиями к качеству, совместимости и безопасности продукции, принятыми международными нормативно-правовыми актами. Особенно принимая во внимание вступление России в ВТО [24, с.255]

Таким образом, одним из внешних признаков промышленного кластера является его территориальная локализация, а его особенности состоят в следующем [25, с.5]:

1) Присутствие крупного предприятия-лидера или двух-трех лидирующих компаний, выпускающих сходные продукты, которые определяют долговременную прогнозируемую хозяйственную, производственную и иную стратегию, по сути, являясь институцией данной локальной системы [26, с.199];

2) Географическая локализация основного количества кластерообразующих предприятий;

3) Устойчивость и прогнозируемость производственно-хозяйственных связей предприятий – участников промышленного кластера [27, с.105];

4) Долговременное планирование и координация действий предприятий, входящих в промышленный кластер на основе ее производственных программ, инновационных задач, имеющихся систем управления и контроля качества готовой продукции.

Важную роль в процессе формирования и управления промышленными кластерами играют взаимосвязи между хозяйствующими субъектами – членами кластера, как совместными производителями товаров и услуг, так и субъектами инноваций [28, с.81].

При применении кластерного подхода возникают промышленно-хозяйственные связи, имеющие сетевой или матрично-сетевой вид, при помощи которых происходит производственно-хозяйственное взаимодействие разновеликих крупных, средних, малых и супермалых предприятий, принадлежащих к одной отрасли или суботрасли. Имеющиеся сейчас промышленные кластеры охватывают многие десятки промышленных предприятий, зачастую выходящих за пределы одной отрасли промышленности. Они могут специализироваться на конкретном звене в цепочке создания конкретного конечного продукта. Могут иметь замкнутый полный цикл производства, от добычи полезных ископаемых до выпуска сложной производимой продукции [29, с.31]. Но везде будет присутствовать признак кластера – четко выраженный фактор лидирующего продукта или услуги.

Можно ещё интерпретировать этот признак как наличие лидирующего инвестора, который выстраивает кластер, используя развитие конкурентных преимуществ на базе предприятий кластера.

Стимулирование промышленно-инновационной деятельности предполагает различные подходы к идентификации промышленных кластеров (ПК) [30, с.8]. Основанием для идентификации служит степень межотраслевой циркуляции продукции и знаний отраслей промышленности, входящих в промышленный кластер (ПК). Если при своём формировании кластерная теория Портера М. основой идентификации кластеров устанавливала только географическую или/и территориальную близость предприятий, то сегодня следует уже говорить о развитии этой теории и о многообразии видов кластеров. Таким образом, условно можем определить три дополнительных (новопредлагаемых) направления идентификации [32, с.7]:

а) мобильность персонала между сегментами ПК с целью распространения лучших достижений процесса управления;

б) техническое взаимодействие в использовании научных результатов в нескольких смежных отраслях, в совместных исследовательских проектах;

в) потоки технологий, связанные необходимостью приобритением продукции в других отраслях, взаимодействие между производителями и потребителями этой продукции;

Во многих странах кластерный подход стал активно использоваться при формировании и осуществлении национальной промышленной политики. Он позволяет: Повышению эффективности взаимодействия государства и частного сектора, возводя в ранг партнёров торговые ассоциации, исследовательские и образовательные учреждения, малый и средний производственный бизнес.

Весь этот формирующийся потенциал направлять в инновационный процесс для создания конкурентных преимуществ перед конкурентами на рынке. Также, кластерный подход служит основой для конструктивного диалога между государством и частным производственным сектором с целью выявления проблем развития производства, науки, путей эффективной реализации инвестиционных возможностей и мер необходимой и достаточной государственной политики.

Он служит не только средством достижения целей промышленной политики (усиление инновационной направленности, повышение конкурентоспособности и т.д.), но является действенным инструментом для стимулирования регионального развития, которое в свою очередь влияет на социально – экономическое состояние отдельных регионов: увеличение занятости населения, увеличение заработной платы в отраслях на территории региона, повышение устойчивости конкурентоспособности региональной промышленности, повышение средств отчислений в бюджеты различных уровней.

Он создаёт особые условия для распространения знаний. Итак, кластер обеспечивает доступ к специализированным трудовым ресурсам, географическая близость упрощает движение квалифицированных кадров, увеличивая доверие и возможность делиться информацией. Образуется система специализированных коммуникаций нового более высокого уровня. Образуется система специализированных коммуникаций, уровень которых выше.

Учитывая, что наличие микро- и малого бизнеса является фактором борьбы с бедностью в регионе, искусственная кластеризация может привести к парадоксальному снижению уровня жизни многих социальных слоев при одновременном повышении показателей на душу населения [33, с.227]. Не в последнюю очередь это обуславливается падением привлекательности частного предпринимательства; другим фактором становится искажение цен, следующее из нерационального директивного распределения ресурсов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Абдикеев Н. М. Динамическое моделирование и сценарный анализ развития инновационных кластеров в регионах / Н. М. Абдикеев, Д. В. Малова // Финансовая аналитика: проблемы и решения. - 2012. - № 31. - С. 12-23.
2. Свешникова С. А. Кластерный подход как фундамент социально-экономического развития территории / С. А. Свешникова // Экономика устойчивого развития. - 2012. - № 10. - С. 175-178.
3. Шнякина Ю. Р. Организационно-экономический механизм управления региональным сервисным кластером / Ю. Р. Шнякина // Научный вестник Уральской академии государственной службы: политология, экономика, социология, право. - 2011. - № 15. - С. 101-107.
4. Григорьева О.В., Григорьева Н.С. Исследование структуры и признаков кластера на примере строительного кластера республики Татарстан // Балтийский гуманитарный журнал. 2013. № 4. С. 72-75.
5. Козина Е.В. Формирование региональных инициатив поддержки территориальных кластеров // XXI век: итоги прошлого и проблемы настоящего плюс. 2015. Т. 3. № 6 (28). С. 344-350.
6. Великая Е.Г., Папян А.Г. Предпринимательский кластер как форма эффективного взаимодействия предприятий // Карельский научный журнал. 2015. № 1 (10). С. 105-110.
7. Рыбина В.Б. Специфика организации инновационных кластеров и их значимость для развития регионов // Вестник НГИЭИ. 2016. № 11 (66). С. 109-115.
8. Петрухина Н.А. Влияние территориально-производственных кластеров на уровень конкурентоспособности региональной экономики // Актуальные проблемы экономики и права. 2012. № 1. С. 57-61.
9. Марченко О.А. Формирование инновационных туристических кластеров как конкурентного преимущества регионального развития туризма // Карельский научный журнал. 2015. № 1 (10). С. 134-136.
10. Бареев Т.Ф. Классификация кластеров в современной экономической теории // Актуальные проблемы экономики и права. 2012. № 3. С. 57-61.
11. Великая Е.Г., Папян А.Г. Оценочный подход к эффективности предпринимательского кластера // Карельский научный журнал. 2015. № 2 (11). С. 70-75.
12. Чуркина И. Ю. Влияние кластеров на развитие региона / И. Ю. Чуркина // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия Экономика. - 2011. - № 18. - С. 26-29.
13. Кукольников Е.А. Модель управления конкурентоспособностью функционального промышленного кластера // Актуальные проблемы экономики и права. 2013. № 1 (25). С. 195-202.
14. Купчак В.Р. Формирование и развитие механизмов управления инвестиционным потенциалом предприятий электроэнергетического кластера в условиях реформирования отрасли // Карельский научный журнал. 2015. № 3 (12). С. 61-64.
15. Сембер С.В., Матевка Т.В. Кластеры в сфере лесопромышленного производства региона: проблемы и перспективы развития // Вестник НГИЭИ. 2016. № 5 (60). С. 66-73.
16. Желнина Е.В. Технология в структуре факторов инновационной активности промышленных предприятий // Карельский научный журнал. 2016. Т. 5. № 4 (17). С. 238-241.
17. Червяков И.М. Стратегическое планирование выхода из нестабильного состояния регионального промышленного комплекса // Балтийский гуманитарный журнал. 2015. № 1 (10). С. 199-202.
18. Афоничкин А. И. Стратегии согласованного развития кластерных экономических систем / А. И. Афоничкин, Д. Г. Михаленко // Вестник Волжского университета им. В. Н. Татищева. - 2011. - № 24. - С. 244-252.
19. Боев А. Г. Формирование интегрированной системы разработки и реализации стратегии развития предприятия в условиях образования промышленного кластера / А. Г. Боев // Организатор производства. - 2011. - № 4. - С. 52-55.
20. Новоселова С. В. Межрегиональный обмен как фактор развития кластерной структуры экономики региона / С. В. Новоселова // Проблемы прогнозирования. - 2011. - № 3. - С. 118-126.
21. Булярская С. А. Управление промышленным экономическим кластером / С. А. Булярская, А. О. Синицын // Вестник Дагестанского государственного университета. - 2011. - № 5. - С. 36-40.
22. Матяш И. В. Критерий системной эффективности инвестиционных проектов и оптимизация управления в региональном экономическом кластере / И. В. Матяш, Л. А. Семина // Известия Алтайского государственного университета. - 2011. - № 2-2. - С. 301-305.
23. Наумов А. А. К задаче эффективного управления экономическими кластерами // А. А. Наумов // Вестник УрФУ. Серия Экономика и управление. - 2012. - № 1. - С. 97-106.
24. Кулиш Е. С. Технично-внедренческие особые экономические зоны и кластеры, как объекты инфраструктуры инновационной системы / Е. С. Кулиш // Вестник Волжского университета им. В. Н. Татищева. - 2011. - № 24. - С. 255-259.
25. Ковалев А. И. Методологические аспекты создания экономических кластеров в наноиндустрии / А. И. Ковалев, П. Г. Ильина, О. П. Тезикова // Маркетинг. - 2012. - № 1. - С. 3-24.
26. Гершанок Г. А. Кластерный подход при разработке стратегии устойчивого развития территорий / Г. А. Гершанок // Современные проблемы науки и образования. - 2012. - № 4. - С. 199.
27. Данько Т. П. Кластеры в субъектах Российской Федерации : инновационный путь развития / Т. П. Данько, Е. С. Куценко // Вестник Российской экономической академии имени Г. В. Плеханова. - 2011. - № 5. - С. 104-113.
28. Бекетов Н. В. Проблемы формирования кластеров промышленного развития российской экономики / Н. В. Бекетов // Региональные проблемы преобразования экономики. - 2011. - № 1. - С. 79-94.
29. Ахенбах Ю. А. Мониторинг кластеризации в российских регионах / Ю. А. Ахенбах // Теоретические и прикладные вопросы экономики и сферы услуг. - 2012. - Т. 1. - С. 30-35.
30. Ахмедзянова Э. Р. Концептуальные подходы к оценке социально-экономического потенциала кластеризации экономики / Э. Р. Ахмедзянова, Э. Н. Валеева // Вестник экономики, права и социологии. - 2011. - № 4. - С. 7-11.
31. Гагарина Г. Ю. Кластеры как основа обеспечения устойчивого социально-экономического развития российских регионов / Г. Ю. Гагарина // Вестник Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова - 2011. - № 6. - С. 107-111.
32. Миндпин Ю. Б. Экономическая сущность кластеров / Ю. Б. Миндпин // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия Экономика и право. - 2011. - № 1. - С. 3-7.
33. Миролобова Т. В. Региональный промышленный кластер: характерные свойства и виды / Т. В. Миролобова, А. Г. Афонина // Вестник Иркутского государственного технического университета. - 2012. - Т. 64, № 5. - С. 224-229.

*Статья подготовлена в рамках работы над исследованием проектом «К 50-летию ВАЗа: Влияние автомобилизации на социально-экономическое развитие Поволжья», поддержанным грантом Российского гуманитарного научного фонда № 16-12-63003 по результатам регионального конкурса «Волжские земли в истории и культуре России – 2016, Самарская область».*

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА АВТОМОБИЛЬНОГО КЛАСТЕРА  
САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

© 2017

**Курилова Анастасия Александровна**, доктор экономических наук, доцент кафедры «Финансы и кредит»  
*Тольяттинский государственный университет*  
(445020, Россия, Тольятти, улица Белорусская, 14, e-mail: aakurilova@yandex.ru)

**Аннотация.** В современной экономике значение конкурентоспособности для существования компании, региона и страны в целом становится все более важным. Для России эта проблема актуальна, потому что растущая глобализация все больше приводит к необходимости усиления конкурентоспособности отраслей на внутреннем и внешнем рынках. Формирование стратегий, в том числе политических, - это ключ к преодолению кризиса и реформированию экономики. Как показывает мировая практика, опыт внедрения кластеров в регионах с развитой инфраструктурой положительно влияет на развитие промышленности и региона и расширение производственных мощностей по всей стране. Для всей экономики государства кластера играет важную роль поддержка и развитие внутренней инфраструктуры, внедрение новых технологий, создание рабочих мест, а также платформа для привлечения иностранных инвестиций и технологий. Разработка качественных характеристик разработки и сборки транспортных средств имеет значение для повышения конкурентоспособности отрасли на внутреннем и внешнем рынках. Сегодня автомобильная промышленность принадлежит к одной из ведущих ролей в развитии и совершенствовании техники в целом и, в частности, в транспортной технике. Автомобильная промышленность является очень крупным и значительным сектором экономики и международного бизнеса, потому что это не только автомобили, но и различные продукты для обслуживания транспортных средств, а также обширный рынок для производства и продажи автозапчастей.

**Ключевые слова:** кластер, автомобильный кластер, инвестиционный климат, оценка, факторы, экономика, внутренний и внешний рынок, благоприятный инвестиционный климат, перспективы развития, промышленный кластер, организация.

## EVALUATION OF INVESTMENT CLIMATE OF THE AUTOMOTIVE CLUSTER OF SAMARA REGION

© 2017

**Kurilova Anastasia Alexandrovna**, doctor of economic sciences, associate professor of the department  
“Finance and Credit”  
*Togliatti State University*  
(445020, Russia, Togliatti, st. Belorusskaya, 14, e-mail: aakurilova@yandex.ru)

**Abstract.** In the modern economy the importance of competitiveness for the existence of the company, the region and the country as a whole becomes increasingly important. For Russia this is a problem, because the increasing globalization leads to the necessity of strengthening the competitiveness of industries in domestic and foreign markets. The formation of strategies, including political strategies is the key to overcoming the crisis and reforming the economy. According to international practice the experience of implementation of clusters in the regions with developed infrastructure has a positive effect on the development of industry and of the region and the expansion of production capacity across the country. For the whole economy of the state of cluster support and development of internal infrastructure, the introduction of new technologies, creation of jobs, as well as a platform for attracting foreign investment and technology play an important role. Development of quality characteristics of the development and Assembly of vehicles is set to increase industry competitiveness in domestic and foreign markets. Nowadays the automotive industry is one of the leading roles in the development and improvement of technology in general and in particular in transport equipment. The automotive industry is a very large and significant sector of the economy and international business. Because it is a variety of products for maintenance of vehicles and it is a vast market for the production and sale of spare parts.

**Keywords:** cluster, automotive cluster, investment climate assessment, factors, economy, domestic and foreign markets, a favorable investment climate, prospects for development, industrial cluster, organization.

Автомобильный кластер — это группа географически локализованных взаимосвязанных производственных компаний, поставщиков оборудования, комплектующих, специализированных услуг, объектов инфраструктуры: научно-исследовательских институтов, вузов, технопарков, бизнес-инкубаторов и других предприятий, дополняющих друг друга и усиливающих конкурентные преимущества отдельных компаний и кластера в целом. Отличительный признак эффективно действующих кластеров - это выход инновационной продукции.

Кластер автомобильной промышленности – один из наиболее развитых промышленных кластеров Самарской области [1, с.37]. Ядро кластера составляют два производителя конечной продукции (автомобилей) – ПАО «АВТОВАЗ» и ЗАО «Джи Эм-АВТОВАЗ». Автокомпонентный сектор представляет собой более чем 100 организациями разных уровней, больше чем половина из которых являются субъектами малого и среднего предпринимательства.

Российский автопромышленный кластер производит более 14% ВРП региона, на предприятиях-участниках российского автопромышленного кластера занято более 50 000 человек.

В российский автопромышленный кластер входит 52 участника, в том числе якорные автосборочные организации, крупные интеграторы узлов и агрегатов: ООО «ВАЛЕО Сервис», ООО «ТПВ РУС», ООО «Рулевые си-

стемы», ООО «Брозе Тольятти Автомотив», ООО «ДСК», АО «АД ПЛАСТИК», АО «АКОМ», ОАО «ТЗТО», ООО «Нобель Автомотив Русиа», ООО «Металлопродукция» и другие, поставщики компонентов и комплектующих изделий.

Для Самарской области характерна наиболее высокая концентрация предприятий автомобильной промышленности и наиболее высокая доля автомобильной промышленности в структуре ВРП среди всех субъектов Приволжского федерального округа [2, с.110].

Автомобилестроение на сегодняшний день является одной из системообразующих отраслей. В данном кластере сконцентрировано около 40% производства, 40% занятых, 65% основных фондов промышленности, 25% затрат на исследования и разработки, 20% экспорта Самарской области.

В состав российского автомобильного кластера входят организации по следующим направлениям деятельности:

- 1) Сборочное производство легковых автомобилей;
- 2) Производство автокомпонентов, материалов, узлов для автосборочных заводов;
- 3) Предприятия автосервиса и торговли, оказывающие сервисные услуги владельцам автомобилей;
- 4) Исследовательские, конструкторские, технологические, консалтинговые предприятия;
- 5) Предприятия, осуществляющие подготовку ка-

дров для организаций кластера;

б) Финансовые организации, обеспечивающие текущее обслуживание, кредитование, страхование, деятельность на фондовом рынке.

Таблица 1 – перспективы развития российских автомобильных кластеров

Ключевые факторы успеха кластера	Оценка текущего развития факторов успеха кластеров	Возможные шаги по стимулированию эффективности кластеров
Масштабное автопроизводство	Масштаб, достигнутый в ущерб гибкости производства	Создать гибкие производства. Сотрудничество с мировыми автопроизводителями
Развитие поставщиков	Только около 3% российских поставщиков соответствуют мировым стандартам, наибольшая часть поставщиков немасштабны, их издержки на 10-15% выше, чем за рубежом	Повышение требований по локализации производств. Сотрудничество с мировыми производителями
База сырьевых переделов	Нехватка базовых технологий (автомобильный лист, литые чугуна, цветных металлов)	Масштабные инвестиции в сырьевые переделы
Сотрудничество по НИОКР	ОЭС не имеет собственной базы по НИОКР, слабый уровень сотрудничества и кооперации, нехватка независимых исследовательских и инженеринговых центров	Государственная поддержка приоритетных НИОКР, координация и создание консорциумов по реализации проектов НИОКР, специализация на отдельных компетенциях, интеграция российских инженеринговых центров в международные исследовательские проекты
Транспортная инфраструктура	Нехватка дорожной и ж/д инфраструктуры, также не хватает складских мощностей в регионе, существуют некоторые сложности в мультимодальных перевозках	Развитие логистической инфраструктуры, в т.ч. транспортной, складской и пр., повышение конкуренции логистических компаний, оптимизация тарифной базы
Поддерживающие (смежные) отрасли промышленности	Частичное присутствие поддерживающих (смежных) наукоёмких отраслей (авиакосмос, химия, и т.п.), недостаточная межотраслевая кооперация	Системное привлечение наукоёмких отраслей
Гибкость рабочей силы	Неразвитость и неравнозначность социальной инфраструктуры в различных регионах препятствует мобильности квалифицированного персонала	Меры по поддержке переездов, компенсации отдельных видов затрат, развитие региональной социальной инфраструктуры
Конкурентная бизнес среда	Низкий рейтинг России по показателям прозрачности и коррупционности бизнеса	Государственные меры поддержки прозрачности и снижению уровня коррупции, государственная поддержка развития малого и среднего предпринимательства

Основной организацией автомобильного кластера Самарской области является крупнейшая российская автомобильная компания ПАО «АвтоВАЗ» (рис. 20). Его доля в российском производстве легковых автомобилей составляет 70%, ниша на внутреннем российском рынке - 40%, ценовой сегмент - средний.

Поставщиками деталей и комплектующих для ПАО «АвтоВАЗ» являются порядка 700 компаний с общей численностью занятых около 2 млн. чел. ПАО «АвтоВАЗ» вошел в десятку ведущих российских компаний, имеющих наибольшие объем выручки и численность персонала и был включен в список крупнейших компаний мира, составленный влиятельным американским экономическим журналом «Форбс», в числе 14 российских компаний.

Значимую роль в автомобильном кластере играют холдинговые компании и совместные предприятия, которые создали с участием иностранного капитала [3, с.227].

С ПАО «АвтоВАЗ» сотрудничает более 320 организаций Самарской области. Действующие на территории области производители автомобилей и автокомпонентов координируют с ним свою производственную и сбытовую политику, находясь одновременно в позиции партнеров и конкурентов на рынке и участвуя в цепочках создания добавленной стоимости. В сфере услуг значительное место занимают предприятия по продаже и сервисному обслуживанию легковых автомобилей, также развита сеть специализированных мелкооптовых организаций и магазинов.

Исследования и разработки в сфере новых технологий, материалов, комплектующих осуществляет научно-технический центр ПАО «АвтоВАЗ» - крупнейшая в России научно-исследовательское, конструкторское и технологическое предприятие. Работы проводятся также специализированными бюро организаций-производителей автокомплектующих, подразделениями вузов и научных организаций области.

Итак, автомобильный кластер, сложившийся на территории Самарско-Тольяттинской агломерации, имеет довольно зрелую форму, характеризуется ярко выраженными чертами, которые свойственны классической кластерной системе - с крупной основной организацией,

окруженной широкой разветвленной сетью поставщиков и партнеров [4, с.15].

Оценивая инвестиционный климат - создание положительных экономических, политических и социальных условий для привлечения капитала, и, прежде всего, от иностранных инвесторов, можно следующие негативно сказывающие факторы: народные волнения, массовые забастовки, вооруженные восстания, военная угроза и прочее [5, с.125].

Как и во всех экономических и других явлениях, в формировании инвестиционного климата существуют благоприятные и неблагоприятные факторы развития.

Факторы, благоприятно влияющие на инвестиционный климат [6, с.93]:

1. Предоставление гарантий иностранным инвесторам. Здесь речь идет о защите вкладываемого капитала.

Во-первых, о свободном передвижении денежных средств как на территории России, так и за ее пределами, безусловно, после оплаты всех необходимых налогов [7, с.7].

Во-вторых, защита интересов и условий предпринимательской деятельности иностранных инвесторов.

На сегодняшний день, экономическое положение Российской Федерации находится не в самом лучшем виде, но даже, несмотря на это, государство создает наиболее благоприятные условия для привлечения инвестиций [8-14]. Но проблема остается, связанная с острой нехваткой долгосрочных иностранных капиталовложений, то есть инвестиций во все производственные отрасли [15, с. 111].

2. Следующий фактор связан с усовершенствованием и развитием правовой базы инвестиционного климата, которая действует на территории России [16, с.91]. Здесь можно выделить следующие гарантии, которые обеспечивают стабильность и прозрачность налогового обложения:

а) Срок вступления в силу нового налогового закона не может быть установлен ранее одного месяца со дня опубликования в официальных источниках; не может быть установлен раньше первого числа месяца, являющегося отчетным периодом по уплате налогов или сборов [17, с.63].

б) федеральные законы, а также законодательные акты субъектов Российской Федерации, касающиеся и предполагающие установление новых ставок, правил и др. по уплате налогов и сборов не могут установить срок вступления в силу раньше первого января года, следующего за принятием решения.

Также мы можем выделить, факторы, неблагоприятно влияющие на развитие инвестиционного климата:

Количество иностранных инвесторов невелико. Можно выделить две основные причины, по которым складывается такая ситуация [18, с.110]:

1. Неэффективная работа государственных органов по проведению инвестиционной политики, которая привела к результату, удовлетворяющему как государство, так и инвесторов. Неэффективность работы заключается в недостаточном количестве гарантий, предоставляемых инвесторам. В не оптимальных условиях, согласно которым инвестор практически не получает существенную выгоду [19, с. 49].

2. Невыполнение задачи по государственному регулированию ценовой политики естественных монополий, а именно государство не должно допускать резкого скачка цен на продукцию, а также услуги, предоставляемые естественными монополиями.

Объектом исследования инвестиционного климата являются страны, регионы внутри них, отрасли и города. Существует много методов оценки инвестиционного климата, при этом применяемые методики совершенно различны [20, с.25]. В ряде стран, например в Японии, используются описательные методы без какой-либо количественной оценки. Но наиболее распространены методы, в которых экономические показатели выражаются

числовыми значениями [21, с.105].

Учитывая значительные экономические и политические различия между отдельными странами, выявить явные преимущества по тем или другим аспектам функционирования национальных экономик зачастую очень сложно. Для стран с переходной экономикой (в том числе России) часто используется метод индекса Бери.

Таблица 2 – критерии оценки инвестиционного климата

Критерии оценки	Весовая значимость (измеряется в процентах)
Политическая стабильность	12
Темпы экономического роста	10
Конвертируемость валюты и т.д.	10
Возможность долгосрочного кредитования и условия внесения иностранным инвестором своей доли в капитал	8
Возможность краткосрочного кредитования	8
Расходы на заработную плату и производительность труда	8
Девальвация	6
Состояние платежного баланса	6
Возможность реализации договора	6
Отношение к иностранным инвестициям и прибыли	6
Возможность национализации: от экспроприации до преимуществ резидентов	6
Бюрократические процедуры (степень государственного регулирования)	4
Местное управление и партнерство	4
Организация транспорта и связи	4
Возможность использования экспертов и услуг	2

Каждый критерий оценивался по шкале от одного (неприемлемого) до четырех (очень благоприятный) [22, с. 53]. Индекс Бери - это синтетический индикатор, который представляет собой сумму баллов экспертных оценок отдельных компонентов (критериев). Метод в значительной степени зависит от субъективных мнений, особенно когда дело касается оценки рисков, прежде всего политических [23, с. 175].

Среди мероприятий, направленных на формирование благоприятного инвестиционного климата в РФ, можно выделить:

- 1) Развитие государственно-частного партнерства, способного значительно повысить эффективность инвестиционных проектов за счет использования преимуществ государственных и частных инвестиций
- 2) Формирование инфраструктуры инвестиционной сферы
- 3) Развитие малого предпринимательства
- 4) Совершенствование нормативно-правовых основ инвестиционной деятельности
- 5) Развитие системы долгосрочного кредитования

Конкретные мероприятия в этом направлении должны вносить изменения или отменить различные законодательные акты, которые затрудняют ведение предпринимательской и инвестиционной деятельности. Снижать влияние государственных компаний на инвестиционный климат путем приватизации крупных пакетов акций, находящихся в федеральной собственности, и за исключением из совета директоров акционерных обществ с государственным участием руководителей федеральных органов исполнительной власти с включением вместо них независимых директоров, а также ужесточать контроль над коррупционными правонарушениями.

Таким образом, инвестиционный климат является сложной и многоуровневой концепцией [24, с. 45]. Сложность заключается в том, что она сформирована, как показано выше, под влиянием многих факторов, создающих условия для инвестиционной деятельности [25, с. 115]. Многоуровневый характер инвестиционного климата показывает, что уровни оценки стран, регионов и секторов [26, с. 93].

Если рейтинг страны имеет решающее значение для иностранного инвестора, рейтинг региона, отрасль важна как для иностранных, так и для внутренних инвесторов. Имея это в виду, инвестор выбирает инвестиции фондов, оценивая инвестиционную привлекательность. Подход к оценке объекта инвестиций различен в зависимости от того, является ли новый или существующий. Но во всех случаях для инвесторов (и для оценки инвестиционного климата) важно оценить эффективность и риски инвестиций. Разные будут только подходы к решению этих проблем.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Булярская С. А. Управление промышленным экономическим кластером / С. А. Булярская, А. О. Синицын // Вестник Дагестанского государственного университета. - 2011. - № 5. - С. 36-40.
2. Гагарина Г. Ю. Кластеры как основа обеспечения устойчивого социально-экономического развития российских регионов / Г. Ю. Гагарина // Вестник Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова - 2011. - № 6. - С. 107-111.
3. Миролюбова Т. В. Региональный промышленный кластер: характерные свойства и виды / Т. В. Миролюбова, А. Г. Афонина // Вестник Иркутского государственного технического университета. - 2012. - Т. 64, № 5. - С. 224-229.
4. Абдикеев Н. М. Динамическое моделирование и сценарный анализ развития инновационных кластеров в регионах / Н. М. Абдикеев, Д. В. Малова // Финансовая аналитика: проблемы и решения. - 2012. - № 31. - С. 12-23.
5. Новоселова С. В. Межрегиональный обмен как фактор развития кластерной структуры экономики региона / С. В. Новоселова // Проблемы прогнозирования. - 2011. - № 3. - С. 118-126.
6. Дроздова Н. В. Методологические аспекты формирования кластеров на уровне региона / Н. В. Дроздова // Известия высших учебных заведений. Серия Экономика, финансы и управление производством. - 2011. - № 2. - С. 90-95.
7. Ковалев А. И. Методологические аспекты создания экономических кластеров в nanoиндустрии / А. И. Ковалев, П. Г. Ильина, О. П. Тезикова // Маркетинг. - 2012. - № 1. - С. 3-24.
8. Лобанова В. А. Теоретические аспекты функционирования межрегиональных кластеров / В. А. Лобанова, Е. В. Понькина // Экономический анализ: теория и практика. - 2012. - № 17. - С. 35-44.
9. Курилова А.А. Анализ инвестиционного климата Самарской области // Карельский научный журнал. 2016. Т. 5. № 4 (17). С. 161-164.
10. Лукьянова Т.Н. Особенности правового регулирования иностранных инвестиций в России // XXI век: итоги прошлого и проблемы настоящего плюс. 2015. Т. 2. № 1 (23). С. 286-291.
11. Царук В.Ю. Мировые тенденции реализации экономического роста с помощью инвестиций // Балтийский гуманитарный журнал. 2015. № 1 (10). С. 192-195.
12. Волков И.В. Некоторые подходы в управлении инвестициями в АПК // Вестник НГИЭИ. 2014. № 5 (36). С. 9-14.
13. Полтева Т.В., Кириوشкина А.Н. Портфель реальных инвестиций: формирование и управление // Карельский научный журнал. 2016. Т. 5. № 4 (17). С. 173-176.
14. Кулина Е.А., Курилова А.А. Учет и оценка финансовых вложений // Вестник НГИЭИ. 2015. № 9 (52). С. 50-53.
15. Медведев А. А. Поддержка экономического роста субъектов РФ через механизм особых экономических зон / А. А. Медведев // Образование. Наука. Научные кадры. - 2011. - № 2. - С. 109-111.
16. Понькина Е. В. Экономический кластер : взгляд с позиции теории систем и системного анализа / Е. В. Понькина, С. В. Лобова // Известия высших учебных заведений. Серия Экономика, финансы и управление производством. - 2011. - № 4. - С. 90-99.
17. Салимгареев Н. Г. Разработка потенциальных кластеров в пространственных социально-экономических микросистемах / Н. Г. Салимгареев // Вестник Самарского государственного экономического университета. - 2011. - № 76. - С. 61-66.
18. Старцев Ю. Н. Сети и кластеры - становление современных подходов к региональному развитию / Ю. Н. Старцев // Вестник Челябинского государственного университета. - 2011. - № 36. - С. 110-116.

19. Мурыгин С. В. Актуальные проблемы формирования автомобильных кластеров в регионе / С. В. Мурыгин, Д. Б. Грызлов // Вестник Национальной академии туризма. - 2011. - № 2. - С. 48-50.

20. Карлина Т. В. Идентификация ядер региональных экономических кластеров на основе анализа структурных сдвигов в условиях циклично развивающейся экономики / Т. В. Карлина // Вестник Пермского университета. Серия Экономика. - 2011. - № 4. - С. 18-29.

21. Данько Т. П. Кластеры в субъектах Российской Федерации : инновационный путь развития / Т. П. Данько, Е. С. Куценко // Вестник Российской экономической академии имени Г. В. Плеханова. - 2011. - № 5. - С. 104-113.

22. Боев А. Г. Формирование интегрированной системы разработки и реализации стратегии развития предприятия в условиях образования промышленного кластера / А. Г. Боев // Организатор производства. - 2011. - № 4. - С. 52-55.

23. Шабаев А. В. Построение организационно-экономических аспектов качества услуг жизнеобеспечения / А. В. Шабаев // Фундаментальные исследования. - 2011. - № 4. - С. 175-178.

24. Соловейчик К. А. Методический подход к моделированию промышленных кластеров / К. А. Соловейчик // Экономика и управление. - 2011. - № 1. - С. 42-45.

25. Порваткина М. В. Зарубежный опыт формирования и развития региональных кластеров в экономически развитых странах / М. В. Порваткина // Вестник Томского государственного педагогического университета. - 2011. - № 12. - С. 112-116.

26. Немчинов О. А. Формирование конкурентоспособности региона на основе кластеризации машиностроения / О. А. Немчинов // Организатор производства. - 2011. - № 3. - С. 89-95.

*Статья подготовлена в рамках работы над исследовательским проектом «К 50-летию ВАЗа: Влияние автомобилизации на социально-экономическое развитие Поволжья», поддержанным грантом Российского гуманитарного научного фонда № 16-12-63003 по результатам регионального конкурса «Волжские земли в истории и культуре России – 2016, Самарская область».*

## ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ПРОМЫШЛЕННЫЕ КЛАСТЕРЫ В УСЛОВИЯХ БОЛЬШИХ ВЫЗОВОВ

© 2017

**Курилова Анастасия Александровна**, доктор экономических наук, доцент кафедры «Финансы и кредит»  
*Тольяттинский государственный университет*  
(445020, Россия, Тольятти, улица Белорусская, 14, e-mail: aakurilova@yandex.ru)

**Аннотация.** Промышленный кластер обычно определяется как совокупность фирм (организаций), объединенных одним материальным, финансовым и информационным потоками, которые напрямую не связаны отношениями собственности, другими словами, это сложная структура, в которой конечные продукты или отходы одного производства полуфабрикатов или сырья для другого. В статье освещаются три характеристики кластеров, такие как наличие географической локализации, сообщество продуктов (ресурсы, технологии), тесная взаимосвязь между фирмами внутри кластера. Важнейшей особенностью промышленного кластера является сочетание конкуренции и сотрудничества между участвующими фирмами. Тесное сотрудничество между фирмами в кластере приводит к положительным синергетическим эффектам, поэтому успех одной фирмы в кластере не отделен от общего успеха кластера. Промышленные кластеры могут формироваться по-разному, нет универсальной модели их создания. Опыт показывает, что стимулом для создания кластеров могут служить такие факторы, как удобное географическое расположение, богатство природных ресурсов, научная база, профессиональные человеческие ресурсы, хорошая инфраструктура и влияние успешной деятельности компании. Перспективы мировой экономики и политики, глобальная повестка дня и развитие отдельных стран и регионов мира в предстоящие десятилетия будут определяться «большими вызовами» - сложными проблемами, рисками и возможностями, важными факторами и долгосрочными процессами.

**Ключевые слова:** кластер, промышленный кластер, большие вызовы, факторы, условия, конкурентоспособность, рыночная экономика, мировой рынок, характеристика кластеров, структура рынка, условия спроса.

## FACTORS AFFECTING INDUSTRIAL CLUSTERS IN THE FACE OF GREAT CHALLENGES

© 2017

**Kurilova Anastasia Alexandrovna**, doctor of economic sciences, associate professor of the department  
“Finance and Credit”  
*Togliatti State University*  
(445020, Russia, Togliatti, st. Belorusskaya, 14, e-mail: aakurilova@yandex.ru)

**Abstract.** The industrial cluster is usually defined as a set of firms (organizations) United as one with material, financial and information flows. They are not bound by property relations. This complex structure, in which the final products or waste from one production of semi-finished products or raw materials for another. The article highlights three cluster characteristics, such as geographical location, community products (resources, technology), the close relationship between firms inside the cluster. The most important feature of the industrial cluster is the combination of competition and cooperation among the participating firms. Close cooperation between firms in the cluster leads to positive synergistic effects. Therefore, the success of one firm in the cluster is not separated from the overall success of the cluster. Industrial clusters can be formed in different ways, a universal model of their creation does not exist. Factors such as convenient geographical location and rich natural resources, scientific base, professional human resources, good infrastructure and influence the company's success could serve as an incentive to create clusters. Big challenges will determine the future of the world economy, politics and development of separate countries and regions of the world. Big challenges are complex issues, risks and opportunities, important factors and long-term processes.

**Keywords:** cluster, industrial cluster, big challenges, factors, conditions, competitiveness, market economy, global market, characteristics of clusters, market structure, demand conditions.

Промышленный кластер обычно понимается как группа географически соседних взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определенной области и характеризующихся общей деятельностью [1, с. 37]. В состав промышленного кластера входят производственные мощности, сервисные компании, специализированные учреждения (финансовые, маркетинговые, консалтинговые и др.). Учебные заведения, научно-технические институты. В соответствии с определением, которое используется для выбора кластера из трех важных характеристик. Во-первых, существование географической локализации: все участники находятся в географической близости друг к другу. Границы географической близости могут быть разными, но им должно быть позволено осуществлять прямые постоянные контакты между членами кластера, включая неформальные отношения [2, с. 107]. В идеальном случае кластер находится внутри города. Во-вторых, чтобы сгруппировать важные общественные действия участников. Основой этой общности может служить общий продукт, общий ресурс или общая технология. В-третьих, для кластера характерны тесные отношения между фирмами. Связи могут быть как горизонтальными, так и вертикальными. Фирмы внутри кластера являются конкурентами друг для друга и партнерами по кооперативным связям. В результате весь кластер будет иметь положительные синергетические эффекты [3, с. 15].

В соответствии с использованным определением, для

выделения кластера важны следующие характеристики: наличие географической локализации, тесные взаимосвязи между входящими фирмами, а также общность деятельности участников.

Успешное развитие кластера зависит от сочетания множества факторов, среди которых особо выделяются следующие:

Таблица 1 – сочетание факторов

Факторы	Описание
Условия спроса	В регионе наблюдается растущий спрос на продукцию промышленности
Условия факторов производства	В регионе преобладают ресурсы, интенсивно используемые в отрасли
Развитие смежных и поддерживающих отраслей	В области развиты фирмы-поставщики сырья и материалов, производители оборудования, сектор услуг и прочая инфраструктура
Стратегия фирм	В области находятся производители, способные сформировать и воплощать в жизнь конкурентоспособные стратегии развития
Структура рынка и конкуренция	В области существует много фирм в отрасли
Случай	
Политика правительства	Государство целенаправленно влияет на формирование кластеров
Международная бизнес-активность	Взаимосвязи фирм в кластере с иностранными партнерами

Комбинация этих факторов приводит к созданию глобально-конкурентных кластеров [4, с. 177]. Следует отметить, что каждая отрасль в регионе является ее потенциалом для развития конкурентоспособности [5, с. 7]. Перед регионом стоит задача выбора наиболее перспективных кластеров [6, с. 31]. В условиях рыночной экономики этот выбор обусловлен конкуренцией между отраслями за факторы производства. Большое значение при этом играет правильно выбранная модель организации кластера.

Определено 6 наиболее существенных критериев выделения моделей организации кластера:

- 1) Степень рыночных связей и конкуренций
- 2) Наличие фирм-лидеров
- 3) Развитие малого бизнеса
- 4) Инновации
- 5) Интернационализация
- 6) Присутствие прямых зарубежных инвестиций

Наличие ведущих фирм означает, что в кластере можно выделить одну или несколько крупных фирм, которые являются короткими во всей технологической цепочке, тем самым объединяя всех членов кластера (как правило, малого и среднего бизнеса). Если такая организация является кластером, то она имеет форму пирамиды с лидером сверху и высокой интенсивностью вертикальных связей. Развитие малого бизнеса означает, что в кластере все фирмы, производящие один и тот же продукт, как правило, относительно невелики. Хотя невозможно определить лидера фирмы, а организация кластера носит горизонтальный характер [7, с. 5]. Степень рыночных связей в кластере нацелена на то, чтобы фирмы применяли рыночные операции вместо долгосрочного тесного партнерства. При высокой ориентации на свободный рынок решающую роль для кластера играет конкуренция между компаниями. Чем больше производителей одного и того же продукта, тем эффективнее функционирует рыночный механизм в кластере, тем ниже издержки производства конечного продукта [8, с. 225]. Интернационализация характеризует ориентацию фирм кластера в партнерстве с иностранными агентами и экспортной продукцией. В высокой степени интернационализация бизнеса характерна для кластеров в малых странах, для которых внутренний спрос недостаточен [9, с. 61]. Использование прямых иностранных инвестиций означает, что кластер формируется вокруг якоря компании, созданного за счет иностранных инвестиций. Иностранные инвестиции обычно осуществляются за счет крупной международной компании, являющейся одним из лидеров мирового рынка. Помимо капитала компания-якорь получает технологии и маркетинговую поддержку, которая позволит кластеру немедленно приобрести значительную глобальную конкурентоспособность.

Существуют факторы, способствующие развитию промышленных кластеров, например такие как, наличие факторов производства (сырье, квалифицированный персонал и т.д.), мобильность при использовании местных ресурсов. Либо, например такие факторы как, возможность использовать научно-инновационный потенциал высшей школы и традиции производственно-технологической кооперации. А также факторы, препятствующие развитию кластеров. Они представлены следующими факторами:

- 1) Отсутствие механизмов формирования и функционирования кластера
- 2) Отсутствие поддержки со стороны государства, неадекватность образовательных и научно-исследовательских программ потребностям промышленности и рынка
- 3) Слабые связи между высшими и средними профессиональными учреждениями, НИИ и бизнесом,
- 4) Низкое качество делового климата для возникновения и развития малого и среднего бизнеса в промышленности, подсобного хозяйства и поддержки экономической деятельности (административные барьеры, финансовые ресурсы и т.д.)
- 5) Низкая конкурентоспособность большинства российских компаний не только на глобальном, но и на национальных и региональных рынках
- 6) Краткосрочный горизонт планирования и развитие менеджмента на большинстве российских промышленных предприятий (между тем, оценки показывают, что реальные выгоды от развития кластера появляются только через 5-7 лет)
- 7) Особенности российского менталитета и психологии менеджеров

По М. Портеру существует четыре основных предпосылки для успешного развития кластера:

Таблица 2 - предпосылки для успешного развития кластера

Предпосылки	Описание
Факторные условия	Наличие в кластере людских и природных ресурсов, научного и информационного потенциала, капитала и инфраструктуры, необходимых для конкуренции. Более того, на первом этапе формирования кластеров основную роль играют такие простые факторные условия, как наличие сырья, дешевая рабочая сила (часовой кластер в Гонконге) или благоприятная среда (для выращивания креветок в Эквадоре). Эти факторы имели решающее значение по сравнению с такими особыми факторами, как профессиональный труд или научно-исследовательская база в университетах и исследовательских центрах [10, с. 115]
Условия внутреннего спроса	Статус и характер спроса на продукцию или услуги на внутреннем рынке, соответствие тенденциям развития спроса на мировом рынке, рост объема спроса. Например, часто по различным причинам любой желаемый продукт является убыточным или невозможно купить в других странах
Смежные и обслуживающие отрасли	Наличие или отсутствие взаимосвязанных и смежных отраслей, конкурентоспособных на международном рынке [11, с. 259]. Они включают местных производителей специализированного оборудования, компонентов и услуг, которые являются основой для инноваций в обслуживании их отраслей и местных инновационных компаний в отраслях, связанных с технологиями, компетенциями и клиентами. Примером является кластер для производства медицинских перевязочных материалов в Сент-Этьенне (Франция), который был создан на основе производства кормов. В Далтоне, Джорджия (США), кластер ковровых покрытий был создан на базе компании, которая производит покрывала и т.д.
Стратегия и структура фирм, внутроотраслевая конкуренция	Преобладающая структура и стратегия страны в отношении фирм и отраслей, их управление и уровень внутроотраслевой конкуренции [12, с. 7]. Например, китайский производственный кластер более активен, чем другие в отрасли, применяет технологическую стратегию и вынуждено следить за исследованиями и разработками, привлекает высококвалифицированных сотрудников для улучшения технологических возможностей

Кроме того, кластер образования может воздействовать на две дополнительные переменные - политику правительства и случайность, то есть незапланированные события [13-18]. Такими событиями могут быть, например, создание компании, породило образование других новых компаний, являющихся ядром кластера, или причиной создания кластера может стать длительная забастовка, которая вынуждала покупателей искать альтернативных производителей желаемых продуктов (забастовка работников текстильной промышленности в Бомбее привела к созданию текстильного кластера в Индии) [19, с. 7].

Таким образом, можно сказать, что появление или появление кластеров - это в основном этап, а не государственный. Однако реализация программ, которые выявляют потенциальные кластеры на ранних этапах становления и дальнейшую общественную поддержку их развития в качестве способных, как показывает практика, значительно ускоряет процесс создания конкурентоспособных промышленных кластеров [20, с. 35].

По Фезеру выделяют два типа кластерной политики. Первый тип - это политика целевых кластерных стратегий. В этом случае целью правительства является содействие возникновению и развитию конкретных кластеров. В этом подходе первая фаза включает в себя идентификацию и картографирование кластеров, определяется их характеристиками и экономическим профилем [21, с. 77]. Основные характеристики стратегий целевого кластера способствуют развитию конкретного кластера с помощью тщательно спланированных мероприятий в области спроса и предложения. Политика, ориентированная на кластерную политику, активно проводилась правительством стран Европейского Союза. Европейская комиссия непосредственно участвует в поддержке развития кластеров в Европе [22, с. 65]. Следующий тип - это «Кластер-информированных стратегий». Фундаментальной задачей при использовании этих стратегий является предоставление частичной помощи, уже предпринятой кластерами, программами их развития. Этот вариант предполагает лишь частичное участие государства и региональных правительств в развитии кластера. При таком подходе происходит географическая идентификация кластеров, но могут использоваться некоторые элементы кластерных технологий. Кластерные стратегии используются для изучения определенных аспектов кластера, например, для изучения сети поставщиков, если это слабое звено в кластере и препятствует его дальнейшему развитию [23, с. 65]. Такие страны, как Франция, Германия, Италия и Испания, как правило, ее используют, это политика кластерного развития

Многие исследователи полагают, что в настоящее

время большинство стран используют кластерные политики обоих типов, и они также используют целевую кластерную стратегию как на уровне штата (Швеция, Финляндия), так и на региональном уровне (Уэльс, Шотландия). За исключением Нидерландов и скандинавских стран, лишь немногие из них имеют сильную политику в отношении кластеров штатов.

«Большие вызовы» - феномен и методологический подход к состоянию социально-экономической и научной политики, получивший широкое распространение в последние 20-30 лет. Его появление было связано с тем, что наука считалась одной из ведущих производительных сил и инструментом технологического и социально-экономического прогресса. В этот период наука перестала считаться самостоятельным сектором, все больше сосредотачиваясь на проблемах развития общества [24, с. 93]. Проблемы, с которыми сталкивается общество, чтобы обеспечить управляемость государства, были формализованы в системе «Большие вызовы» (grand challenges). «Большие вызовы» стали основой для выбора целей и задач государственной научной политики в ряде развитых стран и стимулировали разработку механизмов государственной поддержки, направленных на ускорение трансформации научных идей в технологии и технологии в продукты на рынке, спрос национальной и мировой экономики [25, с. 115]. В этих условиях России придется решать целый комплекс «больших задач» - совокупность вызовов и возможностей, ответ на которые признается обществом и государством в это время его главной задачей. В качестве таких задач в ближайшие десятилетия в существующих документах стратегического планирования государственного управления России закрепили следующие:

1) Возникновение новых угроз национальной безопасности со сложным взаимосвязанным характером, ростом глобальной и региональной нестабильности

2) Новая волна технологических изменений при наблюдаемом отставании России от глобальных темпов технологического развития. Повышение роли инноваций в социально-экономическом развитии и снижение воздействия многих традиционных факторов роста; Возрастающая роль человеческого капитала как основного фактора экономического развития

3) Исчерпание потенциальной модели экспорта сырья для экономического развития России, накопление структурных диспропорций в экономическом развитии страны (снижение доли инвестиций в ВВП, рост зависимости экономики от «нестабильных» доходов от нефти и газа, Ухудшение качественных и количественных показателей расходов бюджетной системы) и высокая доля участия государства в экономике при низкой эффективности его участия в нем

4) Усложнение мировой демографической ситуации в мире и в стране (снижение населения России до трудоспособного возраста на фоне Фонда «КСО» 23.03.2016 16 Общая стабилизация демографической ситуации), экологические проблемы и продовольствие безопасность; Проявление глобального дефицита пресной воды и последствий изменения климата; Риск распространения эпидемий в мире, многие из которых вызваны новыми, ранее неизвестными вирусами

5) Усиление глобальной конкуренции, охватывающей не только традиционные рынки товаров, капитала, технологий и рабочей силы, но и системы национального управления, поддержки инноваций, развития человеческого потенциала; Создавая реальную конкуренцию России в сфере инноваций не только из стран лидеров инноваций, но и многих развивающихся стран

6) Формирование новых региональных экономических торговых и политических союзов в мире, интеграция рынков, создание единого институционального и финансового пространства

Таким образом, «большие вызовы» стали одним из механизмов реализации STI-подхода, направленного на АНИ: экономика и управление. 2017. Т. 6. № 1(18)

обеспечение единства науки, технологий и инноваций. Поскольку STI фокусируется на том факте, что наука выступает в качестве рыночного учреждения, и она, подобно технологиям и инновациям, представленным на глобальном рынке, «большие вызовы» часто выступают как «глобальные вызовы» (глобальные вызовы), научно-технологические и инновационная политика несет ответственность за присутствие страны в глобальной «повестке дня».

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Булярская С. А. Управление промышленным экономическим кластером / С. А. Булярская, А. О. Сеницын // Вестник Дагестанского государственного университета. - 2011. - № 5. - С. 36-40.
2. Гагарина Г. Ю. Кластеры как основа обеспечения устойчивого социально-экономического развития российских регионов / Г. Ю. Гагарина // Вестник Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова - 2011. - № 6. - С. 107-111.
3. Абдикеев Н. М. Динамическое моделирование и сценарный анализ развития инновационных кластеров в регионах / Н. М. Абдикеев, Д. В. Малова // Финансовая аналитика: проблемы и решения. - 2012. - № 31. - С. 12-23.
4. Свешникова С. А. Кластерный подход как фундамент социально-экономического развития территории / С. А. Свешникова // Экономика устойчивого развития. - 2012. - № 10. - С. 175-178.
5. Ковалев А. И. Методологические аспекты создания экономических кластеров в nanoиндустрии / А. И. Ковалев, П. Г. Ильина, О. П. Тезикова // Маркетинг. - 2012. - № 1. - С. 3-24.
6. Ахенбах Ю. А. Мониторинг кластеризации в российских регионах / Ю. А. Ахенбах // Теоретические и прикладные вопросы экономики и сферы услуг. - 2012. - Т. 1. - С. 30-35.
7. Миндпин Ю. Б. Экономическая сущность кластеров / Ю. Б. Миндпин // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия Экономика и право. - 2011. - № 1. - С. 3-7.
8. Миролюбова Т. В. Региональный промышленный кластер: характерные свойства и виды / Т. В. Миролюбова, А. Г. Афонина // Вестник Иркутского государственного технического университета. - 2012. - Т. 64, № 5. - С. 224-229.
9. Салимгареев Н. Г. Разработка потенциальных кластеров в пространственных социально-экономических микросистемах / Н. Г. Салимгареев // Вестник Самарского государственного экономического университета. - 2011. - № 76. - С. 61-66.
10. Старцев Ю. Н. Сети и кластеры - становление современных подходов к региональному развитию / Ю. Н. Старцев // Вестник Челябинского государственного университета. - 2011. - № 36. - С. 110-116.
11. Кулиш Е. С. Технично-внедренческие особые экономические зоны и кластеры, как объекты инфраструктуры инновационной системы / Е. С. Кулиш // Вестник Волжского университета им. В. Н. Татищева. - 2011. - № 24. - С. 255-259.
12. Ахмедзянова Э. Р. Концептуальные подходы к оценке социально-экономического потенциала кластеризации экономики / Э. Р. Ахмедзянова, Э. Н. Валеева // Вестник экономики, права и социологии. - 2011. - № 4. - С. 7-11.
13. Новоселова С. В. Межрегиональный обмен как фактор развития кластерной структуры экономики региона / С. В. Новоселова // Проблемы прогнозирования. - 2011. - № 3. - С. 118-126.
14. Курилова А.А. Анализ инвестиционного климата Самарской области // Карельский научный журнал. 2016. Т. 5. № 4 (17). С. 161-164.
15. Тимирясова А.В. Формирование научно-образовательных кластеров как важнейшего элемента стратегии развития системы образования республики

Татарстан // Актуальные проблемы экономики и права. 2012. № 1. С. 69-74.

16. Огальцова А.Г., Малышева Н.В. Образовательно-производственный кластер как проявление инновационного развития системы СПО Самарской области // XXI век: итоги прошлого и проблемы настоящего плюс. 2014. Т. 2. № 2 (18). С. 73-80.

17. Кирюшкина А.Н., Курилова А.А. Анализ инновационной и инвестиционной деятельности Самарской области // Карельский научный журнал. 2016. Т. 5. № 4 (17). С. 113-118.

18. Козина Е.В. Модель оценки синергетического эффекта территориального кластера // XXI век: итоги прошлого и проблемы настоящего плюс. 2014. № 4. С. 413-417.

19. Ковалев А. И. Методологические аспекты создания экономических кластеров в nanoиндустрии / А. И. Ковалев, П. Г. Ильина, О. П. Тезикова // Маркетинг. - 2012. - № 1. - С. 3-24.

20. Лобанова В. А. Теоретические аспекты функционирования межрегиональных кластеров / В. А. Лобанова, Е. В. Понькина // Экономический анализ: теория и практика. - 2012. - № 17. - С. 35-44.

21. Агафонов В.А. Кластерная стратегия: системный подход // Экон. наука современной России. — 2010. — 13. — С. 77–91.

22. Сомова Е.Ю. Создание кластеров как средство повышения конкурентоспособности // Маркетинг в России и за рубежом. — 2011. — 1. — С. 65–73

23. Стеблякова Л. Кластерный подход к решению проблемы модернизации экономики: системный и социальный аспекты // Человек и труд. — 2010. — 13. — С. 64–67.

24. Мохначев С.А., Мохначева Е.С. Тенденции кластеризации в социально-экономическом развитии региона // Региология. — Саранск, 2009. — 14 (июль) — С. 93–100.

25. Агранов А.М. Региональная экономическая политика на примере развития автомобильных кластеров России // Вестн. экон. интеграции. — 2010. — 12. — С. 112–118, 194

*Статья подготовлена в рамках работы над исследовательским проектом «К 50-летию ВАЗа: Влияние автомобилизации на социально-экономическое развитие Поволжья», поддержанным грантом Российского гуманитарного научного фонда № 16-12-63003 по результатам регионального конкурса «Волжские земли в истории и культуре России – 2016, Самарская область».*

УДК 332.112

ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДА ГОМЕОСТАТИКИ В ПРОЕКТИРОВАНИИ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ  
МОДЕЛИ ТУРИСТСКОГО КЛАСТЕРА ПРИМОРСКОГО КРАЯ

© 2017

**Лебединская Юлия Сергеевна**, кандидат экономических наук, доцент кафедры управления  
*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса*  
(690014, Россия, Владивосток, улица Гоголя 41, E-mail: Yuliya.Lebedinskaya@vvsu.ru)

**Аннотация.** Региональный туристский кластер в современном мире является одним из важнейших условий формирования и развития региональной экономики. В данной работе автором проектируется организационная модель регионального туристского кластера, основанная на применении метода гомеостатики. Предложенная модель способна оказать благотворное воздействие на туристский сектор экономики в регионе и обеспечить формирование и развитие смежных отраслей. Автором проведены исследования существующих организационных моделей кластеров в регионах. В моделях, предложенные в настоящее время научными деятелями, выделяется всего один элемент кластерообразующего ядра, что не всегда продуктивно отражается на развитии всего кластера. Автор предлагает в ядро кластера включить два элемента, основанные на гомеостатическом подходе, которые усилят как ядро самого кластера и другие элементы, находящиеся в кластере. Организационная модель спроектирована из следующих обязательных элементов, которые играют важное значение в функционировании туристского кластера в регионе: туристские компании (туроператоры, турагентства), компании смежных секторов экономики (питание, транспорт, размещение, досуг и др.), объекты инфраструктуры, региональные органы власти и кластерообразующее ядро, состоящее из двух противоречивых элементов, таких как ассоциация туристских компаний и инновационный центр. В работе рассмотрена роль каждого элемента в проектируемой организационной модели туристского кластера в Приморском крае. Предложенная модель позволяет эффективно управлять кластерной структурой в туристском секторе региона.

**Ключевые слова:** кластер, туристский кластер, туризм, туристские компании, гомеостатика, проектирование, организационная модель, регион, ассоциация, инновационный центр, объекты инфраструктуры, компании смежных секторов экономики, элементы, ядро кластера, региональные органы власти.

USE OF HOMEOSTATIC METHOD FOR ORGANIZATIONAL MODELLING OF TOURIST  
CLUSTER IN PRIMORSKY REGION OF RUSSIA

© 2017

**Lebedinskaya Yuliya Sergeevna**, candidate of economical science, associate professor of the chair of management  
*Vladivostok State University of Economics and Service*  
(690014, Russia, Vladivostok, Gogol Street 41, E-mail: Yuliya.Lebedinskaya@vvsu.ru)

**Abstract.** In the modern world, a regional tourism cluster is one of the most significant prerequisites for the formation and development of a regional economy. The author of the present paper developed an organizational model of a regional tourism cluster using homeostatic method. The suggested model could have a positive effect on regional tourism economy and contribute to the formation and development of related industries. The author analyzed the existing organizational models of regional tourism clusters. The models analyzed focus on just one element of cluster-forming core, which is not always productive for the development of a cluster as a whole. The author suggests including two elements based on homeostatic approach into the cluster core. These elements will strengthen both the core itself and other elements of the cluster. The organizational model is comprised of the following compulsory elements significant for the functioning of a regional tourism cluster: travel companies (tour operators, travel agencies), companies belonging to related industries (catering, transport, accommodation, recreation, etc.), infrastructure, regional authorities and cluster-forming core, the latter having two contradictory elements – association of travel companies and innovation center. The paper discusses the role of each element in the elaborated organizational model of the tourism cluster in the Primorsky region of Russia. The suggested model makes it possible to effectively manage the cluster structure of the region's tourism sector.

**Keywords:** cluster, tourism cluster, tourism, travel companies, homeostatics, development, organizational model, region, association, innovation center, infrastructure, companies of related industries, elements, cluster core, regional authorities.

**Постановка проблемы.** В России кластерный подход к организации и развитию туристского сектора экономики только начинает формироваться, в связи с принятием в 2006 году поправок к Федеральному закону «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» и выделением особых экономических зон туристско-рекреационного типа. А также с принятием в 2011 году Федеральной целевой программы «Развитие внутреннего и въездного туризма в РФ (2011-2018 годы)». [1,2]. Туристско-рекреационные кластеры формируются в целях создания привлекательного инвестиционного и предпринимательского климата в регионах России, эффективного использования туристско-рекреационных ресурсов, повышения конкурентоспособности отечественных туристских продуктов и предоставляющих их туристских компаний.

Приморский край обладает значительным потенциалом для создания туристского кластера, но процесс его кластеризации в регионе протекает стихийно, в связи с этим возникают трудности в разработки вопросов эффективного функционирования туризма в регионе. Чтобы процесс кластеризации туристского сектора был контролируемый, необходимо начать с проектирования организационной модели туристского кластера.

*Анализ последних исследований и публикаций.*

Проектирование организационных моделей кластеров рассмотрены ранее научными деятелями в следующих работах: организационная модель кластеров Астраханской области (Артамонова Ю.С., Салихов Р.У., Чудайкина Т. Н.) - формирование кластера в Астраханской области должно осуществляться Центром кластерного развития [3]; организация предпринимательской деятельности (Асаул А.Н.) - формирование кластера должно осуществляться общественной организацией, которая обладает комплексобразующими связями [4]; организационная модель кластера малых предприятий региона (Токаев Н.Х., Березова А.Т.) - формирование кластера малых предприятий в РСО-Алания должно осуществляться ядром кластера, которое подразумевает под собой крупное предприятие, имеющее выход на платежеспособный сегмент рынка с продукцией, пользующейся высоким спросом, или обладающее потенциалом выхода на конкурентные рынки, с перспективой дальнейшего роста и способное интегрировать вокруг себя в единую сеть средние и малые предприятия [5].

Анализ формулировок авторов, представленных выше, позволяет сделать следующие выводы. Во всех научных работах для проектирования кластеров предлагается один главный элемент в ядре кластера в виде общественной организации, крупного предприятия,

центра кластерного развития. Авторы не выделяют несколько элементов в ядре кластера, которые бы усилили его роль.

*Цель исследования.* Целью статьи является обоснование применения метода гомеостатики в проектирование организационной модели регионального туристского кластера Приморского края, который позволит эффективнее наладить работу в туристском секторе региона, за счет двух элементов, находящихся в ядре кластера.

*Изложение основного материала.* Автор полагает, что продуктивным подходом к проектированию организационной структуры туристского кластера Приморского края является гомеостатический.

Гомеостатика является ветвью кибернетики, предмет ее исследования – внутренние противоречия изучаемых объектов, обеспечивающих их гомеостаз, поддержание жизненно важных функций в пределах оптимального диапазона значений, устойчивость объектов к воздействию проникающих из среды помех. Внутреннее противоречие выступает движущей силой развития объекта [6].

Заметим, что в экономической науке методы гомеостатики применяются пока редко, но уже доказали свою продуктивность, особенно при проектировании управленческих систем. При данном подходе управление формированием и развитием проектируемого туристского кластера Приморского края может быть сосредоточено на выявлении (формировании) двух внутренних элементов и противоречия между ними, а также на управлении его развитием. Два элемента, находящиеся в отношениях противоречия, будут играть роль кластерообразующего ядра, развитие которого будет стимулировать соответствующее развитие всех остальных элементов проектируемого туристского кластера. Организационная модель проектируемого туристского кластера Приморского края представлена на рисунке 1.

Рассмотрим роль каждого элемента организационной модели проектируемого туристского кластера Приморского края.

#### 1. Ассоциация туристских компаний.

С учетом специфики туристской отрасли, в которой ядро кластера представлено, в основном, предприятиями малого и среднего бизнеса, настоящей необходимостью является наличие координирующей структуры в виде ассоциации туристских компаний. Ассоциация выполняет коммуникационные функции, как по вертикали, так и по горизонтали.

Вертикальные коммуникации определяются потребностью консолидированного представительства интересов отрасли при взаимодействии с органами государственной власти и местного самоуправления, а также в выработке единых правил взаимодействия с инфраструктурой кластера (аренда, требования к услугам смежных отраслей и др.).

Горизонтальные коммуникации обеспечивают координацию и взаимодействие с внешней средой, способность выступать консолидированно при освоении новых рынков.

Важным направлением региональной кластерной политики должен стать запуск механизмов саморегуляции и координации деятельности всех элементов кластера [7-16]. Для сферы туризма это имеет особое значение, поскольку предприятия ядра кластера и инфраструктура (размещения, транспорта, питания и др.) представлены малым и средним бизнесом, которому крайне необходимо предоставление централизованных услуг, которые они не в состоянии обеспечить самостоятельно (консалтинг, продвижение на международные рынки, подготовка специалистов, инновационные и информационные услуги и т.п.).

Создание общественной организации (Ассоциации) из участников кластера с привлечением представителей органов власти к ее работе в значительной степени облегчило бы осуществление коммуникаций, взаимодей-

ствие с органами власти и доступ компаний к ресурсам, необходимым для их деятельности.



Рисунок 1 – Организационная модель проектируемого туристского кластера

Ассоциация туристских компаний, по нашему мнению, должна выступать инициатором кластерных инициатив, осуществлять внутреннюю координацию деятельности туристских компаний, организовывать продвижение туристских продуктов и брендов, выступать основным партнером органов государственной и муниципальной власти в определении требований к деятельности публичного сектора экономики по обеспечению условий деятельности туристского кластера.

Ассоциация туристских компаний, реализующих туристский продукт, производимый в Приморском крае, будет интересна предприятиям туристской отрасли в том случае, если возьмет на себя решение следующих вопросов:

- организация взаимодействия с органами власти по следующим позициям: согласование режимов использования туристских объектов, находящихся в государственной собственности; адаптация местной нормативно-правовой базы, регулирующей деятельность туристской отрасли; государственная поддержка экспорта туристского продукта; развитие кадрового потенциала и качества специализированного рынка труда; согласование интересов по развитию транспортной, социальной, информационной и другой инфраструктуры, используемой не только туристским кластером, но и предприятиями других отраслей;

- взаимодействие и представление интересов членов ассоциации с другими региональными кластерами в части использования ресурсов и инфраструктуры региона;
- представление интересов туристской отрасли в контактах с зарубежными партнерами;
- организация и поддержание информационных баз и коммуникаций внутри кластера.

#### 2. Инновационный центр кластера.

Мы полагаем, что проектируемый туристский кластер Приморского края должен включать в себя такой элемент как Инновационный центр, который совместно с Ассоциацией туристских компаний примет на себя роль кластерообразующего ядра. Он может включать научные, исследовательские, консалтинговые организации, учебные заведения, осуществляющие подготовку кадров (как правило, по этому пути идут университеты США). Он может являться также специально созданным центром при Ассоциации туристских компаний (Германия и ряд других стран Европы).

Основной задачей Инновационного центра кластера должно стать обеспечение максимально короткого пути по цепочке создания и реализации туристского продук-

та, его содержательного наполнения, маркетингового, консалтингового и иного сопровождения деятельности ядра и инфраструктуры кластера, поддержка информационной и образовательной инфраструктуры.

Таким образом, Инновационный центр туристского кластера Приморского края должен состоять из лидеров отрасли, которые активно генерируют новые проекты, продукты, привлекают и создают новые ресурсы, возможности, инициируют осмысление общих проблем и задач в туристской сфере и поиск путей их совместного решения участниками кластера.

Формы организации инновационного центра кластера могут быть классифицированы по степени и форме участия экономических субъектов кластера. Выбор конкретной формы инновационного центра кластера определяется особенностями конечного продукта, сложившимися формами взаимодействия предприятий внутри кластера, а также особенностями организации самой инфраструктуры.

Как показывает зарубежный и отечественный опыт формирования кластеров, в структуре туристского кластера роль инновационного центра кластера крайне важна, поскольку выступает координатором, без которого предприятия, входящие в ядро кластера, не в состоянии самостоятельно сформировать единую стратегию деятельности.

*Выводы и перспективы дальнейших исследований.* Предложенная организационная модель регионального туристского кластера Приморского края, основанная на гомеостатическом подходе, позволит оперативно проводить его диагностику, быстро выявлять и устранять недостатки, что в целом положительно скажется на результативности работы кластера. А также позволит повысить эффективность деятельности по формированию и развитию кластеров в отраслях сферы услуг благодаря их более высокой адаптивности к высоко изменчивой среде. В дальнейших исследованиях автор сможет разработать организационно-экономический механизм управления туристским кластером Приморского края, основываясь на организационной модели кластера, предложенной в данной научной статье.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Об особых экономических зонах в Российской Федерации: Федеральный Закон РФ № 116-ФЗ. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rosez.ru/lawfed.html>.

2. Федеральная целевая программа «Развитие внутреннего и въездного туризма в РФ (2011-2018 годы)» // Министерство культуры РФ. Федеральное агентство по туризму: Официальный сайт. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.russiatourism.ru/contents/deyatelnost/programmy-i-proekty/>

3. Артамонова Ю.С., Салихов Р.У., Чудайкина Т.Н. Организационная модель кластеров Астраханской области // Современные научные исследования и инновации. 2015. № 2. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://web.snauka.ru/issues/2015/02/46055>

4. Асаул А.Н. Организация предпринимательской деятельности: учебник. СПб.: АНО ИПЭВ. 2009. 336с.

5. Токаев Н.Х., Березов А.Т. Организационная модель кластера малых предприятий региона // Вестник Северо-Осетинского государственного университета имени Коста Левановича Хетагурова. 2012. № 1. С. 447-452.

6. Боуш Г. Д. Кластеры в экономике: научная теория, методология исследования, концепция управления: Монография. – Омск: ОмГУ, 2013. – 408 с.

7. Лебединская Ю.С., Боуш Г.Д. Региональные туристские кластеры: управление формированием и развитием: монография. Владивосток: Изд-во ВГУЭС. 2015. 186 с.

8. Марченко О.А. Формирование инновационных туристических кластеров как конкурентного преимущества регионального развития туризма // Карельский на- АНИ: экономика и управление. 2017. Т. 6. № 1(18)

учный журнал. 2015. № 1 (10). С. 134-136.

9. Кизим А.А., Вальвашов А.Н., Кулькова И.В. Повышение инвестиционной привлекательности региона на основе развития туристического кластера // Региональная экономика: теория и практика. 2010. № 26 (161). С. 52-59.

10. Кабиров И.С. Специфика развития социального туризма в Российской Федерации // Актуальные проблемы экономики и права. 2013. № 1 (25). С. 79-83.

11. Асташина Н.И. Перспективы диверсификации сервисной деятельности при организации рекреационного природопользования // Балтийский гуманитарный журнал. 2014. № 4. С. 123-124.

12. Бойко А.Е. Формирование кластеров как инструмент повышения конкурентоспособности туристских услуг: Автореф. дис... канд. экон. наук. Новосибирск, 2011. 24 с.

13. Любонько Т.В. Кластерный подход в развитии туристических дестинаций // Карельский научный журнал. 2015. № 1 (10). С. 127-130.

14. Якунин В.Н. Виды туризма: историография вопроса // Карельский научный журнал. 2014. № 2. С. 78-83.

15. Артеменко О.Н. Региональный туризм как инструмент развития территории // Актуальные проблемы экономики и права. 2013. № 2 (26). С. 11-17.

16. Лихошерстова Г.Н. Роль туристско-рекреационного кластера в формировании инновационно-ориентированной экономики региона // Путеводитель предпринимателя: науч.-практ. изд. 2013. Вып. XVII. С. 163-169.

УДК 334.096

## НОРМАТИВНО-ПРАВОВЫЕ И ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ ПРОВЕДЕНИЯ СУДЕБНОЙ НАЛОГОВОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ

© 2017

**Лялюк Александр Викторович**, кандидат педагогических наук, доцент кафедры  
«Экономическая безопасность»

**Богачёва Жанна Эдуардовна**, аспирант

*Кубанский государственный технологический университет*

*(350072, Россия, Краснодар, улица Московская, дом 2, e-mail: bogacheva.z@mail.ru)*

**Аннотация.** Статья посвящена рассмотрению особенностей проведения судебной налоговой экспертизы в Российской Федерации, методикам ее проведения и разработке мероприятий, направленных на ее совершенствование в соответствии со сложившимися тенденциями судопроизводства. В настоящее время в следственной и судебной практике по уголовным, административным, гражданским, арбитражным делам об уклонении от уплаты налогов и налоговым спорам все большее значение получает судебная экономическая экспертиза. Такой подвид судебной экономической экспертизы, как судебная налоговая экспертиза назначается редко, поскольку отсутствуют хорошо проработанные теоретические и методические рекомендации по ее организации и проведению, что препятствует активному её внедрению и применению в следственную (судебную) и экспертную деятельность. Налоговая экспертиза проводится для: изучения учета расчетов по налогам и сборам; проверки правильности формирования налоговой базы; определения сумм, не подлежащих налогообложению; отражения налоговых обязательств в отчетности предприятия; соблюдения налогового законодательства; полноты и своевременности уплаты налогов в бюджет. Проведение экспертизы назначается постановлением (определением) суда, а завершается составлением экспертного заключения по результатам ее проведения, которое в арбитражном, административном, гражданском и уголовном судопроизводстве может служить доказательственной базой. Дальнейшее совершенствование налоговой экспертизы предполагает повышение компетенции эксперта, регламентирование разумных сроков проведения экспертных исследований.

**Ключевые слова:** арбитраж, бухгалтер, документы, заключение, методика, налоги, отчет, постановление, представление, расследование, судебная налоговая экспертиза, следователь, учет, экономист, эксперт

## LEGAL AND REGULATORY ASPECTS OF FISCAL FORENSIC ASSESSMENT

© 2017

**Lyalyuk Alexander Viktorovich**, candidate of pedagogical sciences, associate professor of the chair  
«Economic security»

**Bogacheva Zhanna Eduardovna**, postgraduate student

*Kuban State Technological University*

*(350072, Russia, Krasnodar, Moskovskaya st, 2, e-mail bogacheva.z@mail.ru)*

**Abstract.** This article covers the issues related to the consideration of the distinctive features of fiscal forensic assessment, its procedures and measures of its improvement in accordance with the judicial practice established in the Russian Federation. Nowadays, economic forensic assessment becomes increasingly important as investigative and forensic procedure in criminal, administrative, civil and arbitration cases connected with tax evasion and tax disputes. Fiscal forensic assessment, as a sub-type of economic forensic assessment, is infrequent, for there is no well-established theoretical and methodological advice, how to commission and carry out such kind of assessment; that is why fiscal forensic assessment does not find wide application and implementation in investigative (forensic) and expert's activity. Fiscal assessment is carried out for the purposes of studying the accounting reports related to tax and levies settlements; monitoring the accuracy of estimation of tax basis; determining the tax-exempt amounts; showing tax liabilities in enterprise accounting reports; tax compliance and monitoring the completeness and accuracy of tax payments. The forensic assessment is commissioned by the court order (decision) and results in drawing up the expert opinion report, which can be considered as body of evidence in arbitration, administrative, civil or criminal procedure. Further improvement of fiscal assessment includes expert's capacity building and determining the reasonable periods for carrying out expert investigations.

**Keywords:** arbitration, accountant, opinion letter, methods, taxes, report, decision, offence, investigation, fiscal forensic assessment, investigator, accounting, economist, expert.

Одним из наиболее распространенным видов судебных экспертиз является судебная экономическая экспертиза, относящаяся к отдельному классу экспертных исследований, объединенных общностью знаний по совокупности наук экономического профиля. При расследование преступлений в сфере экономической деятельности по статьям раздела VIII УК РФ «Преступления в сфере экономики» судебные экономические экспертизы зачастую становятся важнейшим источником доказательств, что предполагает их количественный рост и качественное развитие. Подавляющее большинство судебных экономических экспертиз для целей уголовного судопроизводства осуществляются органами внутренних дел и органами юстиции РФ.

По данным МВД РФ в 2013 году в органах внутренних дел, по сравнению с 2012 годом на 19% выросло количество выполненных экспертиз данного класса [20]. Одним из подвидов судебных экономических экспертиз является судебная налоговая экспертиза.

Некоторые авторы и специалисты в области судебной экономической экспертизы отрицают самостоятельность судебной налоговой экспертизы, в том числе и методики ее производства. Так, единственное упоминание

о методиках проведения судебной налоговой экспертизы содержится в работе А.Н. Борисова, в которой автор делает упор на методики судебно-экономической экспертизы, которая позволяет установить суммы налогов и сборов, неуплаченных в бюджет.

Данная методика была выведена из двух методик:

– первая методика получила свою популярность во второй половине 90-годов прошлого века, при производстве судебно-экономических экспертиз федеральными органами налоговой полиции. Данная методика была разработана и опубликована Т.М. Дмитриенко и С.Г. Чаадаевым

– вторая методика была разработана в некоторой преемственности с первой, но в тоже время является самостоятельной. Её разработкой и опубликованием занимались Дмитриенко, С.Г. Чаадаев, М.В. Чадин [18].

Предложенные методики являются общими, не содержащими конкретных практических рекомендаций, которые могли бы найти свое отражение в конкретной ситуации при производстве экспертизы. Так, для каждого из конкретных видов налогов и сборов характерны свои специфические особенности, оказывающие существенное влияние на проведение судебной экономиче-

ской экспертизы.

Так как сейчас судебная налоговая экспертиза находится на стадии своего становления и развития, в качестве частной методики, по мнению В.В. Голиковой, можно выделить проведение экспертизы по видам налогов, периодам и субъектам, по объектам налогообложения, по применяемому организацией порядку налогообложения и т.д.

Из этого следует, что в качестве частных методических рекомендаций по производству судебной налоговой экспертизы можно предложить экспертное исследование расчетов по видам налогов: по налогу на добавленную стоимость, по налогу на доходы физических лиц, по налогу на прибыль организаций.

Необходимость в проведении налоговой экспертизы возникает при рассмотрении дел о соблюдении законодательства при осуществлении уплаты налогов в бюджет. Судебная налоговая экспертиза осуществляется в соответствии с нормативно-правовыми актами РФ (таблица 1).

Таблица 1 – Нормативно-правовая база судебной налоговой экспертизы

Наименование нормативно-правового акта	Сущность нормативно-правового акта
Конституция РФ	Гарантирует каждому судебную защиту его прав и свобод
Налоговый кодекс РФ	ст. 95: описывается процедура назначения и производства экспертизы, также рассматривается заключение договора на проведение налоговой экспертизы.
Федеральный закон РФ от 31.05.2001г. № 73-ФЗ «О государственной судебно-экспертной деятельности в Российской Федерации»	Определяет правовую основу, принципы организации и основные направления государственной судебно-экспертной деятельности в Российской Федерации. ст.129: эксперт несет ответственность за отказ от производства налоговой экспертизы. Так же регламентирует ответственность специалиста за сообщение недостоверных сведений [1].
Уголовно-процессуальный кодекс РФ	Эксперт обязан давать заключение в пределах своей компетенции. Компетенция судебного эксперта ограничена кругом вопросов, для разрешения которых требуются специальные знания эксперта и разрешение ограничено установленными обстоятельствами, подлежащими доказыванию по делу
Арбитражный процессуальный кодекс РФ	Регламентирует участие в судебном разбирательстве экспертов [2].
Гражданский процессуальный кодекс РФ	Регламентирует присутствие и участие в судебном разбирательстве экспертов.
Кодекс об административных правонарушениях РФ	Предполагает проведение экспертизы по административным правонарушениям в ходе проведения судебной налоговой экспертизы, а также регламентирует присутствие и участие в судебном разбирательстве экспертов.
Постановление Пленума ВС РФ от 21.12.2010г. N 28 «О судебной экспертизе по уголовным делам»	Оценка действий лиц («добровольное погашение», «по собственной инициативе») не может производиться судебным экспертом, он вправе лишь отвечать на вопросы в рамках своих специальных знаний.
Письмо ФНС РФ от 17.07.2013 НАС-4-2/12837 «О рекомендациях по проведению мероприятий налогового контроля»	Разъясняет, что не допускается назначение экспертизы по вопросам бухгалтерского учета, права, а также по другим вопросам, познаниями по которым, должны обладать проверяющие или иные специалисты налогового органа. При назначении экспертизы предпочтение тем ее видам и вопросам, которые дают основания налоговому органу полагать, что результаты экспертизы позволят установить нарушения законодательства.

Основными источниками информации для проведения судебной налоговой экспертизы являются первичные бухгалтерские документы, регистры бухгалтерского и налогового учета, бухгалтерская и налоговая отчетности, а также иные документы, регламентирующие документооборот предприятия и оказывающие влияние на формирование налогооблагаемой базы по различным видам налогов.

Таблица 2 – Нормы процессуального права, относящиеся к организации судебных налоговых экспертиз

Нормы	УПК РФ	ГПК РФ	АПК РФ	КоАП РФ	УК РФ
Понятие, права и обязанности эксперта	ст.57	ст.85	ст.55	ст.25.9	-
Понятие доказательств	ст.74	ст.55	ст.64	ст.26.2	-
Допустимые (недопустимые) доказательства	ст.ст. 17, 75, 80, 88	ст.ст. 59, 60, 67	ст.ст. 67, 68, 71, 162	ст.26.11	-
Основания и порядок назначения экспертизы	ст.159	ст.ст.79, 80	ст.82	ст.26.4	-
Ответственность эксперта	ст.57	ст.80	ст.55	ст.25.9	ст.ст. 307, 310, 285, 290
Порядок производства экспертизы	ст.283	ст.84	ст.83	-	-
Назначение повторной (дополнительной) экспертизы	ст.207	ст.87	ст.87	-	-
Комиссионная экспертиза	ст.200	ст.83	ст.84	-	-
Комплексная экспертиза	ст.201	ст.82	ст.85	-	-
Заявление ходатайств лицами, участвующими в деле	ст.ст. 119, 120, 121, 122,	ст.35	ст.ст. 8, 159	ст.24.4	-
Заключение эксперта	ст.ст. 80, 204, 206	ст.86	ст.86	ст.26.4	-
Вызов эксперта в суд	ст.ст. 205, 282	ст.187	ст.ст. 74, 86, 157	ст.25.9	-
Отвод эксперта	ст.ст.62, 70	ст.ст. 16, 21	ст.ст. 8, 23, 24, 25, 26	ст.ст. 12, 25.13	-

Рассмотренные нормативно-правовые акты не только регламентируют проведение судебной налоговой экспертизы, но и определяют нормы процессуального права, относящиеся к организации экспертиз (таблица 2).

Обобщая все вышеизложенное, можно сделать вывод о том, что в целом производство судебной налоговой экспертизы законодательно обеспечено. При проведении судебной налоговой экспертизы также необходимо рассматривать ее задачи. На рисунке 1, представлены основные задачи судебной налоговой экспертизы.



Рисунок 1 – Задачи судебной налоговой экспертизы

Целью налоговой экспертизы является установление фактических данных, связанных с исполнением налогоплательщиком конституционной обязанности, по уплате налогов и сборов, а также установление правильности исчисления и уплаты налогов и сборов в бюджет [4].

Предмет судебной налоговой экспертизы составляют фактические данные, исследуемые и устанавливаемые в гражданском, административном, арбитражном и уголовном судопроизводстве с использованием специальных знаний в области налогов и налогообложения, на основе исследования объектов и деятельности субъектов налогообложения.

Задачи судебной налоговой экспертизы можно классифицировать по степени общности экспертных задач (таблица.3).

Таблица 3 – Классификация задач судебной налоговой экспертизы

Виды задач	Характеристика экспертных задач	Задачи судебной налоговой экспертизы
Общие экспертные задачи	Определяют ее цели в обобщенном виде и дают представление о предмете экспертизы.	Установление обстоятельств, влекущих обязанности налогоплательщика.
Типичные задачи вида экспертизы	Формулируются применительно к каждому объекту экспертизы и служат в качестве ориентирующих для постановки конкретных задач, то есть тех, что ставятся перед экспертом.	В зависимости от цели исследования: -подтверждение правильности налоговой базы; -определение сумм налогов, подлежащих уплате в бюджет, и сумм скрытых налогов.
Конкретные задачи проводимой экспертизы	Данные, с учетом которых эксперт на основе своих знаний должен дать ответы на поставленные вопросы.	Постановка определенных вопросов и получения ответов, необходимых для решения цели.

Налоговая экспертиза производится специалистами, обладающими расширенными специальными познаниями в области системы налогообложения и актуализированного налогового законодательства в пределах Российской Федерации [5].

К основным разделам методики проведения судебной налоговой экспертизы можно отнести такие, как:

- оценка структуры налогов и сборов, подлежащих уплате.
- рекомендации по оптимизации ведения учета выплаты налогов, а также по организации соответствующих хозяйственных мероприятий.
- анализ соответствия действующей (или предполагаемой) системы налогообложения актуальному законодательству Российской Федерации в налоговой сфере.
- разработку эффективных моделей уплаты налогов и сборов в случае изменения вида деятельности или объемов производства.

Налоговая экспертиза также может быть эффективным инструментом легитимного снижения налоговых отчислений, для чего требуется тщательный анализ деятельности организации, выполняемый квалифицированным специалистом в данной сфере [14]. Налогоплательщик, в отношении которого производится налоговая экспертиза, должна представить специалистам все требующиеся для осуществления исследования материалы. В случаях, когда имеющиеся материалы не

полны или составлены с ошибками, эксперт вправе отказать от формулирования экспертного заключения ввиду отсутствия для этого достаточных оснований [6].

Инициатором налоговой экспертизы могут выступать судебные или налоговые организации, а также сами предприятия. Для проведения экспертизы эксперт должен знать свои права и обязанности (таблица 4).

Таблица 4 – Права и обязанности эксперта

Обязанности эксперта	Права эксперта
Ознакомить проверяемого с постановлением о назначении экспертизы и разъяснить ему право: – заявить отвод экспертизе; – просить о назначении эксперта из числа указанных им лиц – представить дополнительные вопросы для получения по ним заключения эксперта; – присутствовать с разрешения должностного лица налогового органа при производстве экспертизы и давать объяснения экспертизе; – ознакомиться с заключением эксперта.	– ознакомиться с материалами проверки, относящимися к предмету экспертизы; – заявлять ходатайства о предоставлении ему дополнительных материалов; – при установлении при производстве экспертизы имеющих значение для дела обстоятельств, по поводу которых ему не были поставлены вопросы, включить выводы об этих обстоятельствах в свое заключение; – отказаться от дачи заключения, если предоставленные ему материалы являются недостаточными или если он не обладает знаниями для проведения экспертизы.

При проведении судебной налоговой экспертизы каждый эксперт должен руководствоваться порядком проведения экспертизы [15].

Экспертиза проводится по определению суда [18]. В определении указаны основания для ее назначения; ФИО экспертов или наименование экспертного учреждения; вопросы, поставленные перед экспертом; материалы и документы, предоставляемые в распоряжение эксперта; сроки проведения экспертизы и предоставления заключения в суд. Также в определении указываются основания для назначения экспертизы, фамилия эксперта и наименование организации, в которой должна быть произведена экспертиза, вопросы, поставленные перед экспертом, и материалы, предоставляемые в распоряжение эксперта [7].

После проведение экспертизы, экспертом составляется заключение. В заключение эксперта излагаются проведенные им исследования, сделанные в результате их выводы и обоснованные ответы на поставленные вопросы. Если эксперт при производстве экспертизы установит имеющие значение для дела обстоятельства, по поводу которых ему не были поставлены вопросы, он вправе включить выводы об этих обстоятельствах в свое заключение.

Судебная налоговая экспертиза, несмотря на свой 20 летний период применения (с 1994 года) не набрала свою популярность в отличие от других видов судебных экспертиз. Это связано не с редкостью рассмотрения налоговых споров и расследованию налоговых преступлений, а с несовершенством ее проведения.

Учитывая, что судебная экспертиза возможна только при строгом соблюдении гарантий конституционных прав и свобод участников судопроизводства (которые во многом зависят от качества и своевременности проведения экспертиз), в настоящее время принципиально важно решить вопрос о повышении эффективности производства экспертных исследований [8].

Анализируя причины недостаточного развития судебных налоговых экспертиз следует отметить, что суды нередко не выносят определения (постановления) о назначении судебной экспертизы. Так, эксперту вместо определения суда вручаются сопроводительное письмо либо составленный судом перечень вопросов для проведения экспертизы. В некоторых случаях суды передают непосредственно эксперту вопросы, представленные сторонами (прокурором, защитником).

Также немаловажным является тот факт, что часто нарушаются права и законные интересы ответчика, который лишается возможности сам поставить вопросы эксперту. Поэтому в целях совершенствования арбитражного судопроизводства, обеспечения надлежащей и реальной защиты прав и законных интересов участников судебного процесса, необходимо дополнить Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации и изложить в его статьях, касающихся проведения экспертизы, следующего момента: «Судебная экспертиза назначается определением или постановле-

нием суда»

Одним из негативных моментов при проведении судебной налоговой экспертизы является – длительные сроки проведения исследований экспертами по арбитражным делам. Длительные сроки проведения экспертиз во многом обусловлены недостаточным количеством или полным отсутствием соответствующих экспертов на территории ряда субъектов Российской Федерации, а также низким техническим оснащением экспертных учреждений. Не в полной мере решена проблема по оплате проведения ряда сложных экономических экспертиз со стороны органов предварительного расследования.

Иногда следователь не только тратит значительное время на определение соответствующего экспертного учреждения, которое сможет провести необходимую экспертизу, получить счет по ее оплате, но и изыскать денежные средства на ее проведение, которые не всегда имеются. В этих целях представляется необходимым решить вопрос о создании внебюджетного фонда, в котором будут аккумулироваться денежные средства для органов предварительного расследования и дознания по оплате экспертиз.

Реализация потенциальных возможностей судебной налоговой экспертизы, напрямую зависит от квалификации судебного эксперта, его опыта, условий работы, уровня ее научно-методического, информационного и технико-инструментального обеспечения [10]. Для повышения качества производства судебной налоговой экспертизы, необходимо совершенствовать организацию экспертного производства, а также повышать эффективность системы профессиональной подготовки экспертов [12].

Для современного судопроизводства важно обеспечение принципа достоверности экспертных заключений, что требует пристального внимания к компетенции судебного налогового эксперта, обуславливает необходимость подтверждения ее соответствия определенной экспертной специальности. Особое внимание при комплексной оценке выводов эксперта должно уделяться надежности и эффективности использованных им методов и методик производства исследования. Это позволяет говорить об актуальности внесения изменений в ст. 23 АПК РФ, где следует указать, что недостаточная компетентность или ее отсутствие является основанием для отвода эксперта [11]. Так же Федеральный закон «О судебно-экспертной деятельности в Российской Федерации» было бы нелишним дополнить такими принципами, как язык судебно-экспертной деятельности и разумный срок судебно-экспертной деятельности. Данные принципы можно сформулировать следующим образом:

– судебно-экспертная деятельность ведется на русском языке – государственном языке Российской Федерации или на государственном языке субъекта, которая входит в состав Российской Федерации и на территории которой находится соответствующее экспертное учреждение.

– судебно-экспертная деятельность осуществляется в разумный срок. Разумный срок судебно-экспертной деятельности оценивается с учетом сложности и особенностей ее производства. Обстоятельства, связанные с организацией работы судебно-экспертных организаций (подразделений), не могут приниматься во внимание в качестве оснований для превышения разумных сроков судебно-экспертной деятельности.

Резюмируя изложенное, отметим, что в нашей стране судебная экспертная деятельность, несмотря на имеющиеся проблемы осуществляется на высоком уровне. Ее потенциал, как и в любой сферы деятельности, должен быть реализован с учетом современных реалий и потребностей общества [19]. Своевременная модернизация судебно-экспертных учреждений будет способствовать сокращению сроков производства экспертиз, повышению контроля качества экспертного производства и его методического обеспечения. Сегодня есть все основания

полагать, что судебная налоговая экспертиза имеет перспективы дальнейшего развития, которые, несомненно, будут усиливать ее значение как средства доказывания во всех видах судопроизводств.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Федеральный закон от 31.05.2001 N 73-ФЗ (ред. от 08.03.2015) «О государственной судебно-экспертной деятельности в Российской Федерации» – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_lav\\_31871](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_lav_31871)
2. Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации от 24.07.2002 N 95-ФЗ) – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=191806>
3. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13июня 1996 N 63-ФЗ (действующая редакция) – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_law\\_10699](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_law_10699)
4. Белуха Н.Т. Судебно-бухгалтерская экспертиза. – М.: «Дело ЛТД», 2014. – 272 с.
5. Михайлов В.А., Дубягин Ю.П. Назначение и производство судебной экспертизы в стадии предварительного расследования: учеб. пособие. – Волгоград: ВСШ МВД РФ. – 2016. – 260 с.
6. Рыжаков А.П. Уголовный процесс: Учебник для вузов. – М.: Издательство НОРМА (Издательская группа НОРМА-ИНФРА-М), 2015. – 704 с.
7. Россинская Е.Р. Профессия - эксперт (Введение в юридическую специальность). – М.: Юрист, 2013.– 192 с.
8. Россинская Е.Р. Судебная экспертиза в уголовном, гражданском, арбитражном процессе. М., 2016. 224 с.
9. Сахнова Т.В. Судебная экспертиза. – М.: Городец, 2014. – 368 с.
10. Сафронова Ф.С. Судебно-психологическая экспертиза в арбитражном процессе: Научно-практическое пособие. – М.: Гардарики, 2013. – 192 с.
11. Энциклопедия судебной экспертизы / Под ред. Т.В. Аверьяновой, Е.Р. Россинской. М.: Юрист, 2014. 552 с.
12. Аверьянова, Т.В. Содержание и характеристика методов судебно-экспертных исследований / Т.В. Аверьянова. – М.: НОРМА, 2014. – 225 с.
13. Белов, А.А. Судебно-бухгалтерская экспертиза / А.А. Белов. – М.: Книжный мир, 2013. – 608 с.
14. Голикова В.В. Установление факта нарушения требований налогового законодательства при производстве судебной налоговой экспертизы / Вестник Университета имени О.Е. Кутафина, 2015. №12 . С. 99 –105.
15. Ищенко, П.П. Специалист в следственных действиях/П.П. Ищенко. – М.: Юрид.лит., 2015 – 180 с.
16. Малышкин, П.В., Подготовка и назначение судебных экспертиз: Учеб. Пособие / П.В. Малышкин, П.А. Подольный. – Саранск: Тип. «Краен. Окт.», 2016. – 156 с.
17. Михайлов, В.А., Назначение и производство судебной экспертизы: Учеб. Пособие / В.А. Михайлова, Ю.П. Дубягин. – Волгоград: Изд-ЮНИТ, 2013. – 260 с.
18. Дмитриенко, Т.Д., Чаадаев, С.Г. Судебная (правовая) бухгалтерия: учебник / Т.Д. Дмитриенко, С.Г. Чаадаев - М.: Проспект, – 1999, – 336 с.
19. Лялюк А.В. Использование судебно-экономической экспертизы по противодействию легализации наркодоходов в условиях электронных платежных систем // Судебная экспертиза: прошлое, настоящее и взгляд в будущее: Материалы ежегодной всероссийской научно-практической конференции (4-5 июня 2015 года) / СПб: Изд-во СПб ун-та МВД РФ, 2015 – С.196–200.
20. Лялюк А.В. Судебно-экономическая экспертиза в уголовном судопроизводстве: теория и практика // Уголовное судопроизводство России: историческое наследия и современные проблемы теории и практики реализации: материалы Всероссийской научно-практической конференции / Северо-Кавказский филиал Российского государственного университета правосудия. Краснодар: Издательский Дом - Юг, 2014. С.155–161.

УДК 339.3

## К ВОПРОСУ О СОСТАВЕ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ ПРЕДПРИЯТИЙ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

© 2017

**Майорова Елена Александровна**, кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры  
«Торговая политика»

*Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова  
(117997, Россия, Москва, Стремянный пер., 36, e-mail: mayorova.ed@rea.ru)*

**Аннотация.** В современных условиях, характеризующихся высокой конкуренцией, недостаточным платежеспособным спросом, высоким уровнем налогов, высокой арендной платой, ужесточением требований законодательства, снижением реальных денежных доходов населения, недостаточно развитой логистической системой и др., перед розничными торговыми предприятиями особенно остро стоит задача поиска новых способов повышения эффективности и конкурентоспособности. Известно, что одним из ключевых резервов повышения эффективности и конкурентоспособности предприятий розничной торговли в настоящее время является совершенствование нематериальных активов. Управление нематериальными активами предполагает знание их состава. Цель статьи заключается в уточнении составных элементов нематериальных активов предприятий розничной торговли с учетом отраслевых особенностей последних. В результате в состав нематериальных активов предприятий розничной торговли предлагается включать деловую репутацию и идентифицируемые нематериальные активы, подразделяемые на интеллектуальную собственность, в том числе результаты интеллектуальной деятельности (изобретения, полезные модели, промышленные образцы), средства индивидуализации (фирменные наименования, коммерческие обозначения, товарные знаки и собственные торговые марки, наименования мест происхождения товаров) и ноу-хау, а также прочие идентифицируемые нематериальные активы (франшизы, лицензии, права на аренду). Указанные объекты активно используются в торговой деятельности, обладают способностью приносить экономическую выгоду субъектам торговли и поддаются управленческому воздействию.

**Ключевые слова:** нематериальные активы, состав нематериальных активов, деловая репутация, интеллектуальная собственность, результаты интеллектуальной деятельности, средства индивидуализации, торговля, розничная торговля, предприятие розничной торговли, эффективность, конкурентоспособность.

## ON THE ISSUE OF COMPONENTS OF INTANGIBLE ASSETS OF RETAIL ENTERPRISES

© 2017

**Mayorova Elena Aleksandrovna**, candidate of economic sciences, assistant professor of the chair «Trade policy»

*Plekhanov Russian University of Economics  
(117997, Russia, Moscow, Stremyanny per., 36, e-mail: e\_mayorova@mail.ru)*

**Abstract.** In the current environment characterized by high competition, lack of effective demand, high tax levels, high rents, the tightening of legal requirements, reduction of real money incomes, underdeveloped logistics system, etc., retail enterprises face a particularly acute problem of searching for new ways to improve efficiency and competitiveness. It is known that one of the key reserves for increasing the efficiency and competitiveness of retailers is currently the development of intangible assets. Intangible assets management requires knowledge of their components. The purpose of the article is to clarify the constituent elements of intangible assets of retailers with considering the industry characteristics of the latter. As a result, we propose to include to the intangible assets of retail enterprises goodwill and identifiable intangible assets, subdivided into intellectual property, including results of intellectual activity (inventions, utility models, industrial designs), means of individualization (trade names, commercial designations, trademarks and private labels, appellation of origin) and know-how, and other identifiable intangible assets (franchise, license, rental rights). These objects are actively applied in trading activity, can bring economic benefits to subjects of trade and amenable to management actions.

**Keywords:** intangible assets, components of intangible assets, goodwill, intellectual property, results of intellectual activity, means of individualization, trade, retail, retailer, performance, competitiveness.

*Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами.* Розничная торговля, являясь одной из ключевых отраслей современной российской экономики, формирует существенную часть ВВП, ВДС и налоговых поступлений, способствует повышению уровня занятости населения, служит каналом распределения потребительских товаров и услуг, регулирует баланс между спросом и предложением. По оценкам Росстата, к основным факторам, ограничивающим деятельность предприятий розничной торговли, в настоящее время относятся: высокая конкуренция со стороны других торговых предприятий, недостаточный платежеспособный спрос, высокий уровень налогов, недостаток финансовых средств, высокая арендная плата и высокие транспортные расходы [1]. Определенные трудности для розничных торговых структур создают также ограничения, установленные Федеральным законом «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации», быстрые изменения на потребительском рынке, снижение реальных денежных доходов населения, недостаточно развитая логистическая система и др. С учетом указанных обстоятельств перед розничными торговыми предприятиями особенно остро стоит задача поиска новых способов и резервов повышения эффективности и конкурентоспособности.

Эффективность и конкурентоспособность предпри-

ятий розничной торговли определяются как внутренними, так и внешними факторами, в том числе организацией торгово-технологических процессов, численностью и составом работников, системой стимулирования труда, состоянием материально-технической базы, ценообразованием, конкуренцией, емкостью рынка, государственным регулированием торговой деятельности и т.п. И.В. Василенко [2], Г.Г. Иванов [3], И.А. Лиман [4], А.Ф. Никишин [5], О.С. Карашук [6], С.Б. Ильяшенко [7] и другие ученые утверждают, что одним из ключевых резервов повышения эффективности и конкурентоспособности современных предприятий розничной торговли является развитие нематериальных активов. В отличие от материальных, финансовых и трудовых ресурсов, нематериальные активы могут использоваться сотрудниками розничных торговых структур одновременно и различными способами, что при прочих равных условиях способствует росту доходов, а также не подвержены оперативному воспроизведению конкурентами и тем самым позволяют создать устойчивые преимущества в долгосрочном периоде.

*Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение неразрешенных ранее частей общей проблемы.* Нематериальным активам и их значению для эффективности и конкурентоспособности коммерческих предприятий посвя-

щены работы Т.А. Слепневой [8], М.М. Татиевой [9], А.Н. Майоровой [10], Е.Л. Крюковой [11], И.П. Комиссаровой [12], М.В. Егорова [13] и др. Отдельные нематериальные активы предприятий розничной торговли, в том числе специфические (франшизы и собственные торговые марки), а также репутация, технологические и процессные инновации, бренды и др. исследованы Е.С. Суминой [14], С.А. Калугиной [15], А.В. Бойковой [16], Г.Г. Ивановым [17], М.М. Мухиной [18], А.А. Макаровым [19], И.В. Калашниковой [20], О.А. Шальной [21] и др. Анализ указанных выше работ показал, что в современной науке нет единого мнения относительно состава как нематериальных активов вообще, так и принадлежащих предприятиям розничной торговли в частности. Многие авторы обоснованно включают в состав нематериальных активов объекты, соответствующие требованиям какого-либо нормативного документа или стандарта (НК РФ, ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов», МСФО (IAS) 38 «Нематериальные активы», ФСО «Оценка нематериальных активов и интеллектуальной собственности» и др.), которые во многом не совпадают, а часто и противоречат друг другу. Иногда к нематериальным активам относят исключительно объекты интеллектуальной собственности, перечень которых установлен ст. 1225 ГК РФ. В исследованиях, основанных на концепции управления стоимостью бизнеса, в качестве нематериальных активов рассматриваются бренды, знания и навыки персонала, организационная структура, корпоративная культура, налаженные контакты с поставщиками и прочими контрагентами и т.п. Таким образом, вопрос состава нематериальных активов, в том числе используемых розничными торговыми предприятиями, в настоящее время остается дискуссионным.

*Формирование целей статьи (постановка задания).* Цель статьи заключается в уточнении составных элементов нематериальных активов предприятий розничной торговли с учетом отраслевых особенностей последних.

*Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов.* Рассматривая нематериальные активы как инструмент повышения эффективности и конкурентоспособности предприятий розничной торговли, целесообразно включать в их состав те объекты, которые поддаются контролю и управленческому воздействию. К таким объектам относятся, во-первых, деловая репутация, во-вторых, группа идентифицируемых (т.е. делимых от предприятия (организации) либо принадлежащих ему на основе юридически подтвержденных прав) нематериальных активов (рисунок 1).

ГК РФ упоминает деловую репутацию как элемент нематериальных благ и коммерческой концессии, ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов» содержит порядок расчета стоимости деловой репутации, МСФО (IFRS) 3 «Объединения бизнеса» и МСФО (IAS) 38 «Нематериальные активы», наряду с репутацией (гудвиллом), приобретенной в результате объединения бизнеса, приводят понятие внутренне созданной деловой репутации, в научной литературе деловую репутацию субъекта хозяйствования в основном рассматривают с точки зрения мнения взаимодействующих с ним лиц. Формирование устойчивой положительной деловой репутации розничного торгового предприятия позволяет повысить лояльность покупателей и сотрудников, формирует дополнительную ценность товаров и услуг, выступает гарантией исполнения обязательств перед контрагентами и др. [22], что в конечном итоге способствует повышению его конкурентоспособности и эффективности.

Идентифицируемые нематериальные активы представлены в основном объектами интеллектуальной собственности, на которые в соответствии с нормами гражданского законодательства распространяются исключительные права. В деятельности предприятий роз-

ничной торговли традиционно наибольшую значимость имеют средства индивидуализации, которые в отличие от большинства нематериальных активов предполагают осведомленность о них широкой аудиторией и не подвержены моральному устареванию. Фирменное наименование и коммерческое обозначение индивидуализируют то или иное предприятие розничной торговли, являются символом его работы в сознании покупателей и гарантом качества предлагаемых товаров и услуг. Товарные знаки и наименования мест происхождения товаров служат средствами индивидуализации и идентификации товаров. Исторически товарные знаки рассматривались как обозначения производителей, однако в настоящее время розничные торговые предприятия активно развивают собственные торговые марки (private labels, store brands) [23].



Рисунок 1 – Состав нематериальных активов предприятий розничной торговли [24]

Наряду со средствами индивидуализации, в состав нематериальных активов следует включать результаты интеллектуальной деятельности, подразделяемые на объекты авторского права и патентного права. Так как права на программы для ЭВМ, базы данных и произведения науки, литературы, искусства возникают в силу создания и не требуют государственной регистрации, объекты авторского права, как правило, не отражаются в бухгалтерском учете, однако активно используются розничными торговыми предприятиями в хозяйственной деятельности. Объекты патентного права представлены изобретениями, полезными моделями и промышленными образцами. В связи с тем, что предприятия розничной торговли часто не имеют необходимых ресурсов для самостоятельных научных исследований, они в основном применяют технические инновации, разработанные в других отраслях. Кроме того, к интеллектуальной собственности розничных торговых предприятий можно отнести ноу-хау, то есть экономические, организационные, технические и любые другие сведения, имеющие коммерческую ценность ввиду их неизвестности третьим лицам. В отношении указанных сведений должен быть введен режим коммерческой тайны. Идентифицируемые нематериальные активы также включают франшизы, лицензии и права на аренду (если при объединении бизнеса приобретенные права на аренду являются более выгодными, чем при средних для рынка условиях). Указанные объекты не предполагают наличия исключительных прав и относятся к прочим идентифицируемым нематериальным активам предпри-

ятий розничной торговли.

*Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления.* Таким образом, в состав нематериальных активов предприятий розничной торговли предлагается включать деловую репутацию и идентифицируемые нематериальные активы, подразделяемые на интеллектуальную собственность, в том числе результаты интеллектуальной деятельности (изобретения, полезные модели, промышленные образцы), средства индивидуализации (фирменные наименования, коммерческие обозначения, товарные знаки и собственные торговые марки, наименования мест происхождения товаров) и ноу-хау, а также прочие идентифицируемые нематериальные активы (франшизы, лицензии, права на аренду). Указанные объекты активно применяются в торговой деятельности, обладают способностью приносить экономическую выгоду субъектам торговли и поддаются управленческому воздействию. В дальнейших исследованиях следует сфокусироваться на управлении представленными активами, выявлении наиболее рациональных способов их использования. В свою очередь, совершенствование нематериальных активов будет способствовать повышению эффективности и конкурентоспособности предприятий розничной торговли.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Федеральная служба государственной статистики (Росстат). Режим доступа: [www.gks.ru](http://www.gks.ru) (дата обращения: 07.02.2017).
2. Василенко И.В., Копылов С.И., Кустова Н.А. Роль нематериальных активов в корпоративном управлении торговыми предприятиями: рыночный и сетевой аспекты // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 4 (25). С. 263-266.
3. Иванов Г.Г., Майорова Е.А. Нематериальные активы в повышении эффективности розничной торговли // Экономика. Бизнес. Банки. 2016. № 3 (16). С. 68-80.
4. Лиман И.А. Управление нематериальными активами в торговых компаниях / Актуальные проблемы современного образования и науки: сборник международной научно-практической конференции. Заводоуковск, 2014. С. 151-153.
5. Никишин А.Ф., Алексина С.Б. Эволюция нематериальных ресурсов в розничной торговле // Приволжский научный вестник. 2016. № 6 (58). С. 49-51.
6. Карашук О.С. Оценка инвестиций в торговлю России и перспективы инвестирования в отечественном сетевом сегменте // Международная торговля и торговая политика. 2014. № 2 (82). С. 94-103.
7. Pyashenko S.B., Lebedeva I.S. Main directions of increase in efficiency of electronic commerce / Actual problems of the humanities Monograph. Editor by K. Vítková. Vienna, 2016. С. 69-80.
8. Слепнева Т., Карпова Е. Нематериальные активы и другие факторы в моделях конкурентоспособности российских организаций // Финансовая жизнь. 2015. № 1. С. 41-45.
9. Татиева М.М., Муслимова Ж.М. Нематериальные активы - скрытые резервы конкурентоспособности компаний // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия: Познание. 2015. № 1 (40). С. 19-20.
10. Майорова А.Н. Особенности оценки нематериальных активов // Научные труды SWorld. 2014. Т. 26. № 3. С. 35-37.
11. Крюкова Е.Л., Лемьева И.В., Ларионова А.А. Зависимость экономического успеха организации от использования интеллектуального капитала / Проблемы современного гуманитарного образования глазами молодежи: Тезисы докладов Первой Всероссийской конференции молодых исследователей. 2013. С. 14.
12. Комиссарова И.П., Майорова А.Н. Роль нематериальных ресурсов в обеспечении эффективности деятельности предприятия // Экономика и предпринимательство. 2016. № 3-2 (68-2). С. 540-542.

13. Егоров М.В., Шевченко И.В. Методологические аспекты стоимостной оценки мировых, национальных и корпоративных нематериальных активов как важнейших факторов обеспечения конкурентоспособности компаний // Экономика устойчивого развития. 2016. № 3 (27). С. 165-173.

14. Сумина Е.С., Карашук О.С., Никишин А.Ф. Франчайзинг и его роль в повышении эффективности использования нематериальных активов торговой организации / Прорывные экономические реформы в условиях риска и неопределенности: сборник статей Международной научно-практической конференции. Уфа, 2015. С. 281-283.

15. Калугина С.А., Макаров А.А. О Некоторых аспектах оценки стоимости, эффективности и привлекательности собственных торговых марок // Актуальные проблемы современности. 2015. № 3 (9). С. 127-131.

16. Бойкова А.В., Никишин А.Ф. Собственные торговые марки как метод повышения эффективности торговли // Приволжский научный вестник. 2016. № 11 (63). С. 32-34.

17. Иванов Г.Г. Использование франчайзинга в торговле // Российское предпринимательство. 2006. № 1. С. 104-107.

18. Mukhina M. M. The problem of illegal use of a trademark for maintaining the business image of trade organization. The Seventh International Congress on Social Sciences and Humanities. 2016. С. 224-226.

19. Макаров А.А., Депутатова Е.Ю., Калугина С.А., Окнянская А.А. Торговые автоматы: организационно-экономические и правовые аспекты функционирования // Вестник научных конференций. 2016. № 10-7 (14). С. 324-331.

20. Калашникова И.В., Майорова А.Н. Влияние private label на прибыль торговых сетей // Научные труды SWorld. 2014. Т. 25. № 3. С. 14-16.

21. Шальнова О.А. Технологии будущего и мерчандайзинг // Маркетинг розничной торговли. 2013. № 1. С. 36-46.

22. Майорова Е.А. Деловая репутация и социальная ответственность торговых организаций // Карельский научный журнал. 2016. Т. 5. № 2 (15). С. 45-48.

23. Майорова Е.А. Тенденция развития сегмента private label в торговых сетях Европы // Вестник Московского городского педагогического университета. Серия: Экономика. 2011. № 6. С. 134-138.

24. Майорова Е.А. Управление социально-экономической эффективностью розничной торговли на основе нематериальных ресурсов: дис. ... канд. экон. наук. Москва, 2016. 182 с.

МАРКЕТИНГОВЫЙ АНАЛИЗ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА МЯСНОЙ ПРОДУКЦИИ  
ПРИМОРСКОГО КРАЯ

© 2017

**Мартышенко Наталья Степановна**, кандидат экономических наук, профессор кафедры  
«Международного маркетинга и торговли»*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса*  
(690014, Россия, Владивосток, улица Гоголя, 41 e-mail: natalya.martyshenko@vvsu.ru)

**Аннотация.** Удовлетворенность потребностей населения в основных продуктах питания является важной характеристикой качества жизни. Количество потребления мяса и мясопродуктов является одним из определяющих компонентов рациона сбалансированного питания. Поэтому мясная промышленность занимает особое место среди отраслей пищевой промышленности. В статье рассмотрена и изучена практика потребления мясной продукции на территории Приморского края и отношении потребителей к различным видам продукции из мяса с целью выявления восприятия населением обеспеченности таким важнейшим продуктом как мясопродукция. Целями настоящего исследования является выявление особенностей структуры потребления мясной продукции потребителями Приморского края и оценка влияния на потребление мясной продукции уровня покупательской способности населения. Основными субъектами рынка мяса и мясопродуктов в исследовании явились: потребители мясной продукции и их лояльность к предприятиям мясной отрасли Приморского края и соседних регионов. Среди задач, решаемых в настоящем исследовании, можно выделить такие задачи, как выявление особенностей потребительского поведения и факторов выбора продуктов из мяса и оценка восприятия потребителями качества готовых мясных продуктов и его индикаторов. Проведенные исследования подтверждают то, что спрос на мясо и мясные продукты имеет четкую социальную направленность – тенденции спроса не одинаковы в различных социальных группах.

**Ключевые слова:** качество жизни, качество продуктов питания, мясопродукция, ассортимент мясной продукции, торговая марка, региональный рынок, маркетинговые исследования, анкетный опрос, методы обработки качественных данных, потребители, продовольственная безопасность.

## MARKETING ANALYSIS OF CONSUMER MEAT PRODUCTS MARKET OF PRIMORSKY KRAY

© 2017

**Martyshenko Natalya Stepanovna**, Candidate Of Economic Sciences,  
Professor of «International Marketing and Trade»*Vladivostok State University of Economics and Service*  
(690014, Russia, Vladivostok, Gogol Street, 14, e-mail: natalya.martyshenko@vvsu.ru)

**Abstract.** The satisfaction of human needs in basic food products is an important characteristic of quality and life. The amount of consumption of meat and meat products are one of the key components of balanced diet. Therefore, the meat industry has a special place among the food industry. The article examined and studied the practice of meat consumption in the Primorski Region and consumer attitudes to the various types of meat products in order to identify the perception of the public provision of such important products as the meat products. The objectives of this study is to determine the characteristics of meat products consumption patterns by consumers of Primorski Region and assessment of the impact on consumption of meat products the level of purchasing power of the population. The main subjects of the market of meat and meat products in the study were: The consumers of meat products and their loyalty to the enterprises of the meat industry of Primorski Region and neighboring regions. Among the problems to be solved in the present study, we can identify such tasks like-characteristics of consumer behavior and the factor's meat products choice and assessment of consumers' perception quality of the finished meat products and its indicators. Studies confirm that the demand for meat and meat products has a clear social orientation - does not demand the same trends in different social groups.

**Keywords:** Quality of Life, Quality of Food Products, Meat Products, Meat Products Assortment, Brand, Regional Market, Market Research, Questionnaire, Methods of Processing Qualitative Data, Consumers, Food Safety

*Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами.* Уровень жизни населения в Дальневосточном регионе в последнее десятилетие был значительно ниже, чем в среднем по стране. В связи с этим в регионе наметились негативные тенденции по оттоку трудоспособного населения [1]. Для изменения ситуации в регионе правительством страны в последнее время был принят ряд мер, которые должны привести к экономическому росту. Однако, существенных сдвигов в экономической ситуации пока не наблюдается. Об этом свидетельствуют не только официальные статистические данные по продолжающемуся падению уровня жизни и покупательской способности населения, но и опросы населения. Без решения проблемы качества жизни невозможна эффективная трудовая мотивация [2, 3]. Эффективная трудовая мотивация зависит от социального самочувствия населения, проживающего на территории региона. Социальное самочувствие – эмоциональный аспект оценки представителями социальной группы своего общественного положения, уровня удовлетворения социально-экономических и духовных потребностей, интересов. В социальном самочувствии выражается обобщенная оценка общественных настроений различных групп населения региона [4]. Удовлетворенность потребности населения в основных продуктах питания является важной характеристикой качества жизни. Количество потребления мяса и мясо-

продуктов является одним из определяющих компонентов рациона сбалансированного питания. Поэтому проблема исследования потребительского рынка по оценкам населения региона является весьма актуальной.

*Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение нерешенных ранее частей общей проблемы.* В связи с высокой значимостью проблемы, исследованию рынка мясной продукции посвящены публикации исследователей из различных стран [5, 6]. Повышенное внимание к рынку мясной продукции российских исследователей в публикациях последних лет вызвано изменением структуры отечественного рынка в связи с введением против России экономических санкций и реализацией программы импортозамещения [7-10]. Исследованию мотивации и предпочтений потребителей рынка мясной продукции посвящены работы [11-13]. Российские регионы имеют существенные различия по уровню социально-экономического развития. Специфика региональных рынков мясной продукции рассматривается в публикациях [14-16]. Исследования, представленные в настоящей работе, основываются на современных подходах организации маркетинговых исследований [17-18]. Отличительной особенностью анкетных форм, использованных для анализа потребительского рынка мясной продукции Приморского края, является широкое использование

открытых вопросов, для обработки которых использовались специальные методики обработки качественной информации [19]. Такой подход позволяет расширить рамки исследуемых вопросов. При опросах населения края использовались как традиционные опросы с привлечением интервьюеров, так и электронные опросы с размещением анкетных форм в сети интернет.

*Формирование целей статьи (постановка задания).* Целью настоящего исследования является выявление особенностей структуры потребления мясной продукции населением Приморского края и оценка влияния на потребление мясной продукции снижения уровня покупательской способности населения.

Основными задачами исследования в рамках поставленной цели являются следующие:

- выявление особенностей потребительского поведения и факторов выбора продуктов из мяса;
- исследование особенностей восприятия потребителями качества готовых мясных продуктов и его индикаторов;
- оценка структуры потребления по видам мяса и видам мясных изделий;
- оценка структуры расходов населения по видам мясной продукции и место расходов в общей структуре расходов на продукты питания;
- оценка влияния доходов населения на структуру потребления мясной продукции;
- оценка предпочтений торговых марок производителей мясной продукции;
- оценка влияния кризисных явлений на качество продукции;
- оценка ожиданий потребителей по улучшению структуры предложения и ассортимента на потребительском рынке мясной продукции региона.

Основными субъектами рынка мяса и мясопродуктов в исследовании явились: потребители мясной продукции и их лояльность к предприятиям мясной отрасли Приморского края и соседних регионов.

*Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов.* Для анализа потребительского рынка мясной продукции Приморского края был проведен опрос потребителей различных городов Приморского края. Более 80% опрошенных составили жители города Владивостока. Среди опрошенных было около 60% женщин и около 40% мужчин. Это связано с тем, что женщины больше занимаются покупкой продуктов питания для семьи и более точно могут оценить структуру потребления своих покупок.

Рассмотрим структуру потребления мяса по видам, которая представлена в таблице 1. В структуре покупок потребление мяса птицы преобладает (43%). Потребление мяса свинины (23%) немногим более потребления мяса говядины (19%). Объем потребления мяса птицы приблизительно равен объему потребления свинины и говядины, вместе взятых. Потребление мяса баранины составляет 8% и около 7% приходится на другие виды мяса. Среди других видов, респонденты часто имели в виду, в том числе, мясные продукты из птицы. Например, печень курицы или некоторые другие полуфабрикаты, которые изготавливаются из мяса птицы или с добавкой мяса птицы. Более высокое потребление мяса птицы объясняется не только приверженностью населения к диетической пище, а больше связано с тем, что цена мяса птицы в среднем более чем в два раза ниже цены мяса говядины и свинины. То есть, при выборе вида мяса цена имеет очень важное значение. Мясо птицы, по мнению потребителей, имеет еще два преимущества. Во-первых, мясо птицы в основном представлено российскими производителями, а другие виды мяса представлены чаще всего импортом. При прочих равных условиях, российские потребители предпочитают отечественную продукцию. Во-вторых, мясо птицы требует гораздо меньше времени на приготовление блюд, чем

другие виды мяса. За счет этого и объем приготавливаемой пищи может быть меньше.

Преобладание мяса птицы отражается и на структуре потребления по видам мясной продукции. Около 30% составляет охлажденное мясо. Поскольку в Приморском крае имеются собственные птицефабрики, охлажденное мясо в основном представлено в сегменте мяса птицы. Замороженное мясо в структуре потребления составляет 37%. Потребление колбас составляет около 20%, а полуфабрикатов - 15%. Учитывая стремление в современном мире меньше тратить времени на приготовление пищи, существующий объем потребления колбас и мясных полуфабрикатов очень не высок. Это связано с тем, что производители с целью удешевления продукции снижают ее качество.

Для оценки предпочтений потребителей при потреблении мясной продукции повседневного спроса в анкетном опросе был использован следующий открытый вопрос: «Какие виды мясной продукции вы покупаете чаще всего?». При ответе на вопрос респонденты могли указывать несколько видов мясной продукции в текстовом виде. Текстовые ответы на вопрос были подвергнуты систематизации с применением специальной компьютерной технологии [19]. В результате обработки были выделены 7 групп ответов. Частота встречаемости ответов из различных групп потребителей определяет индексы предпочтения потребления мясной продукции повседневного спроса (табл. 1).

Таблица. 1 - Оценки индексов предпочтения потребления мясной продукции повседневного спроса

Виды мясной продукции	Индексы предпочтения потребления мясной продукции
сырое мясо свинины и говядины	0,27
мясо кур	0,26
колбасы	0,19
мясные полуфабрикаты	0,15
сосиски и сардельки	0,07
буженина и ветчина	0,03
мясные деликатесы	0,02

В структуре расходов на продукты питания 35% потребителей отмечают, что на мясо и мясную продукцию они затрачивают около 20% своих расходов на продукты питания (рис. 1). Около 33% потребителей указали, что доля расходов на мясо и мясную продукцию составляет свыше 30%. То есть, расходы на мясную продукцию составляют существенную долю в расходах на питание.

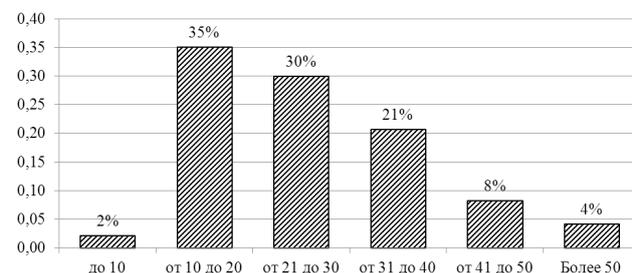


Рис. 1. Оценка доли расходов на мясо и мясопродукцию среди расходов на продукты питания в 2016 г. в Приморском крае

При том, что цены на мясную продукцию за год в крае в среднем выросли не менее чем на 10%, нельзя сказать, что это существенно повлияло на потребление мясных продуктов за последний год. Количество респондентов, указавших на уменьшение мясной продукции (27%) близко к количеству респондентов, отметивших увеличение потребления (22%). Однако, уменьшение объема потребления оценивается в 22%, а увеличение – около 10%.

Часть респондентов связывают увеличение потребления мясной продукции с тем, что в связи с большим изменением цен на другие продукты изменили структуру потребления в сторону увеличения потребления мясной продукции. Например, молочные продукты подорожали гораздо больше, чем мясные. Около половины респондентов (51%) ответили, что потребление мясной продукции у них не изменилось.

Большинство потребителей г. Владивостока (58%) приобретают мясопродукцию в крупных супермаркетах, несмотря на то, что в среднем цены в супермаркетах превышают цены в обычных магазинах и небольших павильонах от 5 до 15%. В обычных магазинах продукцию покупают 15%, а в павильонах на рынках 27%.

Что касается изделий из мяса (колбасы, полуфабрикаты, буженина и прочее), то потребители края отдают предпочтение трем торговым маркам: «Ратимир», «Доброе дело» и «Вик» (рис. 2). Около 15% потребителей на марку производителя не обращают внимания. То есть, торговая марка имеет значение при покупке мясной продукции.

Большинство потребителей (57%) не заметили ухудшения качества мясной продукции за последний год. Около 30% отмечают ухудшение качества продукции, 13% считают, что качество продукции за год улучшилось.

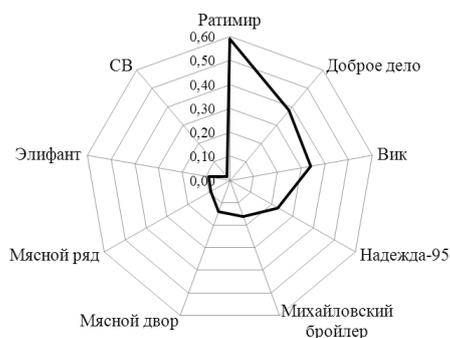


Рис. 2. Оценка предпочтений потребителей к торговым маркам производителей мясной продукции

Структурные изменения потребительского рынка мясной продукции оценивались с помощью открытого вопроса: «Какие изменения на ваш взгляд произошли на рынке мясной продукции Приморского края за последний год?». После систематизации данных ответов респондентов были выявлены 9 факторов изменения рынка мясной продукции Приморского края (табл. 2). Наиболее значимыми факторами потребители считают «повышение цен» и «ухудшение качества мясной продукции».

Таблица. 2 - Оценка потребителями изменений на рынке мясной продукции за 2016 г. в Приморском крае

Виды мясной продукции	Индексы факторов изменения на рынке мясной продукции
цены повысились	0,23
изменений не заметил	0,20
качество продукции ухудшилось	0,19
ассортимент увеличился	0,17
появились новые торговые марки	0,12
ассортимент уменьшился	0,04
возросла конкуренция	0,02
качество продукции улучшилось	0,01
понизилось потребление	0,005

В анкетном опросе, кроме рассмотренных выше, ис-

следовались и другие характеристики регионального рынка мясной продукции. При этом открытые вопросы использовались не только для оценки характеристик рынка, но и для обоснования числовых количественных ответов респондентов. Кроме того, при обработке данных были выполнены расчеты в разрезе различных сегментов потребителей (в разрезе возрастных категорий, доходов и др.).

Среди предложений по улучшению состояния рынка мясной продукции потребители отмечают необходимость повышения качества мясной продукции. Много нареканий высказывается по составу колбас и мясных полуфабрикатов. Большинство потребителей указывают на необходимость ужесточения контроля качества мясной продукции, особенно, колбасных изделий.

*Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления.* Проведенные исследования показали, что в последние годы на региональном рынке Приморского края наметилась отрицательная тенденция ухудшения соотношения цены и качества мясной продукции. Качество – характеристика, обладающая особой значимостью для потребителей мясных продуктов. Наибольшие опасения у потребителей вызывает то, что в продуктах могут содержаться ненатуральные и вредные для здоровья «химические» ингредиенты.

Для повышения качества мясной продукции необходимо ввести ограничение на применение всевозможных добавок в мясные изделия и сертификацию продукции, ужесточить штрафные санкции за нарушение стандартов. Необходимость усиления контроля за качеством мясной продукции независимыми экспертными организациями отмечается в работе [22]. Требуется расширение прав потребителей. Процедуры рекламации рядовых граждан на некачественную продукцию должны быть максимально упрощены. Решить проблему повышения качества мясной продукции без широкого привлечения общественности невозможно. Для обеспечения обратной связи необходимо шире использовать информационные технологии.

В последнее время в Приморском крае, в связи с принятием закона о территориях опережающего развития, планируется существенное повышение производства мяса свинины [20]. За три года (2014-2016 гг.) производство свинины в Приморье увеличилось в 1,5 раза – до 15 тысяч тонн в месяц. В 2016 году рост составил 17% к уровню 2015 года. Новые производства должны не только полностью покрыть спрос на свинину в крае, но и позволят экспортировать продукцию в соседний Китай. Кроме крупных производителей для насыщения рынка мясной продукции необходимо всемерная поддержка малого бизнеса и личных хозяйств в сельской местности [21]. Насыщение рынка собственной продукцией должно сказаться на решении проблемы продовольственной безопасности и на качестве сырого мяса. Однако, для повышения качественного состава колбас и мясных полуфабрикатов необходимо принять ряд мер законодательного характера.

В стоимости мясной продукции для конечного потребителя в нашей стране и в Приморском крае, в частности, слишком большая доля приходится на розничную торговлю. В этом направлении назрела необходимость принятия новых законодательных норм.

На уровень спроса на мясную продукцию в регионе сильно влияет изменение доходов населения и ценовая политика производителей и розничных торговцев. Спрос на мясо и мясные продукты имеет четкую социальную направленность – тенденции спроса не одинаковы в различных социальных группах. У людей с низким доходом даже небольшое повышение цен вызывает заметное снижение спроса, в то время как у людей с высоким уровнем дохода цена не является знаковым раздражителем. Для регионов России характерна глубокая дифференциация потребления по различным видам мясопродукции, обусловленная различием реальных денежных доходов

населения.

В Приморском крае цены на основные продукты питания выше, чем в среднем по стране. В кризисный период наибольшие трудности испытывают пожилые люди. Для повышения качества жизни этого слоя населения давно назрела необходимость распространения районного коэффициента и на пенсионеров.

Что касается перспектив исследования рынка мясных продуктов, предполагается произвести опросы потребителей на ярмарках и дегустациях новых видов мясной продукции. Основным направлением дальнейшей работы является разработка эффективных механизмов повышения качества мясной продукции, представленной на рынке региона.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Мотрич Е. Л. Демографическая ситуация на Дальнем Востоке России: основные тренды и вызовы // Народонаселение. 2016. Т. 1. № 1 (71-1). С. 25-33.

2. Мартышенко С.Н. Исследование процессов, влияющих на качество жизни на территории Приморского края // Фундаментальные исследования. 2014. № 3-3. С. 555-559.

3. Яндиева М.С. Трудовые ресурсы региона: проблемы и перспективы обеспечения занятости населения сельских территорий // Экономика и предпринимательство. 2016. № 2-2 (67-2). С. 313-319.

4. Мартышенко Н.С., Гусев Е.Г. Мониторинг индикаторов социального самочувствия жителей Приморского края в условиях экономического кризиса // Политика и общество. 2015. № 11. С. 1517-1529.

5. Balcombe, K., Bradley, D., Fraser, I., Hussein, M. Consumer preferences regarding country of origin for multiple meat products // Food Policy. 2016. Т. 64. С. 49-62.

6. Mao, Y., Hopkins, D. L., Zhang, Y., Luo, X. Consumption Patterns and Consumer Attitudes to Beef and Sheep Meat in China // American Journal of Food and Nutrition. 2016. Т. 4. № 2. С. 30-39.

7. Бондаренко А.И. Развитие мясного рынка Приморского края в условиях продуктового эмбарго // Экономика и предпринимательство. 2016. № 11-1 (76-1). С. 624-629.

8. Маракова А.В., Шарафутдинова Д.Р., Криштафович В.И. Исследование предпочтений покупателей мясных продуктов в рамках импортозамещения продукции // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. 2016. № 4. С. 70-78.

9. Тарасова О.Б., Гончарова Н.З. Оценка емкости мясного рынка Российской Федерации в условиях экономических санкций // Электронный научно-методический журнал Омского ГАУ. 2016. № 3 (6). С. 9.

10. Якушева В.В. Импортозамещение как фактор повышения конкурентоспособности товарной продукции мясной промышленности // Научное обозрение: теория и практика. 2016. № 4. С. 6-17.

11. Жаринов А.И., Морозов А.В. Некоторые особенности маркетинга современного мясного рынка // Мясная индустрия. 2015. № 9. С. 4-11.

12. Косикова Ю. А., Халдыгероева Р. Н. Изучение установок и мотивации в категории готовой мясной продукции // Молодой ученый. 2016. №26. С. 328-331.

13. Сандракова И.В., Зоркина Н.Н. Исследование потребительских предпочтений при покупке мясной продукции // Практический маркетинг. 2016. № 5 (231). С. 33-37.

14. Ищук О.В., Чулкова Г.В. Состояние внутреннего рынка мяса и мясной продукции // Экономика и социум. 2016. № 1 (20). С. 453-456.

15. Любецкий П.Б. Оценка привлекательности сегментов мясного рынка ЕАЭС // Практический маркетинг. 2015. № 3 (217). С. 3-11.

16. Ковалева И.В., Сурай Н.М. Маркетинговые исследования локального рынка мясных деликатесов и мясной продукции // Техника и технология пищевых производств. 2015. Т. 39. № 4. С. 151-156.

17. Мартышенко С.Н., Мартышенко Н.С. Современные методы обработки маркетинговой информации. – Издательство ВГУЭС, 2014. – 148 с.

18. Мартышенко Н.С. Исследование локальных рынков Приморского края в период кризиса: монография. – М.: ООО «ЭКЦ «Профессор», 2015. – 94 с.

19. Мартышенко С.Н., Егоров Е.А. Информационная технология повышения эффективности обработки качественной информации // Информационные технологии моделирования и управления. 2009. № 6 (58). С. 753-760.

20. Трясцин М.М., Латышева А.И., Разумов А.И. Основные элементы конкурентоспособности мясной продукции региональных рынков // Заметки ученого. 2015. Т. 1. № 1-1 (1). С. 115-121.

21. Мартышенко Н.С. Маркетинг формирования инвестиционной среды Приморского края // Вестник НГИЭИ. 2016. № 7 (62). С. 73-88.

22. Кондратьева Н.Н., Шамина О.В., Смирнов А.Н. Обоснование необходимости и экономическая эффективность государственной поддержки мясного скотоводства // Вестник НГИЭИ. 2016. № 7 (62). С. 148-153.

УДК 338

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В МЕДИЦИНЕ: ПРАВОВАЯ ОХРАНА И ЗАЩИТА  
ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

© 2017

Мешочкова Мария Владимировна, магистр

Онуфрейчик Евгений Николаевич, магистр

Богданова Елена Леонардовна, профессор, доктор экономических наук, декан факультета

«Институт международного бизнеса и права»

*Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет**информационных технологий, механики и оптики**(197101, Россия, Санкт-Петербург, Кронверкский проспект, д. 49, e-mail: elbogdanova@corp.ifmo.ru)*

**Аннотация.** Здоровье граждан любого государства и их работоспособность можно назвать важнейшими характеристиками экономического потенциала. Анализ функционирования различных сфер здравоохранения продемонстрировал основные технологии, которые используются достаточно часто: удаленный телемониторинг, реализация мероприятий по ранней диагностике заболеваний, телекоммуникационная связь между организациями здравоохранения, методы амбулаторного наблюдения пациентов, инструменты информатизации здравоохранения, проведение реабилитационных мероприятий, фармацевтические и медицинские нанотехнологии. В статье рассматриваются особенности правовой защиты информационных технологий в медицине, раскрываются отличия российских стандартов защиты. В нашей стране сегодня действуют различные виды охраны интеллектуальной собственности, при этом строгий перечень охраняемых объектов интеллектуальной собственности не позволяет эффективно регулировать процесс распространения инноваций и новых технологий в медицине, поэтому целесообразность открытого перечня связана с тем, что научно-технический прогресс оказывает серьезное влияние на развитие медицины, что, в свою очередь, выводит на первый план использование технологий, биотехнологий, нанотехнологий и др. При этом неурегулированность в данном случае будет увеличивать срок внедрения новых технологий в клиническую практику, а это может влиять на возможности населения получать качественную современную высокотехнологичную медицинскую помощь. Проведенное исследование практических аспектов применения информационных технологий в различных сферах здравоохранения позволило выделить правовую защиту интеллектуальной собственности как основополагающий фактор экономическо-технологического развития медицины. Использование предлагаемых в статье рекомендаций будет способствовать повышению эффективности проводимых в медицинской отрасли модернизационных преобразований, улучшению качества предоставляемых медицинских услуг, поддержанию уровня общественного здоровья.

**Ключевые слова:** патенты, изобретения, нанотехнологии, диагностика, медицинские технологии, качество услуг, нововведения

INFORMATION TECHNOLOGIES IN MEDICINE: LEGAL PROTECTION AND PROTECTION  
OF INTELLECTUAL PROPERTY

© 2017

Meshochkova Marija Vladimirovna, master

Onufrejchik Evgenij Nikolaevich, master

Bogdanova Elena Leonardova, professor, doctor of economic Sciences, Dean of Faculty

“Institute of the International Business and Law”

*Saint-Petersburg National Research University of Information Technologies, Mechanics and Optics**(197101, Russia, Saint-Petersburg, Kronverkskiy Prospekt, d. 49, e-mail: elbogdanova@corp.ifmo.ru)*

**Abstract.** The citizen's health of any state and their work capacity can be called the most important characteristics of the economic potential. The analysis of the functioning of various healthcare sectors has demonstrated the main technologies that are used quite often: remote telemonitoring, implementation of early diagnosis activities, telecommunications between healthcare organizations, outpatient monitoring methods, health informatization tools and rehabilitation activities, pharmaceutical and medical nanotechnologies. In the article features of legal protection of information technologies in medicine are considered differences of the Russian standards of protection are revealed. In our country, various types of intellectual property protection now operate, while a strict list of protected intellectual property items does not allow to effectively regulate the spread of innovations and new technologies in medicine, so the expediency of the open list is due to the fact that scientific and technological progress has a serious impact on development Medicine, which, in turn, brings to the forefront the use of technology, biotechnology and nanotechnology etc. However, the unsettledness in this case will increase the period of introduction of new technologies into clinical practice, and this can influence the population's ability to receive high-quality modern high-tech medical care. The carried out research of practical aspects of application of information technologies in various spheres of public health allowed allocating legal protection of intellectual property as a fundamental factor of economic and technological development of medicine. Use of the recommendations proposed in the article will help to increase the efficiency of the modernization reforms in the medical industry, improve the quality of the provided medical services, and maintain public health.

**Keywords:** Patents, Inventions, Nanotechnology, Diagnostics, Medical Technology, The Quality of Services

В современных условиях общественного развития в связи с изменениями структуры и распространенности заболеваний, трансформацией представлений о социально-экономической значимости медицинских организаций, научно-техническим прогрессом в лечении и диагностике болезней и прочие аналогичные преобразования возникает потребность в переменах в сфере здравоохранения. Старение населения и мировые эпидемии неинфекционных болезней формируют новые приоритеты в области оказания медицинских услуг, на первый план выходят потребности в медицинских нововведениях и информационных технологиях, которые позволяют повысить качество медицинской помощи и улучшить

условия воспроизводства человеческого капитала [1].

Впервые компьютерные технологии в медицине стали использоваться в начале 1950-х гг. В 1949 г. в Германии под руководством Густава Вагнера была создана первая профессиональная организация информатики здравоохранения. Сформировалась целая наука Health Information Systems - дисциплиной сочетающая в себе информатику, управление в здравоохранение, биомедицину, химию, физику. Информационные технологии в медицине включают в себя также ресурсы, устройства и методы, которые необходимы для оптимизации и стандартизации сбора, поиска, хранения, обработки и использования информации в сфере здравоохранения [2].

Преимущества внедрения в медицину информационных технологий с тех пор являются предметом научных дискуссий. Традиционно принято считать, что высокая эффективность использования медицинских информационных технологий характеризуется уменьшением количества неблагоприятных исходов и осложнений заболеваний, социально-экономической выгодой, улучшением качества жизни населения [3]. При этом сегодня сферы применения информационных технологий в медицине значительно расширились. Их с успехом применяют в таких сферах здравоохранения, как [4, 5, 6]:

- удаленный телемониторинг: мониторинг и контроль физиологических параметров пациентов, среди них уровень глюкозы крови, частота сердечных сокращений, артериальное давление и многое другое. Это, прежде всего, имплантируемые устройства, электрокардиостимуляторы и имплантируемые кардиовертеры-дефибрилляторы, которые обеспечивают передачу сведений о функционировании и состоянии пациента;
- реализация мероприятий по ранней диагностике заболеваний, первичной и вторичной профилактике;
- телекоммуникационная связь между организациями здравоохранения, позволяющая повысить доступность и качество медицинских услуг категориям населения, проживающим на географически удаленных территориях, организация телемедицинских консультаций;
- методы амбулаторного наблюдения пациентов, в первую очередь, пенсионного возраста, который связан с высоким риском опасных для жизни и экономически затратных хронических заболеваний. В таких случаях контроль здоровья осуществляется посредством мониторинга физиологических параметров, имеющих отношение к лечению и профилактике различных заболеваний. Данная сфера применения весьма актуальна, поскольку в России существует проблема старения населения;
- инструменты информатизации здравоохранения включают в себя компьютеры, управление клинической практикой, информационные и коммуникационные системы;
- проведение реабилитационных мероприятий у пациентов после операций;
- фармацевтические и медицинские нанотехнологии и пр.

То есть, можно сделать вывод о том, что информационные технологии сегодня применяются во всех сферах деятельности организаций здравоохранения, а современную медицину можно назвать технологической. Широкое их использование, усиление инновационной активности и наращивание масштабов инновационной деятельности медицинских организаций выводит на первый план необходимость правовой охраны и защиты интеллектуальной собственности, к которым принято относить медицинские информационные технологии.

Термин «интеллектуальная собственность» нашел свое отражение в Конвенции, учрежденной Всемирной организацией интеллектуальной собственности (ВОИС). Государства, подготовившие Конвенцию, договорились, что объектами интеллектуальной собственности будут считаться права, относящиеся к: изобретениям и научным открытиям во всех сферах человеческой деятельности, товарным знакам, промышленным образцам, защите против недобросовестной конкуренции, иным правам в производственной и научной областях [4].

Интеллектуальную собственность принято разделять на объекты смежных и авторского прав, промышленную собственность, нетрадиционные объекты интеллектуальной собственности. В медицине чаще всего используются объекты промышленной собственности, патенты и смежные права, торговые знаки и торговые секреты [7]. В России как объект изобретения охраняется техническое решение, которое относится к продукту (штамму микроорганизма, устройству, веществу) либо способу (процессу реализации определенных действий над материальным объектом посредством материальных

средств).

Интеллектуальная собственность в нашей стране регулируется множеством законов и законодательных актов. В России рамки отнесения к результатам интеллектуальной деятельности регулируются нормами статей 1225, 1226 ч. 4 Гражданского Кодекса Российской Федерации (ГК РФ). Согласно статье 1345, п. 1, ч. 4 ГК РФ промышленные образцы, права на изобретения и интеллектуальные полезные модели являются патентными правами. В нашей стране действуют различные виды охраны интеллектуальной собственности [8]:

- патенты на промышленные образцы и изобретения;
- свидетельства на знаки обслуживания, товарные знаки и пр.;
- свидетельства о регистрации баз данных, программ для ЭВМ, информационных систем;
- полезные модели;
- свидетельства о выпуске нововведений и пр.

Следует отметить, что именно в этом состоит одно из главных отличий российской модели правовой охраны интеллектуальной собственности: закрытый перечень объектов охраны интеллектуальной собственности. Ведь в большинстве развитых государств правовые рамки содержат исчерпывающий перечень объектов защиты [9]. По нашему мнению, необходимо изменить данный подход в нашей стране, так как целесообразность открытого перечня связана с тем, что научно-технический прогресс не стоит на месте и впоследствии будут разрабатываться новые объекты интеллектуальной собственности, прежде всего, в области компьютерных технологий, биотехнологий, нанотехнологий и др.

Кроме того, количество российских научно-исследовательских медицинских организаций, располагающих ключевыми медицинскими информационными технологиями в самостоятельной интеллектуальной собственности составляет очень небольшую долю от общего количества организаций, причем около 50% из них никогда не регистрировали патентов. Чаще всего используется регистрационное свидетельство, являющееся разрешением для применения в медицинских учреждениях, позволяющее промышленное производство технологии, ее продажу и продвижение на рынок. Мы согласны с теми учеными, которые признают, что регистрационное свидетельство подразумевает наличие у собственника только позитивные права на определенную информационную технологию, право использования в коммерческом обороте.

Это представляется весьма серьезной проблемой, так как такие права не признаются исключительными, а собственник свидетельства не может запретить иным лицам без его разрешения использовать разработанные медицинские информационные технологии, торговую марку, упаковку, аналогичный способ производства и т.д. Мы считаем, что нужно как можно шире использовать патентную защиту, так как только она предоставляет собственникам монопольные права на конкретные объекты интеллектуальной собственности посредством патентов на изобретения, промышленные образцы и полезные модели.

Патент на изобретение в медицине удостоверяет право собственности на информационные технологии, приоритет их использования, авторство, что на определенный срок защищает новую разработку. Патентная защита позволяет обеспечить компенсацию времени и инвестиционных вложений на создание, производство и применение медицинских изобретений [10].

Подводя итог проведенному исследованию можно сказать, что информационные технологии в медицине выступают как ключевое условие высокого качества и успешности оказываемых медицинских услуг. Усиление инновационной активности в сфере здравоохранения вызывает необходимость определенных изменений в принципах правовой защиты интеллектуальной собственности: целесообразно утвердить открытый пере-

чень объектов защиты и расширить использование патентной защиты в области использования медицинских информационных технологий.

**СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:**

1. Gibson J.E. Intellectual property and medicine // University of London 2012. 52 p.

2. El Said, M., and Kapczynski, A., (2011), Access to medicines: The role of intellectual property law and policy. Working Paper prepared for the Third Meeting of the Technical Advisory Group of the Global Commission on HIV and the Law, 7-9 July 2011. 19 p.

3. Арчаков А.И., Карпова Е.А., Пономаренко Е.А. Международные критерии эффективности научно-исследовательской деятельности коллективов и отдельных ученых в области биологии и медицины // Вестник РАМН. 2013. №5 С.4-9.

4. Intellectual property considerations for medical devices. Fact Sheet the European IPR Helpdesk.2015. 19 p.

5. Жумакаева К. Н., Алибиева Д. Т. Экспертные системы - информационная технология в медицине // Сборники конференций НИЦ Социосфера. 2014. №25 С.79-82.

6. Стародубов В.И., Кузнецов С.Л., Куракова Н.Г., Цветкова Л.А., Арефьев П.Г. Исследовательские компетенции мирового уровня в области клинической медицины в российской академии медицинских наук // Вестник РАМН. 2012. №6 С.27-35.

7. Бизяева Л. Н., Ягудин Р. Х., Малеев М. В. Интеллектуальная собственность в медицине // ПМ. 2013. №1-2 (69) С.20-21.

8. Конгресс Eхроріогіті'2014 всесторонне обсуди охрану и защиту интеллектуальной собственности в России и мире // Экономическая наука современной России. 2014. № 2 (65). с. 119-124.

9. Литвинова Е. В., Посылкина О. В. Сравнительный анализ патентного законодательства Украины, Российской Федерации, Европы и США в сфере фармации // Научные ведомости БелГУ. Серия: Медицина. Фармация. 2014. №4 (175) С.150-157.

10. Герцик Ю. Г., Семёнов В. И., Герцик Г. Я. Охрана прав на интеллектуальную собственность как фактор экономического и технологического развития фармацевтической и медицинской промышленности // Вестник Росздравнадзора. 2012. №3 С.64-70.

УДК 332.146.2

## ФИНАНСОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕГИОНА: СУЩНОСТЬ, ПОНЯТИЕ, КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ

© 2017

**Мирошникова Татьяна Константиновна**, кандидат экономических наук, доцент,  
доцент кафедры управления

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса  
(690014, Россия, Владивосток, улица Гоголя, 41, e-mail: tanmir12@mail.ru)*

**Аннотация.** Цель: состоит в определении сущности и природы понятия «потенциал», уточнении и авторском представлении категории финансовый потенциал. Методы: системного анализа, системно-процессный подход, диалектики, логики, сравнений и аналогий, экспертно-аналитический в обработке и обобщении информации. В статье раскрыта сущность понятия потенциала с точки зрения категориального подхода. Результаты: с одной стороны регион обладает ресурсным финансовым потенциалом, с другой стороны процессным финансовым потенциалом. Оба вида потенциала гармонично взаимодействуют, влияют на результативность финансовой системы региона, и подход к их управлению должен осуществляться с точки зрения сложности. Научная новизна: уточнена сущность понятия «потенциал» с введением классификации ресурсного и процессного финансового потенциала, а также выделением понятий явный финансовый ресурсный потенциал и неявный финансовый ресурсный потенциал. Осуществлена систематизация видов ресурсного финансового потенциала на уровнях органов местного самоуправления, системы коммерческих банков, организаций и предприятий и физических лиц. Практическая значимость: финансовый потенциал может выступать основополагающим инструментом в управлении развитием региона, представляющим собой индикатор фактического состояния для целей мониторинга и принятия эффективных управленческих решений. Полученные результаты могут быть использованы при формировании проектных мероприятий региональных органов власти.

**Ключевые слова:** финансовый потенциал, финансовые возможности, категориальный подход, системно-процессный подход, ресурсный финансовый потенциал региона.

## FINANCIAL POTENTIAL OF A REGION: ESSENCE, CONCEPT, ASSESSMENT CRITERIA

© 2017

**Miroshnikova Tatiana Konstantinovna**, Candidate of Economical Sciences, Associate Professor,  
Associate Professor of The Chair of Management

*Vladivostok State University of Economics and Service  
(690014, Russia, Vladivostok, Gogolya street, 41, e-mail: tanmir12@mail.ru)*

**Abstract.** Goal is to define the essence and nature of the term «potential», the refinement and the authentic representation of a category of financial potential. Methods systemic analysis, systemic-process approach, dialectics, logic, comparisons and analogies, analysis, processing and synthesis of information. The article reveals the essence of the concept of potential in terms of a categorical approach. Results: on the one hand the region has the financial resource potential, on the other hand, the process of financial potential. Both types of capacity mutually influence the performance of the financial system of the region, and the approach to their management should be carried out from the point of view of complexity. Scientific novelty: the refined essence of the concept “potential” with the introduction of the classification of the resource and process financial potential, and also to identify the concepts of explicit financial resource potential and implicit financial resource potential. Author carried out the systematization of resource and financial capacity at the levels of local governments, the system of commercial banks, organizations and enterprises and individuals. Practical relevance: the financial potential may be the fundamental tool in the management of the development of the region, which is an indicator of the actual state for the purposes of monitoring and effective decision making. The obtained results can be used in the formation of the project activities of the regional authorities.

**Keywords:** Financial Potential, Financial Capacity, Categorical Approach, Estimation Model, System-Processing Approach, Indicators of a Financial Capacity, The Definition of Potential

*Введение в проблему.* Роль государственных финансов в современных условиях заключается в том, что они выступают важным инструментом воздействия на процесс общественного воспроизводства, поддержания темпов экономического роста, развития ключевых отраслей хозяйства. В регионах отсутствует комплексный подход к управлению формированием и использованием финансовых потоков. В настоящее время активно рассматриваются вопросы формирования и использования бюджетно-налогового потенциала при отсутствии учета потенциала кредитных организаций и фондов населения. Управленческие решения, разработанные без учета финансового потенциала, приводят к неэффективному перераспределению финансовых ресурсов. Имеет место слабая проработанность отдельных элементов финансового потенциала регионов.

Решение данной проблемы опирается на системно - процессный подход к оценке финансового потенциала. С одной стороны, регион обладает ресурсным финансовым потенциалом, с другой стороны, субъект РФ обладает процессным финансовым потенциалом. Эффективное воздействие выделенных в авторском исследовании видов потенциалов на результативность финансовой системы, обеспечивает комплексный подход к управлению и наличие результата от взаимодействия элементов потенциала в виде изменения состояния финансовой системы в целом. В этом случае финансовый

потенциал может выступать основополагающим инструментом в управлении социально экономическим развитием регионов, представляющим собой индикатор эффективности принятия управленческих решений, а также обобщающий показатель взаимодействия между элементами финансового потенциала.

Теоретические основы финансового потенциала региона были отражены в работах Голодовой Ж.Г., Вербиев Е.А., Ярулин Р.Р., Галимова Г.А. Боровикова Е.В., Булатова Ю.И., Исаев Э.А..

Подходы к определению финансового потенциала можно встретить в работах Колесниковой Н.А., Коломиец А.Л., Мельник А.Д., Лексин В.Н., Шевцова А.Н., Боровикова Е.В., Сабитова Н.М., Мерзликina Г.С., Шаховская Л.С., Булатова Ю.И., Зенченко С.В., Тишутина О.И., Камнева Е.В., Исаева Э.А., Атаева А.Г.

Вместе с тем в трудах отечественных ученых нет единства мнений о сущности финансового потенциала региона, его функциях, составных элементах, видах, факторах которые на него влияют, методы и модели оценки финансового потенциала региона. По выше перечисленным определениям можно выделить основные характеристики понятия потенциал. С одной стороны потенциал – это все то, что можно использовать для достижения целей и задач, то есть ресурсный подход к понятию потенциала. С другой стороны потенциал – это внутренние возможности, эффективное использование

которых дает положительный эффект, и как следствие не эффективное использование потенциала может не привести к какому-либо эффекту.

Необходимость таких исследований и разработок обуславливают актуальность изучаемой темы.

Представим понятие и сущность термина «потенциал», основываясь на практику различных научных направлений, таких как философия, физика, психология.

Отдельные составляющие термина «потенциал» можно детализировать с позиций различных научных знаний. Экономика определяет трудовой потенциал как развитую в данном обществе совокупность демографических, социальных и духовных характеристик и качеств трудового населения, которые воплощены или могут быть воплощены в рамках и посредством существующей в обществе системы отношений участия в процессе труда и общественной деятельности. Психология характеризует потенциал личности как способность человека к умножению своих внутренних возможностей, в первую очередь – способность к развитию [1].

Рассматривая сущность понятия «потенциал» следует отметить, что основным синонимом потенциала, согласно словарю «Полная акцентуированная парадигма по А.А. Зализняку, является слово «Возможность». Возможность, в учении Аристотеля определяется как средство, условие, необходимое для осуществления чего-либо, возможное обстоятельство, выступающее и в качестве предстоящего, и в качестве объясняющего, то есть как категория. Исходя из данного определения, можно также выделить две основные характеристики рассматриваемого понятия: имеющиеся ресурсы и условия.

В различных теоретических источниках [2-10] термин «потенциал» имеет различное, но в целом схожее толкование. Чаще всего он определяется как

- совокупность всех имеющихся возможностей и средств в какой-либо сфере [11];
- совокупность средств, условий, необходимых для ведения поддержания, сохранения чего-либо [12];
- ресурсы, заряд, резерв (внутренние жизненные резервы), запас, возможности [13];
- источники, возможности, средства, запасы, которые могут быть использованы для решения какой-либо задачи, достижения определенной цели;
- возможности отдельного лица, общества, государства, в определенной области;
- совокупность наличных средств, возможностей в некоей области.

Общие дидактические единицы, такие как совокупность (все имеющиеся и возможные к использованию (мобилизации) ресурсы, энергия), запас (резерв совокупности имеющихся ресурсов), условия (отражение временных, географических, количественных возможностей использования ресурсов), возможность (факт того, что для достижения целей и задач есть условия, ресурсы, имеющиеся или потенциальные для привлечения при необходимости или благоприятных факторах), определенная область применения (относительно объекта исследования это финансы какого либо субъекта), источники (база формирования потенциала) всесторонне и достаточно полно характеризуют определение потенциала [14].

Также в классической литературе понятие возможности как истока категории «потенциал» лежит такая трактовка – «то, что существует в скрытом виде и может проявиться при известных условиях». Однако потенциалом обладает не любая материя, а только та, что содержит возможность возникновения в себе самой (т.е. самовоспроизводство, так как потенциала не может быть там, где нет ничего). Следовательно, наличие каких-либо ресурсов для достижения той или иной цели и осуществления устойчивого развития, само по себе приводит к возникновению эффекта потенциала. В таком случае потенциалом является не количественная характеристика (за-

пасы, ресурсы и т.п.) а качественная (их использование), так как не важно какой объем ресурсов имеется в той или иной системе, важна результативность (эффект либо эффективность) которая и является результатом потенциала. Такой потенциал можно определить как процессный потенциал, он является весьма необходимым в условиях ограниченности ресурсов той или иной системы, к которой можно отнести финансовую систему.

Вместе с тем, в названных источниках отсутствует системно-процессный подход в рассмотрении потенциала с точки зрения его воздействия на эффективность системы, что затрудняет принятие управленческого решения.

Цель исследования, таким образом, состоит в определении сущности и природы понятия финансовый потенциал и способов его измерения.

Поставленная в работе цель потребовала решения следующих задач:

- определить, что является финансовым потенциалом региона;
- проклассифицировать финансовый потенциал региона, изучив систему взаимоотношений потенциалов разного вида и разных уровней региональных финансов;
- определить нормативные значения финансового потенциала региона на различных этапах экономического развития субъекта РФ;

В качестве объекта исследования рассматривается система финансовых взаимоотношений в регионе.

*Методика исследования.* В рамках проведенного исследования предполагается использовать аналитический подход, в основе которого лежит уточнение категорий и выделение базовых показателей, позволяющих оценить финансовый потенциал территории. В качестве основного метода решения поставленных задач применен метод сравнения, дающий возможность совершенствовать ранее предложенные подходы.

Автор статьи обосновывает предлагаемые критерии оценки финансового потенциала территории, отличающиеся от ранее предложенных метрик.

Наличие процессного потенциала недостаточно для полноценного функционирования системы, для этого необходим так называемый ресурсный потенциал. В этом случае ресурсы выступают как предмет работы процессного потенциала, на основании которого формируется эффект системы. То есть два вида потенциала взаимодействуют между собой и формируют результат (эффект, эффективность) который в свою очередь формирует ресурсный потенциал (рисунок 1).



Рисунок 1 - Цикл взаимодействия потенциалов

В состав ресурсного потенциала входит финансовый потенциал. Понятие финансового потенциала региона активно рассматривается в научной литературе. На сегодняшний день, в сфере государственного управления конкретного определения финансового потенциала нет, но значимость данного элемента в политике предусматривающей эффективное социально-экономическое развитие региона, учет и оценка финансового потенциала как основного элемента, отражающего возможности эффективного развития субъекта Российской Федерации, является весьма важной. Государственные программы, разрабатываемые без учета данного элемента, не могут обеспечить требуемое качество стратегического разви-

тия конкретного региона.

Рассмотрение финансового потенциала региона только с точки зрения ресурсного подхода является недостаточным. Формулировка, что финансовый потенциал это общая совокупность всех имеющихся финансовых ресурсов региона является верной, но требует уточнения, так как определение финансового потенциала лишь в достаточности тех или иных ресурсов не раскрывает термин в своей полной значимости. Наиболее корректным с точки зрения сущности определения термина потенциал является процессно-ресурсный подход, так как в нем учитывается характер условий и факторов воспроизводства ресурсов.

В обзоре позиций авторов, которые рассматривали понятие финансового потенциала региона, нет единого мнения о сущности финансового потенциала и методе его оценки. Никто из авторов не учитывает специфики финансовой системы региона. Это упущение является довольно значительным составным элементом, так как финансовый потенциал региона нужно рассматривать с позиций системного подхода. Данное упущение не позволяет оценить финансовый потенциал на должном качественном уровне. Требуется увязывать значение полученного показателя с тем, как выявленный эффект влияет на всю систему в целом.

Следует отметить, что финансовый потенциал для его качественной оценки необходимо классифицировать на ресурсный финансовый потенциал региона и процессный финансовый потенциал региона. В свою очередь ресурсный финансовый потенциал, в силу специфики природы денежных взаимоотношений, целесообразно разделить на явный и не явный ресурсный финансовый потенциал региона.

Финансовым потенциалом необходимо считать всю совокупность условий финансовой системы, которыми она обладает. Исходя из этого, в состав финансового потенциала должны входить следующие основные элементы - финансовые ресурсы и условия, отражающие распределительный и перераспределительный характер финансов [15].

Таким образом, можно сформулировать основные определения в рамках проводимого исследования.

Финансовый потенциал региона – это совокупность всех финансовых средств, ресурсов и их резервов, которые возможно мобилизовать и использовать для достижения какого-либо результата, цели, а также те условия финансовой среды и процессы, которые обеспечивают максимально возможную результативность функционирования финансовой системы [16].

Увеличение ресурсного финансового потенциала находит отражение в росте благосостояния населения, росте ВРП, увеличении производства и т.п. [17]. Важную роль в увеличении финансового потенциала региона играет банковская система региона, так как ресурсы банков, предназначенные для инвестиционной деятельности, увеличивают финансовые возможности субъектов финансовой системы для деятельности на территории региона, и определяют ресурсный финансовый потенциал банков и его место в ресурсном финансовом потенциале государства.

Процессный финансовый потенциал региона выражается в тех процессах и условиях, которые происходят на данный момент в регионе.[18]

*Методология исследования.*

Ресурсный финансовый потенциал региона выражается в объеме денежных средств, которые находятся в обращении в регионе и используются финансовой системой для эффективного социально-экономического развития. Весь объем денежных средств предлагается обозначить через показатель денежной базы. Соответственно, денежная база - это общая совокупность всех денежных средств. Так как в процессе жизнедеятельности региона важным составляющим элементом политики государства является фискальная политика, денежная база подвергается воздействию перераспределения. Согласно

платежному балансу, государство изымает из обращения определенную денежную массу и далее посредством перераспределения деньги возвращаются в оборот [19]. Уровень налоговой нагрузки на денежную базу определяется показателем удельного веса налоговых поступлений в общей денежной базе региона.

Автором предлагается в качестве критерия оценки процессного финансового потенциала введение коэффициента перераспределения денежной базы, представляющего собой отношение удельного веса налогов в денежной базе, к удельному весу суммы денежных средств перераспределяемых органами местной власти на собственные и социальные нужды.

$$K\pi = \frac{Y_n}{Y_d} \quad (1)$$

где  $Y_n$ , – удельный вес налогов в денежной базе, отражающий отношение совокупной суммы поступающих налогов и отчислений в бюджет к денежной базе соответственно;

$Y_d$ , – удельный вес суммы денежных средств перераспределяемых органами местной власти на собственные и социальные нужды

Нормативное значение данного коэффициента может быть как больше 1 так и меньше 1. Это зависит от того, какой этап развития переживает регион. Очевидно, что значение данного показателя может отражаться в том, что значение меньше единицы сопровождается дефицитом бюджета региона без трансфертов и субсидий на федеральном уровне. Коэффициент перераспределения отражает процессный финансовый потенциал органов местного самоуправления, который приемлем к ситуации экономического роста на период времени, для которого рассчитывался данный показатель [20]. Критерии нормативного значения показателей коэффициент перераспределения и коэффициент, отражающий дефицит и профицит в соответствии с нормами действующего законодательства (Кдп) представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Критерии значения коэффициентов<sup>1</sup>

Экономический рост	$K\pi$	$K\delta\pi$
Спад	Меньше 1	0,95 – 0,99
Стагнация	Меньше 1	0,95 – 0,99
Подъем	Больше 1	1 – 1,13

<sup>1</sup> составлено автором

При этом следует отметить, что на этапе подъема, значения коэффициентов больше 1 обязательно должны быть в периоды «перегрева» экономики как критерии смягчения последствий кризиса перепроизводства. Кроме того, для определения границ  $K\delta\pi$  необходимо руководствоваться нормами действующего законодательства. Согласно статье 136 БК РФ дефицит бюджета региона не должен быть более 5%, с учетом данного законодательного требования границы критерия для показателя Кдп в периоды спада и стагнации должны быть в пределах от 0,95 до 0,99. Верхняя граница определена исходя из того, что в периоды спада экономики дефицит бюджета может быть полезен, при обстоятельствах формирующих значение показателя коэффициент перераспределения больше 1 могут происходить последствия, негативные для экономики региона [21].

Если в периоды спада данный показатель больше 1, то в финансовой системе региона могут наблюдаться следующие последствия вызванные сокращением денежной массы в обращении: спад производства; снижение импорта; замедление темпов роста ВРП; увеличение численности безработных; снижение спроса; снижение покупательной способности национальной валюты и т.п. [22-23].

Как процессный финансовый потенциал органов местного самоуправления, так и процессный финансовый потенциал системы коммерческих банков оказывают значительное влияние на финансовую ситуацию в регионе. Взаимодействие этих двух компонентов является основополагающим в формировании процессного

финансового потенциала региона. Представим формулу для расчета показателя процессного финансового потенциала коммерческих банков региона.

$$Pb = \frac{IRR_i}{\%bk} \quad (2)$$

где

$Pb$ , – процессный потенциал коммерческих банков региона в кредитовании;

$IRR_i$  - средняя внутренняя норма доходности инвестиционных проектов данного региона;

$\%bk$ , – средние проценты по кредитам банков данного региона.

Ресурсный потенциал банка выражается в производстве совокупности средств, которыми банк может пользоваться в процессе осуществления своей деятельности и банковским мультипликатором, как элементом, преумножающим ресурсные возможности банка [24].

Исходя из типа экономического развития региона (спад, подъем, стагнация, перегрев, депрессия) значения коэффициентов перераспределения денежной базы и коэффициента процессного банковского финансового потенциала должны быть различными. Так, например, в периоды спада экономики коэффициент перераспределения денежной базы должен быть меньше единицы, а коэффициент процессного банковского финансового потенциала должен быть больше. Это объясняется теми обстоятельствами, которые должны происходить в финансово-экономической обстановке региона, с целью нормализации ситуации.

Таким образом, в качестве метрики, были выбраны те показатели, которые отражают взаимосвязь финансового потенциала и экономического развития территории. Важнейшим условием явился выбор адекватных конкретных показателей, которые способны выступать в качестве индикаторов оценки финансового потенциала региона.

#### Заключение

Таким образом, проведенное исследование с привлечением методов анализа и сравнения, в рамках аналитического подхода, а также и системно-процессного подхода, позволило получить следующие результаты.

1. Изучены и обобщены теоретические положения и практические вопросы определения финансового потенциала субъекта Российской Федерации.

2. Разработаны рекомендации по достижению эффективности функционирования региона посредством оценки финансового потенциала.

3. Определены и обоснованы основные составные элементы финансового потенциала региона. В исследовании представлено, как ресурсный финансовый потенциал и процессный финансовый потенциал взаимодействуют между собой и разработаны метрики оценки ресурсного и процессного финансового потенциала.

4. Предложены критерии для оптимальных значений различных элементов финансового потенциала. Автором проанализировано, что оптимальные значения процессного потенциала в различные периоды экономического роста могут иметь абсолютно противоположные значения.

5. В осуществленном научном исследовании в рамках категориального подхода проведено уточнение сущности понятия потенциала и разработано авторское определение понятия финансовый потенциал. Кроме того, предложен новый классификационный параметр выделения видов финансового потенциала, а именно: систематизированы виды ресурсного финансового потенциала; систематизированы виды процессного финансового потенциала; выделены и содержательно охарактеризованы взаимосвязи ресурсного финансового потенциала и процессного финансового потенциала региона.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Боуш Г.Д., Разумов В.И. Формирование систем понятий для изучения объектов в экономике Вестник НГУ. Серия: Философия, 2011. Том 9. Выпуск 4. Электронный ресурс: [http://www.nsu.ru/xmlui/bitstream/handle/nsu/3925/04.pdf]

2. Яруллин Р.Р., Галимова Г.А. Теоретические основы финансового потенциала региона // Современные проблемы науки и образования, 2011. № 6 Электронный ресурс: [http://cyberleninka.ru/article/n/teoreticheskie-osnovy-finansovogo-potentsiala-regiona]

3. Донец О.В. Экономическая категория «инновационный потенциал»: содержание и структура // Карельский научный журнал. 2014. № 3. С. 55-58.

4. Щербакова О.Ю. Проблемы изучения понятия «кадровый потенциал» // Балтийский гуманитарный журнал. 2014. № 4. С. 175-178.

5. Иванова Т.Н. Социально-трудовой потенциал молодежи как показатель развития региона // Карельский научный журнал. 2016. Т. 5. № 4 (17). С. 256-260.

6. Васильев К.А., Кайгородова Е.В. Потенциал социально-культурной сферы как основа развития государственно-частного партнерства // Вестник НГИЭИ. 2016. № 7 (62). С. 31-41.

7. Николаева М.Ю. Основные вопросы и задачи исследования производственного потенциала предприятия // Балтийский гуманитарный журнал. 2014. № 2. С. 67-70.

8. Цветкова И.В. Проблемы реализации инновационного потенциала инженерно-технических работников // Карельский научный журнал. 2016. Т. 5. № 4 (17). С. 270-274.

9. Черный С.А., Копотева А.В., Гуреев К.А. Анализ влияния экономического потенциала предприятия на его конкурентоспособность // Актуальные проблемы экономики и права. 2014. № 3 (31). С. 238-247.

10. Волков И.В., Афанасьева И.В., Горохов В.А. Факторы эффективного использования трудового потенциала // Вестник НГИЭИ. 2016. № 5 (60). С. 18-25.

11. Зализняк А.А. Грамматический словарь русского языка. Электронная версия [http://www.morfologija.ru/]

12. Коломиец А.Л. Мельник А.Д. О понятиях налогового и финансового потенциалов региона // Налоговый вестник, 2000. №1. с. 3-5.

13. Зенченко С.В. Финансовый потенциал региона: методы и модели оценки. Ставрополь, СевКавГТУ, 2008.

14. Голодова Ж.Г. Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук. Формирование и управление финансовым потенциалом региона в целях обеспечения его экономического роста, М. 2010. 46с.

15. Вербиенко Е.А. Финансовый потенциал региона: сущность и подходы к оценке // Вестник Кольского научного центра РАН Выпуск 2011. № 4.

16. Иванова Т.Б., Пропенко Р.А. Финансовый потенциал территорий: оценка и принятие управленческих решений. //Региональная экономика: теория и практика, 2007. №11(50). С-82.

17. Лыкова Л. Финансовый потенциал субъектов Федерации // Федерализм, 2008. №3. С. 41.

18. Российский энциклопедический словарь. М. 2009. 1358с.

19. Борисов А.Б. Большой экономический словарь. М.: Книжный мир. 2001. 895 с.

20. Жариков В.В., Жариков В.Д. Управление финансами: Учебное пособие – Тамбов: Тамб. гос. техн. ун-та, 2002. — 80 с.

21. Уемов А.И. Логические основы метода моделирования. М.: Мысль, 1971. - 311 с.

22. Самарский А. А., Михайлов А. П. Математическое моделирование. Идеи. Методы. Примеры. — 2-е изд., испр. — М.: Физматлит, 2001. - 320 с.

23. Хохлова О. А. Методологические вопросы оценки уровня социально-экономического развития региона // Вопросы статистики. 2005. № 1.

24. Гутман Г. В., Мироедов А. А., Федин С. В. Управление региональной экономикой. М., 2002.

УДК 33.338

## СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К КЛАССИФИКАЦИИ РЕЗЕРВОВ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

© 2017

**Боргардт Елена Алексеевна**, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Менеджмент организации»  
**Михайлина Вероника Игоревна**, студент кафедры «Менеджмент организации»

*Тольяттинский государственный университет*

*(445020, Россия, Тольятти, ул. Белорусская, 14, e-mail: huka959@yandex.ru)*

**Аннотация.** Долгосрочное существование предприятия, прибыльность его деятельности во многом определяется уровнем его конкурентной активности. Конкурентоспособность предприятия определяется его умением адаптироваться к динамичности внешней среды, скоростью и точностью реакции на ее изменения. Это обуславливает актуальность управления поиском резервов развития предприятия, поскольку экономически и социально оправданные конкурентные преимущества могут формироваться и использоваться в процессе целенаправленной, постоянно осуществляемой организационно-управленческой деятельности по выявлению и мобилизации резервов. В статье представлен генезис понятия «резервы развития предприятия». Анализ существующих определений резервов предприятия проведен на основе системного и функционального подходов. Классификация современных подходов к определению данной категории позволяет рассматривать ее сущность как возможность совершенствования потенциала предприятия. Авторы предлагают трактовать резервы развития предприятия как не вовлеченные в бизнес-процессы доступные предприятию ресурсы. Определение «резервы» уточнено с позиции их влияния на устойчивость функционирования предприятия. В статье выделены критерии классификации резервов повышения эффективности хозяйствования. Авторы дают характеристику резервов предприятия по уровню управления экономикой, по стадиям процесса воспроизводства и жизненного цикла, по функциональным областям деятельности предприятия и по способу их обнаружения. В статье уделено внимание принципам организации поиска резервов повышения эффективности хозяйствования.

**Ключевые слова:** резерв, потенциал развития, производственные запасы, ресурсы предприятия, внутрипроизводственные резервы, классификация резервов, резервы развития производства, текущие резервы, категории резервов, управление поиском резервов, внутрихозяйственные резервы, макроэкономические резервы.

## MODERN APPROACHES TO CLASSIFICATION OF RESERVES OF INCREASE OF EFFICIENCY OF ACTIVITY OF THE ENTERPRISE

© 2017

**Borgardt Elena Alekseevna**, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of Department «Management of Organization»

**Mikhaylina Veronica Igorevna**, Student of the Department «Management of organization»

*Togliatti state University*

*(445020, Russia, Tolyatti, Belorusskaya str., 14, e-mail: huka959@yandex.ru)*

**Abstract.** The long-term existence of the enterprise the profitability of its operations is largely determined by the level of its competitive activity. The competitiveness of enterprise is determined by its ability to adapt to the dynamics of the environment, speed and accuracy of response to its changes. It stipulates for actuality of management of search for reserves of the enterprise since the economically and socially defensible competitive advantages can be generated and used in the process of purposeful, organizational and managerial activities carried out constantly on identifying and mobilizing reserves. The article presents the genesis of the concept of “enterprise development reserves”. The analysis of the Present definitions of enterprise reserves is held on the basis of system and functional approaches. Classification of modern approaches to the definition of this category makes it possible to consider its nature as an opportunity to improve the potential of the enterprise. The authors propose to interpret the reserves of the development of the enterprise as the non-involved in the business processes available resources for the enterprise. The definition of “reserves” is clarified in terms of their impact on the sustainability of the enterprise. The article highlights the criteria for the classification of reserves of increase of management efficiency. The authors give a description of enterprise reserves according to the level of the economy management, the stages of the process of reproduction and life cycle, the functional areas of the company activity and the method of their detection. The article is concentrated on the principles of the organization of the search of reserves for increasing management efficiency.

**Keywords:** Reserve, Development Potential, Production And Reserves, Resources of the Enterprise, From Internal Reserves, Classification of Reserves, The Reserves of Production, Current Reserves, Category Reserves, Manage Search Reserves, Non-Farm Reserves and Macroeconomic Reserves.

Актуальность статьи заключается в том, что функционирование в рыночных условиях хозяйствования заставляет предприятие сфокусироваться на результативности деятельности и его конкурентоспособности на базе научно обоснованной организации производственного процесса, предполагающей рациональное использование материальных и трудовых ресурсов. Важное значение в реализации данной задачи отводится управлению поиском резервов на предприятии, что обеспечивает разработку эффективной стратегии и тактики развития предприятия, обоснование планов хозяйственной деятельности.

Слово «резерв» в переводе с французского «reserve» означает «запас», а с латинского «reservare» – «сберегать», «сохранять», это обусловило двоякое трактование данного термина.

Во-первых, резервами считаются материальные и финансовые ресурсы, которые не используются в хозяйственной деятельности и сохраняются для их привлечения в условиях чрезвычайных обстоятельств, ухудше-

ния состояния экономики и т.д. Они находят отражение в определенных натурально-вещественных ресурсах, необходимых для осуществления процесса изготовления продукции, и представляют собой запасы топлива, полуфабрикатов, материалов, сырья, дополнительного неустановленного оборудования, или уже ранее установленного, но не функционирующего в настоящее время, свободных мощностей. Такие резервы чаще всего используются в производстве при несоблюдении графиков поставок оборотных производственных средств, при модификации товарной продукции, при изменении объема выпуска продукции, а также при сверхплановом расходе топлива, материалов и сырья.

Во-вторых, в традиционном понимании резервы представляют собой существующий потенциал повышения результативности деятельности предприятия, которые связаны, с одной стороны, с сокращением затрат в самом производстве, а с другой, с увеличением объемов продаж на конкурентном рынке, что в конечном итоге обеспечивает рост конкурентоспособности. Поэтому

одним из направлений управленческой деятельности хозяйствующих субъектов являются выявление резервов и определение путей их мобилизации.

Анализ результатов исследований современных ученых в области организации поиска резервов свидетельствует об отсутствии единого мнения к их определению и систематизации, что обусловило актуальность написания статьи. Цель статьи - рассмотреть современные подходы к определению сущности экономической категории «резервы», предложить их классификацию и на основании проведенного исследования показать роль выявления резервов в повышении эффективности хозяйственной деятельности предприятия.

Многие авторы рассматривают понятие внутривидовые резервы, как возможность реализации технического, технологического, кадрового потенциалов предприятия, и усилия действия технико-технологических факторов, и снижения потерь. К этой точке зрения склоняются такие авторы, как: В.И.Ратников, Ю.П.Маркин, Н.Е.Егорова, В.И.Филатов. Так, Н.Е.Егорова подразумевает под резервами «неиспользуемые возможности производства, а также часть собственных ресурсов предприятия временно не включенные в производственный процесс (выбывающие из него) или, введенные в производство, но не участвующие в создании нового продукта».[1]

В.И.Ратников определяет резервы производства как «неиспользуемые по каким-либо причинам возможности улучшения конечных показателей» деятельности на всех уровнях, от рабочего места, бригады до отрасли в целом, на всех стадиях жизненного цикла продукта «исследовании-производстве». Автор предлагает выделять резервы «резервы-потери, текущие резервы-запасы и перспективные резервы».[2]

Ю.П.Маркин считает, что резервы представляют собой неиспользованные возможности, которые снижают текущие и авансируемые затраты материальных, трудовых и финансовых ресурсов при данном уровне развития производства.[3]

В.И.Филатов видит внутривидовые резервы повышения эффективности производства как «многообразные планируемые и не планируемые, существующие, неиспользованные и вновь возникающие возможности достижения наибольших результатов при наименьших затратах живого и овеществленного труда на всех стадиях производственного процесса, ведущие к улучшению использования производственных ресурсов».[4]

Другая группа ученых-экономистов, представителями которой являются И.О.Коробейников, В.А.Ушнурцев и К.В.Бедрина, дает более широкое определение резервов.

Так, по мнению И.О.Коробейникова, экономическая категория «резервы развития производства представляют некую идеальную систему потенциальных возможностей роста эффективности производства, основанную на внутренних противоречиях между факторами производства, производственными отношениями и социально-экономической средой в процессе поддержания динамического соответствия между ними».[5]

В.А.Ушнурцев и К.В.Бедрина подходят к рассмотрению сущности резервов с точки зрения системы, определяющей внутренние возможности предприятия относительно расширения мощности и более эффективного использования трудовых и материальных ресурсов. По сравнению с предыдущими авторами, они предлагают учитывать возможности развития, появляющиеся в результате инновационных процессов, протекающих на предприятии. Понятие резервов иногда рассматривают в качестве дополнительных ресурсов, необходимых предприятию, в том числе новых технических средств, различных технологий, современных материалов и прочих новшеств. В конечном итоге это подразумевает привлечение дополнительных инвестиций финансирования,

а не возможности экономии имеющихся резервов предприятия.[6]

Следует отдельно рассмотреть понятие «плановые резервы», которое предлагает Е.В.Майминас, говоря «о сознательно планируемом комплексе ресурсов, которые отвлекают от текущего производственного и непроизводственного потребления и предназначены для компенсации факторов неопределенности в процессе экономического развития».[7] Данная трактовка экономической категории резервов близка к понятию запасов ресурсов, предназначенных для использования в условиях наступления рискованных ситуаций.

Недостатками существующих определений резервов является то, что они не охватывают информационный и социальный аспект. Авторы не рассматривают резервы, как потенциальные возможности использования ресурсов, обеспечивающих повышение конкурентоспособности предприятия, несмотря на то, что это является важным моментом их формирования в рыночной экономике.

Денисов Г.А. дает наиболее полное понятие резервов, утверждая, что «резервы – это неиспользованные или частично используемые возможности развития предприятия и окружающей среды при применении наиболее эффективных и современных методов с целью выпуска конкурентоспособной продукции, а также удовлетворения потребительского спроса, обеспечение получения прибыли и расширение этих возможностей на основе внедрения науки в непосредственную производительную силу, использования современной информационной базы и преимуществ индивидуального развития в условиях современных рыночных отношений».[8]

На основе проведенного генезиса определений была предложена классификация современных подходов к определению категории резервов, представленная на рисунке 1.

Итак, понятие «резервы развития предприятия» можно уточнить как не вовлеченные в бизнес-процессы доступные предприятию ресурсы, использование которых обеспечивает устойчивые результаты хозяйствования предприятия и нивелирование факторов неопределенности и рисков.

На выбор вида и объема резервов оказывают влияние, два их свойства: с одной стороны, затраты на поиск, реализацию резервов развития, потери от содержания запасов ресурсов, с другой стороны - уровень упущенной выгоды от возможного использования данного резерва для других целей.

Управление резервами предприятия, их выявление, организация поиска, определение пути их мобилизации, будет способствовать повышению эффективности деятельности организации.

В целях уточнения понятия и сущности резервов авторами выделены следующие критерии классификации:

1) По уровню управления экономической выделяются макроэкономические, региональные, областные, отраслевые. Макроэкономические резервы выявляются на общегосударственном уровне, их реализация направлена на устранение диспропорций в развитии различных отраслевых комплексов и регионов, на эффективное функционирование системы управления экономики страны в целом, на стабильность развития национальной экономики на основе инновационных процессов.

Региональные резервы могут быть реализованы в пределах определенного географического района с целью решения социально-экономических проблем, обеспечения устойчивого экономического роста, повышения жизненного уровня населения (Центральный, Поволжский, Северо-Западный регионы).

Областные резервы представляют собой инвестиционный, производственный, природно-климатический ресурсный потенциал территории. Их реализация обеспечит устойчивое развитие области, повышения ее конкурентоспособности и инвестиционной привлекатель-

ности (Самарская, Саратовская, Московская области).

Использование отраслевых резервов направлено на внедрение новых технологий, совершенствование организации производства, созданию новых материалов и т.п. что в конечном итоге способствует инновационному развитию отрасли.

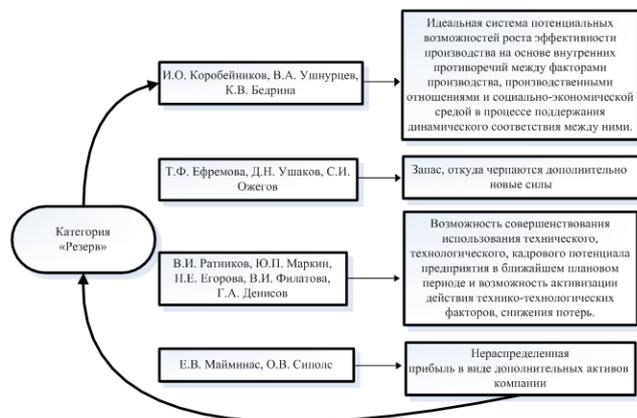


Рисунок 1 - Классификация современных подходов к определению категории «резервы развития предприятия»

## 2) По уровню управления в отрасли.

Выявление межхозяйственных резервов обеспечива-ет создание устойчивых взаимосвязей между предприя-тиями и организациями различных отраслей, что вле-чет за собой возникновение синергетического эффекта в отраслях.

Внутрихозяйственные резервы направлены на повы-шение эффективности взаимодействия между отрасле-выми предприятиями.

## 3) По уровню среды предприятия.

Внешние резервы представляют собой возможности предоставляемые предприятию рыночными условиями хозяйствования.

Их использование связано с реализацией факторов общего (экономических, политических, технико-техно-логический, социально-демографических) и непосред-ственного (вкусы и предпочтения потребителей, пове-дение поставщиков и конкурентов, мнение контактной аудитории) внешнего окружения предприятия.[9]

К внутренним можно отнести резервы развития предприятия, связанные с использованием факторов производства.

## 4) По степени управляемости.

По данному критерию можно выделить контролируе-мые и неконтролируемые резервы.

## 5) По характеру использования ресурсов.

Выявление резервов может способствовать увеличе-нию используемых ресурсов, улучшению использова-ния ресурсов и изменению качества ресурсов.

## 6) По способу вовлечения резервов.

Реализация резервов возможна двумя основными пу-тями:

- экстенсивным, за счет увеличения использования ресурсов (рост мощности предприятия);
- интенсивным, за счет улучшения использования ресурсов и изменения их качества (повышение эффек-тивности использования основных фондов, ускорения оборачиваемости оборотных средств, повышение про-изводительности труда, применение новых технологий и материалов).

## 7) По стадиям процесса воспроизводства.

В сфере производства резервы связаны возможно-стями совершенствования организации производства и труда, оптимизации основных и вспомогательных биз-нес процессов.

Использование резервов сферы обращения способ-

ствует оптимизации производственных запасов, затрат связанных с хранением и транспортировкой готовой продукции. Комплексный подход к поиску резервов в производственной сфере и сферах обращения позволит выявить и реализовать резервы на протяжении всей це-почки создания ценности продукции.[10]

## 8) По стадиям жизненного цикла.

Выявление резервов по стадиям жизненного цикла должно способствовать:

- сокращению длительности технической, организа-ционной подготовки производства и длительности про-изводственного цикла;
- оптимизации затрат на подготовку производства;
- снижению себестоимости выпускаемой продукции;
- повышению качества продукции и исключению производственного брака;
- соблюдению принципов научной организации тру-да и производства;
- повышению уровня концентрации, специализации и кооперирования;
- сокращению эксплуатационных затрат потребите-ля.

## 9) По функциональным областям деятельности пред-приятия.

Данный подход к классификации направит организа-цию поиска резервов различных областей деятельности предприятия, таких как маркетинг, производство, фи-нансы, управление персоналом и эккаунтинг.

## 10) По срокам мобилизации производства.

Оперативные представляют собой возможность улучшения деятельности предприятия в течение корот-кого периода от часа, смены до нескольких дней.

Текущие резервы могут быть использованы на про-тяжении недели, месяца, квартала.

Перспективные резервы, как правило, связаны с ре-ализацией стратегии развития предприятия. Для их ис-пользования необходимо привлечение инвестиций на-правленных на внедрение новой техники и технологии, реструктуризации производства, диверсификации дея-тельности предприятия. [11]

11) По характеру и содержанию резервы делятся на организационно-технические, экономические, социаль-но-психологические.

## 12) По способу обнаружения.

Явные резервы можно выявить по отчетной доку-ментации, данным бухгалтерского учета и финансовой отчетности, по отчетам, предоставленным отделами и службами.

Скрытые резервы определяются на основе инноваци-онных достижений развития отрасли.

13) По экономической сущности резервов можно вы-делить стоимостные, натурально-вещественные и инно-вационные.

## 14) По воздействию на конечный результат.

Использование резервов экономического роста пред-приятия характеризуются положительной динамикой количественных показателей (выручки, прибыли и т.д.), увеличением объема выпуска продукции и доли, зани-маемой предприятием на рынке.[12-19]

Резервы снижения себестоимости продукции связа-ны с оптимизацией затрат по основным калькуляцион-ным статьям.

Выявление и реализация резервов повышения эф-фективности деятельности предприятия обеспечивает достижение заданного уровня рентабельности произ-водства и продаж, финансовой устойчивости предприя-тия и интенсивность использования факторов произ-водства.[20]

Резервы развития предприятия связаны с долго-срочным существованием предприятия на рынке и должны быть определены в стратегии его развития. Использование этих резервов базируется на инноваци-онных достижениях в области техники, технологии и со-временного менеджмента.

Таблица 1- Классификация резервов повышения эффективности хозяйствования

Классификация резервов повышения эффективности хозяйствования									
1. По уровню управления экономикой									
Макроэкономические		Региональные		Областные		Отраслевые			
2. По уровню управления в отрасли									
Межхозяйственные					Внутрихозяйственные				
3. По уровню среды предприятия									
Внешние					Внутренние				
4. По степени управляемости									
Малоконтролируемые					Контролируемые				
5. По характеру использования ресурсов									
Увеличение используемых ресурсов			Улучшение использования ресурсов			Изменение качества ресурсов			
6. По способу вовлечения резервов									
Интенсивные					Экстенсивные				
7. По стадиям процесса воспроизводства									
Сфера производства		Сфера обращения		Предпроизводственная		Производственная		Эксплуатационная	
8. По стадиям жизненного цикла									
9. По функциональным областям деятельности предприятия									
Маркетинг		Производство		Финансы		Управление персоналом		Эксплуатация	
Оперативные					Текущие			Перспективные	
10. По срокам мобилизации производства									
11. По характеру и содержанию									
Организационно-технические		Экономические		Социально-психологические		Явные			
Скрытые									
12. По способу обнаружения резервов									
13. По экономической сущности резервов									
Стоимостные		Натурально-вещественные		Инновационные		Резервы экономического роста		Резервы повышения эффективности деятельности предприятия	
14. По воздействию на конечный результат									

Управление поиском резервов должно носить целенаправленный системный характер. В связи с этим важным является разработка научных принципов организации поиска резервов повышения эффективности хозяйствования, что позволит выявить и мобилизовать наиболее значимые для предприятия возможности экономического развития. Определению принципов уделяли большое внимание [21]. Исходя из анализа трудов этих и других ученых можно выделить следующие принципы организации поиска резервов повышения эффективности хозяйствования [22]:

- массовость; усиление роли инновации, как в развитии экономики страны, так и в деятельности предприятия способствует выявлению качественных факторов повышения эффективности хозяйствования на всех уровнях. Так внедрение современных технологий и прогрессивного оборудования делает более значимым поиск резервов интенсификации деятельности предприятия. Чем больше сотрудников будет вовлечено в поиск резервов, тем более полно будут выявлены не только качественные, но и количественные факторы повышения эффективности деятельности; [23]

- выделение ведущего звена повышения эффективности производства; поэлементная структура затрат дает представление о характере производства (материало-, энерго-, фондо-, и трудоемкое). В соответствии с этим выделяются первоочередные направления организации поиска резервов;

- определение «узких» мест результатов деятельности и экономического роста предприятия; в ходе анализа резервов выделяются участки производства и изделия, по которым наиболее низок процент использования материалов и техники, уровень производительности труда, замедлена скорость оборота средств и накоплены сверхплановые запасы, имеется перерасход по статьям затрат, систематически допускается брак и другие отрицательные результаты; [24]

- избирательность поиска резервов; анализ рекомендуется проводить по наиболее резервоёмким направлениям;

- учет типа производства; в массовом и крупносерийном производстве для выявления резервов следует детализировать показатели использования ресурсов в следующей очередности: изделие, узел, деталь, технологическая операция. В мелкосерийном и единичном производствах оценку эффективности использования ресурсов следует проводить по отдельным операциям технологического процесса. Анализ следует проводить выборочно по тем деталям и технологическим операциям, которые либо являются «узким местом», либо за-

траты на производство (выполнение) которых занимают значительно удельный вес в себестоимости продукции; [25]

- анализ жизненного цикла объекта исследования; оптимизация конструкций и технология изготовления продукции выявление резервов снижения затрат конструкторской и технологической подготовки производства обеспечат оптимальное распределение инвестиционных ресурсов предприятия. Создание конструкций и разработка технологии ее изготовления в соответствии с пожеланиями потенциальных потребителей позволят исключить излишние затраты на создание маловажных с их точки зрения характеристик. Поэтому особенно актуальным в настоящее время является распространение поиска резервов на предпроектную стадию, когда определяется уровень затрат на создание продукции. В тоже время перспективным является анализ качества, и экономичности изделий на стадии их эксплуатации займет важное место в общей программе поиска резервов;

- определение комплектности резервов; комплектность резервов обеспечивает реальную возможность их мобилизации. Определение резервов использования факторов производства изначально следует осуществлять в натурально-вещественной форме отдельно по каждому элементу производственного процесса (предмету труда, средству труда и трудовым ресурсам) и сопоставлять с составом и соотношением ресурсов, которые требуются для их реализации. И после сравнения частных сумм, определяется общая величина резерва, которая будет мобилизована в предстоящем периоде. Максимальный резерв, определенный по одному из факторов, может быть мобилизован только при условии его комплектности, т.е. при наличии резервов по остальным факторам производства. Выраженные в стоимостной форме резервы будут считаться комплектными, если их качественные характеристики по каждому фактору соответствуют требованиям расширенного производства. Разработка плана мероприятий по развитию предприятия в ближайшей перспективе рекомендуется осуществлять на основе мобилизации выявленных комплектных резервов; [26]

- устранение повторного счета резервов; методические ошибки в измерении величины комплектных резервов могут привести к их повторному счету. Когда резервы по каждому из факторов производства различны, следует принимать во внимание наименьший, поскольку только эта величина резерва делает его комплектным. Для исключения повторного счета следует использовать сопоставимую информацию из различных источников. Отклонения в расходах материальных, трудовых, энергетических и т.п. ресурсов образуется под влиянием взаимодействующих факторов. Для исключения повторного счета необходимо учитывать изменение норм затрат в результате мероприятий направленных на снижение материало- и трудоемкости производства. [27]

Исследование теоретических подходов к управлению поиском резервов повышения эффективности деятельности предприятия в современной деловой среде свидетельствует об актуальности этого направления. В результате рассмотренного генезиса понятия резервы были структурированы современные подходы и уточнена сущность данной категории с позиции ее влияния на устойчивость функционирования предприятия. Организация поиска резервов определяется такими факторами как: рост неопределенности, сокращение жизненного цикла товаров, и инновационность экономики. Научно-обоснованное управление поиском резервов следует рассматривать как важнейшую функцию менеджмента, направленную на достижение устойчивых результатов хозяйствования предприятия. С целью повышения ее эффективности представлена авторская классификация резервов по различным критериям и дана их характеристика. Реализация данной функции менеджмента базируется на научных принципах органи-

зации поиска резервов, поскольку это позволит выявить и мобилизовать наиболее значимые для предприятия возможности экономического развития, в связи с этим важным является представленное авторами их описание. Современная практика промышленных предприятий по выявлению резервов заключается в выявлении безусловных потерь и отклонения в расходе материальных и трудовых ресурсов. Однако необходимо сконцентрировать внимание руководства предприятия на мобилизации резервов, возникающих в результате инновационной деятельности предприятия, что вызывает необходимость дальнейших разработок в области управления поиском резервов.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Егорова-Екимкова И.И. К вопросу о резервах развития предприятий в условиях современной России // Вектор науки ТГУ. 2015. № 1 (31). С.117–122.
2. Ратников В.И. Резервы производства и проблемы их использования. Лекции. – Л.: ЛФЭИ, 1986. - 36 с.
3. Маркин Ю.П. Анализ внутрипроизводственных резервов. – М.: Финансы и статистика, 1991.
4. Филатов, В.И. Экспертная диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник / В.И. Филатов. – М.: Маркетинг, 2009.
5. Коробейников И.О. Резервы развития предприятий: Монография. – Нижний Новгород: Изд-во Нижегородского ун-та им. Н.И. Лобачевского, 2000.
6. Ушнурцев В.А., Бедрина Н.В. Управление резервами предприятия. – М.: Военное издательство, 1987.
7. Майминас, Е. Информационное общество и парадигма экономической теории / Е. Майминас // Вопросы экономики. №11 – 2009. С. 86-95.
8. Денисов Г.А. Методологические основы автоматизации проектирования систем организационного управления строительными инновационными программами. Автореферат дис. докт. техн. наук. - М., 1997.
9. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. — 4е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА — М, 2008.
10. Жермелев А.Ю., Гуссалов А.М. Анализ подходов к резервам роста эффективности предприятий: Статья.- Владикавказ: Журнал Экономика устойчивого развития. №12 – 2012. С.73-78.
11. Методология анализа результатов операционной и финансово-инвестиционной деятельности хозяйствующих субъектов: Коллективная монография // под ред. В.И. Бариленко. М.: Финакадемия, 2010. 460 с.
12. Козлова М.И. Системная характеристика резервов повышения эффективности деятельности предпринимательских структур в условиях рынка // Современные научные исследования и инновации. 2012. № 5(13) Май
13. Понедельчук Т.В. Сущность и роль экономического роста в общественном воспроизводстве // Балтийский гуманитарный журнал. 2014. № 1. С. 97-101.
14. Игошин А.Н., Черемухин А.Д. Сущность экономического роста, его типы и измерители // Вестник НГИЭИ. 2015. № 5 (48). С. 52-58.
15. Матур М., Агарвал С. Динамика устойчивого взаимодействия ресурсопотребления и экономического роста // Карельский научный журнал. 2015. № 4 (13). С. 48-59.
16. Гусев С.Н. Экономический рост в России: потенциальный уровень и ограничения // Актуальные проблемы экономики и права. 2013. № 4 (28). С. 130-137.
17. Понедельчук Т.В. Основные модели экономического роста и факторы, что в них используется // Карельский научный журнал. 2014. № 1. С. 106-110.
18. Бобкова Н.А., Кутаева Т.Н., Коршунов И.А. Устойчивое развитие на каждом этапе роста организации // Вестник НГИЭИ. 2014. № 3 (34). С. 18-25.
19. Григорьева Н.С., Григорьева О.В. Зависимость оппортунистического поведения от темпов экономического роста // Балтийский гуманитарный журнал. 2014. № 3. С. 43-45.
20. Древинг С.Р. Резервы развития предприятия и их классификация-Статья – Журнал Идеи малого бизнеса в России. – 2009.
21. Бережная Е.В. Резервы повышения эффективности и финансово-хозяйственной деятельности предприятия // Концепт. – 2015. – Спецвыпуск № 03. С 6-10.
22. Малютин А.С. Управление резервами повышения эффективности производства на предприятиях промышленного комплекса региона: теория, методология, практика: дис. Чебоксары, 2010. 49 с.
23. Новичкова Н.Г. Организация учета финансовых резервов и пути ее совершенствования: дис. 2005. 197 с.
24. Барнгольц С. Б., Мельник М. В. Методология экономического анализа деятельности хозяйствующего субъекта. – 2003.
25. Верещагина Л.С. Развитие организационно-экономического механизма промышленного предприятия на основе исследования резервов // Микро-экономика. 2010. № 6. С. 63–68.
26. Селиверстова Н.Н. Есть ли резервы мощностей в российской промышленности // ЭКО. 2011. № 2. С. 98–117.
27. Попова Л.Ф. Инструменты выявления резервов развития промышленных предприятий: Дис к.э.н. – Саратов, 2006.

**ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ ОРГАНИЗАЦИИ: СИСТЕМА ВНУТРЕННИХ ЦЕЛЕЙ И ПРОТИВОРЕЧИЯ МЕЖДУ НИМИ**

© 2017

**Недолужко Ольга Вячеславовна**, кандидат экономических наук,  
доцент кафедры экономики и менеджмента*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса  
(690041, Россия, Владивосток, улица Гоголя, 41, e-mail: technosorb@mail.ru)*

**Аннотация.** В статье представлен авторский подход к выявлению закономерностей, условий и факторов формирования и развития интеллектуального капитала с использованием категориального метода «Порядок следования целей». Использование метода предполагает, что всякий сложный объект может рассматриваться как совокупность системных уровней, каждому из которых соответствует определенная цель, а его развитие является итогом реализации совокупности данных целей. В результате применения метода интеллектуальный капитал представлен в виде трех категорий, отражающих его качественную определенность, а также соответствующих им категорий целей, что позволяет сконструировать качественную модель объекта с выделением в нем составных частей. Цели познаваемого объекта и его подсистем определены в виде системы, типологизированы возможные варианты возникновения противоречий между ними. Спрогнозированы возможные варианты разрешения данных противоречий и их возможные последствия для развития интеллектуального капитала в организации. Продуктивное разрешение противоречий, возникающих в системе целей объекта и между их носителями, позволяет осуществлять управление процессами формирования и развития интеллектуального капитала организации на научной основе и, как следствие, создает условия для трансформации социально-экономической системы страны в направлении создания экономики, основанной на знаниях.

**Ключевые слова:** система, системный уровень, интеллектуальный капитал, цели, противоречие, качество, иерархия, продуктивное разрешение, развитие, качественная определенность, когнитивная активность, экономика, основанная на знаниях.

**INTELLECTUAL CAPITAL OF THE ORGANIZATION: SYSTEM OF THE INTERNAL PURPOSES AND A CONTRADICTIONS BETWEEN THEM**

© 2017

**Nedoluzhko Olga Vyacheslavovna**, candidate of economic sciences, associate professor  
of Economics and Management Department*Vladivostok State University of Economics and Service  
(690041, Russia, Vladivostok, street Gogolya 41, e-mail: technosorb@mail.ru)*

**Abstract.** The article presents the author's approach to the identification of laws, conditions and factors of formation and development of intellectual capital, using categorical method «Ranking goals». Using the method assumes that any complex object can be viewed as a set of system levels, each of which corresponds to a certain objective, and its development is the outcome of a combination of these objectives. As a result of applying the method the intellectual capital is presented in the form of three categories, reflecting its qualitative certainty, as well as their respective categories of objectives, allowing to construct a qualitative model of the object with the allocation of its components. The objectives of the knowable object and its sub-systems are defined as a system, the possible options of a conflict between them are topologized. Possible options of resolving these contradictions and their possible implications for the development of intellectual capital in the organization are predicted. Productive resolution of conflicts arising in the system of objectives and between their carriers allows to exercise process management of forming and development of the intellectual capital of the organization on a scientific basis and, as a result, creates the conditions for the transformation of the socio-economic system of the country towards the creation of an economy based on knowledge.

**Keywords:** system, system level, intellectual capital, objectives, contradiction, quality, hierarchy, productive resolution, development, quality certainty, cognitive activity, economy based on knowledge.

*Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами.* Формирование и развитие интеллектуального капитала организации является одним из ключевых факторов создания экономики, основанной на знаниях. В настоящее время основной проблемой российской экономики является ее ориентированность на экспорт, и в качестве необходимого условия ее перехода на инновационный путь развития следует рассматривать развитый интеллектуальный капитал организаций. Вместе с тем, существенной проблемой является отсутствие в настоящий момент полноценной теории интеллектуального капитала организации, что, в свою очередь, препятствует разработке эффективной системы управления данным феноменом, его формированием и развитием.

*Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение нерешенных ранее частей общей проблемы.* В работах современных исследователей рассматриваются различные аспекты феномена интеллектуального капитала. Содержание категории «интеллектуальный капитал» и состав его элементов рассматривались в работах О.Г. Ваганяна [1], В.В. Ермоленко и Е.Д. Поповой [2], Ю.С. Исаенко [3], Н.В. Кочетковой [4], Б.Б. Леонтьева [5], Б.З. Мильнера [6], А.М. Пермяковой [7], А.Л. Сергеева [8],

Й. Рууса, С. Пайка, Л. Фернстрема [9], Г.В. Чернолес [10], Р.Н. Ashton [11], N. Bontis [12], A. Brooking [13], D.A. Klein, L. Prusak [14], S. Sofian, M.E. Tayles, R.H. Pike [15]. Концептуальные основы теории интеллектуального капитала сформированы в работах таких западных ученых и практиков, как S. Albert and K. Bradley [16], L. Edvinsson and P. Sullivan [17], J. Kendrick [18], H. Saint-Onge [19] и др.; отечественных ученых – В.С. Ефремова [20], В.Г. Зинова [21], В.Л. Иноземцева [22] и др. Попытки анализа возможности использования интеллектуального капитала в качестве системообразующего фактора развития экономики знаний предпринимались в работах российских экономистов: Н.Е. Боровской [23], О.Г. Ваганяна [1], Г.Б. Клейнера [24], В.Л. Макарова [25], М.В. Ченцовой [26], и трудах зарубежных учёных: P. F. Drucker [27], V. Kogut, U. Zander [28], J. Stiglitz [29], F.W. Taylor [30].

*Формирование целей статьи (постановка задания).* Нами предпринимаются попытки исследовать сущность, качественные характеристики, состав, структуру и другие аспекты интеллектуального капитала [34,35]. Полученные результаты делают возможным переход к построению концепции управления формированием и развитием данного объекта исследования. Одним из наиболее важных аспектов в системе управления является управление формированием и развитием целей управ-

ляемого объекта. Данная задача в статье решается путём применения категориального метода «Порядок следования целей», который зарекомендовал себя как весьма эффективный в решении данного класса задач [31-33]. Решение проблемы видится в использовании методов категориально-системной методологии, в частности, категориального метода «Порядок следования целей» (ПСЦ). В рамках него исследуемый объект рассматривается с позиции системного подхода, а его развитие представляет собой результат реализации совокупности целей, соответствующих различным системным уровням объекта. Таким образом, выявление целей объекта и его составных элементов и исследование взаимосвязей между ними представляются важной научной задачей, решение которой обеспечит возможность управления развитием интеллектуального капитала организаций на научной основе, сделает процесс управления более эффективным и, как следствие, создаст условия для трансформации социально-экономической системы страны в направлении создания знамиевой экономики.

Ключевым понятием в рамках применения метода «Порядок следования целей» (ПСЦ) является понятие качественной определенности (качества объекта), которая представляет собой организованную определённым образом иерархию категорий качества и соответствующую ей иерархию целей объекта. Использование метода предполагает рассмотрение развития любого сложного объекта через призму взаимодействия совокупности процессов, направленных на достижение целей разного уровня и приводящих к смене качеств объекта.

В рамках метода ПСЦ предполагается выделение следующих категорий качества в системном объекте:

- Объект-Качество (ОК);
- Подкачество (ПК);
- Интегративное Качество (ИК).

ОК фиксирует объект как целое и выделяет его из ряда сходных, но не тождественных объектов в силу его особенностей (особых характеристик). ОК соответствует самому объекту в его границах.

ПК указывает на включенные в ОК составные части.

ИК отображает принципы или механизмы интеграции ПК в ОК, формирует представление о неких эмерджентных свойствах, которые являются результатами объединения ПК в ОК.

Каждой категории качества соответствует определённый комплекс целей, которые взаимодействуют друг с другом и влияют на объект и его эволюцию.

*Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов.* Использование метода ПСЦ применительно к интеллектуальному капиталу как объекту исследования позволяет выделить следующие категории качества:

1. Объект-Качество – сам интеллектуальный капитал, выделяемый из ряда сходных, но не тождественных объектов (производственный, денежный, финансовый и т.д.).

2. Подкачества – составные части интеллектуального капитала. На предыдущих этапах исследования феномена интеллектуального капитала нами были выделены следующие его составные части: «Обучение», «Вовлечение», «Производственная рационализация», «Самосовершенствование», «Клиентоориентированная рационализация», «Инновационная деятельность» [34, 35].

3. Интегративное Качество – принцип объединения частей в единое целое и его эмерджентные свойства, в данном случае, принцип объединения различных видов когнитивной активности в интеллектуальный капитал организации с обретением определённых эмерджентных свойств, то есть качеств, которые отсутствовали у отдельных видов когнитивной активности до их объединения.

Каждой категории качества в рамках метода ПСЦ соответствует комплекс целей. В совокупности они формируют

мируют иерархическую структуру:

1. Интеллектуальный капитал как Объект-Качество обладает Целью, в качестве которой выступает наиболее эффективное использование интеллектуального капитала на каждом уровне его развития в результате реализации совокупности доступных организации на этом уровне видов когнитивной активности.

2. Составные части интеллектуального капитала как Подкачества (виды когнитивной активности организации) обладают Подцелями, которые в общем виде представляют собой использование имеющихся качественных характеристик когнитивной активности; повышение производительности и эффективности использования определённого вида интеллекта как ресурсной базы соответствующего ему вида когнитивной активности; повышение эффективности способов восприятия и переработки внешней информации.

3. Наконец, принцип объединения частей интеллектуального капитала в целое как ИК обладает Сверхцелью, которой является совершенствование принципа комбинации видов когнитивной активности, доступных на данном уровне развития интеллектуального капитала организации, обеспечивающее его переход на качественно новый уровень.

Система целей интеллектуального капитала организации, соответствующих категориям качества метода ПСЦ, представлена в таблице 1.

Таблица 1 - Система целей интеллектуального капитала организации

Наименование категории качества интеллектуального капитала и соответствующих им категорий целей	Содержание целей
Объект-Качество, Цель	<ul style="list-style-type: none"> <li>– развитие имеющихся у интеллектуального капитала организации качественных характеристик;</li> <li>– освоение новых видов когнитивной активности;</li> <li>– совершенствование организации интеллектуального капитала организации как системного объекта;</li> <li>– развитие внутренней ресурсной базы интеллектуального капитала организации, представляющей совокупность имеющихся видов интеллекта</li> <li>– повышение адаптационных возможностей интеллектуального капитала организации к воздействиям текущей внешней среды организации</li> <li>– накопление интеллектуальным капиталом организации потенциала к появлению новых эмерджентных свойств</li> <li>– подготовка перехода интеллектуального капитала организации к более высокому уровню системной и организационной сложности</li> </ul>
Подкачество, Подцели	<ul style="list-style-type: none"> <li>– использование имеющихся качественных характеристик когнитивной активности;</li> <li>– повышение производительности и эффективности использования определённого вида интеллекта как ресурсной базы соответствующего ему вида когнитивной активности;</li> <li>– повышение эффективности способов восприятия и переработки внешней информации</li> </ul>
Интегративное Качество, Сверхцель	<ul style="list-style-type: none"> <li>– совершенствование принципа объединения видов когнитивной активности в интеллектуальный капитал организации;</li> <li>– формирование новых качественных характеристик (эмерджентных свойств) интеллектуального капитала организации;</li> <li>– подготовка к переходу интеллектуального капитала организации в новую, более сложную среду</li> </ul>

Существование различных уровней иерархии категорий качества интеллектуального капитала обуславливает возникновение противоречий между их целями, а значит, между самими носителями категорий качества. Типизация и описание данных противоречий в рамках использования метода ПСЦ обеспечивает понимание сущности интеллектуального капитала, определение возможных траекторий его развития в результате различных вариантов их разрешения.

Рассмотрим эти противоречия.

А. Противоречие типа «ПК – ПК». Существование противоречия обусловлено конкурентной борьбой различных видов когнитивной активности за использование ресурса (интеллекта). Например, противоречие производственной рационализации и самосовершенствования возникает в силу того, что в одном случае реализуется левополушарный тип мышления, когда происходит последовательная, поэтапная обработка информации с высокой точностью на основе преимущественно дедуктивного логического вывода, а в другом – правополушарный тип, связанный с интуицией и решением творческих задач. Продуктивное разрешение противоречия состоит в том, чтобы отдать приоритет тому типу мышления и, соответственно, тому виду когнитивной активности, который в наибольшей степени соответствует

требованием внешней среды. Непродуктивное разрешение противоречия имеет место в случае, когда руководство организации сохраняет возможность стихийного разрешения сложившейся ситуации, в результате чего с большой долей вероятности будет реализовываться более простой вид когнитивной активности, что будет отражать движение интеллектуального капитала в регрессивном направлении.

Б. Противоречие типа «ПК – ИК». Противоречие обусловлено возникновением конфликта между Сверхцелью ИК и подцелями ПК. Достижение Сверхцели возможно только в том случае, когда по мере перехода к использованию все новых видов интеллектуального капитала, находящихся на более высоких уровнях цепочки его создания, фокус смещается от прежних видов когнитивной активности к новым. Достижение же подцели того или иного ПК предполагает развитие только одного вида когнитивной активности. Например, новые сотрудники вуза стремятся к использованию новых технологий обучения студентов (использование электронной образовательной среды, модели «перевернутого класса»), а их объединение в организацию по-прежнему основывается главным образом на обучении новичков традиционным приемам работы. Возможна и обратная ситуация, когда новички ставят своей основной задачей воспроизведение традиционных методов работы при стремлении руководства добиться их объединения на более прогрессивной основе. Продуктивное разрешение противоречия возможно, если привести в соответствие подцели видов когнитивной активности с принципом их комбинирования; в противном случае «отсталые» ПК будут тормозить развитие ИК и наоборот.

В. Противоречие типа «ИК – среда».

Находящийся на определенном уровне развития интеллектуальный капитал организации предполагает использование специфического баланса различных видов когнитивной активности. В условиях изменения внешней среды его Сверхцель может перестать соответствовать организационному окружению. Например, целью производственной рационализации является совершенствование используемых в организации производственных процессов на основе использования интеллекта мышления, в результате чего создается организационный капитал. Относительно отдельно взятого сотрудника цель таких изменений сфокусирована вовне его, он приносит вновь созданные знания о более эффективных производственных процессах в организацию. В случае, когда реализуется процесс самосовершенствования, цель изменений направлена вовнутрь, такой целью является личный рост посредством выбора более эффективной стратегии действий и формулирования качественно новых задач, а результатом в этом случае становится создание человеческого капитала. Довольно часто для руководства организации предпочтительным является первый вариант, поскольку самосовершенствование отдельных работников неочевидным образом способствует рационализации производственных процессов, в силу чего руководство с большой долей вероятности будет поощрять использование работником интеллекта в направлении производственной рационализации, нежели самосовершенствования.

Разрешение такого противоречия будет обусловлено тем, насколько соотносится баланс в использовании различных видов интеллекта и реализации разных видов когнитивной активности с условиями, которые задает внешняя среда. Если в организационном окружении интеллектуальный капитал организаций развивается за счет самосовершенствования отдельных работников и руководство в конечном итоге признает его необходимость (например, с учетом изменений в требованиях Министерства образования акцент в функционировании вуза смещается с более эффективного использования аудиторного фонда на усиление публикационной активности сотрудников), то можно считать, что противоре-

чие разрешено продуктивно. Если же руководство вуза будет настаивать на более эффективном использовании аудиторного фонда и мультимедийного оборудования в то время, когда другие вузы будут активно работать с публикационной активностью сотрудников, то вуз в конечном итоге не выполнит требования по одному из важнейших показателей, т.е. его деятельность не будет являться эффективной, а разрешение противоречия будет носить непродуктивный характер.

Г. Противоречие типа «ПК – среда». Виды когнитивной активности, реализуемые по отдельности, могут также не соответствовать уровню развития среды. Например, в условиях, когда, с одной стороны, снижается количество бюджетных мест, выделяемых Министерством образования в расчете на вуз, а, с другой стороны, конкурентное окружение активно реализует действия, обеспечивающие формирование потребительского капитала в результате клиентоориентированной рационализации, цели отдельных видов когнитивной активности на более ранних стадиях развития интеллектуального капитала могут вступить в конфликт с внешней средой. В частности, создание человеческого капитала как результат обучения и самосовершенствования может привести к тому, что более востребованный работник уйдет в вуз, имеющий конкурентное преимущество и готовый платить более высокую заработную плату, что в конечном итоге поставит под угрозу эффективное взаимодействие с клиентами. Продуктивное разрешение противоречия видится в том, чтобы привести подцели видов когнитивной активности в соответствие с требованиями внешней среды и развивать в первую очередь те из них, которые способствуют формированию наиболее востребованных в данный момент видов интеллектуального капитала.

Д. Противоречие типа «ПК – ОК». Подцели различных видов когнитивной активности могут не соответствовать цели его наиболее эффективного использования на данном этапе. Например, далеко не все типовые рутинные процедуры, которые работник перенимает от более опытных сотрудников, целесообразно перенимать с учетом необходимости в производственной рационализации. Продуктивное разрешение противоречия реализуется в случае, если формировать подцели видов когнитивной активности с учетом достигнутого организационного уровня развития интеллектуального капитала, иначе реализация неэффективных видов когнитивной активности будет препятствовать наиболее эффективному использованию ОК, тормозя его на ветви Изогресса, препятствуя накоплению потенциала для прогрессивного перехода (скачка).

Е. Противоречие типа «ОК – ИК». Противоречие может быть вызвано тем, что текущая комбинация видов когнитивной активности в организации не соответствует принципу ее совершенствования с целью перехода на качественно новый уровень. Например, руководство вуза активно стимулирует поиск более эффективных способов взаимодействия с потребителями образовательных услуг, делая доступной для персонала когнитивную активность в процессе клиентоориентированной рационализации; сотрудники же предпочитают использовать стандартную комбинацию обучения, вовлечения и, в отдельных случаях, самосовершенствования. Продуктивное разрешение противоречия достигается за счет поиска руководством дополнительных способов стимулирования работников в направлении активизации клиентоориентированной рационализации. Включение в комбинацию дополнительных видов когнитивной активности позволит привести ее в соответствие с принципом ее совершенствования, в противном случае используемая комбинация будет замедлять развитие интеллектуального капитала. Наоборот, в ситуации, когда работники вуза используют новые способы взаимодействия с потребителями образовательных услуг, например, одна из кафедр выполняет хоздоговорные работы в

рамках написания выпускных квалификационных работ, но в масштабах университета этот механизм оказывается не задействован, скорее всего, инициатива кафедры не встретит поддержки на уровне ректората, и развитие интеллектуального капитала посредством добавления в комбинацию видов когнитивной активности клиентоориентированной рационализации не осуществится.

Ж. Противоречие типа «ОК – среда». Интеллектуальный капитал конкурирует с другими видами капитала за возможность использования в наращивании стоимости компании. Продуктивный вариант разрешения данного противоречия реализуется в случае, если наиболее эффективное использование комбинации доступных видов когнитивной активности будет соответствовать требованиям внешней среды. В ситуации, когда во внешней среде реализуются более прогрессивные варианты комбинаций, отражающие более высокий уровень развития интеллектуального капитала, развитие интеллектуального капитала организации может замедлиться и привести к его переходу на регрессивную ветвь.

*Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления.* Таким образом, управление процессами формирования и развития интеллектуального капитала организации может быть осуществлено посредством разрешения противоречий, возникающих в системе целей объекта и между их носителями. Воздействие на данные противоречия с целью их продуктивного разрешения будет способствовать повышению организационной и системной сложности объекта, совершенствованию механизма объединения частей в целое, переходу объекта в более сложную среду.

Использование категориального метода «Порядок следования целей» позволило получить следующие результаты:

1. Познаваемый объект представлен в виде трех категорий, отражающих его качественную определенность (Объект-Качество, Подкачество, Интегративное Качество), а также соответствующих им категорий целей (Цель, Подцель, Сверхцель), что позволяет сконструировать качественную модель объекта с выделением в нем составных частей.

2. Цели познаваемого объекта и его подсистем определены в виде системы, типологизированы возможные варианты возникновения противоречий между ними.

3. Спрогнозированы возможные варианты разрешения данных противоречий и их возможные последствия для развития интеллектуального капитала в организации.

Практическое значение полученных результатов состоит в том, что они дают возможность перейти к разработке эволюционной модели объекта исследования – интеллектуального капитала и в перспективе разработать систему управления его формированием и развитием.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Ваганян О.Г. Менеджмент интеллектуального капитала – эффективный инструмент стратегического управления в России в условиях экономики знаний // Креативная экономика. 2007. № 5(5). С. 66-73; № 6(6). С. 38-44; № 7(7). С. 42-47.

2. Ермоленко В.В., Попова Е.Д. Интеллектуальный капитал корпорации: сущность, структура, стратегии развития и модель управления // Человек. Сообщество. Управление. 2012. №2. С. 110-122.

3. Исаенко Ю.С. Оценка интеллектуального капитала компании и его составляющих с помощью метода анализа иерархий // Вестник Волгоградского государственного университета. Сер. 3. Экономика. Экология. 2009. № 1. С. 87-91.

4. Кочеткова Н.В. Трансакционные издержки интеллектуального капитала негосударственных ВУЗов // Актуальные проблемы экономики и права. 2012. №1. С. 135-139.

5. Леонтьев Б.Б. Цена интеллекта. Интеллектуальный капитал в российском бизнесе. М.: Акционер, 2002. 196 с.

6. Мильнер Б.З. Управление знаниями. М.: ИНФРА-М, 2003. 178 с.

7. Пермякова А.М. Модель формирования инновационного интеллектуального капитала фирмы // Журнал Экономической теории. 2007. №4. С.177-180.

8. Сергеев А.Л. Интеллектуальный капитал когнитивной микроэкономики: тезаурус и структура // Экономический анализ: теория и практика. 2005. № 11. С. 50-55.

9. Руус Й., Пайк С., Фернстрем Л. Интеллектуальный капитал: практика управления. СПб.: Высшая школа менеджмента, 2010. 436 с.

10. Чернолес Г.В. Интеллектуальный капитал в структуре активов наукоемкого предприятия, основанного на новых знаниях: сущность, содержание и функциональные роли его составляющих // Инновации. 2008. № 9. С. 106-111.

11. Ashton R.H. Intellectual Capital and Value Creation // Journal of Accounting Literature. 2009. №24.

12. Bontis N. Intellectual Capital: an Exploratory Study that Develops Measures and Models? // Paper, Presented at ASAC, 17th Annual McMaster Business Conference, Managing Intellectual Capital and Innovation. Hamilton, Canada, 1996.

13. Brooking A. Intellectual Capital: Core Asset for the Third Millennium Enterprise. London: Thompson International Business Press, 1996. 224 p.

14. Klein D.A., Prusak L. Characterizing Intellectual Capital: Multiclient Program Working Paper. Boston: Ernst & Young Center for Business Innovation, 1999.

15. Sofian S., Tayles M.E. and Pike R.H. Intellectual Capital: an Evolutionary Change in Management Accounting Practices // Working Paper Series No. 04/29. Bradford: Bradford University School of Management, 2008.

16. Albert S. and Bradley K. Intellectual Capital as the Foundation for New Conditions Relating to Organizations and Management Practices: Working Paper Series No. 15. Milton Keynes: Open University Business School, 1996.

17. Edvinsson L., Sullivan P. Intellectual Capital and Knowledge Management // European Management Journal. 1996. Vol. 14. P.5.

18. Kendrick J. The Formation and Stocks of Total Capital. Cambridge: NBER. 1976. 226 p.

19. Saint-Onge, H. Tacit Knowledge: the Key to the Strategic Alignment of Intellectual Capital? // Strategy and Leadership. 1996. P. 10-14.

20. Ефремов В.С. Бизнес-системы постиндустриального общества // Менеджмент в России и за рубежом. 1999. № 5. С. 3-24.

21. Зинов В.Г. Интеллектуальная собственность современного предприятия: правовые и экономические аспекты в свете перспективы вступления России в ВТО // Материалы НПК «Интеллектуальная собственность как инструмент рыночной экономики». Ч.1. Тверь: ТИИТП, 2007.

22. Иноземцев В.Л. К теории постэкономической общественной формации. М.: Academia, 1995. 330 с.

23. Боровская Н. Е. Эпоха «экономики знаний» // Поиск. 2001. № 26. С. 10.

24. Клейнер Г. Б. Становление общества знаний в России: социально-экономические аспекты // Общественные науки и современность. 2004. № 4. С. 56–69.

25. Макаров В. Л. Экономика знаний: уроки для России // Вестник Российской академии наук. 2005. Т.73. №5. С. 450.

26. Ченцова М. В. Концепция экономики знаний как новое направление формирования современной экономической парадигмы // Вестник Финансовой академии. 2008. № 2(46). С. 118-125.

27. Drucker P. F. Post-Capitalist Society. New York: HarperCollins, 1993. 240 p.

28. Kogut B., Zander U. Knowledge of the Firm, Combinative Capabilities, and the Replication of Technology // Organization Science. 2002. Vol. 3. № 3. Pp. 383–397.

29. Stiglitz J. Knowledge as a Global Public good / Global Public Goods: International Cooperation in the 21st Century/ edited by I. Kaul, I. Grunberg, M.A. Stern. New York: Oxford University Press, 1999. Pp. 308-325.

30. Taylor F.W. Principles of Scientific Management. New York and London: Harper & brothers. 2001. 156 p.

31. Боуш Г.Д. Бизнес-кластеры: категориально-системное представление: монография. Омск: ОмГУ, 2011. 244 с.

32. Боуш Г.Д. Управление кластерным развитием через противоречия в системе целей // Вестник Омского университета. Серия: Экономика. 2010. № 3. С. 5-12.

33. Разумов В.И. Категориально-системная методология в подготовке ученых: Учеб. пособие / Вступ. ст. А.Г. Теслинова. Омск: Омск. гос. ун-т, 2008. 277 с.

34. Недолужко О.В. Конструирование дефиниции категории «интеллектуальный капитал». Журнал экономической теории. 2015. №2. С. 29-36.

35. Недолужко О.В. Новый подход к формированию понятийного пространства феномена интеллектуального капитала организации // Вестник Удмуртского университета. Серия «Экономика и право». 2016. №2 (26). С. 42-49.

УДК 338.23

## СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СТАТУС ЧЕЛОВЕКА КАК ОДИН ИЗ ФАКТОРОВ ФОРМИРОВАНИЯ ЕГО ЗДОРОВЬЯ

© 2017

**Недоспасова Ольга Павловна**, доктор экономических наук, профессор кафедры экономики  
Института социально-гуманитарных технологий

**Шибалков Иван Петрович**, аспирант

*Национальный исследовательский Томский политехнический университет  
(634034, Россия, Томск, проспект Ленина, 30, e-mail: olgaeconomy@mail.ru)*

**Аннотация.** Традиционно все вопросы, связанные с уровнем здоровья нации, относят к сфере здравоохранения, однако современные научные исследования свидетельствуют о существенном расширении круга факторов, влияющих на состояние здоровья населения, но не управляемых в рамках системы медицинского обеспечения. В статье рассматриваются основные детерминанты здоровья населения с позиции государственного регулирования состояния человеческого капитала и поиска оптимальных управленческих решений, направленных на улучшение его состояния. Факторы здоровья разделены на три группы в зависимости от степени управляемости в рамках региональной социально-экономической системы, в том числе в рамках системы оказания медицинской помощи. Три основных управляемых детерминанты здоровья – доступ к системе здравоохранения, состояние окружающей среды, а также поведение в отношении здоровья во многом определяются социально-экономическим статусом человека (СЭС; socioeconomic status - SES), который включает в себя уровень образования, уровень дохода и род занятий и различия в котором являются наиболее фундаментальной причиной неравенства в области здоровья. Сделан вывод о том, что здоровье населения зависит от ряда детерминант, которые носят комплексный характер и сильно варьируются для каждого конкретного индивида в каждом конкретном случае. Многоаспектность категории здоровья актуализирует адаптацию и совершенствование существующих методов управления социальной сферой. Проблема социального неравенства в отношении здоровья должна быть признана на государственном уровне: только в этом случае учет широкого круга социально-экономических факторов, оказывающих влияние на здоровье населения, позволит значительно повысить эффективность управленческих решений в области общественного здоровья.

**Ключевые слова:** социально-экономический статус, здоровье, факторы здоровья, уровень доходов, неравенство в здоровье.

## SOCIOECONOMIC STATUS (SES) OF A PERSON AS A HEALTH FACTOR

© 2017

**Nedospasova Ol'ga Pavlovna**, doctor of economic sciences, professor of economics department  
of Institute of social and humanitarian technologies

**Shibalkov Ivan Petrovich**, post-graduate student

*National Research Tomsk Polytechnic University*

*(634034, Russia, Tomsk, Lenin avenue, 30, e-mail: olgaeconomy@mail.ru)*

**Abstract.** Traditionally, all issues related to the health of nation, referred to healthcare system, however, modern scientific studies indicate a significant expansion of range of factors influencing the health status of the population, but not managed within the medical system. The article discusses main determinants of population health from the perspective of government regulation of human capital and search for optimal management decisions to improve its condition. Health factors are divided into three groups depending on the degree of control within the framework of regional socio-economic system, including within the system of medical care. Three major controllable determinants of health – access to health care, environment, and behavior in health are largely determined by socio-economic status (SES), which includes education level, income level and occupation, and differences which are the most fundamental cause of inequalities in health. It is concluded that population health depends on several determinants, which are complex and vary greatly between each particular individual in each case. The complexity category of health actualizes adaptation and improvement of existing methods of management of social sphere. The problem of social inequality in health should be recognized at the state level: only in this case, given the wide range of socio-economic factors influencing the health of the population, will significantly increase the efficiency of managerial decisions in the field of public health.

**Keywords:** socioeconomic status, SES, health, health factors, the level of income, inequalities in health.

*Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами.* Здоровье человека является комплексной категорией и имеет множество определений, к примеру, Всемирная Организация Здравоохранения (ВОЗ) определяет индивидуальное здоровье человека как состояние полного физического, психического и социального благополучия (не только отсутствие болезней или недомогания). Традиционно все вопросы, связанные с уровнем здоровья нации, относят к сфере здравоохранения. Так, в России задачи улучшения здоровья населения, повышения средней продолжительности жизни пытаются решить локально, в рамках управления системой здравоохранения, в частности, в рамках государственной программы развития здравоохранения. Однако современные научные исследования свидетельствуют о существенном расширении круга факторов, влияющих на состояние здоровья населения, но не управляемых в рамках системы медицинского обеспечения.

*Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение неразрешенных ранее частей общей проблемы.* Факторы здоровья

во многом определяются социально-экономическим статусом человека (СЭС; socioeconomic status - SES), который включает в себя уровень образования, уровень дохода и род занятий и различия в котором являются наиболее фундаментальной причиной неравенства в области здоровья [1]. Основные компоненты СЭС рассматриваются во многих научных исследованиях.

Образование как основной компонент СЭС, поскольку формирует будущие профессиональные возможности и потенциальный заработок. Оно также предоставляет знания и жизненные навыки, которые позволяют более образованным лицам получать доступ к информации и ресурсам в целях улучшения своего здоровья [2]. Существуют исследования, которые доказывают, например, что уровень образования является наиболее точным фактором для прогноза риска сердечно-сосудистых заболеваний [3]. Кроме того, повышение качества образования приводит к улучшению качества человеческого капитала, повышению производительности труда, увеличению дохода на протяжении жизни, а также улучшению социализации следующего поколения.

Более высокие доходы, помимо непосредственно приобретения медицинских услуг, могут обеспечить

более хорошее питание, жилище, образование, отдых и развлечения. Независимо от фактического уровня доходов, распределение доходов внутри стран имеет связь с уровнем смертности [4]. Хотя связь между доходом и здоровьем сильнее при более низких доходах, эффект дохода сохраняется и выше уровня бедности [5]. Многие эмпирические исследования пытаются связать неравенство доходов в обществе с уровнем здоровья – эта проблема является весьма актуальной, т.к. во многих странах в эпоху глобализации увеличивается разрыв между богатыми и бедными. В 1992 году в *British Medical Journal* была опубликована фундаментальная статья R.G. Wilkinson, демонстрирующая корреляцию между неравенством доходов и продолжительностью жизни в девяти промышленно развитых странах [6]. С тех пор появилось множество других исследований, а также систематических обзоров. Один из наиболее объемных охватывает все документы, написанные на любом языке и опубликованные в период с 1995 по 2008 год, в которых исследуется связь неравенства по доходам (например, коэффициент Джини) с уровнем здоровья и смертности [7]. Рассмотренные исследования были весьма неоднородны, одним из возможных объяснений чему является существование некоего порогового значения (коэффициент Джини  $\geq 0,3$ ) влияния неравенства доходов на здоровье населения. Авторы приходят к выводу, что связь между более высоким неравенством доходов и худшими последствиями для здоровья существует, однако необходимы дальнейшие исследования из-за отсутствия эмпирических данных из многих частей мира, включая развивающиеся страны. Проведенный мета-анализ показал, что неравенство доходов связано с избыточным риском преждевременной смертности и низкой субъективной оценкой собственного здоровья. Если связь неравенство-смертность является объективной, то свыше 1,5 миллиона случаев смерти (9,6% смертности взрослого населения) можно было бы предотвратить в 30 странах ОЭСР, выравнивая коэффициент Джини ниже порогового значения 0,3. Заметим, что в России в 2015 году значение коэффициента Джини составило 0,412 [8]. Различные аспекты гипотезы влияния неравенства по доходам на здоровье населения исследовали также A. Wagstaff и E. van Doorslaer [9], J. Mellor и J. Milyu [10]. Интересны и работы профессора J.M. Lynch [11] с соавторами, которые дают проблеме неравенства доходов психосоциальную интерпретацию, т.е. полагают, что прямые последствия для здоровья влечет обобщенная совокупность психосоциальных процессов, которые сопровождают в обществе неравенство по доходам и являются одними из основных факторов, определяющих состояние здоровья населения в богатых странах, или, как минимум, некоторые аспекты неравенства влияют на некоторые аспекты здоровья (заболеваемости и смертности) нации.

Важно отметить, что неравенство доходов является характеристикой социальной системы, в то время как доход является характеристикой отдельного человека. Несмотря на то, что большинство эффектов неравенства доходов – это опосредованные эффекты разности индивидуальных доходов, было бы ошибкой сводить проблему к индивидуальным эффектам. G. Rose утверждал, что причины конкретных случаев заболевания иногда отличаются от причин заболеваемости, другими словами, могут существовать различные детерминанты на индивидуальном и популяционном уровнях, и иногда факторы, которые вызывают болезни у людей, отличаются от факторов заболеваемости среди группы населения [12]. Аналогичный подход работает и в данном случае. В качестве характеристики социальной системы детерминанты неравенства доходов отличаются от индивидуального дохода. Индивидуальный доход по большей части определяется образованием человека, его навыками и усилиями, в то время как неравенство доходов определяется историей, политикой и экономикой.

Разные исследователи сходятся в том, что сокращение неравенства доходов за счет повышения доходов более незащищенных слоев населения позволит улучшить здоровье бедных лиц, а, соответственно, и среднее состояние здоровья населения.

Еще один компонент СЭС – это профессия. Во-первых, исследования показывают, что занятые имеют более высокий уровень здоровья, чем безработные, и что продолжительность безработицы является важным фактором [13]. Некоторые виды пособий по безработице могут служить буфером для неблагоприятного воздействия на здоровье, но лишь некоторое время [14]. Угроза безработицы и отсутствие гарантий занятости также могут повлиять на здоровье. Было доказано, что предполагаемое закрытие заводов и другие угрозы потери рабочих мест вызывали повышение артериального давления, хотя, конечно, оно не всегда принимало хроническую форму [15]. Во-вторых, что касается занятых, то их профессии отличаются по уровню престижа, квалификации, наградам, а также по характеристикам выполняемой работы, и каждый из этих показателей профессионального статуса связан с риском заболеваемости и смертности. Рабочие места с более низким статусом работников несут как физические, так и психосоциальные риски, например, высокий риск производственного травматизма и воздействия токсичных веществ. Кроме того, чем ниже профессиональный статус работника, тем, как правило, более тяжелой работой он занят и тем хуже такая работа контролируется с точки зрения нормирования труда.

Таким образом, образование, доход, род занятий являются мощными, но не до конца понятными детерминантами здоровья; они не могут иметь прямого эффекта, но служат в качестве «прокси-серверов» для других факторов [16]. Представляется, что, вместо непосредственного влияния, неравенство в социально-экономических условиях дифференцированно воздействует на другие факторы, которые имеют более прямую связь с уровнем здоровья, – здравоохранение, состояние окружающей среды, образ жизни.

*Формирование целей статьи (постановка задания).*

Целью исследования является анализ основных детерминант здоровья населения с позиции государственно-регулирующего состояния человеческого капитала и поиска оптимальных управленческих решений, направленных на улучшение его состояния, а также описание механизмов влияния СЭС на факторы здоровья.

*Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов.* В качестве основных компонентов здоровья обычно выделяют: соматический; физический; ментальный (умственный, психический); духовно-нравственный; психолого-коммуникативный (психологический); сенсорный; речевой (логопедический); аморбидный (медико-профилактический); репродуктивный [17]. Подобный подход к классификации компонентов здоровья человека обуславливает многообразие влияющих на него факторов, наиболее распространенной группировкой которых является следующая: генетические, состояние окружающей среды, медицинское обслуживание, а также условия и образ жизни людей [18]. Соотношение факторов и компонентов здоровья представлено в таблице 1.

Значимость медицинского обеспечения, по различным оценкам, является самой низкой среди прочих факторов [19], несмотря на то, что большинство населения связывает уровень состояния своего здоровья именно с *медицинской помощью*. В первую очередь, это обусловлено тем, что до 85% случаев смерти населения в развитых странах связаны с нарушениями здоровья, которые не поддаются лечению современной медициной [20]. Одной из основных причин данной ситуации является недостаточная профилактическая направленность медицины и ориентированность населения на ведение здорового образа жизни, в то время как большинство причин

смерти и серьезных нарушений здоровья связаны с генетическими факторами и образом жизни.

Таблица 1 - Соотношение факторов и компонентов здоровья

Факторы, влияющие на состояние здоровья	Компоненты здоровья, на которые влияют факторы
Условия и образ жизни	соматический; физический; ментальный (умственный, психический); духовно-нравственный; психолого-коммуникативный (психологический)
Генетические факторы	соматический; физический; ментальный (умственный, психический); сенсорный; репродуктивный
Состояние окружающей среды	соматический; физический; репродуктивный
Медицинское обеспечение	соматический; физический; ментальный (умственный, психический); сенсорный; речевой (логопедический); аморбидный (медико-профилактический); репродуктивный

При этом регулирование медицинской сферы как фактора формирования здоровья населения имеет разный уровень эффективности в зависимости от социально-экономического положения в стране. Например, в странах с развитой рыночной экономикой (в которых здравоохранение хорошо финансируется и населению обеспечивается практически полный набор всех возможных медицинских услуг) дополнительное увеличение финансирования системы может привести к относительно небольшому эффекту по сравнению со странами, где есть резервы роста в этом направлении [21]. При этом следует иметь в виду, что увеличение финансовой обеспеченности системы оказания медицинской помощи должно обязательно сопровождаться ростом эффективности расходования средств, даже в странах с высоким потенциалом предельной полезности инвестиций в здоровье населения. Без повышения организационной эффективности финансовые вливания не позволят добиться планируемых улучшений. Медицинское обеспечение влияет на большее количество компонентов здоровья, чем остальные факторы. Помимо этого, с общественной точки зрения, медицина является наиболее управляемым и результативным инструментом формирования здоровья, дающим положительный эффект через небольшой промежуток времени. Однако основные компоненты здоровья – соматический, физический, репродуктивный – одновременно находятся под влиянием всех вышеперечисленных факторов. В связи с этим, среди множества факторов, влияющих на состояние здоровье населения, целесообразно выделить три группы в зависимости от степени управляемости в рамках региональной социально-экономической системы, в том числе в рамках системы оказания медицинской помощи:

1) факторы с высокой степенью управляемости – это медицинское обеспечение, т.е. система организации и финансирования здравоохранения, объемы медицинской помощи, предоставляемые населению (в амбулаторно-поликлиническом, стационарном, параклиническом, стационарозамещающем звеньях и скорой медицинской помощи), а также материальные и трудовые ресурсы, задействованные в системе здравоохранения;

2) факторы со средней степенью управляемости – это условия и образ жизни населения (государство оказывает влияние на уровень занятости и доходов, обеспечивает безопасность и социальный комфорт, может заниматься валеологическим образованием населения и пропагандой здорового образа жизни, однако рациональная организация жизнедеятельности во многом остается в зоне ответственности индивида), а также факторы окружающей среды (если бытовые и производственные условия, экологическое благополучие территории могут быть объектами управления, то природно-климатические условия проживания – уже нет);

3) факторы с низкой степенью управляемости - это

генетические факторы (медицина может только корректировать сложившийся генетический фон).

Традиционный подход к управлению здоровьем населения предполагает регулирование и изменение факторов первой группы в рамках выполнения возложенных на систему оказания медицинской помощи функций и практически полностью игнорирует факторы второй группы, которые, однако, являются не менее значимыми.

Три основных управляемых детерминанты здоровья – доступ к системе здравоохранения, состояние окружающей среды, а также поведение в отношении здоровья во многом определяются социально-экономическим статусом человека. Феномен, описывающий зависимость здоровья от СЭС, получил название классового градиента. Классовый градиент устанавливается по большинству нервно-психических и соматических расстройств и, по-видимому, присущ всем обществам западного типа. Как только соответствующие исследования стали вновь проводиться в нашей стране, они тут же воспроизвели эту закономерность [22]. Имеется две основные объяснительные модели для интерпретации классового градиента: теория социальной причинности или социального стресса, которая акцентирует значение объективно худших условий жизни представителей низших классов), и теория социальной селекции, которая утверждает, что распределение индивидов по социальным классам носит вторичный характер, тогда как первичным является врожденный или приобретенный дефицит социально ценных умений. Все эмпирические исследования, основанные на популяционных или селективных выборках, использовавшие вторичную статистическую информацию, проведенные по кросс-секционному или лонгитюдному плану, не дали пока окончательных выводов в пользу той или иной теоретической модели, но сама связь СЭС со здоровьем не подвергается сомнению [22]. Опишем механизмы влияния СЭС на основные управляемые детерминанты здоровья.

Уровень вредного воздействия окружающей среды связан с социально-экономическим статусом: те, кто ниже по иерархии СЭС, с большей вероятностью живут и работают в худшей физической среде. Бедные районы часто расположены вблизи автомагистралей, промышленных зон, мест захоронения токсичных отходов, качество жилья также ухудшается по мере понижения СЭС семьи; зачастую это сопровождается большей жилой скученностью и высоким уровнем шума. Исследования показывают, что, например, заболеваемость астмой среди детей выше в бедных районах, и протекает она тяжелее [23]. Существует множество типов воздействия окружающей среды на здоровье, и каждый из них должен регулироваться на государственном уровне. Факторы социально-экономического статуса, связанные с воздействием на здоровье социальных условий, могут быть даже более важным, чем воздействие физической среды. Социальная изоляция и отсутствие участия в общественной жизни являются сильными предикторами здоровья. Социально изолированные индивиды имеют относительный риск смертности от 1,9 до 5 раз более высокий, чем социально активные [24]. Модели социального взаимодействия также влияют на заболеваемость. Например, заболевания, передаваемые половым путем, быстрее распространяются среди людей, проживающих в более бедных районах. Городское планирование, политика зонирования также имеют свои социальные последствия. Проживание в высотных многоквартирных домах располагает к обособленности индивидов и препятствует социальному взаимодействию. Общества с высоким уровнем социальной сплоченности, доверия, социального капитала имеют более низкие показатели убийств и смертности населения [25]. При этом исследования показывают, что не все бедные люди обладают худшим здоровьем, если живут в бедном районе, а не в богатом. Этот феномен может быть результатом чувства относитель-

тельной депривации: бедный человек в богатом районе живет в благоприятных условиях, но также может чувствовать себя относительно беднее [26]. Улучшение условий в бедных районах является более эффективным, чем переселение людей в другие, более богатые районы.

Доступ к ресурсам системы здравоохранения и качество получаемой медицинской помощи также различаются в зависимости от социально-экономического статуса. Для частной системы здравоохранения справедливо, что лица, которые не имеют страховки, получают медицинскую помощь, в том числе профилактическую, в гораздо меньших объемах, чем застрахованные граждане. Однако даже в тех странах, которые обеспечивают всеобщий охват медицинской помощью, лица с меньшим доходом и более низким уровнем образования не пользуются услугами здравоохранения в той же степени, что и более обеспеченные и образованные сограждане, а ведь доступ к первичной медицинской помощи является одним из механизмов, с помощью которых неравенство доходов влияет на смертность. Так, исследование, проведенное в Канаде, выявило более высокий уровень смертности среди мужчин с низким доходом, низким уровнем образования и низким профессиональным статусом по целому ряду причин смерти, которые поддаются лечению средствами современной медицины [27]. В Англии неравенство в области здравоохранения фактически возросло после создания Национальной системы здравоохранения [28]. Обеспечение всеобщего охвата оказалось недостаточно, чтобы компенсировать более широкие экономические и социальные различия. Таким образом, в некоторых странах некоторого успеха в сокращении неравенства в отношении здоровья можно добиться путем обеспечения всеобщего охвата медицинской помощью, однако в развитых странах эта стратегия политики уже не приближает нас к ликвидации неравенства в отношении здоровья. Однако неравенство в сфере здравоохранения не сводится к неравенству в доступе к медицинским услугам. Так, например, высокий образовательный ценз позволяет пациенту устанавливать паритетные отношения с врачом и влияет на степень удовлетворенности от контакта с ним и от лечения. Низкий материальный и, особенно, образовательный статус сужает возможность выбора в пользу государственной медицины, причем не только в связи с меньшими денежными затратами, но и из-за предубеждений в отношении частных медицинских услуг; способствует накоплению негативного опыта в сфере взаимодействия с системой здравоохранения; препятствует созданию личных социальных сетей альтернативного консультирования по вопросам здоровья. Различие социального статуса пациентов создает стратегии отношения к здоровью, закрепляющие неравенство в поддержании здоровья [29].

Поведенческие факторы также оказывают сильное влияние на преждевременную смертность, и почти все они зависят от СЭС. Наибольший поведенческий риск преждевременной смерти связан с употреблением табака. Курение шире распространено среди людей с более низким уровнем образования и меньшим доходом, кроме того, более образованные и обеспеченные имеют больше шансов на успех при попытке бросить курить [30]. Из этого следует, что усилия по борьбе с курением в большей степени должны быть ориентированы на граждан с низким СЭС, т.е. средства отказа от курения должны быть более доступными для бедных. Низкий социально-экономический статус аналогичным образом связан с невысокой физической культурой и низким потреблением клетчатки и свежих фруктов и овощей [31]. Также выявлена определенная связь статуса с уровнем потребления алкоголя, которое, в свою очередь, ассоциируется с более высокой смертностью. Умеренное потребление алкоголя не показывает градиента по социально-экономическому статусу, в то время как чрезмерное потребление алкоголя является более распространенным среди носителей более низкого статуса [31]. Кроме

того, неполное образование может означать меньшую информированность о рисках для здоровья. Люди зачастую не имеют возможности покинуть бедный район, в котором не созданы условия для полноценного отдыха, зато много рекламы табачных изделий и алкоголя. Поэтому политические инициативы, поощряющие ходьбу и езду на велосипеде, пищевые информационные кампании, профилактические кампании (в том числе по борьбе с курением, алкоголизмом и наркоманией), чтобы быть эффективными в снижении неравенства в здоровье, должны быть приспособлены к жизненным обстоятельствам лиц, находящихся снизу в иерархии СЭС. Скажем, пешеходные и велосипедные дорожки размещают в более безопасных, хорошо освещенных местах (соответственно, в более богатых районах) – это только усиливает дисбаланс. Таким образом, меры по укреплению здоровья населения, которые не ориентированы на бедных, приводят скорее к увеличению неравенства в здоровье. Ликвидация же неравенства требует внимания ко всем компонентам социально-экономического статуса и способам, с помощью которых они влияют на здоровье населения.

Среди промышленно развитых стран, как правило, улучшение здоровья населения является генеральной целью общественной политики. В Европе, к примеру, во многих странах вопрос об улучшении состояния здоровья населения поставлен в прямую зависимость от социально-экономических детерминант, в том числе причин неравенства в здоровье. Так, Национальный институт общественного здравоохранения Швеции определяет следующие блоки целей в области общественного здоровья: развитие гражданского общества, экономическая и социальная безопасность, безопасные и благоприятные условия жизни и образования в детском и подростковом возрасте, достойные условия труда, здоровые и безопасные продукты, качество и доступность медицинской помощи. Главной целью государственной политики является создание условий для хорошего здоровья на равных условиях для всех слоев населения [32]. К сожалению, в России такой широкий подход к управлению здоровьем пока не применяется, несмотря на то, что проблема социальных неравенств в отношении здоровья является для нас крайне актуальной в виду исторически сложившихся различий между разными регионами страны, между городскими и сельскими жителями, жителями малых и крупных городов, а также в виду существующей системы социальной стратификации.

*Выводы исследования и перспективы дальнейших исследований данного направления.* Здоровье населения зависит от ряда детерминант, которые во многом определяются социально-экономическим статусом человека, причем существуют объективные механизмы, посредством которых СЭС формирует основные факторы здоровья. Многоаспектность категории здоровья актуализирует адаптацию и совершенствование существующих методов управления социальной сферой. Проблема социального неравенства в отношении здоровья должна быть признана на государственном уровне: только в этом случае учет широкого круга социально-экономических факторов, оказывающих влияние на здоровье населения, позволит значительно повысить эффективность управленческих решений в области общественного здоровья.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Adler N.E., Newman K. Socioeconomic Disparities In Health: Pathways And Policies // Health Affairs. 2002. № 2. P. 60-76.
2. Ross, Wu. The Links between Education and Health // American Sociological Review. 1995. № 10. P. 719-745.
3. Winkleby. Socioeconomic Status and Health: How Education, Income, and Occupation Contribute to Risk Factors for Cardiovascular Disease // American Journal of Public Health. 1992. № 6. P. 816-820.
4. Kennedy B.P., Kawachi I., Prothrow-Stith D. Income

Distribution and Mortality: Cross-Sectional Ecological Study of the Robin Hood Index in the United States // British Medical Journal. 1996. № 312. P. 1004–1007.

5. Backlund, Sorlie, Johnson. A Comparison of the Relationships of Education and Income with Mortality: The National Longitudinal Mortality Study // Social Science and Medicine. 1999. № 10. P. 1373–1384.

6. Wilkinson R.G. Income Distribution and Life Expectancy // British Medical Journal. 1992. 304(6820). P. 165–168.

7. Kondo N., Sembajwe G., Kawachi I. Income inequality, mortality, and self rated health: meta-analysis of multilevel studies // British Medical Journal. 2009. № 339. P. 441–447.

8. Россия в цифрах-2016: Крат.стат.сб. М.: Росстат, 2016. 543 с.

9. Wagstaff A., Doorslaer E. van. Income Inequality and Health: What Does the Literature Tell Us? // Annual Review of Public Health. 2000. № 21. P. 543–567.

10. Mellor J.M., Milyo J. Income Inequality and Individual Health: Evidence from the Current Population Survey // Journal of Human Resources. 2002. 37(3). P. 510–539.

11. Lynch J., Davey Smith G., Kaplan G.A. Income Inequality and Mortality: Importance to Health of Individual Income, Psychosocial Environment, or Material Conditions // British Medical Journal. 2000. 320(7243). P. 1200–1204.

12. Rose G. Sick Individuals and Sick Populations // International Journal of Epidemiology. 1985. № 14. P. 32–38.

13. Ross, Mirowsky. Does Unemployment Affect Health? // Journal of Health and Social Behavior. 1995. № 3. P. 230–243

14. Rodriguez E. Keeping the Unemployed Healthy: The Effect of Means-Tested and Entitlement Benefits in Britain, Germany, and the United States // American Journal of Public Health. 2001. № 9. P. 1403–1411.

15. Schnall P.L. The Impact of Anticipation of Job Loss on Psychological Distress and Worksite Blood Pressure // American Journal of Industrial Medicine. 1992. № 3. P. 417–432.

16. Angell M. Privilege and Health: What's the Connection? // New England Journal of Medicine. 1993. № 2. P. 126–127.

17. Бахтин Ю. К. Факторы формирования здоровья человека и их значение // Молодой ученый. 2012. № 5. С. 397–400.

18. Колбанов В.В. Валеология: основные понятия, термины и определения. СПб.: ДЕАН, 1998. 232 с.

19. Голицына И.И., Карасёва Т.В. Основы валеологии. Шуя: Издательство ШГПУ, 1997. 140 с.

20. Вайнер Э.Н. Общая валеология: учебник для студентов вузов. Липецк: Липецкое книжное издательство, 1998. 183 с.

21. Уллубекова Г.Э., Нигматулин Б.И. Демография и показатели здоровья населения. Факторы, влияющие на здоровье населения. Состояние и деятельность системы здравоохранения в РФ. Общие положения Стратегии развития здравоохранения России до 2020 года // Агентство ПРоАтом: сетевое издание. 2011. URL: <http://www.proatom.ru/files/demografia.pdf> (дата обращения: 02.02.2017).

22. Гурвич И.Н. Социально-психологические факторы здоровья // НАРКОМ: сетевое издание. 2013. URL: <http://www.narcom.ru/publ/info/511> (дата обращения: 02.02.2017).

23. Weitzman M. Recent Trends in the Prevalence and Severity of Childhood Asthma // Journal of the American Medical Association. 1992. № 19. P. 2673–2677.

24. Berkman L.F., Glass T. Social Epidemiology: Social Integration, Social Networks, Social Support, and Health. – New York: Oxford University Press, 2000. P. 137–173.

25. Sampson, Raudenbush, Earls. Neighborhoods and Violent Crime: A Multilevel Study of Collective Efficacy //

Science. 1997. № 5328. P. 918–924.

26. Kawachi I., Kennedy B.P. Socioeconomic Determinants of Health: Health and Social Cohesion: Why Care About Income Inequality? // British Medical Journal, 1997. № 314. P. 1037–1040.

27. Wood E. Social Inequalities in Male Mortality Amenable to Medical Intervention in British Columbia // Social Science and Medicine. 1999. № 12. P. 1751–1758.

28. Davey Smith G., Bartley M., Blane D. The Black Report on Socioeconomic Inequalities in Health Ten Years On // British Medical Journal. 1990. 301(6748). P. 373–377.

29. Нарская Н.В. Здоровье и социальное неравенство с РФ // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Социально-гуманитарные науки. 2014. № 1. Т. 14.

30. Pierce J.P. Trends in Cigarette Smoking in the United States: Educational Differences Are Increasing // Journal of the American Medical Association. 1989. № 1. P. 56–60.

31. Pamuk E. Socioeconomic Status and Health Chartbook: Health, United States. Hyattsville, Md.: National Center for Health Statistics, 1998.

32. Shi L., Tsai J., Kao S. Public Health, Social Determinants of Health, and Public Policy // Journal of Medical Science. 2009. № 29(2). P. 043–059.

*Исследование выполнено на базе Томского политехнического университета при финансовой поддержке Министерства образования и науки Российской Федерации в рамках выполнения научно-исследовательских работ по направлению «Оценка и улучшение социального, экономического и эмоционального благополучия пожилых людей», договор № 14.Z50.31.0029.*

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ МЕХАНИЗМА  
СТИМУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

© 2017

**Нехайчук Дмитрий Валериевич**, доктор экономических наук, доцент, заведующий кафедрой финансов и математических методов в экономике**Тарасова Наталья Андреевна**, старший преподаватель кафедры менеджмента и туризма**Трофимова Виктория Валериевна**, проректор*Крымский институт бизнеса**(297536, Россия, Крым, Симферопольский район, с. Совхозное,**улица Южная, 39, e-mail: businesscrimea@mail.ru)*

**Аннотация.** В статье рассмотрены вопросы формирования промышленной политики государства в современных условиях хозяйствования. Изучены теоретические основы развития промышленного сектора государства в рыночных условиях хозяйствования. Показана роль налоговой политики и выявлена связь между уровнем налоговых ставок и качеством предоставляемых льгот и уровнем промышленного производства, особенно в инновационно емких и активных сферах промышленности. Рассмотрен зарубежный опыт инвестирования в привязке к существующим политическим, географическим, валютным, финансовым, инвестиционным и инфляционным рискам в стране, а также устоявшимся уровнем нормы прибыли. Продемонстрирован успешный опыт создания системы инструментов стимулирования и внешнеэкономической деятельности в промышленной сфере и выявлены компоненты стимулирования экспорта для отечественной реальности. В исследовании уделяется внимание созданию эффективной системы привлечения иностранных инвестиций в Россию, путем использования государственных рычагов влияния на иностранный капитал. Авторы отводят важное место системе госзаказа, целевым субсидиям и грантовым мероприятиям в сфере стимулирования промышленных технологических инноваций. В статье делаются выводы о необходимости принятия на государственном уровне ряда эффективных мер для комплексного развития промышленного сектора, а именно: проведения реструктуризации и технического перевооружения предприятий, внедрения институциональных преобразований предприятий отрасли; роста доли инновационно активных предприятий и доли инновационной продукции; снижения энергоёмкости промышленного производства; развития отраслевой науки.

**Ключевые слова:** промышленная политика, устойчивый рост, модели промышленной политики, материальное производство, производственно-технические связи, инновационная составляющая, инвестиционные ресурсы, финансовое обеспечение, технологический уклад.

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE MECHANISM  
OF FORMATION PROMOTE DEVELOPMENT OF INDUSTRY

© 2017

**Nekhaychuk Dmitry Valerievich**, Doctor of economic sciences, Associate Professor,  
The Head of Finance and the Department of Mathematical methods in economics**Tarasova Natalya Andreevna**, Senior Lecturer, Department of management and tourism**Trofimova Viktoria Valerievna**, prorector*Crimean Business Institute**(297536, Russia, Republic of Crimea, Simferopol district, Sovkhoznoye,**South Street, 39, e-mail: businesscrimea@mail.ru)*

**Abstract.** The article discusses the formation of the industrial policy of the state in contemporary economy. The authors studied the theoretical basis for the development of the industrial sector of the state in market conditions of managing. It demonstrated the role of tax policy and found a link between the level of tax rates and the quality of the benefits and the level of industrial production, particularly in innovation-intensive and active industries. There are considered foreign experience of investment in relation to the existing political, geographical, currency, financial, investment and inflation risks in the country, as well as an established level of the rate of profit. It demonstrated successful experience in the creation of tools to stimulate the system and foreign trade activities in the industrial sector and identified the components of export promotion for the domestic reality. The authors study focuses on the creation of an effective system of attracting foreign investment in Russia, through the use of state levers of influence on foreign capital. The authors assign an important role of public procurement system, targeted subsidies and grant activities in the promotion of industrial technological innovation. The paper draws conclusions about the need to take on the national level a number of effective measures for the integrated development of the industrial sector, namely: restructuring and technical re-equipment of enterprises, the implementation of institutional reforms of the industry; increase the share of innovation active enterprises and the share of innovative products; reducing the energy intensity of industrial production; the development of industrial science.

**Keywords:** industrial policy, sustainable growth, industrial policy model material production, production and technical communication, innovative component, investment resources, financial support, technological way.

*Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами.* Вопросы реализации государственной промышленной политики сегодня широко изучаются, при этом вследствие непоследовательности и несистемности рыночных преобразований в экономике они по-прежнему остаются дискуссионными. Основная задача государственного управления в сфере промышленности – формирование благоприятной среды для эффективной деятельности хозяйствующих субъектов. Негативные процессы в отрасли являются индикаторами нереализованного потенциала хозяйственного управления, в основном, через несовершенную систему государственного воздействия.

К основным мерам государственного регулирования промышленного развития относятся материально-техническое обеспечение, развитие инфраструктуры рын-

ка, правовая помощь, внедрение НТП, инвестирование, кредитование, страхование, целевая финансовая поддержка, управление государственной собственностью, информационно-консультационное обслуживание, контроль деятельности хозяйственных обществ. При этом развиваются новые функции (стратегическое планирование, квотирование). На протяжении последних лет неизменными остаются основные цели и приоритеты развития промышленного комплекса регионов и территорий. Прежде всего, это стабилизация работы промышленных предприятий, наращивание объемов производства конкурентоспособной продукции, расширения ее ассортимента, повышения качества.

*Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение неразрешен-*

ных раньше частей общей проблемы. Учитывая многоаспектный характер реформ в развитии промышленности РФ и широкий спектр изучаемых вопросов, современная экономическая наука исследует модели развития промышленной политики с учетом траектории развития экономики. Так, в решение обозначенных проблем весомый вклад внесли такие ученые как Беседин В.Ф. [1], Андрианов К.Н. [4], Тарасов В.И. [13], Гриб С.А. [14], Нехайчук Ю.С. [6-10], Сотников Д.М. [15], и другие. При этом конкретизации и более детальной проработки требуют подходы к формированию эффективного механизма стимулирования развития промышленности.

*Формирование целей статьи (постановка задания).* Целью исследования является разработка теоретических основ и практических рекомендаций по организации стимулирования и поддержке, активизации промышленного развития, в том числе по совершенствованию механизма стимулирования функционирования бизнес-структур в регионах в контексте реализации государственной промышленной политики.

*Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов.* Общее определение понятия «механизм» рассматривает его как систему, устройство, определяющую порядок любого вида деятельности. Согласно теории организационных систем, механизм функционирования – это совокупность правил, законов и процедур, регламентирующих взаимодействие участников организационной системы, а механизм управления включает перечень процедур принятия управленческих решений. В широком смысле под механизмом управления любым видом экономической деятельности понимают совокупность организационно-управленческих и экономических методов, форм, приемов, инструментов и рычагов влияния на социально-экономическое развитие региона для обеспечения достижения системы целей развития объекта управления [2, с. 5].

Развитие промышленности государства в рыночных условиях хозяйствования, по нашему мнению, обеспечивается действием двух механизмов: воспроизводства и управления. Если действие механизма воспроизводства направлено на решение конкретных проблем развития промышленности, обусловленных высокой степенью износа основных фондов, недостаточностью оборотных и инвестиционных средств, низким качеством продукции и производительностью труда, высокой фондоемкостью и технологической отсталостью производства, неэффективностью кадрового воспроизводства; то механизм управления ориентирован на создание условий для эффективного развития отечественной промышленности и повышения уровня ее конкурентоспособности.

Направлениями действия механизма воспроизводства развития промышленности являются:

- обеспечение производства конкурентоспособной продукции, которая будет пользоваться спросом на внутреннем и внешнем рынке;
- создание интегрированного с производством научного обеспечения;
- привлечение инструментов стратегического и опережающего менеджмента;
- повышение информатизации производства;
- повышение гибкости и уровня адаптивности технологическому воздействию;
- совершенствование организационной структуры производства (переход на сетевую форму);
- обеспечение монополизации сбыта продукции;
- повышение финансовой устойчивости предприятий.

Механизм управления промышленным развитием нацелен на решение проблем, связанных с:

- низкой долей продукции перерабатывающих предприятий в экспорте продукции;
- неэффективностью механизмов государственной поддержки экспорта;

- необходимостью решения региональных проблем в развитии промышленности;
- значительной степенью импортизации внутреннего рынка промышленных товаров;
- несовершенством механизмов преодоления структурных диспропорций;
- низкой финансовой дисциплиной и ответственностью;
- недостаточной контролируемостью процессов монополизации рынков;
- низким научно-техническим потенциалом промышленности;
- организацией диалога «власть-бизнес».

В научной литературе категория «механизма стимулирования» рассматривается в системе категорий потребностей, интересов, стимулов, условий и факторов производства [2, с. 17].

Стимулирование – это процесс воздействия на субъект деятельности направленный на внесение изменений в мотивы его действий. Некоторые авторы отождествляют стимулы и интересы, а стимулирование трактуют как объективную основу экономических интересов. Процесс стимулирования предусматривает обязательный комплекс стимулирующих воздействий извне, который в соответствии с психологической теорией мотивации, вызывает направленное действие на реализацию соответствующих целей деятельности и желаемого результата. Источником процессов стимулирования выступают потребности.

Некоторые авторы термин «стимулирования» трактуют как объективную основу экономических интересов, которые будучи категорией содержания которой детерминировано совокупностью потребностей и экономических отношений выступают объективной основой механизмов стимулирования и мотивации субъектов и объектов промышленной политики. Экономические интересы отражают специфику общественного производства. В условиях становления развитых рыночных отношений формируется новая персонификация экономических интересов [3]. В реализации экономических интересов сегодня формироваться следующие устойчивые тенденции:

- усиление экономических интересов всех «групп по интересам» вследствие роста их потребностей;
- рост приоритетности личностных экономических интересов, поскольку в процессе экономического роста будет происходить удовлетворение растущих потребностей каждого, качественное накопление человеческого капитала;
- оптимизация взаимодействия всех экономических интересов, уменьшение противоречий между ними;
- разнообразие форм реализации экономических интересов [3, с.82-83].

Учитывая это, формирование механизма стимулирования развития промышленности должно базироваться на общности различных экономических интересов (общественных, коллективных, личных, отраслевых или секторальных, государственных и территориальных), а также учитывать спектр социальных интересов населения.

Существует два подхода к содержательному наполнению механизма стимулирования. Первый подход базируется на том, что механизм стимулирования включает положительные и отрицательные стимулы, а второй – рассматривает стимулирование исключительно с точки зрения положительного влияния, и наполняет содержание основных стимулов.

На формирование механизма стимулирования развития промышленности влияет жизненный цикл процесса стимулирования, который может быть представлен в виде последовательной цепи: закрепление стимулов в нормативно-правовом поле – информирование субъектов стимулирования о существующей системе стимулов – осознание субъектами стимулирования действия сти-

мулов – реализация действий вызванных в результате стимулирувания.

Следует отметить также, что механизм стимулирования развития промышленности выполняет две основные функции:

- оценочную, которая проявляется через выявление противоречий между действительным и перспективным состоянием промышленности;

- активизирующую, которая предусматривает усиление активности объектов стимулирования и предоставление возможностей реализации целей их развития.

Основными направлениями государственного стимулирования развития промышленности, как правило, считаются деятельность государства по поводу проведения структурной, инновационной, бюджетно-налоговой, финансово-кредитной, инвестиционной и внешнеэкономической деятельности. Приведенный перечень целесообразно дополнить деятельностью в сфере ресурсосберегающей, кадровой и природоохранной деятельности.

Инструменты механизма стимулирования развития промышленности целесообразно классифицировать по следующим блокам:

- инструменты макроэкономического регулирования, формирующие благоприятную среду для развития производства;

- инструменты влияния региональных и местных властей;

- институциональные инструменты, которые создают нормативно-правовое поле экономической деятельности;

- ресурсные, обеспечивающие решение задач ресурсного обеспечения промышленного развития;

- информационные инструменты, повышающие уровень информационного обеспечения производственной и коммерческой деятельности.

Макроэкономические инструменты стимулирования структурных сдвигов в промышленности направлены на поддержку отдельных отраслей. Однако предоставление поддержки определенной сфере должно осуществляться в условиях исключения возможности стимулирования одних отраслей за счет других. Указанная группа инструментов включает, прежде всего, налоговые рычаги влияния на развитие промышленности. Сегодня много говорят о том, что налоги тормозят процесс подъема производства. Основной проблемой современной налоговой системы считается чрезмерная налоговая нагрузка на производителя. Так, серьезным дестимулирующим фактором для промышленных предприятий является НДС. Сравнительно высокая ставка этого налога в условиях необходимости проведения модернизации экономики (в Японии ставка НДС составляет 5%, в Канаде 7%, в Германии – 16%) снижает инвестиционную активность бизнеса, сдерживает технологическое перевооружение производств и приводит к росту незаконному возмещению НДС из бюджета. Некачественное администрирование НДС приводит к росту расходов, связанных с отвлечением оборотных средств и возникновением проблем в сфере финансового планирования. Снижение НДС – это одна из мер, которая обеспечивает необходимый структурный эффект способствуя при этом диверсификации производства.

Проблему НДС необходимо решить за счет одновременного улучшения администрирования НДС; снижение ставки НДС (до 10-11%) с возможностью ее унификации; внедрение механизма отсрочки уплаты НДС при ввозе технологического оборудования, аналогов которого нет в стране; совершенствование системы налогообложения НДС авансом.

Стимулирующая функция налогов реализуется в инвестиционной и инновационной деятельности путем отсрочки уплаты налогов, дифференциации налоговых ставок, скидок и упрощения системы налогообложения и может быть в полной мере реализована в условиях совершенствования действующей налоговой системы.

Последняя должна способствовать наполняемости бюджета и одновременно поддерживать заинтересованность предприятий в хозяйственной деятельности.

Зарубежный опыт свидетельствует, что большинство налоговых систем мира пытаются сократить налоговые льготы в условиях внедрения широкомасштабных программ поддержки вновь созданных предприятий субъектов хозяйствования, осуществляющих активную инвестиционную деятельность.

Весомой составляющей налоговой системы являются льготы, предоставляемые в виде налогового кредита, изъятия (ускоренной амортизации) и налоговых скидок, например, для стимулирования научно-исследовательских и инновационных проектов. К сожалению, в структуре льгот львиную долю составляют лишь льготы социального назначения. Льготы должны не только увеличивать прибыль предприятия, остающуюся в его распоряжении, но и стимулировать реинвестирование прибыли в расширение производства. Среди действующих льгот лишь малая часть предусматривает освобождение от налогообложения или снижение ставки налогообложения для субъектов свободных экономических зон и территорий приоритетного развития. Такие льготы поощряют только создание новых предприятий в определенных регионах и не решают проблемы их дальнейшего развития и повышения эффективности деятельности в целом. Еще одной льготой, которая не связана с поощрением к определенному виду деятельности является избежание двойного налогообложения при проведении благотворительной деятельности. Кроме того, это льготы, которые предоставляются для отдельных видов деятельности, в частности, инвестирования в металлургическую и автомобилестроительную промышленность и сельское хозяйство. По нашему мнению, льготы именно этой группы необходимо сокращать, поскольку они предоставлялись вынужденно, с учетом критического состояния той или иной отрасли. Сейчас эти льготы дискриминируют предприятия, не могут ими воспользоваться и, соответственно, теряют конкурентные преимущества в борьбе на рынке с предприятиями-льготниками [5, с.18].

Для обеспечения более глубокой переработки сырья и создания продукции с высокой добавленной стоимостью необходимо поднимать вопрос о стимулировании создания и развития холдинговых структур. Эффективным инструментом реализации этой политики является предоставление «налоговых каникул». Государство таким образом временно отказывается от части прибыли в виде налоговых поступлений в пользу инвестиционной активности бизнеса.

Анализируя работы отечественных и зарубежных ученых, занимающихся проблемой стимулирования инвестиций, можно отметить, что налог на прибыль содержит такие методы налогового стимулирования как: амортизация, льготы на капитальные вложения, инвестиционный налоговый кредит, снижение ставки.

Сегодня необходимо доработать такие методы налогового стимулирования как налоговые ставки, льготы и налоговый кредит. Следует также усовершенствовать механизм налогообложения лизинговой деятельности, деятельности инвестиционных фондов и рынка ценных бумаг как видов деятельности, способствующих повышению уровня привлекательности инвестиционного климата.

Инвестиционный блок механизма стимулирования развития промышленности направлен на решение трех основных задач:

1. Создание благоприятного инвестиционного климата, который позволит оптимизировать соотношение доходности и рисков инвестиций.

2. Рационализация влияния государства на инвестиционные процессы.

3. Привлечение дополнительных инвестиционных ресурсов.

Таким образом, этот механизм использует как ин-

струменты макрорегулирования, так и ресурсные инструменты, с помощью которых дополнительными источниками инвестиций становятся природная рента, средства от приватизации, денежные эмиссии для возврата кредитов в развитие инноваций. Росту инвестиций за счет собственных средств предприятий будет способствовать инвестиционные налоговые кредиты, инвестиционная налоговая премия.

В мировой практике разработан универсальный набор мер, которые используются для привлечения иностранного капитала. Среди них наиболее благоприятными являются следующие методы стимулирования иностранных капиталовложений:

- налоговые стимулы: установление прямых дополнительных льгот, отсрочка уплаты налогов за инвестирование капитала; стимулы, связанные с амортизационными отчислениями; «налоговые каникулы», которые устанавливаются на срок от 2 до 10-15 лет; освобождение от уплаты таможенных процедур по импорту оборудования, сырья, комплектующих изделий;

- финансовые стимулы: разного рода субсидии, займы, кредиты и гарантии их предоставления, государственное страхование;

- нефинансовые стимулы, направленные на создание общих условий эффективного функционирования иностранного капитала;

- обеспечение необходимыми факторами производства, информацией и службами управления по развитию транспорта и других коммуникаций.

Создание благоприятного инвестиционного климата – главное условие успешной политики привлечения и использования иностранного капитала в экономике страны. Для обеспечения стабильной правовой основы функционирования зарубежного инвестора предлагаются ее отдельные основные элементы, а именно: обеспечение прав собственности на землю или право на получение 99-летней аренды земли под зданиями, сооружениями, предприятиями при их покупке, улучшение налоговых, таможенно-тарифных условий для иностранного партнера, обеспечение их стабильности на период 5-7 лет, применение льгот, направленных на уменьшение риска потери капитала, расширение практики двусторонних договоренностей о взаимной защите инвестиций, расширение взаимодействия с международными организациями, которые занимаются вопросами инвестиционного сотрудничества.

Проблема привлечения иностранных инвестиций через международные совместные предприятия является крайне актуальной. Регулируемое развитие совместных предприятий создает новые источники эффективного внешнего финансирования, обеспечивает доступ к современным технологиям и передовому управленческому опыту, насыщает потребительский рынок качественными товарами и услугами, расширяет экспортные возможности. Совместное (с зарубежными партнерами) предпринимательство способствует созданию прогрессивной структуры производства, реализации потенциала рыночных отношений, развитию здоровых конкурентных отношений товаропроизводителей, а также предотвращает монополизацию экономики. В странах, которые проводят научно обоснованную последовательную политику поощрения иностранной совместной предпринимательской деятельности, создается среда, благоприятная не только для иностранных, но и для национальных инвесторов и предпринимателей. Однако не следует ошибочно считать, что иностранные кредиты может свободно получить любой отечественный товаропроизводитель. Кредиторы всегда выдвигают определенные условия, при которых они соглашаются занять деньги. Безусловно, как и любой кредитор, иностранные финансовые организации хотят иметь гарантии возврата им заемных денег, а кроме того, получить доход в виде процентов на заемный товаропроизводителю капитал. Это – основополагающий принцип формирования и

функционирования рынка финансового капитала.

Перспективы интеграции Российской Федерации в международный инвестиционный рынок в значительной степени зависят от уровня взаимопонимания между Правительством и международными экономическими организациями. Сотрудничество России с международными экономическими организациями, в том числе членство в ВТО, является важным элементом осуществления структурной перестройки ее экономики, создания привлекательного инвестиционного климата, внедрения лучшего мирового опыта в отечественную практику хозяйствования, привлечения и использования иностранных капиталов, интеграции в мировые рынки.

Привлекая иностранный капитал, необходимо учитывать, что в мире изменились инвестиционные параметры. Так, в 70-х годах наблюдалась тенденция превышения притока капитала из индустриально развитых стран в развивающиеся. В 80-х годах характерной оказалась обратная тенденция, что обусловлено, прежде всего, падением уровня сбережений юридических и физических лиц в развитых странах. За этот период в США, например, объем сбережений уменьшился почти втрое, в Великобритании – вдвое, в Германии – в 1,8 раза, в Японии – на 25%. Снижение доли сбережений в валовом национальном продукте развитых стран привело к отрицательному салдо между объемом сбережений и инвестиций, к падению в целом объема инвестиций по сравнению с мировым национальным продуктом, к увеличению реальных процентных ставок банковского кредита. Существует связь между сбережениями, кредитными процентными ставками и темпами социально-экономического развития развивающихся стран. Согласно оценкам Всемирного банка, увеличение реальных процентных ставок на 1% замедляет темпы социально-экономического роста развивающихся стран, на 0,2%.

Россия может улучшить финансовое положение, прежде всего, за счет собственных сил и средств. Однако интенсивный переход к конкурентоспособной модели национальной экономики вызывает потребность сотрудничества с мировой системой хозяйствования, в которой иностранные инвестиции являются важным экономическим рычагом. Поэтому создание открытой, ориентированной на экспорт модели экономики в значительной степени зависит от уровня активности иностранных инвесторов на территории России, интенсивности международного движения капиталов и разделения труда. В соответствии с исследованиями и расчетами отечественных экономистов, ориентация только на внутренние резервы может привести к тому, что период возрождения экономики будет продолжаться более 20 лет. Потребность в кредитных ресурсах только для поддержки датированных отраслей более чем в три раза превышает кредитные возможности страны.

Рассчитывая на финансовую помощь со стороны, следует всесторонне проанализировать сложившуюся ситуацию на мировом финансово-кредитном рынке. По данным японских экспертов, все кредитные ресурсы с учетом средств международных организаций оцениваются на сумму примерно 140 млрд. долл. США. В то же время мировая потребность в них (включая развитые западные страны) составляет около 270 млрд. долл., в том числе потребность развитых стран Запада – 190 млрд. долл., развивающихся – 60 млрд. долл. США.

Для того чтобы создать эффективную систему привлечения иностранных инвестиций в Россию, необходимо изучить особенности функционирования рациональных систем в ряде стран. Опыт показывает, что внешнеэкономические условия существенно влияют на процесс реформирования структуры отечественной экономики.

Государство использует различные рычаги для того, чтобы способствовать привлечению иностранного капитала (рис. 1).

В части правового режима, для зарубежных партнеров необходимо:

- установить дополнительные льготы для поощрения иностранных инвестиций в приоритетные отрасли экономики;

- определить территории, на которых деятельность иностранных инвесторов запрещается или ограничивается;

- предоставить гарантии от изменения законодательства;

- предоставить гарантии использования доходов и других средств, полученных от инвестиционной деятельности;

- предоставить гарантии от принудительных изъятий, а также незаконных действий государственных органов и правительственных лиц;

- использовать компенсации и возмещение убытков иностранным инвесторам, включая упущенную прибыль и моральный ущерб;

- предоставить гарантии на случай прекращения инвестиционной деятельности;

- предоставить гарантии трансферта и других доходов в связи с инвестированием.



Рисунок 1 – Государственный механизм привлечения иностранных инвестиций

Предприниматели США считают, что инвестиции в страны с высоким уровнем политических, географических, валютных, финансовых, инвестиционных и инфляционных рисков должны иметь минимальную норму прибыли не менее 25%. В России эта норма, по нашим расчетам, почти вдвое ниже, к тому же имеет большой срок окупаемости капитала. В соответствии с оценками западных исследователей, норма прибыли на капитал, вложенный, например, в строительство завода, в Западной Европе составляет 38,6%, срок окупаемости – 6 лет, а в России эти показатели равны соответственно 21% и 11 лет.

Кроме того, существуют и другие негативные моменты: прежде всего это отсутствие правового обеспечения кредитования, страхования, валютного обращения; ограниченность каналов репатриации прибыли (в основном из-за вывоза продукции добывающих и сырьевых отраслей, пользующихся спросом на мировых рынках) и другие.

На сегодняшний день разработано законодательное обеспечение регулирования иностранного инвестирования, в которое входят более 100 различных правовых и нормативных документов (законов, постановлений, указов, положений, инструкций). В них есть положительные моменты, связанные с особенностями режима иностранного инвестирования, четким определением видов иностранных инвестиций и форм их осуществления, а также системы государственных гарантий защиты иностранного капитала. Для иностранных инвесторов на территории России устанавливается национальный режим инвестиционной и иной деятельности. Отмечается, что для инвестиционных проектов по привлеченным иностранным инвестициями, реализуются в соответствии с государственными программами развития при-

оритетных отраслей экономики, социальной сферы и территорий, может устанавливаться льготный режим инвестиционной и иной хозяйственной деятельности.

Однако, законодательная база характеризуется двумя важными недостатками: во-первых, нестабильностью; во-вторых, отсутствием комплектности и наличием противоречий в законодательных актах. Нестабильность предопределяет невозможность прогнозировать производственно-хозяйственной и финансовой деятельности объектов инвестирования. Обеспечение стабильности нормативной базы для иностранного инвестора важнее, чем льготы.

Перспективными направлениями повышения эффективности функционирования механизма стимулирования инвестиционной деятельности являются:

- расширение инфраструктуры рынка на основе использования мирового опыта банковских, аудиторских, страховых, консалтинговых и оценочных услуг, правовой поддержки обеспечения безопасности инвесторам;

- выделение субсидий на компенсацию затрат по уплате процентов по кредитам, предоставляемым на техническое переоснащение производства.

- поддержка реализации приоритетных инвестиционных проектов. Эффективность инвестиционного проекта по большей части зависит от системы управления его реализацией, которая должна предусматривать контроль порядка и сроков привлечения и распределения инвестиционных ресурсов.

Централизуя средства в бюджете, правительство получает возможность с помощью государственных закупок осуществлять прямое стимулирующее влияние на размещение производственных ресурсов. Кроме того, стимулирование инвестиционной деятельности может осуществляться через опосредованные методы стимулирования. Это льготные субсидии, меры по стимулированию экспорта, стимулы для формирования конкурентоспособных финансово-промышленных структур и притока в страну прямых иностранных инвестиций.

Стимулирующее влияние на развитие промышленности имеют такие направления государственной поддержки инвестиционной деятельности:

- предоставление инвесторам гарантий по обеспечению возврата привлеченных средств;

- предоставление льгот по налогу на прибыль предприятий банкам и кредитным учреждениям, предоставляющим кредиты для осуществления инвестиционной деятельности;

- предоставление инвесторам льгот при аренде недвижимого имущества с целью осуществления инвестиционной деятельности.

Важной составляющей макроэкономического регулирования является реализация политики стимулирования экспорта, которая может осуществляться с использованием финансовых (прямых и косвенных) и информационных инструментов. Стимулирование импорта имеет целью: развитие экспортноориентированного производства; обеспечение внутренней потребности рынка из-за ввоза сырья или товаров; стимулирование конкуренции на внутреннем рынке между иностранными и отечественными фирмами; осуществление товарной интервенции.

В разных странах мира используются различные схемы стимулирования экспорта. В Бразилии политика стимулирования экспорта заключается в: предоставлении экспортерам необходимой коммерческой и другой информации; содействии экспорта малых и средних фирм; развитии новых областей экспортной деятельности; диверсификации экспорта, повышения конкурентоспособности продукции. В Корее политика содействия экспорту осуществляется путем прямых финансовых вливаний, регулированием валютных курсов, предоставлением разрешения на приобретение импортных товаров по заработанную от экспорта валюту и льготное кредитование. Во многих странах мира для стимулиро-

вания экспорта используют внешние источники финансирования: займы и кредиты [12].

Мировой опыт показывает, что система инструментов стимулирования экспорта можно представить в разрезе двух блоков: стимулирование экспортного производства и непосредственно стимулирование экспорта, как внешнеэкономической деятельности (рис.2).

Важное место среди финансово-кредитных инструментов стимулирования внешнеэкономической деятельности как в мире, так и в Российской Федерации занимает кредитование. Основными целями внедрения системы кредитования экспорта выступают: обеспечение стабильности экспорта, прежде всего продукции с высокой степенью переработки; улучшение доступа предприятий к оборотному капиталу; удешевление кредитных ресурсов; освоение новых зарубежных рынков и продвижение на эти рынки отечественных товаров; повышение конкурентоспособности товаров на мировых рынках, в том числе в международных тендерах.

Кредитование экспорта следует сочетать со страхованием. Основную роль в системе государственных гарантий играют экспортное страхование и страхование иностранных инвестиций. Суть первого направления действий заключается в том, что Правительство обязуется взять на себя расходы по выполнению контрактов, если покупатель не может выполнить принятые условия, а второго – в предоставлении гарантий иностранным инвесторам.

Страхование экспортных кредитов предусматривает: защиту отечественного экспортера от возможного риска неплатежа со стороны иностранного покупателя; гарантии, защищающие коммерческие банки от убытков, которые могут возникнуть в результате невозврата займа экспортерами. Объектами страхования выступают коммерческие кредиты, предоставленные покупателю; банковские ссуды поставщику или покупателю; обязательства и поручительства по кредиту долгосрочные инвестиции.

Считаем, что в части стимулирования экспорта как основного элемента внешнеэкономической деятельности Россия должна перейти от торгово-посреднической к инвестиционно-производственной модели.

Еще одной составляющей механизма стимулирования развития промышленности является привлечение макроэкономических инструментов механизма стимулирования инновационных процессов. Прямое стимулирование инновационного развития в развитых странах мира ориентировано на определение исследовательской организации и на реализацию конкретного инновационного проекта. Среди методов прямого воздействия в современных системах стимулирования используют традиционные госзаказ, целевые субсидии и систему грантов. Госзаказ становится стимулом для важных технологических инноваций. В странах ЕС, например, объем госзакупок инновационных продуктов составляет в среднем 16% ВВП и является важным компонентом спроса в наукоемких производствах, здравоохранении, в образовательной и транспортной сферах. Значительное внимание в странах ЕС уделяют стимулированию научных разработок вузовского сектора, используя при этом систему индивидуальных и пакетных грантов. В странах ЕС в университетах осваивают от 12 до 25% государственных средств на НИОКР. В условиях глобализации механизм стимулирования инновационной активности выходит за национальные границы. Постепенно формируется наднациональный механизм управления научными исследованиями и разработками [12, с. 27].

В зарубежных странах механизм стимулирования инновационного развития насчитывает около 300 различных видов и форм стимулирования инновационной деятельности. Повышение удельного веса льгот, обеспечивающих благоприятный инновационный климат, является общемировой тенденцией. В Германии, например, соотношение прямого государственного финансирования и научных исследований и совокупности льгот за последние пятнадцать лет снизилось с 15 до 2,4. В США насчитывается более сотни льгот, активизирующих НТП. Главными положениями западной системы налогового стимулирования инновационного развития являются: поощрение внедрения реальных инноваций, предоставление льгот предприятиям и инвесторам; регулярность пересмотра льгот. В некоторых странах мира стимулы превышают инвестиции (в Австралии налоговые льготы составляют 150% инвестиций, в Бельгии – 110%) [2, 3].

Опыт структурных экономических реформ позволяет говорить о том, что Россия пока не представляет серьезной конкуренции развитым странам в сфере инновационного развития, однако страна должна ориентироваться на современные мировые требования в части научно-технического уровня производимой продукции.

Уменьшение инновационной активности отечественных предприятий вызвано нехваткой собственных средств, а также большой стоимостью кредитных ресурсов. Хронический дефицит финансовых ресурсов, как на уровне хозяйствующих субъектов, так и на уровне государства, в конечном итоге привел к потере отечественного приоритета на ряд не запатентованных вовремя изобретений. Падает и общий технический уровень техники, что связано, прежде всего, с оттоком из научной сферы специалистов высшей квалификации. Происходит ежегодное сокращение численности изобретателей, авторов промышленных образцов и рационализаторских предложений. В этих условиях особо остро стоит вопрос стимулирования государством творческого поиска и охраны интеллектуальной собственности. Главную роль в этом будет играть инновационное налоговое стимулирование, которое будет осуществляться по двум направлениям: финансирование НИОКР через специальные фонды финансирования, а также путем стимулирования собственных расходов предприятий на проведение НИОКР. Стимулирование же выпуска и по-

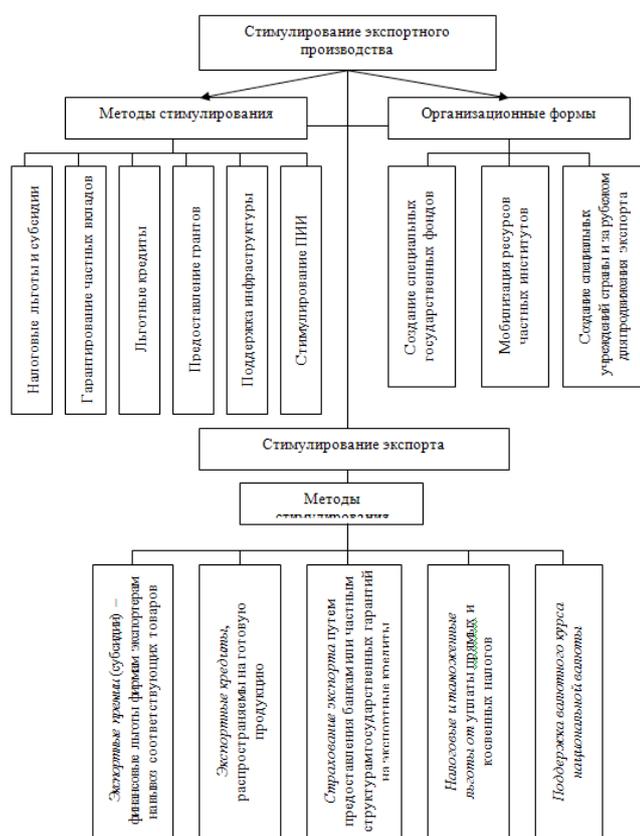


Рисунок 2 – Составляющие системы стимулирования экспорта

требления инновационных продуктов следует осуществлять путем предоставления льготных ставок по НДС.

С целью перехода на инновационную модель промышленного развития в стране активизировался процесс разработки законодательно-нормативных документов по регулированию инновационных преобразований в экономике. Эти нормативно законодательные акты мы относим к институциональным инструментам механизма стимулирования развития промышленности. При этом считаем, что данных шагов недостаточно учитывая многоаспектный характер государственной политики в сфере инновационной деятельности и задач по реализации национальной промышленной политике. Речь идет о необходимости:

- осуществления перехода к новым промышленным отношениям;
- поддержки научно-исследовательских, опытно-технологических и опытно-конструкторских и других инновационных организаций;
- расширение стимулов для развертывания сетевых инновационных структур;
- содействия развитию новых форм взаимодействия науки и производства;
- разработки и реализации целевых программ;
- поддержки выполнения инновационных проектов;
- совершенствования системы стандартизации, метрологии и сертификации промышленной продукции;
- совершенствования защиты интеллектуальной собственности;
- улучшения кадрового обеспечения промышленности путем повышения квалификационного уровня работников;
- создания системы информационного обеспечения инновационных преобразований в промышленности.

Комплексность механизма стимулирования развития промышленности позволит обеспечить комплекс мероприятий кадровой политики, направленный на развитие человеческого потенциала, в частности, развитие системы повышения квалификации и переподготовки инженерно-управленческих кадров и специалистов рабочих профессий, повышение уровня социального обеспечения и заработной платы и закрепления молодежи.

Современное общество сталкивается с проблемой обеспечения экологической безопасности. Состояние экологической безопасности промышленных регионов вызывает беспокойство, в первую очередь из-за того, что тенденции к сокращению производственных мощностей предприятий, которые наблюдались в предыдущие периоды новейшей истории страны, превратились в тенденции к наращиванию производственных показателей. Конечно, эти тенденции являются положительными как для экономики, так и для общественно-политического развития государства. Однако на фоне этих положительных тенденций формируется угроза восстановления мощного уровня нагрузки на окружающую среду, что в свое время привело к возникновению критического, с точки зрения экологической безопасности, состояния некоторых регионов, что характеризуется высокой концентрацией промышленных гигантов на достаточно ограниченной территории.

В этих условиях актуализируется проблема влияния на функционирование и развитие промышленных предприятий с позиции экологизации их производственного процесса и обеспечения рационального использования природно-ресурсной базы и охраны окружающей среды.

Существующая система стимулирования охраны окружающей среды вписывается в экономический механизм рационального природопользования (рис.3).

Имеющаяся налоговая и нормативная экологическая база, основанная на системе сборов, штрафов и наказаний не создает у предприятий экономической заинтересованности в природоохранной деятельности. К тому же анализ отечественной практики хозяйствования свидетельствует о преимущественном использовании

административных инструментов управления охраной окружающей среды, которые имеют ряд недостатков, в частности: коррупционная уязвимость, завышенные требования некоторых экологических нормативов, недостаточный размер платежей за загрязнение по сравнению с нанесенными убытками, отсутствие поддержки потребителей, реализующих природоохранные мероприятия, сложная система контроля и мониторинга.

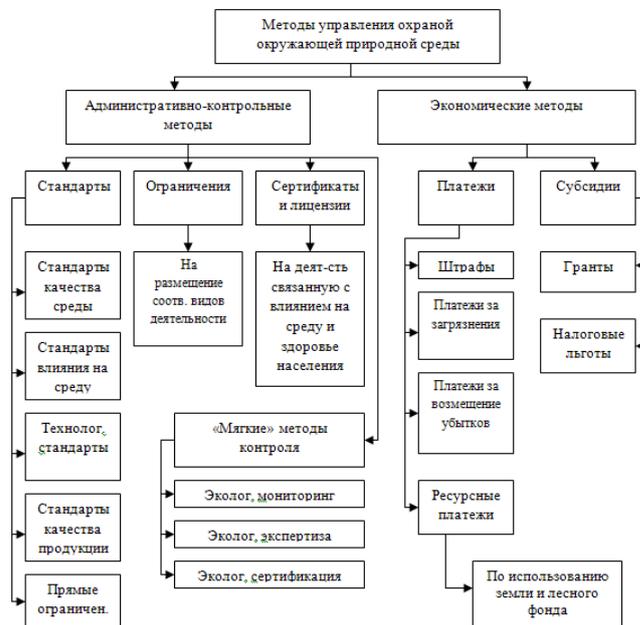


Рисунок 3 – Методы управления охраной окружающей природной среды

Сегодня система стимулирования экологизации промышленного развития должна строиться на экономических интересах природопользователей, обеспечивая при этом не только уменьшение вредного воздействия на окружающую среду, но и ресурсоемкость производственного процесса. Действующий механизм должен поддерживать экономическую заинтересованность предприятий в собственных экологических инвестициях; учитывать через систему перераспределения средств государственные долгосрочные природоохранные цели; заинтересованность в экологических капиталовложениях банков, других отечественных и зарубежных инвесторов; упрощенную систему определения величины сбора за загрязнение предприятиями окружающей среды; постепенное приближение страны по показателям удельного загрязнения окружающей среды вредными веществами к передовым промышленно развитым странам мира.

Стимулирование природоохранной деятельности промышленных предприятий должно включать систему прогрессивных экологических платежей, лизинга экологического оборудования и технологий, перестрахования экологических рисков. Кроме того, на государственном уровне необходимо: ввести льготы в части уплаты налога на добавленную стоимость (НДС) для предприятий, производящих природоохранное оборудование, а также тех, которые выполняют работы по его строительству, монтажу и обслуживанию; уменьшить базу налогообложения прибыли на 25% суммы расходов предприятий на внедрение ресурсо- и энергосберегающих технологий, выполнение природоохранных мероприятий, а также освобождения, в пределах 3% фонда оплаты труда, от налогообложения средств, направленных на оплату работ по внедрению данных мероприятий; уменьшить размер платы за их единицу на процент уменьшения предприятием материало- и энергоемкости единицы продукции относительно предыдущего года; на каждом экологически опасном предприятии необходимо открыть «эко-

логические» субсчета, которые должны использоваться только на финансирование природоохранных мероприятий; предоставить возможность предприятиям получать беспроцентные экологические кредиты.

*Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления.*

Подытоживая вышеизложенное, отметим, что инструменты и рычаги влияния механизма стимулирования развития промышленности структурируются как по уровням (национальный, отраслевой и секторальный уровни и на уровень предприятий), так и по видовому разделению инструментов, действие которых проявляется в процессе регулирования инвестиционной, инновационной, структурной, налоговой и других сопутствующих видов деятельности.

Для эффективного развития промышленного сектора на наш взгляд на государственном уровне необходимо принять следующие меры:

- провести реструктуризацию и техническое переоснащение предприятий промышленного комплекса и повысить уровень социального обеспечения их работников;
- провести институциональные преобразования предприятий отрасли;
- увеличить объем производства конкурентоспособной продукции;
- обеспечить рост доли инновационно активных промышленных предприятий и доли инновационной продукции в общем объеме реализованной промышленной продукции, что позволит значительно улучшить обеспечение растущих потребностей экономики в современных видах промышленной продукции;
- снизить энергоемкость промышленного производства;
- изменить организационную структуру промышленности путем создания высококонцентрированных интегрированных хозяйственных структур, распространения процессов диверсификации компаний, сетевой организации бизнеса, внедрения кластерной модели;
- активно развивать отраслевую науку, что создаст условия для повышения инновационного развития промышленности.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Беседин В.Ф. Региональная экономика: планирование, прогнозирование, управление. «Букинист» – 1989. – 272 с.
2. A Stronger European Industry for Growth and Economic Recovery Industrial Policy Communication Update COM(2012) European Commission – p. 1-33.
3. OECD Science, Technology and Industry Outlook 2012. – OECD, OECD Publishing, 2012 – p. 160.
4. Андрианов К. Н. Промышленная политика Германии: основные аспекты и важнейшие направления / К. Н. Андрианов // Вестник МГИМО – университет. – 2012. – №5(26). – С.149–154. 13.
5. Путин В.В. О наших экономических задачах / В. В. Путин // Ведомости. – 2012. – 30 января. – № 15(3029).
6. Нехайчук Д.В., Нехайчук Ю.С. Экономический потенциал региона и его влияние на инвестиционную привлекательность // Социально-экономические и правовые основы развития экономики: коллективная монография / под ред. И.В. Тропченко. Уфа. – 2015. С. 129-144.
7. Нехайчук Д.В., Нехайчук Ю.С. Программно-целевой метод как инструмент осуществления успешной региональной политики // Социально-экономические и правовые основы развития экономики: Коллективная монография. – Уфа. – 2015. – С. 123-135.
8. Нехайчук Ю.С. О мерах по улучшению финансового состояния предприятий и преодолению влияния финансового кризиса на реальный сектор экономики // Научный вестник: финансы, банки, инвестиции. – 2008. – № 1 (1). – С. 24-26.
9. Нехайчук Д.В., Нехайчук Ю.С. Проектное финан-

сирование. Учебное пособие. – Симферополь: ТАРПАН. – 2011. – 278 с.

10. Нехайчук Д.В., Нехайчук Ю.С. Роль государственно-частного партнерства в механизме государственного регулирования инвестиционного процесса // Научный вестник: финансы, банки, инвестиции. – 2013. – № 5 (24). – С. 85-93.

11. Инновационное развитие промышленности как составляющая структурной трансформации экономики. – К.: НИСИ. – 2013. – С. 66.

12. Report of National Agency for Technological Development, 2013 / nif.kz.

13. Тарасов В.И. Современные парадигмы кадрового менеджмента как развитие потенциала компании // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 9-2. – С. 654-658.

14. Гриб С.А. Национальная промышленная политика и проблемы повышения конкурентоспособности России системе / Автореф. дис ... кан. экон. наук: 08.00.14 – М., 2007. – 20 с.

15. Сотников Д.М. Критерии выбора приоритетов государственной промышленной политики // «Вестник МГУ», Серия «Экономика». – 2007. - №1. – С.51-52.

## ОСОБЕННОСТИ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ В УСЛОВИЯХ УСИЛЕННЫХ ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫХ ОГРАНИЧЕНИЙ НА РЕКЛАМУ

© 2017

**Никишкин Валерий Викторович**, доктор экономических наук, профессор кафедры «Маркетинг»  
**Панасенко Светлана Викторовна**, доктор экономических наук, профессор кафедры «Маркетинг»  
**Твердохлебова Мария Дмитриевна**, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Маркетинг»  
*Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова*

(117997, Россия, Москва, Стремянный пер. 36, e-mail: Tverdokhlebova.MD@rea.ru)

**Аннотация.** Ограничения на продвижение алкогольной продукции, регламентируемые Федеральным законом Российской Федерации «О рекламе», изменили условия коммуникации с потребителями для производителей спиртных напитков. Теперь для передачи рекламного сообщения, им становится необходимо использовать альтернативные коммуникационные каналы и искать другие пути, которые не затронут несовершеннолетних и ту аудиторию, которой не интересен данный продукт. Предмет данной работы – поиск и рекомендации по использованию альтернативных методов продвижения водочных брендов и построения эффективной стратегии маркетинговых коммуникаций, с учетом социальной этики и актуальных требований действующего законодательства. Объектом исследования являются существующие ограничения на продвижение алкогольной продукции, обусловленные действующим российским законодательством. Предмет исследования – использование альтернативных методов продвижения крепкого алкоголя и построения крепкой стратегии маркетинговых коммуникаций в сложившихся условиях. Научная новизна исследования сосредоточена на разработке методического подхода к продвижению виноводочной продукции на рынке Российской Федерации. Актуальность выполненного исследования обуславливается повышенной конкуренцией на рынке алкогольной продукции, сильной маркетинговой активностью алкогольных брендов, необходимостью для производителя укреплять свои рыночные позиции в условиях нестабильной экономической обстановки.

**Ключевые слова:** федеральный закон Российской Федерации «О рекламе», законодательное регулирование, алкоголь, алкогольная продукция, водка, маркетинговые коммуникации, продвижение, стратегии интегрированных маркетинговых коммуникаций.

## FEATURES OF MARKETING COMMUNICATIONS IN THE CONDITIONS OF STRENGTHENED LEGAL RESTRICTIONS ON ADVERTISING

© 2017

**Nikishkin Valeriy Viktorovich**, doctor of economic Sciences, Professor of Department of Marketing  
**Panasenko Svetlana Victorovna**, doctor of economic Sciences, Professor of Department of Marketing  
**Tverdokhlebova Maria Dmitrievna**, candidate of economic Sciences, associate Professor  
of Department of Marketing

*Russian Economic University named after G. V. Plekhanov*

(117997, Russia, Moscow, Stremyanny lane 36, e-mail: Tverdokhlebova.MD@rea.ru)

**Abstract.** Restrictions on promotion of alcohol products, regulated by the Federal law of the Russian Federation “On advertising”, changed conditions of communication with consumers, to producers of alcoholic beverages. Now for the transmission of advertising messages, it becomes necessary to use alternative communication channels and to look for other ways that will not affect underage people and the audience that is not interested in this product. The subject of this work is the search and recommendations for using alternative methods to promote vodka brands and building effective marketing communications strategy, incorporating social ethics and relevant legal requirements. The object of the study are existing restrictions on the promotion of alcoholic products, due to the current Russian legislation. Subject of research – the use of alternative methods of promotion of spirits, and build strong strategy of marketing communications under the circumstances. Scientific novelty of the research focused on developing a methodological approach to the promotion of wine products in the market of the Russian Federation. The relevance of the studies is due to the increased competition in the market of alcoholic products, strong marketing activity of alcohol brands, need for a manufacturer to strengthen its market position in the conditions of unstable economic situation.

**Keywords:** Federal law of the Russian Federation “On advertising”, the legislative regulation, alcohol, alcoholic products, vodka, marketing communication, promotion, strategy, integrated marketing communications.

### 1. Государственное регулирование российского рынка алкогольной продукции

Борьба развитых стран за здоровье своей нации, за соблюдение моральных норм и социальное развитие обуславливает введение законов, регламентирующих коммуникационную активность, продажи, оборот тех, или иных продуктов. Особенно часто это касается табачной и алкогольной продукции. Государственное регулирование здесь является одним из наиболее сильных. Среди мер, принимаемых с целью контроля рынка, можно назвать:

- введение лицензий на торговлю крепким алкоголем;

- сохранение уровня конкуренции, путем ограничения выхода на рынок новых производителей и игроков;

- жесткая позиция по контрафактной продукции и активная с ней борьба;

- введение системы ЕГАИС (Единая государственная автоматизированная информационная система – автоматизированная система, предназначенная для государственного контроля за объёмом производства и оборота этилового спирта, спиртосодержащей и алкогольной

продукции);

- наличие запретов и ограничений по продвижению [1].

Таким образом, производитель алкогольной продукции в силу специфики своего товара, работает в более сложных условиях. Тут и усиление входных барьеров на рынок, ужесточение условий работы, активная конкуренция и в то же время, невозможность свободно использовать все средства маркетинговых коммуникаций, чтобы продвигать свою продукцию.

Продвижение алкогольной продукции строго регламентируется Федеральным законом «О рекламе» от 13.03.2006 № 38-ФЗ, который содержит условия и ограничения, касающиеся коммуникационного контекста и коммуникационных каналов [2].

Например, согласно закону, рекламное сообщение не должно: создавать впечатление, что употребление алкоголя имеет важное значение для достижения общественного, профессионального, спортивного или личного успеха, способствует улучшению физического или эмоционального состояния; осуждать воздержание от употребления алкогольной продукции; содержать ин-

формацию о безвредности, или пользе алкоголя для здоровья человека, о наличии в нем биологически активных добавок, витаминов; упоминать о том, что употребление алкогольной продукции является одним из способов утоления жажды; запрещается обращение к несовершеннолетним и использование образов людей и животных, в том числе выполненных с помощью мультипликации (анимации).

Реклама крепких алкогольных напитков полностью запрещена в периодических печатных изданиях; в телепрограммах и радиопрограммах; на всех видах транспортных средств общего пользования и с их использованием, а также снаружи и внутри зданий, сооружений, обеспечивающих функционирование транспортных средств общего пользования, за исключением мест, в которых осуществляется розничная продажа алкогольной продукции; в наружной рекламе; в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» и др.

Реклама алкогольной продукции с содержанием этилового спирта пять и более процентов объема готовой продукции разрешается только в стационарных торговых объектах, в которых осуществляется розничная продажа алкогольной продукции, в том числе в дегустационных залах таких торговых объектов.

Реклама алкогольной продукции в каждом случае должна сопровождаться предупреждением о вреде ее чрезмерного потребления, причем такому предупреждению должно быть отведено не менее чем десять процентов рекламной площади (пространства).

Проведение рекламных акций, сопровождающихся раздачей образцов алкогольной продукции, допускается с соблюдением требований, установленных законодательством Российской Федерации о рекламе, только в стационарных торговых объектах, в том числе в дегустационных залах таких торговых объектов. При этом запрещается привлекать к участию в раздаче образцов алкогольной продукции несовершеннолетних и предлагать им данные образцы.

Не допускается реклама о проведении стимулирующего мероприятия, условием участия в котором является приобретение алкогольной продукции, за исключением специализированных стимулирующих мероприятий, проводимых в целях реализации алкогольной продукции.

Таким образом, возможности продвижения продукции производителями крепкого алкоголя в РФ весьма ограничены, что, безусловно, имеет весомые причины. Однако в целях сокращения потребления контрафактной продукции, легальные производители крепких алкогольных напитков все же должны иметь возможность доносить информацию о своих брендах до конечного потребителя. Целью данной работы является анализ подходов, которые можно использовать на данном рынке для построения образа бренда через нестандартные пути коммуникаций.

2. Маркетинговые коммуникации для продвижения алкогольной продукции

К маркетинговым коммуникациям традиционно относятся: реклама; прямой маркетинг; связи с общественностью; стимулирование сбыта; спонсорство; организация событий (событийный маркетинг); взаимодействие с партнерами (ХоРеКа); поисковое продвижение; альтернативные способы коммуникации (продвижение через другие элементы комплекса маркетинга, скрытая реклама и др.)

Оценим возможность использования данных инструментов при продвижении алкогольной продукции на примере водки (таблица 1).

Необходимо помнить также и об ограничениях, накладываемых на креативную составляющую рекламных и информационных сообщений: не использование образов людей и животных, не использование сообщений, направленных на пропаганду потребления алкоголя, как полезного продукта, или продукта, способного утолить

жажду и т.д.

Таблица 1 – Использование инструментов маркетинговых коммуникаций в продвижении водочных брендов

Инструмент коммуникаций	Запрещено с ограничениями	Разрешено	Комментарий
Офлайн коммуникации			
Реклама на телевидении, радио	Запрещено	-	-
Реклама в СМИ	Запрещено	-	-
Наружная реклама (здания)	Разрешено с ограничениями	-	Можно в местах, в которых осуществляется розничная продажа алкогольной продукции, но кроме рекламных конструкций, монтируемых и располагаемых на крышах, внешних стенах и иных конструктивных элементах зданий, строений, сооружений или вне их, и не ближе чем 100м. от детских и спортивных сооружений. Должна сопровождаться предупреждением о вреде потребления.
Наружная реклама (транспорт)	Запрещено	-	-
Реклама на местах продаж	Разрешено с ограничениями	-	Без использования образа человека, либо животного. Должна сопровождаться предупреждением о вреде потребления.
Интернет-реклама	Разрешено с ограничениями	-	Без прямой рекламы продукции, можно рекламировать производителя, или промо-акцию.
Продукт-плейсмент	Разрешено с ограничениями	-	Не в передачах и печатной продукции, предназначенной для несовершеннолетних, упоминание продукта должно быть обосновано сценарием.
Раздача/ рассылка листовок, буклетов, каталогов, журналов	Разрешено с ограничениями	-	Соответствующий контент (не прямая реклама). Либо: только в стационарных торговых объектах, без привлечения к участию несовершеннолетних.
e-мэйл рассылки	Разрешено с ограничениями	-	Соответствующий контент (не прямая реклама)
Публикации в СМИ	Разрешено с ограничениями	-	Соответствующий контент (не прямая реклама)
Работа в соцсетях	Разрешено с ограничениями	-	Соответствующий контент (не прямая реклама)
Раздача образцов	Разрешено с ограничениями	-	Только в стационарных торговых объектах, без привлечения к участию несовершеннолетних.
Конкурсы, lotереи	Разрешено с ограничениями	-	Без рекламирования конкурсов
Ценовое стимулирование	Разрешено	-	-
Спонсорство	Разрешено с ограничениями	-	Без упоминания бренда товара
Событийный маркетинг	Разрешено с ограничениями	-	Кроме детских и спортивных мероприятий
Взаимодействие с партнерами	Разрешено	-	-
Поисковое продвижение	Разрешено с ограничениями	-	Должно вести на ресурсы с допустимым контентом
Альтернативные способы коммуникации	Разрешено с ограничениями	-	Не должно противоречить пунктам закона

Исходя из анализа закона «О рекламе», для продвижения водочных марок остается не так много возможных площадок. В целом, все площадки можно выделить в три основные группы:

- Интернет
- ХоРеКа (HoReCa – hotels, restaurants, cafes; отели, рестораны, кафе) и клубы
- Точки продаж

Рассмотрим коммуникационные инструменты, доступные к использованию на каждой площадке.

#### 1. Интернет

Начать стоит с того, что, несмотря на то, что федеральным законом однозначно запрещается рекламирование алкогольной продукции в сети Интернет, на самом деле здесь есть довольно много «лазеек», позволяющих донести коммуникационное сообщение до целевого клиента. Согласно разъяснению «Закона о рекламе» ФАС от 13 сентября 2012 года, под понятие рекламы не попадает сайт производителя или продавца алкогольной продукции или его страница в социальной сети, *если указанные сведения предназначены для информирования посетителей об ассортименте товаров, условиях их приобретения, ценах и скидках, правилах пользования*. Также не является рекламой информация о хозяйственной деятельности компании, *акциях и мероприятиях*, проводимых данной компанией, и т. п.

Таким образом, первое, что может сделать производитель – это создать свой сайт, разместив на нем сведения о своем ассортименте, условиях его приобретения, ценах и акциях. Единственным обязательным условием является ограничение входа на сайт лицам до 18 лет. Также на сайте не должно быть очевидных призывов к приобретению продукции.

Аналогично, можно разместить информацию и на страницах социальных сетей, однако, в связи с тем, что многие социальные сети имеют свой внутренний перечень правил, здесь надо быть максимально аккуратным. Размещаемый контент не должен являться прямой рекламой продукта, поэтому над ним должны тщательно работать копирайтеры. Надо помнить, что страница в социальной сети должна быть официальной, закрытой (ограничение доступа несовершеннолетним), т.е. всту-

пить в группу можно только после допуска модератором, посты в группе должны быть информационными, либо развлекательными, а не рекламными, не должно быть призыва купить или попробовать продукцию.

Создание сайта, или страницы сообщества в социальной сети можно интегрировать с одним из наиболее эффективных инструментов маркетинговых коммуникаций в сети – продвижением в поисковых системах. Основной особенностью онлайн-среды является ее интерактивность. Т.е. пользователь в первую очередь получает ту информацию, в которой заинтересован сам. И первым инструментом для поиска являются поисковые системы. В России таковыми являются Яндекс и Google, на них и следует сосредоточить усилия по продвижению [3]. Список ключевых слов, выбранных к продвижению, должен сочетаться с контентом, размещенным на страницах продвигаемого ресурса. При наличии грамотной креативной концепции, можно продвинуть ресурс не только по очевидным запросам с названием напитка и марки, но и по запросам, совпадающим с ключевой идеей бренда. К примеру «отдых с компанией», или «рецепты коктейлей» (при наличии на ресурсе разделов, посвященных данной тематике). В любом случае – это большое поле для исследований.

Что касается рекламы в сети Интернет, будь то баннерная, либо контекстная реклама, или таргетированная реклама в соцсетях, то использование подобного инструмента запрещено, хотя некоторые бренды дают рекламу с «маской» - т.е. без использования изображения продукта, названия бренда и компании-производителя, но с узнаваемым фирменным стилем. Данные рекламные объявления также могут вести на сайт, либо сообщество.

Среди инструментов, доступных к применению в сети, можно также упомянуть PR-технологии, задачей которых является продвижение бренда через СМИ. В целом, данный инструмент должен также широко использоваться и в оффлайне. Для продвижения алкогольной продукции могут использоваться аналитические, информационные материалы, обзоры рынка, рейтинги и др. В сети также полезно работать с блогерами, для их стимулирования на упоминание продукции в своих лентах, можно использовать раздачу образцов, либо организацию блог-туров.

Если компании удалось собрать базу адресов потенциальных и реальных клиентов, можно использовать прямой маркетинг, в частности e-mail рассылки. Нужно помнить, что информация в них также не должна носить прямой рекламный характер. Это могут быть рассылки по различным информационным поводам (праздники, дни рождения клиентов, события компании и др.), либо развлекательный контент. Для создания базы часто используется так называемый MGM-маркетинг (Member get Member). В данном случае расширение базы данных происходит за счет привлечения текущей базой своих «друзей» [4]. Подобный сбор контактов хорошо работает в рамках промоакций, когда для получения дополнительных баллов, или скидки, участник должен пригласить в акцию нескольких «друзей».

## 2. ХоРеКа

Для применения в ресторанах, барах и кафе доступен широкий спектр инструментов. В первую очередь это – рекламное оформление зон в стилистике марки. Для размещения элементов бренда также доступны меню, предметы сервировки (допустим, держатели для салфеток), мебель и предметы интерьера. На данных площадках эффективно использовать такой инструмент, как организация событийных мероприятий, особенно с участием звезд. Помимо прямого эффекта от мероприятия, часто можно наблюдать и косвенный, когда фото с праздника расходятся в глянец, и при должном брендинге зоны, на них можно четко проследить ассоциацию с брендом-организатором, даже без наличия прямой рекламы, или продукта в кадре.

Для достижения эффекта продвижения бренда самим потребителем, марки часто проводят акции, где условием получения приза (второй напиток бесплатно, или получение сувенирной продукции) является публикация фото клиента с напитком на своей собственной странице в соцсети, с определенным хештегом.

Интересным подходом, направленным на получение новых контактов в базу клиентов, является работа на вечеринках собственных фотографов марки, которые делают бесплатные фото гостей. Но для получения этого фото гость в дальнейшем должен зарегистрироваться на сайте, чтобы его скачать.

Для марок более низких ценовых сегментов по работе в ХоРеКа, оптимальным является использование стратегии «проталкивания», т.е. стимулирование персонала на продвижение клиентам торговой марки. Особенно сильно распространены бонусы барменам за продажу определенного бренда, или коктейля на его основе.

Реклама крепких алкогольных напитков в периодической печати запрещена. Однако производитель может выпустить рекламный каталог, или журнал, не имеющий номера и даты выпуска. Подобная продукция, так же, как и листовки, допустима к распространению на территории ресторанов и баров. В ней же разумно давать потребителям адреса всех интернет-представительств бренда.

## 3. Торговые точки.

Точки продаж также являются отличной площадкой для проведения акций по стимулированию сбыта. Лучший эффект достигается от тщательно продуманных долгосрочных систем лояльности, но также хорошо себя зарекомендовали ценовое стимулирование (распродажи, скидки за объем товара, «2 по цене 1» и т.д.), а также стимулирование в игровой форме (конкурсы, лотереи и др.) [5, 6]. Подобные акции эффективно интегрировать с Интернет-коммуникациями. Однако особенностью их использования для алкогольных брендов является система «обратного оповещения». Традиционно, интернет-поддержку в процессе проведения акций, используют для разъяснения правил и условий, посетителям предлагается пройти на промосайт, где получить всю информацию и об акции, и о самом бренде. В случае продвижения алкогольной продукции, промоакция запускается в сети, но за разъяснениями всех условий, информацией и призами пользователей отправляют в точку продаж, т.к. именно там без нарушения закона, можно предоставить им все нужные сведения. Кроме того, так же, как и в ХоРеКа, при работе с точками продаж, эффективна система «проталкивания» товара, т.е. стимулирования торгового персонала на продажу конкретной марки.

Использование специальных промостендов подходит для продвижения субпремиальных и премиальных брендов. В других случаях эффективно работает комплекс традиционных приемов мерчендайзинга, таких как размещение товара на «золотой полке», рядом с премиальными брендами, использование ros-материалов и др.

Существуют и другие способы продвижения алкогольной продукции. Некоторые из них отличаются свежим креативом: например, проведение маркетингового исследования (анкетирования) потребителей на тему их отношения к алкогольным брендам, целью которого на самом деле является не получение какой-то статистики, а ознакомление опрашиваемых с новой маркой, либо ее продвижение, путем позитивно сформулированных вопросов.

Исходя из полученных результатов, можно сделать вывод о том, что несмотря на законодательные ограничения, возможностей для эффективного продвижения крепкой алкогольной продукции производителям предоставляется достаточно много. Залогом успеха является правильный выбор сегмента, оригинальное позиционирование марки и составление комплексной стратегии продвижения, с учетом всех линий пересечения ком-

муникационных каналов и инструментов. А выбранное позиционирование является основой для создания уникального контента. При соблюдении данных правил, даже в условиях активной конкуренции у бренда есть шанс завоевать свою долю рынка.

**СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:**

1. Исследование компании Малина груп «Продажа водки в 2016 году». /Электронный ресурс. Режим доступа: <http://malina-group.com/mneniya/isledovaniya/990-prodazha-vodka-tarify-tseny-voprosy>

2. Федеральный закон от 13.03.2006 N 38-ФЗ (ред. от 08.03.2015) «О рекламе» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2015)

3. Интернет-маркетинг компании и ее имиджевая составляющая на рынке b2b. Никишкин В.В., Твердохлебова М.Д. // Информационное общество. 2014. № 4. С. 42-59.

4. Кабинетные исследования узкоспециализированных рынков. Скоробогатых И.И., Сидорчук Р.Р., Гринева О.О., Кадерова В.А., Сергеева Е.А. // Маркетинг и маркетинговые исследования. 2013. № 3. С. 224-232.

5. Хапенков В.Н., Сагинова О.В., Федюнин Д.В. Организация рекламной деятельности. учеб. пособие для образовательных учреждений нач. проф. образования / В. Н. Хапенков, О. В. Сагинова, Д. В. Федюнин. Москва, 2006. Сер. Федеральный комплект учебников (2-е изд., стер.)

6. Продвижение алкогольной продукции в местах продаж. Душевная Н. // Продвижение Продовольствия. Prod&Prod» №-11(12-13) 2009.

РОЛЬ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ  
И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

© 2017

Норко Наталья Витальевна, студент направления бакалавриата «Экономика»,  
Красова Елена Викторовна, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры  
международного бизнеса и финансов

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса  
(690014, Россия, Владивосток, улица Гоголя, 41, e-mail: elena\_krasova@rambler.ru)*

**Аннотация.** Исследование проблем развития инвестиционной деятельности в России находится в центре внимания современной национальной экономической науки. Это обусловлено тем, что развитие международного инвестирования подвержено сильному влиянию различных факторов среды международного бизнеса и вызвано углублением взаимосвязей между национальными экономиками на уровне производства, обмена, распределения, потребления факторов и результатов производства. Основной научно-практической проблемой статьи является несоответствие текущего состояния инвестиционной деятельности и инвестиционного потенциала тем стратегическим целям и задачам, которые стоят перед Россией. Целью исследования является определение роли иностранных инвестиций в развитии экономики и предпринимательства в России, актуализация разноуровневых проблем расширения инвестиционной деятельности в стране. Методологической базой исследования служат положения современных теорий мировой и национальной экономик, применяемых посредством системного подхода и статистического анализа. В статье обосновывается роль иностранных инвестиций в современной мировой экономике, приводятся базовые показатели инвестиционного развития России за 2015 г., исследуется роль иностранных инвестиций в развитии экономики и предпринимательства в России, рассматриваются проблемы, препятствующие более активному вовлечению России в международную инвестиционную деятельность.

**Ключевые слова:** инвестиции, инвестиционная деятельность, иностранные инвестиции, инвестиционная привлекательность, инвестиционная среда, национальная экономика, предпринимательство в России, инвестиционный рейтинг России, инвестиционная позиция России.

ROLE OF FOREIGN INVESTMENTS IN DEVELOPMENT OF THE ECONOMY  
AND BUSINESS IN RUSSIA

© 2017

Norko Natalya Vitalyevna, Bachelor's student of Program «Economics»,  
Krasova Elena Viktorovna, candidate of economical sciences, associate professor of the chair  
«International Business and Finance»

*Vladivostok State University of Economics and Service*

*(690014, Russia, Vladivostok, street Gogolya, 41, e-mail: elena\_krasova@rambler.ru)*

**Abstract.** Study of problems in the field of development of investment activity in Russia is the focus of modern national economic science. This is caused by the fact that development of international investment is heavily influenced by various factors of the international business environment, and caused by deepening of the relationship between national economies at the level of production, exchange, distribution and consumption of factors and results of production. The main scientific and practical problem of the article is a disparity between the current situation in investment activity and investment potential, and strategic goals and objectives Russia set. The purpose of the research is to determine the role of foreign investment in development of economy and entrepreneurship in Russia, actualization of multi-level problems in expansion of investment activity in the country. The methodological bases of the research are the main theses of modern theories of world and national economics, which are used through the system approach and statistical analysis. The article explains the role of foreign investment in modern world economy, includes indicators of investment development in Russia in 2015, researches the role of foreign investment in development of economy and entrepreneurship in Russia, considers the problems that prevent more active involvement of Russia in the international investment activity.

**Keywords:** investments, investment activity, foreign investment, investment attractiveness, investment environment, national economy, business in Russia, investment rating of Russia, investment position of Russian.

*Постановка проблемы в общем виде.* Одной из наиболее характерных черт современного экономического развития являются нарастающие процессы глобализации, определяющими особенностями которых являются выход экономических систем за национальные границы и возрастание роли внешних, международных факторов. Глобальный характер современных экономических процессов находит свое выражение в реализации политики открытости национальных рынков, углублении международного разделения и кооперации труда [1]. В основе развития и расширения межстрановых отношений лежат внутренние и мировые инвестиции. На современном этапе международная инвестиционная деятельность представляет собой многоуровневую систему перемещения между странами ресурсов (капитала, технологии, рабочей силы), товаров и услуг. Главной целью инвестирования в международном бизнесе является получение отдачи в долгосрочной перспективе. Привлечение и использование иностранных инвестиций всецело способствует развитию международных экономических отношений, получению доступа к новым технологиям, информации и знаниям, источникам сырья и рабочей силы и, в результате, росту объемов производства и увеличению доходов [2]. Данные процессы в полной мере характерны

для современной России, бизнес которой в значительной степени ориентирован на мировую экономику.

*Изложение основного материала исследования.* Несмотря на регулярно возникающие кризисы, несовершенство регулирования внешнеэкономической деятельности и политические коллизии, объем взаимного инвестирования стран в мире постоянно возрастает. Так, с 1970 г. по 1980 г. общемировой объем прямых иностранных инвестиций (ПИИ) вырос в 4 раза, с 1990 г. по 2000 г. возрос почти в 7 раз [3, с. 5]. Совокупные объемы ПИИ возросли с 1990 г. по 2014 гг. примерно в 12 раз. За этот же период мировой ВВП вырос всего в 3,5 раза, а экспорт товаров и услуг – в 5 раз. Такое соотношение темпов роста прямых иностранных инвестиций, мирового ВВП и мирового экспорта позволяет говорить о ПИИ как о мощном локомотиве глобальной экономики [4, с. 11].

На рубежах текущего времени – в 2015 г. – общий объем ПИИ по всему миру вырос на 36% по сравнению с 2014 г. и составил 1,7 трлн. долл., что зафиксировано как самый высокий показатель после глобального экономического кризиса 2008-2009 гг. Лидером привлечения мировых капиталов с 1980-х гг. стали США, которые в текущем десятилетии традиционно разделяют первое

место с Китаем и Гонконгом. Приток ПИИ в американскую экономику в 2015 г. составил 384 млрд. долл. США, в экономику Гонконга – 163 млрд. долл., материковый Китай – 136 млрд. долл. В число лидеров по уровню инвестиций вошли Нидерланды, Великобритания, Сингапур, Индия, Бразилия, Канада и Франция [5]. В то же время Конференцией ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) определено очень ограниченное место России, объем иностранных инвестиций в которую в 2015 г. сократился на 92%. Прямые инвестиции в российский небанковский сектор составили 6,7 млрд. долл., что в 2,8 раза меньше, чем в 2014 году (18,5 млрд. долл.) [6]. Такая ломаная и во многом неблагоприятная динамика иностранных инвестиций наряду с другими проблемами может спровоцировать целый ряд негативных экономических процессов.

Однако, если рассматривать объем ПИИ не в миллиардах долларов, а в количестве запущенных инвестиционных проектов, то Россию можно назвать страной, активно привлекающей зарубежные капиталы. Так, в 2015 г. иностранные инвесторы запустили в России более 200 проектов – больше всего с 2010 года и на 61% больше по сравнению с 2014 г. Лидером по инвестициям в Россию стала Германия: она запустила в России 36 проектов. На втором месте США с 29 проектами, на третьем – Франция с 20 проектами, на четвертом – Италия и Китай с 12 проектами у каждого. По числу созданных в России рабочих мест лидирует США, способствовавших созданию 3 тыс. мест, Германия создала чуть больше 2 тыс. мест, Китай – 1,35 тыс. и Польша – 950 рабочих мест. По мнению экспертов РБК, западноевропейские инвесторы вложили в 2015 г. средства в 106 проектов в России, что является рекордным показателем с 2005 г. [7].

Какую роль играют иностранные инвестиции в макроэкономическом развитии страны? Для любой открытой экономики трудно переоценить значение иностранных инвестиций в качестве катализатора экономического роста. Прямые инвестиции из-за рубежа, направляемые в реальный сектор экономики, способствуют созданию новых производств, повышению их эффективности, раскрытию внешнеэкономического потенциала и органичному вливанию в мировую экономику [8, с. 43]. Богатейший опыт экономического роста развитых и развивающихся стран показывает сильное позитивное влияние ПИИ на производственные и финансовые процессы, повышая производительность труда и, в целом, эффективность использования ресурсов в экономике страны-реципиента [9].

Получение значительных экономических выгод от ПИИ вполне достижимо и для России, но эти выгоды не возникают автоматически. Для того, чтобы получить экономическую отдачу от присутствия иностранных капиталов в национальной экономике, необходимо благоприятный деловой климат, стимулирующий рост национального производства России и ее территорий [10]. Эффективное использование иностранных инвестиций хозяйствующими субъектами России имеет принципиальное значение, особенно в рамках увеличения количества и расширения сфер инновационных проектов. При достижении желаемого уровня эффективности иностранное инвестирование ведет к росту объемов производства, созданию рабочих мест, повышению рентабельности деятельности субъектов международной деятельности, наполняемости федерального и региональных бюджетов, росту уровня доходов и укреплению социальной стабильности [11, с. 94].

Помимо прямых, значимое место в капиталных вложениях занимают портфельные инвестиции. По мнению специалистов, поведение иностранных портфельных инвесторов нередко характеризуется так называемым «стадным чувством»: решения о притоках или оттоках средств принимаются, главным образом, исходя из циклических закономерностей в развитии глобальной экономики, а не индивидуальных особен-

ностей той или иной страны. Значимость портфельных инвестиций состоит в том, что их активное вливание не позволяет упасть котировкам акций, что удерживает капитализацию национальных компаний и общий рыночный фон. В последние годы отток средств иностранных портфельных инвесторов из российского рынка акций является, скорее, общим трендом для стран с развивающейся экономикой, чем проявлением тех особых рисков, которыми он характеризуется с точки зрения санкций, динамикой цен на нефть и затянувшейся рецессии экономики [12]. Тем не менее, российским хозяйствующим субъектам необходимо в большей мере ориентироваться на опыт таких стран, как Китай, Республика Корея и Индия, которые даже в условиях неблагоприятной конъюнктуры продолжают оставаться привлекательными для иностранных инвесторов.

Текущую инвестиционную позицию России в мировой экономике характеризуют данные таблицы 1.

Таблица 1 - Современная инвестиционная позиция России в мировой экономике за 2010-2016 гг. [6]

Показатели	На 01.01.2010	На 01.01.2015	На 01.10.2016
Чистая международная инвестиционная позиция	102 912	313 610	296 100
<i>Активы</i>	<i>1 087 711</i>	<i>1 273 321</i>	<i>1 226 313</i>
Прямые инвестиции	298 357	409 735	403 337
Участие в капитале и паи/акции инвестиционных фондов	272 609	321 979	308 628
Долговые инструменты	25 748	87 756	94 709
Портфельные инвестиции	38 156	56 629	74 212
Участие в капитале и паи/акции инвестиционных фондов	2 532	4 433	2 914
Долговые ценные бумаги	35 624	52 197	71 297
Производные финансовые инструменты (кроме резервов) и опционы на акции для работников	2 240	17 565	7 324
Прочие инвестиции	309 507	404 132	343 698
Прочее участие в капитале	1 642	4 371	5 812
Наличная валюта и депозиты	146 936	181 346	129 797
Ссуды и займы	141 778	166 750	171 460
Страховые и пенсионные программы, программы стандартных гарантий	860	2 274	2 103
Торговые кредиты и авансы	8 441	31 327	21 494
<i>Обязательства</i>	<i>984 799</i>	<i>959 911</i>	<i>930 214</i>
Прямые инвестиции	377 447	366 452	404 804
Участие в капитале и паи/акции инвестиционных фондов	331 681	231 104	263 819
Долговые инструменты	45 767	135 347	140 985
Портфельные инвестиции	217 125	156 424	189 839
Участие в капитале и паи/акции инвестиционных фондов	177 783	111 199	137 995
Долговые ценные бумаги	39 342	45 225	51 844
Производные финансовые инструменты (кроме резервов) и опционы на акции для работников	5 205	21 530	6 262
Прочие инвестиции	385 021	415 506	329 309
Прочее участие в капитале	0	2	49
Наличная валюта и депозиты	122 924	162 496	110 007
Ссуды и займы	247 705	234 179	201 964
Страховые и пенсионные программы, программы стандартных гарантий	211	846	672
Торговые кредиты и авансы	2 102	3 469	2 985
Специальные права заимствования	8 895	8 218	7 917

Как видно из таблицы 1, чистая инвестиционная позиция России в мировой экономике характеризуется устойчивым положительным сальдо (последнее отрицательное сальдо было зафиксировано в 2008 г.). Следует отметить, что прямые иностранные инвестиции составляют 32,9% общих активов России за рубежом, в то время как ПИИ занимают 43,5% в общей структуре пассивов. Стране было бы выгодно продолжать наращивать пассивы в части ПИИ, так как это самый высокопроизводительный финансовый инструмент.

О сдержанном желании иностранных субъектов вкладывать деньги в российскую экономику свидетельствуют и данные рейтинга BDO International Business Compass, который ежегодно разрабатывается Гамбургским институтом мировой экономики. Среди 174 стран в 2015 г. Россия занимает сотую строчку рейтинга – ниже Никарагуа, Парагвая, Вьетнама и других развивающихся стран [13] (таблица 2).

Таблица 2 показывает, что первые строчки рейтинга традиционно занимают страны Европы и развивающиеся азиатские страны. Россия в приведенном рейтинге в 2015 г. заняла 100-е место, что говорит не столько об отсутствии возможностей выгодно вложить деньги, сколько о страхе инвесторов перед текущей политической ситуацией, связанной с санкциями и информационной пропагандой против России.

Таблица 2 - Рейтинг инвестиционной привлекательности стран мира на 01.01.2016 г., по данным BDO International Business Compass [13]

№	Страна	Рейтинговое значение, %
1	Швейцария	81,88
2	Сингапур	81,03
3	Гонконг	80,17
4	Норвегия	79,04
5	Дания	79,04
6	Нидерланды	77,71
7	Канада	46,98
8	Великобритания	76,58
9	Швеция	75,88
10	Новая Зеландия	75,72
...		
98	Парагвай	49,19
99	Вьетнам	49,17
100	Россия	49,11
101	Замбия	48,95

В процессе исследования факторов и проблем, которые тормозят инвестиционное развитие экономики России, ученые выделяют глобальный, макроэкономический и внутренний уровни [14; 1]. Основными проблемами, сдерживающими развитие международной деятельности российских субъектов, являются проблемы макросреды – финансово-экономические, институциональные, структурные, политические, правовые. Субъекты международного бизнеса на современном этапе постоянно функционируют в условиях высокой неопределенности среды, к которым предприятия вынуждены не только приспосабливаться, но и предусмотреть их и действовать на опережение [15]. Низкий уровень инвестиционной привлекательности не дает возможность получить в достаточном количестве финансовых ресурсов для развития производства на предприятиях, внедрения современных технологий, технического перевооружения, научных разработок. Нельзя забывать, что в результате динамичного изменения макросреды возникают новые условия функционирования предприятий, поэтому лица, принимающие решения, вынуждены предпринимать адекватные шаги. Формирование устойчивого конкурентного преимущества возможно лишь при анализе стратегических перспектив и принятии решений в соответствующей системе управления [16, с. 113].

Из-за финансовых трудностей российские предприятия не так быстро и адекватно реагируют на изменения внешней среды. Невысокая стоимость экспорта сырья (продукции низкой степени готовности) и высокие затраты на производство за счет энергетической и транспортной составляющих снижают доходность международной деятельности российских предприятий. Из-за ограниченного потенциала роста прибыли, отсутствия внутренних средств и сложного механизма привлечения внешних источников финансирования предприятиям не хватает оборотных средств [17, с. 762].

Недостаточное внимание на российских предприятиях уделяется подбору, мотивации и развитию персонала – основной движущей силе предприятий. На большинстве предприятий – субъектов международного предпринимательства недостаточный опыт не позволяет сосредоточиться на тех направлениях специализации, которые сформировали конкурентные преимущества для выхода на внешние рынки. Можно утверждать, что «человеческий» и институциональный факторы выступают в настоящее время ядром формирования инвестиционного пространства [18, с. 69].

По мнению специалистов, существенной проблемой на микроуровне является неэффективность системы менеджмента международного предпринимательства. Чаще всего в России используется прием краткосрочного приспособления к существующей на рынке ситуации. Следует понимать, что только те бизнесмены, которые прошли серьезную деловую школу у себя дома, будут достаточно осмотрительными и успешны за рубежом [19, АНИ: экономика и управление. 2017. Т. 6. № 1(18)

с. 29]. Требуется совершенствования система стратегического управления предприятий, методология маркетинговых исследований, система учета, анализа и контроля для формирования эффективного информационного обеспечения процесса принятия решений в сфере международной деятельности.

В рамках перспективных исследований международного инвестирования стоит обратить внимание на формирование имиджа России как государства на международной экономической и социально-политической арене. В отношении России представители других государств часто принимают ошибочные экономические, политические и военные решения в силу ориентации западной общественности на устаревший образ государства, порожденный стереотипами о русском менталитете [20, с. 321].

*Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий.* Таким образом, эксперты отмечают наличие недостатков во многих сферах социально-экономической жизни России. Такая ситуация влияет на инвестиционную деятельность и возможности реализации инвестиционного потенциала в стране, на качество экономического и политического сотрудничества с ведущими мировыми державами. Главными проблемами инвестиционного торможения в России являются зависимость от внешнеэкономической ситуации, недостаточность внутреннего финансирования, невысокое качество менеджмента хозяйствующих субъектов, низкие инвестиционные рейтинги страны, ухудшающийся имидж России на мировой арене и другие факторы. В дальнейшей перспективе инвестиционного развития страны связаны с решением данных проблем, которое, в свою очередь, зависит от сильной внутриэкономической воли государства.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Борисова О.В. Инвестиции: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / О. В. Борисова, Н.И. Малых, Л.В. Овешникова; Фин. ун-т при Правительстве РФ. – М.: Юрайт, 2016. – 309 с.
2. Шуйский В.П. Новые тенденции в международной торговле товарами в посткризисные годы // Российский внешнеэкономический вестник. 2015. № 9. С. 40-55.
3. Миничова В.С. Регулирование иностранных инвестиций в международном бизнесе. Учебно-методическое пособие для студентов, обучающихся по направлению «Экономика». М., 2016. – 40 с.
4. Лучко М.Л. Прямые иностранные инвестиции в мировой экономике: тренды последних лет // Финансовые исследования. 2015. № 4 (49). С. 10-18.
5. Топ-10 стран по объему иностранных инвестиций [Электронный ресурс] // Информационно-аналитический портал «Вести. Экономика». URL: <http://www.vestifinance.ru/articles/66544>.
6. Статистика внешнего сектора [Электронный ресурс] // Официальный сайт Банка России. URL: <http://www.cbr.ru/statistics/?PrtId=svs>.
7. Число зарубежных инвестиций в Россию выросло до пятилетнего максимума [Электронный ресурс] // Официальный сайт канала РБК. URL: <http://www.rbc.ru/economics/16/06/2016/57625f2a9a7947d845c25a15>.
8. Красова Е.В., Цзинь Я., Чао Л. Неравномерность социально-экономического развития регионов Китая как результат устойчивого роста китайской экономики // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2016. № 2 (25). С. 42-49.
9. Пискулов Ю.В. Геополитические риски в глобальной экономике и международной торговле // Российский внешнеэкономический вестник. 2015. № 2. С. 14-21.
10. Латкин А.П. Инвестиционный имидж Приморского края: новые возможности устойчивого роста // Таможенная политика России на Дальнем Востоке. 2010. № 1 (50). С. 27-31.

11. Давыдова Е.Ю., Рыбникова М.А. Формирование стратегии привлечения инвестиций в экономику России // Территория науки. 2015. № 2. С. 93-96.

12. Российская экономика в 2015 году. Тенденции и перспективы. (Вып. 37) / [В. Мау и др.; под ред. Синельникова-Мурылева С.Г. (гл. ред.), Радыгина А.Д.]; Ин-т экономической политики им. Е.Т. Гайдара. – М.: Изд-во Ин-та Гайдара, 2016. – 472 с.

13. BDO International Business Compass 2016 [Электронный ресурс]. URL: [https://www.bdo-ibc.com/fileadmin/dokumente/BDO-IBC-Summary-2016\\_ENG.pdf](https://www.bdo-ibc.com/fileadmin/dokumente/BDO-IBC-Summary-2016_ENG.pdf).

14. Лукасевич И.Я. Инвестиции: учебник для студентов вузов / И. Я. Лукасевич. – М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2013. – 413 с.

15. Кузубов А.А. Риски в процессе банковского кредитования малого бизнеса // Карельский научный журнал. 2016. Т. 5. № 1 (14). С. 48-50.

16. Осипов В.А. Прибыль предпринимателя: сущность и обратная связь в управлении организацией // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. 2012. № 3. С. 108-119.

17. Рябец П.С., Бондаренко Т.Н. Анализ факторов, влияющих на финансовые результаты деятельности предприятия // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2016. № 6-4. С. 761-764.

18. Навроцкая Н.А., Сопилко Н.Ю. Трансформация инвестиционно-производственного пространства как условие экономической интеграции // Вопросы региональной экономики. 2013. Т. 15. № 2. С. 63-69.

19. Цуров М.Д. Особенности взаимодействия международного бизнеса и менеджмента // Успехи современной науки. 2016. Т. 2. № 4. С. 28-31.

20. Алексеева А.А. Имидж российской экономики во время и после финансового кризиса 2008 г. в отечественной и зарубежной прессе // В сборнике: Ресурсные и институциональные условия формирования инновационной экономики сборник научных трудов. Ответственные редакторы: А.В. Алексеев, Л.К. Казанцева; Институт экономики и организации промышленного производства Сибирского отделения Российской академии наук. Новосибирск, 2015. С. 321-331.

УДК 332.012

КЛАСТЕРЫ ПРИМОРСКОГО КРАЯ КАК ПЕРСПЕКТИВНЫЕ ТОЧКИ РОСТА  
ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

© 2017

**Пак Екатерина Валерьевна**, студент кафедры международного бизнеса и финансов  
**Титова Наталья Юрьевна**, кандидат экономических наук, доцент кафедры  
международного бизнеса и финансов

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса  
(690014, Россия, Владивосток, ул. Гоголя, 41, e-mail: titova\_2010@mail.ru)*

**Аннотация.** На сегодняшний день перед экономикой Приморского края Российской Федерации наиболее остро актуализируется задача по выведению её на качественно новый уровень, который в дальнейшем позволит повысить качество жизни граждан региона. В 2008 году был принят закон Приморского края № 324 – КЗ «О стратегии социально-экономического развития Приморского края до 2025 года», в котором говорится о создании транспортно-логистического, рыбохозяйственного, туристического кластеров, а также кластеров по транспортировке и глубокой переработке углеводородного сырья, судостроения и судоремонта. В связи с тем, что данные отрасли обладают высокой степенью диверсификации, возникает вопрос о том, имеет ли край реальные предпосылки к формированию интегрированных структур именно в данных отраслях. Используя методологию Европейской кластерной обсерватории и анализ структуры валового регионального продукта выявлены группы видов экономической деятельности, обладающие наибольшим потенциалом для формирования территориальных кластеров. Приведены факторы, которые могли бы способствовать внедрению кластерного подхода в экономике края. В результате исследования выявлено, что такие отрасли, как туризм, сельское хозяйство и транспорт являются ключевыми и интеграции в инновационные кластеры.

**Ключевые слова:** территориально-инновационный кластер, кластерная политика, точки роста, конкурентные преимущества, коэффициент локализации, структура валового регионального продукта, Приморский край, режим Свободного порта Владивосток.

## CLUSTERS IN PRIMORSKY KRAI AS ADVANCED GROWTH POLES OF REGIONAL ECONOMY

© 2017

**Pak Ekaterina Valeryevna**, student of the chair « International Business and Finance»  
**Titova Natalia Yuryevna**, candidate of economical science, associate professor of the chair  
«International Business and Finance»

*Vladivostok State University of Economics and Service  
(690014, Russia, Vladivostok, street Gogolya 41, e-mail: titova\_2010@mail.ru)*

**Abstract.** Nowadays the economy of Primorsky Krai of the Russian Federation sets itself a task to take it to a qualitatively new level that would enable improvement in the quality of life of the Russian citizens are needed. In 2008, the Act of Primorsky Krai “On the strategy for Social and Economic development of Primorsky Territory until 2025” has been adopted. It refers to the development of logistics, fisheries, tourism clusters. Also development of clusters for transportation and extensive processing of hydrocarbon raw materials is under consideration. Because of these industries have a high level of diversification; there is a need to analyze real prerequisites for the development of these institutions. Based on analysis of the Gross regional product’s structure and methodology of European clustering observatory clusters of economic activities that possess the greatest potential for development of territorial clusters were identified. In the article, factors that could contribute to the implementation of the cluster approach in the economy of the region investigated. The study found that tourism sector, agriculture and transport are key sectors in Primorsky Krai.

**Keywords:** territorial innovation cluster, cluster policy, growth poles, competitive advantage, localization ratio, structure of the gross regional product, Primorsky Krai; Freeport Vladivostok.

*Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами.* Приморский край является стратегически важным субъектом Российской Федерации, являющимся системообразующим для российской экономики на Дальнем Востоке. На территории региона создаются территории опережающего социально-экономического развития, введён режимы Свободного порта Владивосток, территорий, начинается своё функционирование игорная зона [1-5]. Но, несмотря на то, что Приморский край реализует новые проекты, финансово-экономическая ситуация в данном регионе ухудшается. Чтобы вывести экономику Приморского края на качественно новый уровень, нужно разработать принципиально новые подходы к решению существующих проблем. На сегодняшний день одним из наиболее эффективных путей развития территорий является применение кластерного подхода [6-9]. Формирование в регионах кластеров как новой формы хозяйствования, экономического взаимодействия и связей позволяет достичь заметного социально-экономического эффекта.

*Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение неразрешенных ранее частей общей проблемы.* Термин «кластер» впервые был введён профессором Гарварда Майклом Портером. Кластер - это сконцентрированная на некоторой территории группа взаимосвязанных организа-

ций (компаний, корпораций, научно-исследовательских университетов, банков и т.д.), взаимодополняющих друг друга и усиливающих конкурентные преимущества отдельных компаний и кластера в целом [10].

Опыт развитых стран, таких как США, Япония, Корея, Великобритания, Франция, Германия показывает, что региональный кластер способен стать инструментом, который стимулирует развитие региона, формирует особую благоприятную среду для развития малого, среднего и крупного бизнеса и обладает мультипликативным эффектом, который оказывает не только положительное влияние на развитие промышленности, но и способствует повышению уровня и качества жизни населения региона [11-15].

Так, в законе Приморского края «О стратегии социально-экономического развития Приморского края до 2025 года» № 324 – КЗ от 02.10.2008 г. отмечены приоритетные направления развития секторов экономики региона путем формирования эффективных инновационных кластеров [16]. В соответствии с данным законом в регионе планируется создание транспортно-логистического, рыбохозяйственного, туристического кластеров, а также кластеров по транспортировке и глубокой переработке углеводородного сырья, судостроения и судоремонта.

*Формирование целей статьи (постановка задачи).* В связи с вышеизложенным, формирование территориально-отраслевых кластеров на территории Приморского края, является актуальным направлением

развития региональной экономики. В то же время, декларируемые в стратегических нормативно-правовых актах виды экономической деятельности, в которых планируется создавать кластеры, обладают высокой степенью диверсификации. Поэтому возникает вопрос о том, в какой именно отрасли промышленности имеются наибольшие предпосылки формирования интеграционных объединений кластерного типа, что и определяет цель настоящего исследования.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. Следует отметить, что Приморский край обладает достаточными конкурентными преимуществами. В сравнении с остальными регионами ДВФО именно в данном субъекте России наблюдаются уникальные условия, обусловленные высоким качеством транспортной инфраструктуры, близостью к странам АТР, доступностью высококвалифицированных специалистов, развитием институтов поддержки предпринимательства, что является благоприятными предпосылками для создания кластеров. Если распределить факторы, способствующие и препятствующие формированию интегрированных структур кластерного типа в соответствии с «ромбом» конкурентных преимуществ М. Портера, то они примут вид, представленный на рисунке 1.



Рисунок 1 – Факторы, способствующие и препятствующие формированию кластеров на территории Приморского края. Источник: составлено авторами

Для того, чтобы выявить, предприятия какой отрасли подлежат к интегрированию в потенциальный кластер, необходимо определить ключевые виды экономической деятельности в Приморском крае, т.е. выявить «точки роста». Концепция «точек роста» основана на стратегии поляризованного регионального развития, и, в общем случае, ее цель – формирование центров промышленности, способных оказать стимулирующее влияние на развитие экономики отдельно взятого региона [17].

Чтобы выявить специализацию Приморского края, нами использована методология Европейской кластерной обсерватории для идентификации и оценки потенциальных кластеров. Данный метод предполагает расчёт коэффициента локализации, который позволит определить специализацию Приморского края. Коэффициент локализации находится по следующей формуле:

$$LQ = \frac{Emp_{ig}}{Emp_g} / \frac{Emp_i}{Emp} \quad (1)$$

где:  
 $Emp_{ig}$  – количество занятых в секторе экономики  $i$  в регионе  $g$ ;  
 $Emp_g$  – общее количество занятых в регионе  $g$ ;  
 $Emp_i$  – количество занятых в секторе экономики  $i$ ;  
 $Emp$  – общее количество занятых в стране [18].

Результаты расчёта коэффициента локализации по группам видов экономической деятельности в Приморском крае за 2005, 2010, 2015 гг. представлены в таблице 1.

Если коэффициент локализации больше единицы, то данная отрасль превалирует в экономике региона (по сравнению с отраслевой структурой страны).

Кластерные группы, коэффициент локализации которых больше 1, являются значимыми. Таким образом, такие отрасли, как, сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство, рыболовство, оптовая и розничная торговля, гостиницы и рестораны, транспорт и связь являются лидерами по данному показателю на протяжении исследуемого периода. Значения коэффициента локализации по данным отраслям к 2015 году составили 0,98, 1,21, 1,35 и 1,32 соответственно.

Таблица 1 - Коэффициент локализации в Приморском крае в 2005, 2010, 2015 гг.

Группы видов экономической деятельности	Коэффициент локализации		
	2005	2010	2015
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство; рыболовство	0,86	0,95	0,98
Добыча полезных ископаемых	0,75	0,6	0,63
Обрабатывающие производства	0,7	0,69	0,66
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	1,33	1,25	1,25
Строительство	0,67	0,78	0,7
Оптовая и розничная торговля	1,02	0,97	1,21
Гостиницы и рестораны	1,52	1,29	1,35
Транспорт и связь	1,32	1,36	1,32
Операции с недвижимым имуществом	0,83	0,72	0,75
Образование	0,92	0,9	0,9
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	0,98	0,87	0,9
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	0,92	0,9	0,83

Источник: рассчитано авторами по [19]

Необходимо отметить, что предприятия следующих групп видов экономической деятельности - «производство и распределение электроэнергии газа и воды» «образование», «здравоохранение», несмотря на достаточно высокие коэффициенты локализации, значение которых ежегодно стремится к 1, невозможно интегрировать в потенциальный кластер. Это обусловлено тем, что классическое определение кластера подразумевает то, что предприятия, входящие в состав кластера должны быть, во-первых, связаны единой технологической цепочкой, во-вторых, конкурировать между собой, но в то же время взаимодополнять друг друга. В указанных отраслях в Приморском крае преобладают организации с государственным участием, финансируемые из государственного бюджета, что затрудняет их инновационную активность и стремление к интеграции.

В то же время, для выявления потенциальных кластеров анализа по численности занятых в отрасли недостаточно, поскольку для кластеров важно не только наличие трудовых ресурсов, но и достаточная концентрация производительных сил на исследуемой территории. Для выявления данного аспекта предлагается взять показатель структуры валового регионального продукта (здесь и далее – ВРП). ВРП является, по сути, обобщенным индикатором, характеризующим уровень экономического развития региона. Его объём говорит о том, какова стоимость всех выпущенных товаров и услуг во всех экономических отраслях в конкретном регионе.

Из диаграммы, представленной на рисунке 2, видно, что наибольший удельный вес ВРП принадлежит следующим отраслям: транспорту и связи, сельскому хозяйству, рыболовству и рыболовству, оптовой и розничной торговле, а также туризму (гостиницы и рестораны).

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления. Исходя из данных, полученных в результате расчёта коэффициента локализации, а также, анализа структуры ВРП, можно сделать вывод о том, специализация региона основывается на следующих отраслях: транспорт, туризм и сельское хозяйство.

Сельское хозяйство является одним из основных секторов экономики Приморского края. Это объясняется тем, что данный регион затрагивает широкий спектр климатических зон, который предполагает благоприятные условия для возделывания практически всех культур, включая теплолюбивые (рис, бахчевые и масляничные культуры). В крае также активно развиваются мясомолочное животноводство, клеточное звероводство, оленеводство (пятнистые олени), пчеловодство. По валовому объёму производства продукция сельского хозяйства

по итогам 2015 года Приморский край занимает 2 место среди субъектов Дальневосточного Федерального округа [19].



Рисунок 2 – Структура ВРП в Приморском крае по видам экономической деятельности в процентах за 2013, 2014 гг.

Необходимо особо выделить то, что «гостиницы и рестораны» как часть туристическо-рекреационной отрасли также являются приоритетным направлением в развитии экономики Приморского края. В связи с тем, что Владивостоку присвоили статус Свободного порта, Приморский край стал привлекательным для иностранных инвесторов, планирующих стать его резидентами. Кроме того, в федеральную целевую программу по развитию внутреннего и въездного туризма уже внесены три туристических кластера «Изумрудное кольцо», «Приморское кольцо» и «Пидан», развитие которых подождет софинансированию из федерального бюджета. [20, 21].

Приморский край занимает в транспортно-логистической системе РФ выгодное положение: это регион, через который пролегают транзитные торговые пути между Европой и Восточной Азией, между Северо-Восточной Азией и Северной Америкой. Здесь сходятся все транспортные пути, связывающие порты края, сухопутные пограничные переходы Россия – Китай, Транссиб и государственную трассу Владивосток – Хабаровск [19]. Поэтому, транспорт так же является ведущим сектором экономики Приморского края, что объясняется приморским положением региона и близостью динамично развивающихся стран - экономических лидеров Азиатско-Тихоокеанского региона.

Таким образом, в ходе проведенного исследования выявлены группы видов экономической деятельности, обладающие наибольшим потенциалом для формирования территориальных инновационных кластеров. Данные интегрированные структуры будут являться ключевыми точками роста развития экономики Приморского края.

**СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:**

1. О свободном порте Владивосток [Электронный ресурс]: Федеральный закон № 212-ФЗ от 13.07.2015 г. – Режим доступа: СПС Консультант Плюс.
2. О создании игорной зоны «Приморье» на территории Артёмовского городского округа Приморского края [Электронный ресурс]: Распоряжение Правительства РФ от 20.08.2009 г. № 1213-р. – Режим доступа: СПС Консультант Плюс.
3. Красова Е.В. Свободный порт Владивосток: условия развития, перспективы и риски. // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз, 2015. №3. С. 93 –97.
4. Олейник Е.Б. К вопросу о реализации проектов территорий опережающего развития на Дальнем АНИ: экономика и управление. 2017. Т. 6. № 1(18)

Востоке России Стратегия устойчивого развития регионов России. 2016. № 36. С. 33-38.

5. Масюк Н.Н., Матвеева М.В., Бушуева М. А., Дальний Восток России: риски и перспективы создания игорно-развлекательной зоны «Приморье» // Научное обозрение. 2015. №17. с. 264-268.
6. Тарасенко В. В. Стратегии развития территориальных кластеров // Экономические стратегии, 2011. № 10. С. 82–92.
7. Ворожбит О.Ю. Дальневосточный рыбопромышленный кластер как организационная новация // Экономические науки. 2008. № 47. С. 194-198.
8. Татаркин А. И. Кластерная политика региона // Промышленная политика в Российской Федерации. 2008. № 8. С. 11-19.
9. Несмачных О.В., Литовченко В.В. Структурная стратегия управления кластером // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2014. № 8-1. С. 148-151.
10. Портер, М. Конкуренция / М. Портер. – М. : Изд. дом Вильямс, 2005. – 608 с.
11. Аркин П.А., Власенко М.Н. Развитие промышленных кластеров: мировые тенденции и Россия // Проблемы современной экономики. 2012. №1. С. 101 – 104.
12. Жилияков Д.Е. Кластерный подход к формированию конкурентоспособности региональной экономики // Научные ведомости Белгородского государственного университета. 2010. Т. 14. №7. С. 27 – 34.
13. Татаркин А.И. Развитие экономического пространства регионов России на основе кластерных принципов // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2012. №3. С. 28 – 36.
14. Пилипенко И.В. Кластерная политика в России // Общество и экономика. 2007. № 8. С. 28—64.
15. Порваткина М. В. Зарубежный опыт формирования и развития региональных кластеров в экономически развитых странах // Вестник Томского государственного педагогического университета. 2011. № 12. С. 112—116.
16. О стратегии социально-экономического развития Приморского края до 2025 года [Электронный ресурс]: Закон Приморского края № 324-КЗ от 20.10.2008. – Режим доступа: СПС Консультант Плюс.
17. Молчан А.С. Формирование точек экономического роста как базовая экономическая стратегия развития и модернизации региональной экономики. // Политематический сетевой научный журнал Кубанского государственного аграрного университета, 2011. №67. С. 259-282.
18. Растворцева С. Н. Идентификация и оценка региональных кластеров // Журнал «Экономика региона», 2013. №4. С.28 – 32.
19. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Приморскому краю [Электронный ресурс] / Официальный сайт. – Режим доступа: <http://primstat.gks.ru>.
20. Чжан М., Шмидт Ю.Д., Золотова В.И. Состояние и тенденции развития инфраструктуры туризма в Приморском крае // Экономика и предпринимательство. 2015. № 11-1 (64-1). С. 331-335.
21. Туристические кластеры Приморского края [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://prima-media.ru/news/economics/09.12.2015/478066/vladimir-schur-obscchepit-oteli-i-akvapark-to-vo-chto-stoit-vkladivat-dengi-v-p.html>.

УДК 372.881.1

## КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫМ КАПИТАЛОМ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

© 2017

**Понедельчук Татьяна Васильевна**, кандидат экономических наук,  
доцент кафедры «Экономическая теория и история»  
*Белоцерковский национальный аграрный университет*  
(09117, Украина, Белая Церковь, пл. Соборная, 8/1, e-mail: komar.tv@ukr.net)

**Аннотация.** В статье проанализировано современное состояние интеллектуального капитала в мире и в Украине в частности. Исследованы элементы управления интеллектуальным капиталом, рассмотрены подходы к формированию стратегии управления интеллектуальным капиталом, а также предложен механизм стратегического управления интеллектуальным капиталом организации. Так, согласно предложенной концепции для обеспечения непрерывного процесса совершенствования деятельности предприятия необходимы, во-первых, высокий уровень развития человеческого капитала (профессионализм, интеллектуальные способности и благонадежность работников, их способность к изменениям, доверие к руководству) во-вторых, внутренняя инфраструктура, обеспечивающая превращение знаний сотрудников в организационные компетенции (корпоративная культура, организационные процессы и системы). При этом необходимо учесть, что иерархическое управление развитием интеллектуального капитала крайне затруднено в силу высокой скорости преобразований, неопределенности результатов инновационных процессов, сложности контроля над деятельностью высококвалифицированных работников. Кроме того, в ходе исследования нами была определена некоторая алгоритмическая структура, которая должна быть в основе формирования стратегии развития интеллектуального капитала, которая состоит из следующих элементов: анализ рынка; анализ внутренней среды предприятия; формирование альтернативных стратегий развития интеллектуального капитала предприятия и выбор наиболее приемлемой альтернативы; оценка стоимости интеллектуального капитала; реализация выбранной стратегии и оценка конкурентоспособности предприятия.

**Ключевые слова:** интеллектуальный капитал, управление, стратегия, предприятие, человеческий капитал, потребительский капитал, структурный капитал, интеллектуальные способности, инновационные процессы, работник, стратегия развития, конкурентоспособность, стоимость, экономико-математическое моделирование.

## КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЛЕКТУАЛЬНИМ КАПІТАЛОМ: ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА

© 2017

**Понедільчук Тетяна Василівна**, кандидат економічних наук, доцент кафедри  
«Економічна теорія та історія»  
*Белоцерківський національний аграрний університет*  
(09117, Україна, Біла Церква, пл. Соборна, 8/1, e-mail: komar.tv@ukr.net)

**Анотація.** У статті проаналізований сучасний стан інтелектуального капіталу у світі і в Україні зокрема. Досліджені елементи управління інтелектуальним капіталом, розглянуті підходи до формування стратегії управління інтелектуальним капіталом, а також запропоновано механізм стратегічного управління інтелектуальним капіталом організації. Так, згідно з запропонованою концепцією для забезпечення безперервного процесу вдосконалення діяльності підприємства необхідні, по-перше, високий рівень розвитку людського капіталу (професіоналізм, інтелектуальні здібності і благонадійність працівників, їх здатність до змін, довіра до керівництва); по-друге, внутрішня інфраструктура, що забезпечує перетворення знань співробітників в організаційні компетенції (корпоративна культура, організаційні процеси і системи). При цьому необхідно врахувати, що ієрархічне управління розвитком інтелектуального капіталу вкрай утруднено в силу високої швидкості перетворень, невизначеності результатів інноваційних процесів, складності контролю над діяльністю висококваліфікованих працівників. Крім того, під час дослідження нами була визначена певна алгоритмічна структура, що має бути в основі формування стратегії розвитку інтелектуального капіталу, яка складається з наступних елементів: аналіз ринку; аналіз внутрішнього середовища підприємства; формування альтернативних стратегій розвитку інтелектуального капіталу підприємства та вибір найприйнятнішої альтернативи; оцінка вартості інтелектуального капіталу; реалізація обраної стратегії та оцінка конкурентоспроможності підприємства.

**Ключові слова:** інтелектуальний капітал, управління, стратегія, підприємство, людський капітал, споживчий капітал, структурний капітал, інтелектуальні здібності, інноваційні процеси, працівник, стратегія розвитку, конкурентоспроможність, вартість, економіко-математичне моделювання.

## CONCEPTUAL PRINCIPLES OF INTELLECTUAL CAPITAL MANAGEMENT: THEORY AND PRACTICE

© 2017

**Ponedilchuk Tetiana Vasylyvna**, Candidate of Economic Sciences, Assistant Professor  
of "Economic theory and history" chair  
*Bila Tserkva National Agrarian University*  
(09117, Ukraine, Bila Tserkva, pl. 8/1 Soborna, e-mail: komar.tv@ukr.net)

**Abstract.** The article analyzes the current state of intellectual capital in the world and in Ukraine in particular. Elements of intellectual capital management have been explored, approaches to the formation of a strategy for managing intellectual capital have been considered, and a mechanism for the organization's intellectual capital strategic management has been proposed. Thus, according to the proposed concept for ensuring continuous company development, a high level of human capital development (professionalism, intellectual abilities and reliability of employees, their ability to change and to trust employers) and internal infrastructure that provides transformation of the employees' knowledge into organizational competencies (corporate culture, organizational processes and systems) are required. It should be taken into account that the hierarchical management of the intellectual capital development is extremely difficult because of the high speed of transformation, uncertainty of innovation processes results, and complexity of controlling the highly skilled workers activities. In addition, we have been identified a certain algorithmic structure that should become the basis of the intellectual capital development strategy formation, which consists of the following elements: market analysis; enterprise internal environment analysis; formation of alternative strategies for the enterprise intellectual capital development and choosing the most acceptable one; intellectual capital value estimation; implementation of the chosen strategy and the enterprise competitiveness assessment.

**Keywords:** intellectual capital, management, strategy, enterprise, human capital, consumer capital, structural capital, intellectual abilities, innovative processes, employee, development strategy, competitiveness, value, economic and mathematical modeling.

*Постановка проблеми.* Управління інтелектуальним капіталом підприємства є досить актуальним питанням сьогодення, адже дозволяє суб'єктам господарювання підвищити свою конкурентоспроможність, досягти кращих економічних результатів, посилити стійкість під час кризових явищ на ринку. Головною проблемою в управлінні інтелектуальним капіталом й досі залишається практична сторона, що пов'язано із неоднозначним розумінням сутності та структури інтелектуального капіталу, методів його вимірювання, особливостей залежно від галузевої приналежності підприємств, а також трансформації інтелектуального капіталу у вартісні результати діяльності підприємства. Одним із можливих варіантів вирішення зазначеної проблеми є застосування економіко-математичного моделювання, результати якого дадуть можливість приймати обґрунтовані управлінські рішення.

*Аналіз останніх наукових досліджень.* Вивченням проблематики формування теоретичних основ інтелектуального капіталу займалися такі вчені як: Т. Стюарт, Л. Едвінсон і М. Мелоун, А. Брукінг, К. Свейбі, Дж. Фітз-енц, Д. Форей, Дж. Рус, Н. Бонтіс, І. Іванюка, та ін. Разом з тим, питання системи управління інтелектуальним капіталом залишаються актуальними і надалі, що потребує подальших досліджень.

*Метою статті* є визначення концептуальних засад управління інтелектуальним капіталом у теорії та практиці.

*Основні результати дослідження.* Сьогодні на планеті фізичний капітал, або накопичені матеріальні блага, становить лише 16% загального надбання, природні багатства - 20%, людський же капітал, або накопичені вкладення в людину, - 64%. У багатьох розвинених країнах частка останнього досягає 80%. Обсяг світового ринку високих технологій за різними оцінками становить 3-4,5 трлн дол. США. Якщо ж говорити про вітчизняний людський капітал, то сьогодні він характеризується високорозвиненим інтелектуальним потенціалом. За підрахунками, потужність інтелектуального потенціалу України оцінюється в 137-138 млрд дол. США, а за відносною кількістю осіб з вищою освітою вона входить до першої десятки розвинутих країн світу [1].

Існує ряд концепцій управління нематеріальними ресурсами організації, серед яких слід виділити роботи Свейбі [2], Каплана і Нортона [3], Сенге [4] та ін. Тим не менш, на наш погляд, у сучасній літературі недостатньо глибоко досліджені питання руху інтелектуального капіталу, перетворення знань співробітників організації в фінансові результати. Нами запропонована концепція механізму стратегічного управління підприємством, що забезпечує сталий розвиток організації в умовах економіки знань (рис. 1). Основні ідеї концепції полягають у наступному:

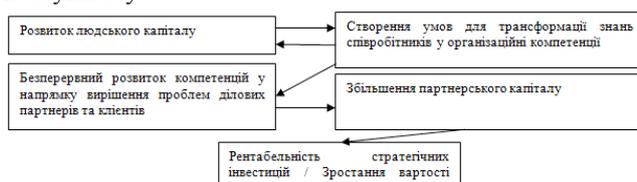


Рисунок 1 - Механізм стратегічного управління інтелектуальним капіталом організації

Так, згідно з запропонованою концепцією механізму стратегічного управління інтелектуальним капіталом для забезпечення безперервного процесу вдосконалення діяльності підприємства необхідні, по-перше, високий рівень розвитку людського капіталу (професіоналізм, інтелектуальні здібності і благонадійність працівників,

їх здатність до змін, довіра до керівництва); по-друге, внутрішня інфраструктура, що забезпечує перетворення знань співробітників в організаційні компетенції (корпоративна культура, організаційні процеси і системи). При цьому необхідно врахувати, що ієрархічне управління розвитком інтелектуального капіталу вкрай утруднено в силу високої швидкості перетворень, невизначеності результатів інноваційних процесів, складності контролю над діяльністю висококваліфікованих працівників. Тому внутрішня інфраструктура організації повинна бути побудована таким чином, щоб стимулювати і підтримувати процеси самоорганізації.

В даний час на практиці застосовуються різні типи стратегій управління інтелектуальним капіталом. В основі цих стратегій лежить модель, що описує взаємозв'язки між людським, споживчим і структурним капіталом. При цьому ряд стратегій формується з використанням знань, отриманих на базі однієї зі складових інтелектуального капіталу. Інші стратегії розробляються на основі взаємодії різних видів інтелектуального капіталу. Також існує стратегія, яка характерна для підприємств з високим рівнем керованості, оскільки вона реалізується з урахуванням одночасної взаємодії і рівномірного розвитку всіх складових інтелектуального капіталу. Дану стратегію, як правило, використовують організації що розвиваються, які здатні одночасно ефективно управляти усіма складовими інтелектуального капіталу.

Існує ряд підходів до формування стратегій управління інтелектуальним капіталом. Реалізація цих підходів істотно розширює можливості менеджменту в сфері підвищення якості інтелектуального капіталу, диверсифікуючи структуру цієї складової капіталу. Використання подібних підходів ефективно в ситуації, коли розробка та реалізація стратегій управління інтелектуальним капіталом спирається на високий креативний рівень персоналу. Цим самим виділяється значимість людського капіталу в розробці конкурентної стратегії підприємства. Вибір підходу до формування стратегії управління інтелектуальним капіталом визначається ступенем зрілості підприємства, тобто залежить від етапу життєвого циклу підприємства. Це пов'язано з тим, що роль складових і окремих елементів інтелектуального капіталу змінюється в залежності від стадії життєвого циклу підприємства. Ця роль також залежить від спрямованості і ступеня новизни інноваційної діяльності високотехнологічного підприємства.

Сьогоднішні умови, в яких відбувається формування інтелектуального капіталу є досить складними. Трансформаційна криза в Україні зумовила руйнацію науково-технологічної та підірвала духовно-моральну складову національного інтелектуального капіталу. За роки незалежності по всій території України поширилися процеси депопуляції населення, зменшення народжуваності й зростання смертності, у тому числі й серед населення працездатного віку; величезних втрат продовжує завдавати інтелектуальному капіталу та науково-технічному потенціалу України міграція висококваліфікованих кадрів; витрати на освіту в Україні неухильно зростають, водночас за величиною фінансових втрат на душу населення вона поступається більшості країн світу, займаючи, зокрема, в Європі одне з останніх місць, до того ж інтелектуальний потенціал України практично не трансформуються у виробництво; низький рівень фінансування сфери охорони здоров'я та сфери культури [5].

Важливо відмітити, що нинішня ситуація в Україні щодо витрат на науково-дослідницькі та дослідницько-конструкторські розробки є вкрай незадовільною. Офіційні дані свідчать, що частка загального обсягу

фінансування в Україні наукових та науково-технічних робіт у ВВП наближається до 1 %, тоді як у Швеції цей показник складає 3 %, Японії – 2,97 %, Швейцарії – 2,86 %, США – 2,62 %, Німеччині – 2,53 % [6, с.65]. За даними Світового банку, 85% сукупних світових інвестицій у науку здійснюють країни - члени ОЕСР, 11% - Індія, Китай, Бразилія, нові технологічно розвинуті країни Східної Азії і лише 4% - решта країн світу, в тому числі Україна [7, с. 44].

Отже, виходячи з вище сказаного, при формуванні стратегії розвитку інтелектуального капіталу необхідно дотримуватись таких етапів, які можна подати у вигляді певної алгоритмічної структури, що складається з таких елементів :

- аналіз ринку (сегментація, оцінка місткості ринку і його сегментів, динаміка ринку, аналіз конкуренції і т.д.);

- аналіз внутрішнього середовища підприємства (в т.ч. аудит інтелектуального капіталу);

- формування альтернативних стратегій розвитку інтелектуального капіталу підприємства та вибір найприйнятнішої альтернативи;

- оцінка вартості інтелектуального капіталу;

- реалізація обраної стратегії та оцінка конкурентоспроможності підприємства.

*Висновок.* Для ефективного управління інтелектуальним капіталом в компанії необхідний комплексний підхід. Тільки побудова повномасштабної системи оцінки та управління інтелектуальним капіталом призведе до максимізації цінності компанії. Звичайно, так як всі компанії мають бізнес-моделі, що істотно відрізняються один від одного, не існує єдиної системи управління інтелектуальним капіталом, яка була б максимально успішною в кожній компанії.

Інтелектуальний капітал організації потребує розвиненої системи управління, яка виступає у вигляді реально існуючої структури, за допомогою якої управління набуває конкретного змісту і конкретний прояв, а функція управління інтелектуальним капіталом - практичну реалізацію.

#### СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Корицкий А. В. Экономическая теория. Трансформация теорий человеческого капитала и современность. / А. В. Корицкий. - Новосибирск. - 2013. - 208 с.

2. Sveiby K.E. The New Organizational Wealth: Managing and Measuring Knowledge-Based Assets / K.E. Sveiby // San Francisco: Berrett-Koehler Publishers, CA. - 1997. – pp. 220

3. Каплан Р., Нортон Д. Организация, ориентированная на стратегию. Как в новой бизнес-среде преуспевают организации, применяющие сбалансированную систему показателей / Пер. с англ. – М.: Олимп-Бизнес, 2004. – 416 с

4. Сенге П. Пятая дисциплина. Искусство и практика самообучающейся организации / Пер. с англ. Б. Пинскер. – М.: Олимп-Бизнес, 2003. – 408 с.

5. Стан розвитку науки і техніки, результати наукової, науково-технічної, інноваційної діяльності, трансферу технологій за 2014 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://old.mon.gov.ua/img/zstored/files>

6. Хаустов В. К. Система охорони інтелектуальної власності як елемент національної інноваційної політики / В. К. Хаустов // Економічна теорія. – 2009. – № 1. – С. 50-66.

7. Гончаров Ю. Науковий потенціал як фактор розвитку інноваційно-інвестиційної системи України / Ю. Гончаров, А. Касич // Економіка України. – 2007. – № 3. – С. 42-51.

УДК 339.723

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВАЛЮТНОГО КУРСА В СОВРЕМЕННЫХ  
ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

©2017

Потанин Андрей Александрович, аспирант

*Российская академия народного хозяйства и государственной службы при президенте РФ  
(119571, Россия, Москва, проспект Вернадского, 82, e-mail: Andrej-potantin@yandex.ru)*

**Аннотация.** Статья посвящена рассмотрению особенностей государственного регулирования валютного курса в современных экономических условиях. Обозначены теоретические аспекты регулирования валютного курса государственными органами. В общем виде формализован контур валютной политики с отдельным выделением механизма государственного регулирования валютным курсом. Особое внимание уделено исследованию систем регулирования валютного курса в разных странах мира. Установлено, что в индустриально-развитых странах используются рыночные (прямые) методы регулирования. В странах с неразвитыми рыночными отношениями органы монетарных властей используют, в основном, нерыночные (административные) методы регулирования курсов. В данном контексте рассмотрена сущность рыночных и нерыночных методов регулирования валютного курса, дано краткое описание действия конкретных инструментов, цели их использования, и связь с прочими инструментами. Кроме того, проанализированы типы государственной макроэкономической политики (кредитно-денежная и налогово-бюджетная) посредством которых правительства могут влиять на валютный курс, изучена их суть, достоинства и недостатки. Отдельное внимание уделено прогрессивной методике регулирования - таргетированию инфляции, которое осуществляется в рамках одновременного воздействия на валютный и денежно-кредитный рынки, объектами воздействия таргетирования являются: валютный курс по отдельной корзине валют, инфляция, денежный агрегат M1.

**Ключевые слова:** валютный курс, регулирование, государство, метод.

## STATE CONTROL OF THE EXCHANGE RATE UNDER CURRENT ECONOMIC CONDITIONS

©2017

Potanin Andrey Aleksandrovich, post graduate

*Russian Academy of National Economy and Public Service under the President of RF  
(11957, Russia, Moscow, Vernadskogo, 82, e-mail: Andrej-potantin@yandex.ru)*

**Abstract.** The article deals with the peculiarities of state regulation of the exchange rate under current economic conditions. It designates theoretical aspects of the exchange rate regulation by state bodies. The contour of monetary policy with a separate allocation of state regulation of the exchange rate mechanism is formalized in a general way. Particular attention is paid to the study of exchange rate regulation systems in different countries. It has been found that in industrially developed countries market-oriented (direct) regulation methods are used. In countries with underdeveloped market relations monetary authorities use mainly non-market (administrative) methods of the exchange rate regulation. In this context, the essence of market and non-market methods of the exchange rate regulation has been considered. The article contains brief description of specific instruments' action as well as the purpose of their use, and their connection with other instruments. In addition, we have analyzed the types of the state macroeconomic policies (monetary and fiscal) through which the government can influence the exchange rate, and studied their essence, advantages and disadvantages. Special attention is paid to the progressive regulation method, namely inflation targeting, which is carried out within the simultaneous effect on the currency and monetary markets. The objects of targeting impact include the exchange rate against a separate basket of currencies, inflation and M1 monetary aggregate.

**Keywords:** exchange rate adjustment, the state method.

На сегодня экономика ни одной страны не является закрытой, а процесс развития валютных отношений никогда не останавливается. Это объясняется процессами мировой глобализации и все большей взаимозависимости экономик стран друг от друга [1]. В таких условиях стремительно возрастает значение валютного регулирования как одного из ключевых механизмов влияния на формирование и развитие внешнеэкономических отношений. Как показывает современная практика, формирование валютных курсов и их регулирование происходит под действием не только экономических, но и политических факторов как международного, так и внутреннего характера.

В современных экономических условиях, которые характеризуются расширением процессов глобализации и интеграции, динамика реального обменного курса валют как в экономически развитых странах, так и в развивающихся, характеризуется высокой степенью нестабильности. Такая изменчивость приводит к уменьшению интенсивности внешней торговли, замедлению инвестиционных потоков, значительным экономическим потерям, социально-экономическим изменениям в обществе [2].

В данном контексте особый интерес с теоретической и практической точки зрения приобретает исследование проблем государственного регулирования валютного курса в современных экономических условиях, что обуславливает актуальность темы данной статьи.

Значительный вклад в исследование научной проблематики валютного курсообразования и регулирова-

ния сделали такие известные зарубежные и отечественные ученые, как А. Браун, Б. Икенгрин, Б. Эйхенгрин, Дж. Ингрэм, Г. Кассель, П. Кругман, Дж. Френкель, Р. Манделл, Дж. Сакс, М. Фридмен, Р. Стивенс и др.

Вместе с тем, представляется, что в настоящее время существует необходимость проведения дальнейших исследований в этой сфере, поскольку процесс развития валютных отношений очень динамичный и изменчивый.

Итак, с учетом вышеизложенного, цель статьи заключается в исследовании особенностей государственного регулирования валютного курса в современных экономических условиях, выделения наиболее актуальных инструментов и методов для различных стран, а также прогрессивных мер валютного регулирования.

Валютный курс - это цена денежной единицы одной страны, выраженная в денежных единицах другой страны [3]. В свою очередь, под государственным регулированием валютного курса следует понимать составную часть валютной политики, представляющую собой законодательно закрепленные полномочия Центрального банка и уполномоченных им органов по осуществлению комплекса мероприятий в сфере регулирования, контроля и администрирования валютного курса, направленные на обеспечение его эффективной динамики с целью решения задач денежно-кредитной политики государства [4].

В общем виде формализованный контур валютной политики с отдельным выделением механизма государственного регулирования валютным курсом, приведен на рис. 1. Несмотря на то, что элементный состав пред-

ставленного на рис. 1 контура является традиционным, он доказал свою эффективность как в периоды кризисного, так и стабильного состояния рынка, и по мнению автора, является вполне приемлемым для использования в современных экономических условиях, отличающихся значительной степенью неопределенности.

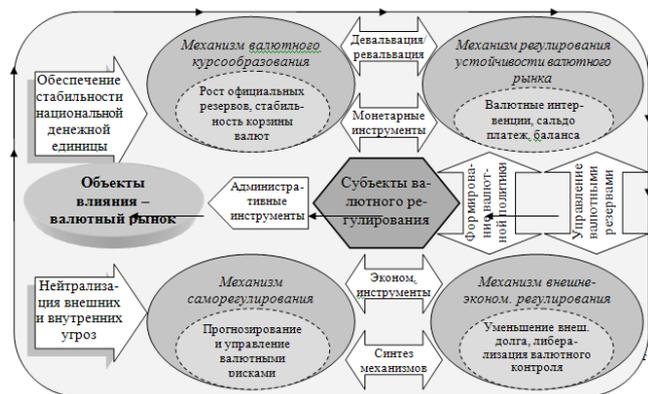


Рисунок 1 - Укрупненный контур валютной политики государства

Как показывает рис. 1, составляющие механизма регулирования валютного курса тесно взаимодействуют с другими механизмами регулирования на валютном рынке страны и предусматривают использование экономических, монетарных, административных инструментов, формирование политики государства и субъектов хозяйствования, а также возможность их взаимодействия.

Например, ревальвация/девальвация национальной валюты является результатом взаимодействия механизмов регулирования валютного курса и устойчивости валютного рынка; для эффективного функционирования механизма регулирования устойчивости валютного рынка и, как следствие, устойчивости валютного курса, необходимы валютные резервы, на создание которых ориентированы механизмы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности предприятий и долговой нагрузки государства.

Проведенные исследования систем регулирования валютного курса во многих странах мира позволяют сделать вывод о том, что в индустриально-развитых странах, где национальная валюта является полностью конвертируемой, имеет высокую ликвидность и выполняет функцию средства платежа на мировых товарных и финансовых рынках центральные банки, даже в условиях кризисных явлений, используют рыночные (экономические или прямые) методы для поддержания необходимой курсовой динамики, основным из которых является регулирование процентной ставки [5].

В странах с неразвитыми рыночными отношениями (переходные и трансформационные экономики), где национальные валюты не являются полностью конвертируемыми, имеют низкую ликвидность, а сфера их обращения находится только в пределах государства, органы монетарных властей используют, в основном, нерыночные (административные) методы регулирования курсов [6]. Особенно их значимость увеличивается при значительных колебаниях рынка, например, считается, что для таких стран наиболее действенным и наиболее значимым инструментом является управление золотовалютными резервами. Это связано с тем, что неконвертируемые валюты очень уязвимы к любым мировым и региональным финансовым кризисам и имеют тенденцию к обесцениванию.

Рыночные методы регулирования валютного курса, это методы непрямого действия, в состав которых, например, входит: процентная политика, управление золотовалютными резервами, обязательная продажа валюты экспортерами и др.

Нерыночные методы или методы прямого действия преимущественно носят административный характер. Характерным примером являются валютные ограничения [7].

В целом можно отметить, что разделение инструментов государственного регулирования валютным курсом является в определенной степени условным, поскольку на современном этапе развития рынка и трансформации экономических систем, в условиях глобализации валютных отношений происходит сращивание, модификация существующих методов и механизмов, в результате чего они приобретают гибридные признаки, главной характеристикой которых является не принадлежность к тому или иному типу регулирования, а эффективность и надлежащая отдача, выраженная в достижении сбалансированности и стабилизации курса валют.

В таблице 1 приведена общая классификация инструментов государственного регулирования валютным курсом, цель их использования и связь с другими механизмами и инструментами регулирования валютного рынка.

Таблица 1 - Систематизация инструментов государственного регулирования валютных курсов

Название инструментов	Описание действия инструмента	Цель использования инструмента	Связь с прочими инструментами
Управление золотовалютными резервами	Активы в балансе ЦБ, признанные мировым сообществом в качестве международных и предназначенные для международных расчетов	Формирование резервов, в т.ч. за счет обязательной продажи валюты экспортерами	Механизм внешнеэкономического регулирования устойчивости валютного рынка
Нормативы обязательного резервирования	Норматив устанавливается едиными для банков в процентном отношении к общей сумме привлеченных средств в национальной и иностранной валютах, для разных видов обязательств могут устанавливаться разные нормативы	Углубление дифференциации нормативов обязательного резервирования в направлении усиления преференциальных условий резервирования под средства, привлеченные в национальной валюте	Механизм регулирования устойчивости валютного рынка
Девальвация валюты	Предусматривает направленные действия соответствующих институциональных структур, которые нацелены на снижение обменного курса национальной валюты	Стимулирование потребительского спроса на внутреннем рынке, повышение конкурентоспособности и улучшение торговых позиций страны в мире	Механизм регулирования устойчивости валютного рынка
Ревальвация валюты	Предусматривает направленные действия соответствующих институциональных структур, нацеленных на повышение обменного курса национальной валюты	Удержание на внутреннем рынке потребительского спроса, стимулирование товарного импорта и притока инвестиций	Механизм регулирования устойчивости валютного рынка

Также влиять на валютный курс правительства могут, используя два типа государственной макроэкономической политики:

1. Кредитно-денежная, которая влияет на обменный курс через механизм изменения денежного предложения.
2. Налогово-бюджетная, влияющая на валютный курс путем изменения государственных расходов и налогов [8].

Суть кредитно-денежной политики заключается в следующем - временный прирост предложения денег вызывает обесценение валюты и рост выпуска продукции, быстрое обесценивание валюты приводит к удешевлению национальной продукции по сравнению с импортной. Поэтому возникает прирост совокупного спроса на нее, который должен покрываться приростом выпуска продукции. Постоянный рост предложения денег сильнее влияет на валютный курс и выпуск продукции. Недостатком применения кредитно-денежной политики для воздействия на валютный курс является то, что большие колебания денежного предложения в стране могут привести к инфляции или дефляции.

Налогово-бюджетная (или фискальная) политика - это политика изменения уровня налогообложения и государственных расходов, которая вызывает бюджетные дефициты или излишки. Она может быть ограничительной и экспансионистской.

Отдельный акцент следует сделать на том, что в современных экономических условиях особую актуальность приобретает регулирование валютного курса в системе таргетирования инфляции, которое осуществляется в рамках одновременного воздействия на валютный и денежно-кредитной рынки. Причем объектами регулирования выступают: валютный курс по отдельной кор-

зине валют, который является управляемо-плавающим; инфляция, выступающая целевым ориентиром денежно-кредитной политики; денежный агрегат М1, на который влияют путем эмиссии / изъятия национальной валюты.

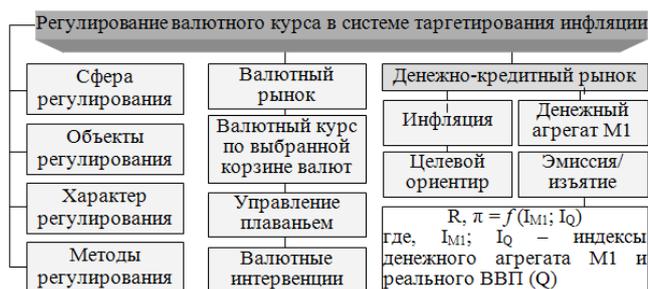


Рис. 2 - Модель регулирования валютного курса в системе таргетирования инфляции.

Общая схема действия модели такова: для регулирования валютного курса ЦБ проводит валютные интервенции. Если действие валютного канала эмиссии сказывается на росте инфляции, проводится сокращение объемов денежного агрегата М1 в соответствии с динамикой реального ВВП. Таким образом, режим валютных интервенций будет эффективным только при условии временных колебаний спроса и предложения иностранной валюты, когда они осуществляются при приближении рыночного курса к нижней или верхней установленной границе, в результате чего курс стабилизируется. Если колебания спроса и предложения иностранной валюты носят системный характер, проведение валютных интервенций истощает официальные валютные резервы и эффективным в этом случае будет изменение курсового режима.

Итак, подводя итоги проведенного исследования следует отметить, что государственное регулирование валютного курса представляет собой совокупность методов и рычагов, с помощью которых осуществляется воздействие на валютный курс путем выполнения специальными государственными органами своих полномочий в сфере валютного регулирования и контроля.

Современные экономические условия обуславливают необходимость более пристального внимания к выбору государственных инструментов регулирования валютным курсом. В статье формализован укрупненный контур валютной политики государства с выделением механизма государственного регулирования валютным курсом. Элементный состав представленного контура является в достаточной степени традиционным, при этом доказавшим свою эффективность как в периоды кризисного, так и стабильного состояния рынка, поэтому, по мнению автора, он вполне может использоваться в современных экономических условиях, отличающихся значительной степенью неопределенности. Исследование особенностей регулирования валютного курса в разных странах позволило установить тот факт, что в развитых государствах в современных экономических условиях, включая кризисные колебания, наибольшее распространение получили рыночные методы регулирования, например, регулирование процентной ставки. В свою очередь в развивающихся странах - наоборот - нерыночные методы, причем предпочтение отдается управлению золотовалютными резервами.

Основные инструменты государственного регулирования валютного курса в процессе исследования систематизированы и рассмотрены детально. Также проанализированы особенности проведения и влияния на валютный курс кредитно-денежной и налогово-бюджетной политик. Наряду с этим отдельный акцент сделан на таком прогрессивном инструменте государственного регулирования валютного курса как таргетирование инфляции, которое осуществляется в рамках одновременного воздействия на валютный и денежно-кредитный рынки.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Иваненко И.А. Теоретические аспекты валютно-финансовых отношений // Бизнес информ. - 2015. - №6. - С. 182-187.
2. Асланова Д.С. Совершенствование международных финансовых отношений в условиях глобализации // Научное обозрение. - 2015. - №12. - С. 320-326.
3. Новрузлу С.А. Валютный курс в денежно-кредитной политике // Научная перспектива. - 2016. - №5. - С. 37-38.
4. Ашурбейли-Гусейнова Н.П. Практика регулирования курса национальной валюты в целях обеспечения равновесия на денежно-валютном рынке // Экономика и предпринимательство. - 2016. - №4-1(69-1). - С. 354-358.
5. Полтерович В.М., Попов В.В. Валютный курс, инфляция и промышленная политика // Журнал новой экономической ассоциации. - 2016. - №1(29). - С. 192-198.
6. Чеботарь Ю.М. Проблемы денежно-кредитного регулирования в современных условиях и пути их решения // Менеджмент и бизнес-администрирование. - 2016. - №3. - С. 57-64.
7. Абреч З.Н. Факторы, влияющие на величину валютного курса и методы его регулирования // Экономика и социум. - 2015. - №1-2(14). - С. 56-62.
8. Орлова О.Ю. Актуальные вопросы регулирования курса национальной валюты // Вестник образования и развития науки Российской академии естественных наук. - 2015. - №1. - С. 24-26.

УДК 338.462

## РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ СФЕРЫ УСЛУГ С УЧЕТОМ ПОТЕНЦИАЛА ДЕЛОВОЙ РЕПУТАЦИИ

© 2017

**Рустамова Ирада Талытовна**, кандидат педагогических наук, доцент кафедры «Правовое регулирование ВЭД и таможенное дело»  
*Московский государственный университет путей сообщения Императора Николая II*  
(127994, Россия, Москва, ул. Образцова, 9, стр. 9, e-mail: irada@inbox.ru)

**Аннотация.** Одной из ключевых проблем функционирования любого предприятия в сфере услуг в условиях рыночной экономики является его выживание и обеспечение непрерывного развития. Позитивное решение данного спектра проблем состоит в формировании и реализации преимуществ конкурентного характера, которые зависят от разработанной стратегии развития предприятия (СРП) сферы услуг. Эффективность стратегического управления существенно зависит от адекватности восприятия и полного учета разнообразных аспектов связей предприятия сферы услуг с собственной средой. Поэтому при выборе СРП неизбежно появляются определенные варианты хозяйственных операций. В мировой практике ученые и специалисты достаточно часто выделяют различные модификации указанных выше моделей, путем адаптации их под факторы внешнего окружения предприятия. Но по своим смысловым и содержательным характеристикам подобные модификации практически не отличаются от классических моделей выбора СРП. Проведенный анализ преимуществ и недостатков некоторых классических моделей выбора СРП предприятия позволяет сделать вывод, что для формирования СРП сферы услуг необходимо с целью корректного выбора вида СРП принимать во внимание все существенные параметры потенциала деловой репутации и его внешней среды, которые в равной степени влияют на деятельность предприятия. В связи с чем была предложена авторская матричная модель стратегического выбора. В сравнении с классическими моделями выбора СРП в работе матрица обладает рядом преимуществ: 1. В качестве ключевых критериев выбора вида СРП сферы услуг предложены внешняя среда и потенциал деловой репутации. 2. Предложенный спектр стратегических альтернатив позволяет руководству предприятия сферы услуг выбрать и реализовать наиболее рациональную СР максимально соответствующую условиям функционирования предприятия.

**Ключевые слова:** стратегия развития, сфера услуг, стратегическая альтернатива, модель выбора стратегии, потенциал деловой репутации.

## DEVELOPMENT STRATEGY OF SERVICE INDUSTRIES GIVEN THE POTENTIAL GOODWILL

© 2017

**Rustamova Irada Talyatovna**, candidate of pedagogical sciences, associate professor, associate professor of "Legal regulation of foreign economic activity and customs affairs"  
*Moscow State University of Railway Engineering*  
(127994, Russia, Moscow, Obratsova str. 9, p. 9, e-mail: irada@inbox.ru)

**Abstract.** One of the key problems of the functioning of any enterprise in the service sector in a market economy is the survival and maintenance of its continuous development. A positive solution to this range of problems is the formation and realization of the benefits of a competitive nature, which depend on the developed strategy of development of the enterprise (SDE) services. The effectiveness of strategic management essentially depends on the adequacy of the perception and the integration of various aspects of the service industries ties to their own environment. Therefore, when choosing the PSA inevitably there are certain options for business transactions. In world practice, scientists and experts frequently secrete various modifications of the above models by adapting them under the external factors of the enterprise environment. But its semantic and meaningful characteristics such modifications do not differ from the classical PSA select models. The analysis of the advantages and disadvantages of some classical models of choice PSA enterprise leads to the conclusion that the formation of PSA service sector is necessary for the purpose of the correct choice of type SRP take into account all significant parameters of the potential of goodwill and its external environment, which equally affect the activity of the enterprise. In connection with the author's choice of a strategic matrix model was proposed. In comparison to the classical models of choice in the PSA matrix has a number of advantages: 1. As key criteria for selecting the type of PSA service sector offered the external environment and the potential of goodwill. 2. The proposed range of strategic alternatives allows management to service businesses select and implement the most efficient CP most appropriate conditions of functioning of the enterprise.

**Keywords:** development strategy, services, strategic alternative, model selection strategy, the potential of goodwill.

*Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами.* В настоящее время, как отмечается многими исследователями (В.С. Катялко [1], Дж. Джонсон [2], Г.Б. Клейнер [3] и др.), все актуальнее становится проблема формирования стратегии развития для предприятия сферы услуг. В большинстве случаев особое внимание уделяется моделям выбора стратегических альтернатив, которые характеризуются различными параметрами эффективности реализации стратегии развития и постановки целей развития предприятия сферы услуг.

Управление стратегией развития на предприятиях сферы услуг имеет особое значение в современных условиях функционирования рынка. С целью получения сверхприбыли и достижения успеха в деятельности предприятию сферы услуг необходимо обладать высокими конкурентными преимуществами, позволяющими функционировать на рынке услуг с высокой привлекательностью. Достижение указанной цели возможно в процессе формирования и реализации эффективной стратегии развития предприятия.

*Анализ последних исследований и публикаций, в*

*которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение неразрешенных ранее частей общей проблемы.* Одной из ключевых проблем функционирования любого предприятия в сфере услуг в условиях рыночной экономики является его выживание и обеспечение непрерывного развития. Позитивное решение данного спектра проблем состоит в формировании и реализации преимуществ конкурентного характера, которые зависят от разработанной стратегии развития предприятия (СРП) сферы услуг. Формирование устойчиво высокого потенциала деловой репутации также можно рассматривать как основу конкурентного преимущества в финансовой и управленческой сфере. Устойчивость данного преимущества может быть обеспечена путем интеграции системы формирования потенциала деловой репутации в систему стратегического управления.

Во время выбора методов управления предприятие должно осознавать ограниченность собственного влияния на внешнее окружение. Потому главным заданием управления развитием является организация собственной внутренней среды (в том числе потенциала деловой

репутации) с четкой ориентацией на рыночную ситуацию. Но поскольку не все процессы поддаются управлению, существует вероятность возникновения кризисных явлений вследствие «не замечания» процессов, подверженных управлению. Границы управляемости обуславливаются и определяются сложностью объекта, выбранного для управления, расхождением между формальной и действующей структурой отношений внутри предприятия сферы услуг, эффективностью системы управления, формированием системы устойчиво высокого потенциала деловой репутации, моделей анализа и прогнозов и т.д. [1]. Трудности в решении стратегических проблем и их структурирование сопровождается в большинстве случаев неполная информационная база. В связи с чем процесс принятия управленческих решений руководством предприятия должен базироваться на проведение своевременного и качественного анализа внешней и внутренней среды, построении прогнозов и моделировании сценариев [2].

*Формирование целей статьи (постановка задания).* Целью данной статьи является формирование стратегических альтернатив, позволяющих осуществить эффективный выбор стратегии развития предприятия сферы услуг с учетом параметров потенциала деловой репутации и внешней среды.

*Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов.*

Эффективность стратегического управления существенно зависит от адекватности восприятия и полного учета разнообразных аспектов связей предприятия сферы услуг с собственной средой. Поэтому при выборе СРП неизбежно появляются определенные варианты хозяйственных операций. При этом, в рамках стратегического управления необходимо обеспечить формирование потенциала деловой репутации с целью формирования менеджмента, позволяющего оптимизировать затраты на формирование деловой репутации предприятия сферы услуг и тем самым способствующего укреплению финансовой устойчивости субъекта хозяйствования [3]. При таких условиях предприятию становится возможным обеспечить собственное развитие путем построения действующего механизма по формированию СРП с учетом улучшения потенциала деловой репутации.

Необходимо сделать акцент, что в данной работе механизм по формированию СРП сферы услуг позиционируется как система методов и методик, критериев, принципов и способов, направленных на разработку векторов стратегического развития. Системный характер механизма по формированию СРП обуславливает совокупность его структурных частей, объединенных конкретными связями и условиями, которые ограничивают отношения в системе [4]. Ограничения, во-первых, определяют конкретные границы действия указанного механизма, обусловленные его предназначением, а во-вторых, вызванные развитием стратегического потенциала предприятия в целом, и потенциала деловой репутации в частности, и внешней среды, которые характеризуют функциональные свойства механизма целиком. Например, ограничение механизма формирования потенциала деловой репутации в рамках общего механизма формирования СРП выступает, с одной стороны, имидж предприятия на рынке, определяющий его рыночную стоимость, а с другой – возможности формирования и улучшения деловой репутации зависят от определенного организационно-методического обеспечения, которое базируется на стратегическом потенциале предприятия сферы услуг. Учитывая сложность проблематики построения целостного механизма управления развитием, в рамках данной работы целесообразно ограничиться рассмотрением аспектов, связанных с формированием СРП сферы услуг с учетом ЦДР (рисунок 1).

Как видно из рисунка 1 факторы потенциала деловой репутации проявляют себя в процессе формирования СРП сферы услуг в двух аспектах: как объективные –

сформированные на уровне государства ограничения ведения хозяйственной деятельности, прямо влияющие на деловую репутацию предприятия (администрирование, ставки налогов, льготы и т.п.), так и субъективные – которые находят отражение в существующей организации менеджмента и деловой репутации предприятия (диверсификация предоставления услуги, качество предоставляемых услуг, кадровый состав, ценовая политика, финансовое состояние).

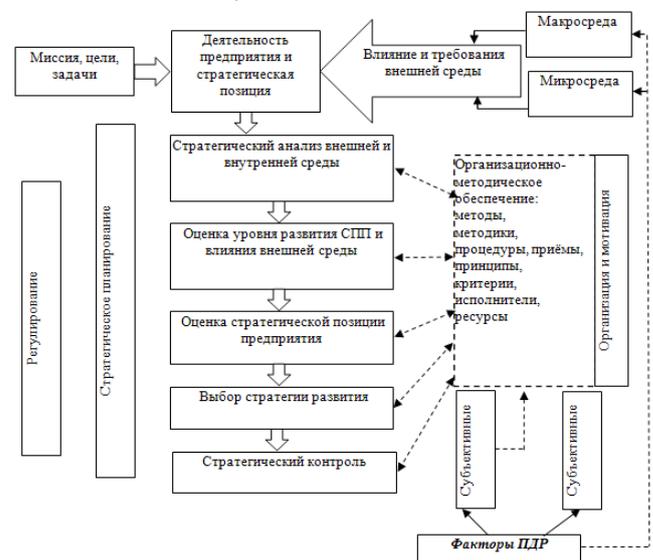


Рисунок 1 – Составляющие процесса формирования СРП сферы услуг

В современной научной литературе [1, 5, 6] описано множество взглядов и подходов относительно существования видов и типов стратегии предприятия, которые в большинстве своем основываются на так называемых базисных стратегиях или эталонных стратегиях. При выборе конкретного вида стратегии предприятию сферы услуг целесообразно отталкиваться от полученных результатов стратегического анализа потенциала деловой репутации и его внешнего окружения [6, 7].

Для выбора СРП в отечественной и зарубежной литературе [6, 8, 9] рассмотрено широкое многообразие моделей выбора стратегии, которые базируются на эталонных видах стратегии.

В рамках данной работы целесообразным представляется привести краткую характеристику ключевых моделей выбора СРП и выделить их преимущества и недостатки. В мировой практике ученые и специалисты достаточно часто выделяют различные модификации указанных выше моделей, путем адаптации их под факторы внешнего окружения предприятия. Но по своим смысловым и содержательным характеристикам подобные модификации практически не отличаются от классических моделей выбора СРП.

В таблице 1 модели стратегического выбора условно были разделены на 3 группы в зависимости от ключевых критериев выбора [6].

К первой группе были отнесены модели, в которых выбор основывается на определенных критериях рынка и конкурентной позиции предприятия. Типичными представителями данной группы можно назвать матрицы БКГ, McKinsey, Shell - DPM, Томпсона и Стрикленда и модели М. Портера и ADL – LC. Выбор вида СРП путем применения указанных моделей основывается на использовании критериев привлекательности рынка и конкурентного положения предприятия на данном рынке. Для анализируемых моделей характерно наличие такого недостатка как не принятие во внимание постоянных изменений факторов внешнего окружения предприятия и проведение анализа в рамках отрасли. Соответственно нельзя назвать целесообразным принятие стратегиче-

ских решений без детального анализа факторов внешней среды изучаемого предприятия.

Ко второй группе моделей выбора СРП по критериям рынок и товар целесообразно отнести матрицу И. Ансоффа. Данная модель базируется на альтернативных вариантах для проведения продуктовой стратегии предприятия, без принятия во внимание факторов всего экономического потенциала предприятия и окружающей его внешней среды.

Третья группа моделей выбора СРП характеризуется критериями внутренней силы и слабости, и внешними угрозами и возможностями предприятия. Наиболее полной детализацией в данной группе обладает матрица SWOT – анализа, которая принимает во внимание одновременно факторы как экономического потенциала предприятия, так и параметра внешней окружающей предприятия среды. Такой подход позволяет сделать рациональный выбор вида СРП, реализация которой позволит предприятию достичь поставленных стратегических целей в полном объеме.

Проведенный анализ преимуществ и недостатков некоторых классических моделей выбора СРП предприятия позволяет сделать вывод, что для формирования СРП сферы услуг необходимо с целью корректного выбора вида СРП принимать во внимание все существенные параметры потенциала деловой репутации и его внешней среды, которые в равной степени влияют на деятельность предприятия. В связи с чем предлагается следующая матричная модель стратегического выбора (рисунок 2).

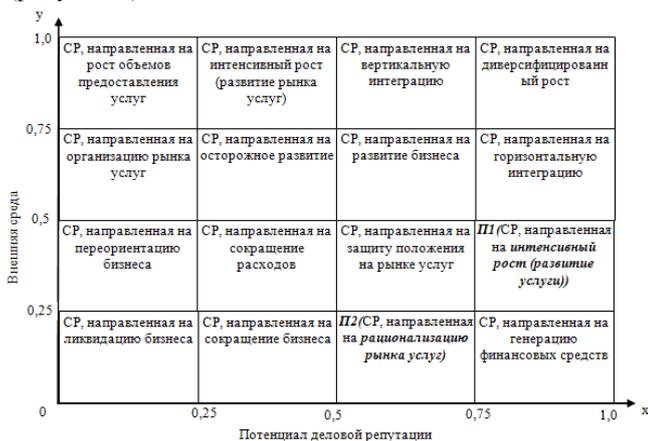


Рисунок 2 – Матрица выбора СРП сферы услуг с учетом ПДР и внешней среды

Для выбора конкретной СРП сферы услуг с учетом потенциала деловой репутации были выбраны два предприятия сферы услуг и условно обозначенные П1 и П2. По показателям деятельности П1 и П2 были рассчитаны следующие показатели, которые определяют выбор СРП сферы услуг: по оси x были взяты данные расчета интегрального показателя ПДР предприятий сферы услуг, по оси y взяты параметры внешней среды, взятые за основу при расчете значения будущего потенциала деловой репутации анализируемых предприятий сферы услуг. Таким образом исходные значения для выбора СРП сферы услуг сформированы в следующем виде (таблица 1).

Таблица 1 – Расчетные данные для выбора СРП сферы услуг с учетом данных ПДР и внешней среды

Предприятия	Интегральный показатель ПДР (x)	Интегральный показатель внешней среды (y)
П1	0,86	0,31
П2	0,58	0,145

Таким образом, согласно данным таблице 1 по результатам расчета показателей ПДР и внешней среды для П1 характерна СР, направленная на интенсивный рост и развитие услуги, а для П2 – СР, направленная на рационализацию рынка. Рассмотрим содержание ото-

бранных СРП сферы услуг более детально.

Характеристика СР, направленной на рационализацию рынка для П2 представляет собой комплекс мероприятий, направленных на проведение процессов по реорганизации рынков, которые обслуживаются данным предприятием путем снижения уровня издержек или повышения уровня эффективности операционного маркетинга:

- 1) целесообразно сфокусировать основные усилия на проведении основной деятельности по предоставлению услуг на сегментах рынках с наибольшей рентабельностью;
- 2) привлечь к работе дистрибьюторов наивысшей квалификации;
- 3) провести сокращение числа клиентов и установление минимального объема заказа, а также выход с некоторых сегментов рынка;
- 4) проведение модификации ассортимента предоставляемых услуг с целью сокращения издержек деятельности предприятия. Может быть достигнуто за счет стандартизации всего ассортимента услуг, прекращения предоставления второстепенных или низко рентабельных услуг предприятия, проведения модификации концепции предоставления услуги;
- 5) снижение явных затрат предоставляемых услуг для приоритетных потребителей.

СР, направленная на интенсивный рост и развитие услуги для П1 предполагает следующие действия:

- 1) глубокий анализ целевых сегментов рынков с целью изучения поведенческих особенностей потенциальных потребителей, выявления конкурентов и определения их доли на конкретном сегменте рынка, выявления потенциальной емкости рыночного сегмента и ключевых тенденций по его развитию;
- 2) глубокий и детальный анализ механизма принятия решений потребителем услуги о ее приобретении путем выявления факторов влияния на поведенческие черты потенциального потребителя и мотивы побуждающие к приобретению услуги и установления типа поведения, характерного для потенциальных покупателей услуги;
- 3) выделение перспективных направлений по развитию характеристик услуги, которое достигается разработкой вариантов услуги, способной удовлетворить установленную потребность потребителя, а также посредством изучения реакции покупателей на изменение ключевых параметров предоставления услуги.

Таким образом, в процессе исследования получила дальнейшее развитие модель выбора СРП сферы услуг, основанная на применении интегрального показателя потенциала деловой репутации предприятия и внешней среды. В сравнении с классическими моделями выбора СРП в работе матрица обладает рядом преимуществ:

1. В качестве ключевых критериев выбора вида СРП сферы услуг предложены внешняя среда и потенциал деловой репутации. От степени рациональности выделения критериев выбора СРП напрямую зависит корректность выбора стратегии. Предложенная матрица стратегического выбора позволяет решить проблему поиска соответствия потенциала деловой репутации требованиям, предъявляемым параметрами внешней среды путем комплексного учета всех имеющихся факторов.

2. Предложенный спектр стратегических альтернатив позволяет руководству предприятия сферы услуг выбрать и реализовать наиболее рациональную СР максимально соответствующую условиям функционирования предприятия. Поскольку выбор стратегической альтернативы является основополагающим моментом выбора СРП, от которого зависит положение предприятия на рынке предоставления услуг. Необходимо также учитывать, что выбор СРП зависит от множества факторов, такие как миссия предприятия, постановка целей, потенциал деловой активности и т.п., которые целесообразно рассматривать и анализировать во взаимосвязи внешней и внутренней среды предприятия сферы услуг.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Катъкало В.С. Эволюция теории стратегического управления: Монография. – СПб: Издат. дом С.-Петербур. гос. ун-та, 2008. – 548 с.
2. Джонсон Дж. Корпоративная стратегия: теория и практика / Дж. Джонсон, К. Шоулз, Р. Уиттингтон. 7-е издание: Пер. с англ. – М.: ООО –ИД Вильямс, 2007. – 800 с.
3. Клейнер Г.Б. Стратегия предприятия. – М.: Издательство «Дело» АНХ. 2008. – 568 с.
4. Коллис Д. Дж., Монтгомери С.А. Корпоративная стратегия. Ресурсный подход / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2007. – 400 с.
5. Ассен М. Ключевые модели менеджмента. 60 моделей, которые должен знать каждый менеджер / М. ван Ассен, Г. ван ден Берг, П. Питерсма; пер. с англ. В.Н. Егорова; агентство «Berenschot». – 2-е изд. – М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2011. – 319 с.
6. Ибрагимова М.Х. Современные модели выбора вида деловой стратегии компании // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» Том 7, №2 (2015) <http://naukovedenie.ru/PDF/128EVN315.pdf> (доступ свободный). Загл. с экрана. Яз. рус., англ. DOI: 10.15862/128EVN315
7. Пипко Е. Г. Формирование стратегии предприятий сервиса на рынке деловых услуг : монография / Пипко Е. Г. - Москва : Креативная экономика, 2010. – 135 с
8. Палкина Е.С. Использование современных аналитических инструментов стратегического управления на транспорте для реализации стратегии роста // Вестник государственного университета морского и речного флота им. адмирала С.О. Макарова. – 2012. – № 2. – С. 214 – 225.
9. Петров А.Н. Стратегический менеджмент / Под ред. А.Н. Петрова. – СПб.: Питер, 2008. – 496 с.

УДК 338.5

## ВОСПРИЯТИЕ И ОЦЕНИВАНИЕ ЦЕН НА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ УСЛУГИ

© 2017

**Рябчук Павел Георгиевич**, кандидат экономических наук, заведующий кафедрой  
«Экономика, управление и право»

**Демцура Светлана Сергеевна**, кандидат педагогических наук, доцент кафедры  
«Экономика, управление и право»

**Гордеева Дарья Сергеевна**, кандидат педагогических наук, доцент кафедры  
«Экономика, управление и право»

*Южно-Уральский государственный гуманитарно-педагогический университет  
(454005, Россия, Челябинск, пр. Ленина, 69, e-mail: gordeevads@cspu.ru)*

**Аннотация.** В статье представлен теоретический анализ восприятия и оценивания цен на образовательные услуги, основанный на исследовании поведения покупателей услуг образовательных учреждений. Описаны возможные виды приобретаемых образовательных услуг, представлены их особенности. В статье выявлены общие и индивидуализированные критерии оценивания цен на образовательные услуги и дана характеристика механизмам их применения. Приводится определение термина «выгода получаемой услуги», рассматриваются наиболее часто используемые семь направлений оценивания цен покупателями образовательных услуг, выделены три группы взаимосвязанных направлений оценивания (ориентация на свои представления о цене; ориентация на сравнение по цене с зарубежными альтернативами; ориентация на чужие оценки), приведены примеры. В статье особое внимание уделяется наиболее часто используемому механизму оценки выгод – сопоставлению с воспринимаемым качеством. Помимо этого среди механизмов оценивания выгод описывается восприятие статуса заведения. Приведена взаимосвязь среднерыночной цены, которую покупатели образовательных услуг рассчитывают для себя самостоятельно, с принятием решения о покупке. В статье описывается значимость исследования бюджетов, которые потребители готовы выделить на образовательные услуги. Указывается, что существуют приоритеты в выборе общих критериев оценивания.

**Ключевые слова:** цена, образование, образовательные услуги, виды образовательных услуг, цены на образовательные услуги, критерии оценивания цен, восприятие цен, конкуренция, конкурентоспособность, покупатели образовательных услуг.

## THE RECEPTION AND EVALUATION OF PRICES FOR EDUCATIONAL SERVICES

© 2017

**Ryabchuk Pavel Georgievich**, Candidate of economic Sciences, head of the Department  
of «Economics, management and law»

**Demtsura Svetlana Sergeevna**, Candidate of Pedagogic Sciences, Associate Professor at the Department  
of «Economics, management and law»

**Gordeyeva Dariya Sergeevna**, Candidate of Pedagogic Sciences, Associate Professor at the Department  
of «Economics, management and law»

*South Ural State Humanitarian-Pedagogic University  
(454005, Russia, Chelyabinsk, Lenin Ave., 69, e-mail: gordeevads@cspu.ru)*

**Abstract.** The article presents a theoretical analysis of the reception and evaluation of educational services' prices. This analysis is based on the behavior research of people who buy services of educational institutions. The types of purchased educational services and their features are described. The article reveals general and specific criteria for the evaluation of prices for educational services and the characteristics of their application. A definition of the term «benefit of received services» and the most frequently used seven areas of assessment of prices by buyers of educational services are showed. Three groups of interrelated areas of evaluation (focus on their ideas about price; focus on the comparison of price with foreign alternatives; orientation on other people's estimates) and their examples are emphasized. The article is focused on the most frequently used mechanism of benefit's assessment (the comparison with the perceived quality). In addition, the perception of the institution's status among mechanisms of benefits' evaluation is described. The article also describes the relationship of the average market price, which buyers of educational services count on their own initiative, with the decision about the purchase. The article depicts the significance of the research of budgets that consumers are ready to allocate to educational services. Priorities in the selection of common criteria's evaluation are specified.

**Keywords:** price, education, educational services, types of educational services, prices of educational services, criteria of prices' evaluation, reception of prices, competitiveness, marketability, buyers of educational services.

*Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами.* В условиях плановой экономики вопросы о цене образовательных услуг практически не поднимались. Ведь продавцом и покупателем образовательных услуг являлось государство. Отсутствовали возможности взаимодействия продавцов и покупателей в сфере образования. Именно поэтому проблема ценообразования не возникала. Появление таких понятий, как «образовательные услуги», «платные образовательные услуги», «рынок платных образовательных услуг», «образовательные услуги на коммерческой основе» и т.д. связано с переходом нашей страны к рыночным отношениям.

В связи с этим актуальной остается проблема восприятия покупателями цен на данный вид услуг. Возникают вопросы, связанные с особенностями процесса оценивания покупателями розничных цен на различных рынках. Данный факт обуславливает необходимость научной разработки и определения терминов, появившихся в переломный временной период жизни российского обще-

ства.

Многие ученые солидарны во мнении, что услуга – это результат совместных экономических отношений между потребителем и исполнителем определенного заказа. Если же говорить об образовательных услугах, то они имеют ряд специфических особенностей. Перечислим данную специфику. Во-первых, образовательные услуги «неосвязаемы» вплоть до момента их получения. Во-вторых, качество образовательных услуг напрямую зависит от непосредственных субъектов (работников образовательных учреждений), которые их оказывают. В-третьих, нельзя образовательную услугу, что называется, «заготовить впрок» или перепродать третьим лицам. В-четвертых, начало потребления образовательных услуг связано с началом их оказания.

Кроме вышесказанного есть еще специфическое свойство образовательных услуг. На получателя они оказывают долгосрочное влияние. При этом получателем образовательных услуг может выступать одновременно индивид, который обратился в учебное заведение,

отдельный сектор экономики, а также общество в целом. Этим свойством обладает образовательная услуга в независимости от того, является ли она коммерческой или нет. Образовательная система – это элемент культурного, научно-технического развития общества. Она обеспечивает формирование трудового потенциала общества. Таким образом, образовательные услуги относятся к общественным благам.

Следует отметить, что первоначально внедрение в жизнь российского общества коммерческих образовательных услуг привело к неоднозначной реакции населения. С одной стороны, появились люди, которые изъявили желание приобрести новые платные услуги. Возрастающий спрос обусловил появление увеличивающегося количества платных мест в государственных вузах. С другой стороны, многие россияне не были морально и материально готовы к получению коммерческих образовательных услуг. И лишь постепенно население стало положительно оценивать наличие и непосредственную возможность получения образования на платной основе. Результаты социологических опросов того времени говорят о готовности части населения тратить денежные средства в этом направлении. Однако наряду с этой тенденцией существовали и до сих пор существуют противники коммерциализации образования.

В начале XXI века общество привыкло к такому явлению, как «коммерческие образовательные услуги» и «рынок платных образовательных услуг». Под данным видом услуг понимается обучение на платной основе в государственных или коммерческих образовательных организациях. Отметим, что за последние пятнадцать лет сформировалась широкая сеть негосударственных учебных заведений.

К возможным видам приобретаемых образовательных услуг относят: среднее образование, высшее образование (бакалавриат, магистратура), программы MBA, программы дополнительного профессионального образования, краткосрочные программы повышения квалификации и др.

Образовательные организации кроме оказания платных образовательных услуг имеют право предоставлять дополнительные услуги на коммерческой основе. К ним можно отнести:

- отработку пропущенных занятий (практических, лабораторных работ и др.);
- повторную подготовку, передачу зачетов, экзаменов за рамками сессии; дополнительные курсы, которые позволяют не отстать от освоения учебной программы;
- репетиторство, которое оказывается на базе учебного заведения (при этом оплата осуществляется через кассу);
- изучение дополнительных дисциплин, которых нет в образовательной программе.

На все перечисленные услуги разрабатывается официальный прайс-лист, где установлены цены продажи. В связи с этим в экономике образования проблема установления цен и восприятия покупателями этих цен является актуальной. Возникает необходимость выявления общих критериев оценивания цен на образовательные услуги и механизмы их применения. При этом решение данной проблемы предполагает описание приоритетных критериев оценивания цен потребителями образовательных услуг, разработку определенных механизмов применения общих критериев оценивания цен (установление между ними взаимосвязей), характеристику алгоритмов оценивания цен образовательных услуг при одновременном использовании общих и индивидуализированных критериев и др.

*Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение неразрешенных ранее частей общей проблемы.* В отечественных научных работах, в практической деятельности предприятий внимания уделяется формированию структуры АНИ: экономика и управление. 2017. Т. 6. № 1(18)

потребительской ценности [1]. Описываются направления по ее повышению, методы ее измерения. Несмотря на то, что понятие цены давно включено в маркетинговые процессы, а ее восприятие существенным образом сказывается на потребительской ценности услуги, данному направлению уделяется недостаточное внимание.

Только в некоторых научных диссертационных исследованиях [2-5] (А.А. Волкова, Н.Ю. Егорова, И.В. Липиц, И.А. Петиненко и др.) рассматриваются методы, инструменты и предлагаются технологии оценивания цен на образовательные услуги. Анализ последних публикаций [6-16] (Я.Д. Гиеева, Д.С. Гордеева, С.С. Демцура, М.А. Дудырева, М.В. Душутина, Д.В. Журина, В.А. Калмакова, В.А. Литвиненко, О.В. Мурычева, Т.А. Носова, М.Ю. Петрякова, Е.С. Ракчеева, П.Г. Рябчук, Ю.А. Сундикова, С.А. Ушаков, К.А. Федорова и др.), в которых рассматривались аспекты данной проблемы, показал, что выбранная нами проблематика актуальна.

*Формирование целей статьи (постановка задания).* В качестве целей статьи мы рассматриваем следующее: провести аналитический обзор существующих подходов к интерпретации таких социально-экономических категорий как «цена», «цена образовательной услуги», «выгода получаемой услуги», «платная образовательная услуга»; описать возможные виды приобретаемых образовательных услуг; выявить общие и индивидуализированные критерии оценивания цен на образовательные услуги и дать характеристику механизмам их применения.

*Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов.* В соответствии с поставленной целью мы трактуем цену на образовательные услуги не только как плату за обучение, которая непосредственно выплачивается образовательному учреждению учащимся (его семьей) или предприятием, которое заказало подготовку квалифицированного специалиста. Мы также под ценой на услуги образования понимаем ценность самого образования. То есть получаемые от образования выгоды для всех участников процесса подготовки квалифицированных кадров. При этом должен учитываться объем финансовых перечислений, которые поступают по всем каналам в систему образования.

Спрос на образовательные услуги, повторное обращение, лояльность потребителей образовательных услуг к организации и, наконец, экономические показатели образовательного учреждения напрямую зависят от восприятия покупателей ценности и выгоды услуг [17]. Общая удовлетворенность потребителей зависит от следующих факторов. Во-первых, это качество функциональных свойств, качество обслуживания покупателей. Во-вторых, это качество отношений между продавцом и покупателем. В-третьих, это с одной стороны маркетинговые инструменты, с другой стороны – цена, обладающая рядом качественных признаков. Потребитель образовательных услуг совершает интегральную оценку предложения, основываясь на сопоставлении выгод и потерь. При этом он опирается на свои восприятия как услуги, так и цены.

Цена, являясь элементом потребительской ценности, имеет некие качественные характеристики. Эти характеристики в своей совокупности определяют ценовую удовлетворенность [18]. То есть ценовая удовлетворенность в экономической теории является центральной величиной, которая влияет на повторное совершение покупок и лояльность покупателей. Ценовая удовлетворенность входит в понятие потребительской удовлетворенности. Она трактуется как реализация продавцом ценовых ожиданий потребителей. Степень удовлетворенности ценой выше, если ценовой критерий покупатель ставит по значимости выше других покупательских критериев.

Ценовая удовлетворенность обладает следующими характеристиками. Во-первых, это ценовая прозрач-

ность. Во-вторых, ценовое достоинство. В третьих, ценовая благоприятность. В-четвертых, безопасность цены и ее надежность. В-пятых, ценовая справедливость [19]. Общую ценовую удовлетворенность можно повысить, если оказывать влияние на перечисленные отдельные ценовые атрибуты.

Данный подход к ценовой удовлетворенности позволяет сделать вывод о том, что цена выступает воспринимаемой величиной. Ценовое поведение потребителей или, иначе, ценовое восприятие или осознание цены – это поведение покупателей относительно цен. Данный вид поведения включает в себя наблюдаемые действия покупателя, а также психологические процессы, которые происходят в его сознании и направлены на анализ цен. Ценовое поведение характеризуется следующими объективными ценовыми показателями. Во-первых, это уровень цен. Во-вторых, наличие скидок и ценовых акций. В-третьих, это ценовые гарантии. Перечисленные характеристики могут являться стимулами, которые заставляют покупателей реагировать, совершая покупку. Помимо этого ценовое поведение характеризуется экономическими результатами. К ним относят: прибыль, объем продаж, выручку и др.

Таким образом, большое значение для ценовой политики образовательной организации имеет учет факторов, которые в той или иной степени оказывают влияние на восприятие цен. Так как принятие цены со стороны покупателей происходит через восприятие, то особую актуальность приобретает проблема оценивания цен на образовательные услуги. Изучение процесса оценки цены, как мы уже отмечали выше, предполагает выполнение следующих задач. Во-первых, описание приоритетных критериев оценки цены потребителями образовательных услуг. Во-вторых, разработку определенных механизмов применения общих критериев оценивания цен (установление между ними взаимосвязей). В-третьих, характеристику алгоритмов оценивания цен образовательных услуг при одновременном использовании общих и индивидуализированных критериев.

К критериям оценивания цены мы относим следующее. Во-первых, выгоду от получаемой образовательной услуги. Приведем определение данного термина. «Выгода получаемой услуги» трактуется нами как совокупность благ, обладающих функциональной (базовой) ценностью и дополнительными ценностями.

К базовым ценностям относятся знания, навыки и умения [20], а к дополнительным – возможность социальной интеграции, более высокий статус и лучшее профессиональное признание на рынке труда [21].

Во-вторых, сопоставление с семейным бюджетом. В-третьих, соответствие уровню рыночных цен.

Покупатели образовательных услуг наполняют общие критерии индивидуальными смыслами. При этом они используют различные параметры, индикаторы. К примеру, в рамках критерия сопоставления с уровнем рыночных цен, один покупатель опирается на цены, по которым приобретал услугу раньше, а другой потребитель опирается на среднерыночную цену, которую рассчитал самостоятельно доступными методами. Приведенный пример касается не только критерия сопоставления с уровнем рыночных цен. Восприятие выгоды от образовательной услуги у разных покупателей различно. Существуют покупатели, которые опираются на механизмы сопоставления с воспринимаемым качеством. Другие же покупатели совершают покупку, так как образовательная услуга подчеркивает статус ее приобретателя.

Рассмотрим наиболее часто используемые семь направлений оценивания цен покупателями образовательных услуг. К первому направлению можно отнести сопоставление с возможностями бюджета. Второе направление – это сравнение с ценами на аналогичные программы за рубежом. Третье направление включает ориентацию на оценки людей, которые пользуются у покупателя

доверием и чье мнение значимо. К четвертому направлению можно отнести сравнение с ценами, которые запомнились покупателю по собственному опыту и опыту друзей. Пятое направление предполагает сравнение с ценами на аналогичные программы в других учебных заведениях. Шестое направление – это сопоставление с уровнем качества услуг. И, наконец, седьмое направление – сравнение с собственным представлением о стоимости подобной услуги в России (предполагает ответ на вопрос «сколько это должно стоить?»). Перечисленные направления взаимосвязаны. Основываясь на факторный анализ, мы выявили три группы направлений оценивания.

К первой группе мы отнесли ориентации покупателей на свои представления о цене. При этом потребители образовательных услуг учитывают ценность услуги и цену альтернативных предложений. В случае, если данный фактор не используется, то потребитель ориентируется на качество.

Вторая группа связана с ориентациями на сравнение по цене с зарубежными альтернативами. В случае, если данный фактор не используется, потребитель ориентируется на возможности собственного бюджета.

Третья группа предполагает ориентации на чужие оценки. То есть потребитель не пытается самостоятельно проводить сравнительный анализ, а полагается на оценки других людей и опыт знакомых.

Перечисленные группы факторов свидетельствуют о том, какие направления оценивания дополняют или исключают друг друга. К примеру, потребитель проводит сравнительный анализ цены. То есть он сравнивает цены со своими представлениями о том, сколько должна стоить выбранная им образовательная услуга.

Выявленные направления оценивания цен позволяют понять, каким образом покупатели образовательных услуг пытаются применять определенные критерии оценивания. При этом направления оценивания могут предполагать, как уже отмечалось, индивидуализацию критериев, то есть расстановку покупателем главных акцентов. Зачастую данные акценты лежат в основе формирования референтной базы. Отметим, что очень часто встречается сочетание общих критериев и индивидуальных направлений их использования.

Считаем целесообразным отметить, что ориентация на цены конкурентов не всегда решает задачу покупательского выбора. Помимо этого учитывается оценка выгоды получаемой услуги, о которой мы говорили выше, а также критерий соответствия бюджету. Оценивание выгод использования образовательной услуги – это понимание потребителем выгод через предполагаемое «функциональное» качество услуги. При этом выгода может связываться с престижем, повышением социального статуса индивида.

Наиболее часто используемый механизм оценки выгод – сопоставление с воспринимаемым качеством. При оценивании качества образовательной услуги потребители зачастую опираются на воспринимаемый статус учебного заведения. От имиджа образовательной организации зависит решение покупательского выбора.

Помимо этого на потребительский выбор оказывает влияние наличие аккредитаций, мнение других людей о качестве услуг (в том числе мнение знакомых), отзывы выпускников и т.д.

Место учебного заведения в рейтингах (российских, международных) также оказывает существенное влияние на процессе оценивания качества услуг. Другим критерием оценивания качества образовательной услуги является анализ учебных планов, а также достижений и известности преподавателей [22].

*Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления.* Из выше сказанного можно сделать следующий вывод. Оценивание цен на образовательной услуги в большинстве случаев осуществляется покупателями на основе оценивания выгод.

При этом наиболее часто используется механизм оценки выгод – сопоставление с воспринимаемым качеством.

На оценивание качества оказывает существенное влияние восприятие статуса учебного заведения [23]. Этот воспринимаемый статус формируется на основе информации об аккредитациях.

При анализе цен на образовательные услуги учитывается такой показатель, как среднерыночная цена. Она вычисляется каждым потребителем самостоятельно. Именно поэтому мы рекомендуем образовательным организациям целенаправленно предлагать заинтересованным потребителям предоставлять информацию о среднерыночной цене на конкретные виды образовательных услуг. Этот шаг облегчит покупателям анализ текущей цены на услуги организации и поможет в потребительском выборе.

Соответствие бюджету также является значимым критерием при анализе цен [24]. Именно поэтому мы рекомендуем образовательным организациям проводить комплексное изучение бюджетов (на основе опросов), которые потребители готовы выделить на образовательные услуги. Эта информация поможет образовательным организациям разработать грамотную ценовую политику (что, безусловно, будет способствовать эффективному управлению восприятием цен), а покупателям – выбрать правильные ориентиры.

Проведенный нами анализ может быть использован образовательными учреждениями в целях управления восприятием и оцениванием цен покупателями.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Методика оценки потенциала педагогических вузов региона на основе бенчмаркинга: коллективная монография / Е.В. Гнатышина, П.Г. Рябчук, Е.В. Евплова, Е.В. Рябинина, К.А. Федорова. Челябинск: Цицеро, 2016. 99 с.

2. Волкова А.А. Восприятие и оценка цен потребителями образовательных услуг: автореферат дис. ... кандидата экономических наук: 08.00.05. Санкт-Петербург: С.-Петербург. гос. экон. ун-т, 2015. 19 с.

3. Егорова Н.Ю. Цены на образовательные услуги: автореферат дис. ... кандидата экономических наук: 08.00.09. Санкт-Петербург: Ун-т экономики и финансов, 1994. 15 с.

4. Липсиц И.В. Управление ценообразованием в фирме: Мировой опыт и российская практика: диссертация ... доктора экономических наук: 08.00.09. М., 2000. 313 с.

5. Петиненко И.А. Ценообразование в условиях глобализации: закономерности становления системы рыночно-регулируемых цен: автореферат дис. ... доктора экономических наук: 08.00.01. Томск: Нац. исслед. Том. гос. ун-т, 2013. 50 с.

6. Гордеева Д.С., Литвиненко В.А. Выжить в кризис: маркетинг в образовании // Проблемы экономики, управления и права современной России: сборник научных трудов по материалам I региональной научно-практической конференции. 2016. С. 92-96.

7. Петрякова М.Ю., Гиеева Я.Д., Демцура С.С. Управление ценообразованием в фирме // Новая наука: Стратегии и векторы развития. 2016. № 1-1 (58). С. 136-138.

8. Дудырева М.А., Рябчук П.Г. Профессиональное образование в РФ и промышленное импортозамещение: связь, проблемы и перспективы // Инновационное развитие российской экономики: сборник научных трудов IX Международной научно-практической конференции. Министерство образования и науки Российской Федерации; Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова; Российский гуманитарный научный фонд. 2016. С. 30-33.

9. Журина Д.В., Гордеева Д.С. Развитие системы мотивации менеджера образовательной сферы // Социально-экономические тенденции: оценка, анализ, прогноз сборник научных трудов по материалам I Международной научно-практической конференции. Научно-издательский центр «Открытое знание». 2016. С. 11-16.

10. Калмакова В.А., Душутина М.В., Демцура С.С. Ценообразование в сфере высшего образования // Новая наука: Стратегии и векторы развития. 2016. № 1-1 (58). С. 68-70.

11. Сундикова Ю.А., Мурычева О.В., Демцура С.С. Ценообразование в экономике малого бизнеса России // Новая наука: Стратегии и векторы развития. 2016. № 1-2 (58). С. 5-7.

12. Носова Т.А., Гордеева Д.С. Теоретическое обоснование проблемы и стимулирования работников в образовательной организации // Современные проблемы и направления развития системы подготовки кадров сборник научных трудов по материалам I международной научно-практической конференции. НОО «Профессиональная наука». 2016. С. 253-262.

13. Демцура С.С., Федорова К.А., Ракчеева Е.С. Малое предпринимательство: роль и проблемы развития // Новая наука: Современное состояние и пути развития. 2016. № 9. С. 223-225.

14. Рябчук П.Г. Оценка потенциала педагогического университета с использованием методики бенчмаркинга // Фундаментальные и прикладные вопросы науки и образования сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 2-х частях. 2016. С. 144-146.

15. Демцура С.С., Федорова К.А. Цена и ценность труда // Роль инноваций в трансформации науки: сборник статей Международной научно-практической конференции. Уфа: Аэтерна, 2016. С. 81-83.

16. Ушаков С.А., Демцура С.С. Политика в области качества // Новое слово в науке: перспективы развития. 2015. № 2 (4). С. 435-436.

17. Власова Е.С., Власова А.С., Демцура С.С. Сектор образовательных услуг как основа экономики знания // Прорывные экономические реформы в условиях риска и неопределенности: сборник статей Международной научно-практической конференции. 2016. С. 67-69.

18. Гордеева Д.С., Демцура С.С. Актуальные проблемы развития экономики знаний в современном мире // Современные концепции управления человеческими ресурсами: сборник научных трудов по материалам I Международной научно-практической конференции 30 ноября 2016 г. Москва: НОО «Профессиональная наука», 2016. С. 20-28.

19. Демцура С.С. Формирование представлений об этике бизнеса // Профессиональный проект: идеи, технологии, результаты. 2012. № 3. С. 27-35.

20. Дмитриева Е.Ю. Особенности тьютерской деятельности в условиях учреждений высшего образования // Образование: традиции и инновации: материалы XII международной научно-практической конференции. – Прага, 2016. С. 95-97.

21. Савченков А.В., Гордеева Д.С. Актуальные проблемы взаимодействия вузов с реальным сектором экономики // Вестник Челябинского государственного педагогического университета. 2016. № 7. С. 30.

22. Косенко С.С. Экономическое образование в школе: аксиологический подход // Человек. Спорт. Медицина. 2006. № 16 (71). С. 209-213.

23. Менеджмент: современные проблемы управления: коллективная монография // Е.А. Гнатышина, Д.Н. Корнеев, Л.М. Базавлуцкая, Н.Ю. Корнеева, А.М. Рыжикова, П.Г. Рябчук, Н.В. Уварина. Челябинск: Цицеро, 2017. 268 с.

24. Гордеева Д.С. Создание инновационного информационного центра сетевого взаимодействия в условиях структурного подразделения педагогического университета // Экономика образования и управление образованием: современные научные исследования и разработки: сборник научных трудов по материалам I Международной научно-практической конференции. НОО «Профессиональная наука». 2016. С. 12-22.

УДК 334.012.3

## АНАЛИЗ ПОДХОДОВ ОЦЕНКИ СИНЕРГЕТИЧЕСКОГО ЭФФЕКТА КЛАСТЕРА КАК РЕЗУЛЬТАТА УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИЯМИ В ДОЛГОСРОЧНОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ

© 2017

**Просалова Вероника Сергеевна**, кандидат экономических наук, заведующий кафедры менеджмента и экономики  
**Смольянинова Елена Николаевна**, кандидат экономических наук, доцент кафедры международного маркетинга и торговли

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса  
(690014, Россия, Владивосток, ул. Гоголя 41, e-mail: elsmol@yandex.ru)*

**Аннотация.** Анализ существующих методик расчета синергетического эффекта кластера представляется достаточно сложной процедурой, при этом исследуемые методики обладают рядом недостатков: отсутствие обоснованных показателей, отсутствие универсальности расчетов в отношении участников кластера, субъективность исследователей и др. Поэтому выбор метода оценки синергетического эффекта кластера будет зависеть от комплекса показателей: отрасли в которой функционирует кластер, размеров, этапа жизненного цикла, уровня развития системы управления. На основании проведенных исследований в работе были сформулированы принципы оценки модели синергетического эффекта кластера как результата стратегического управления инновациями, а также сформулированы направления лидерства по различным направлениям экономической деятельности и макросреды. Главным достоинством описываемой модели является универсальность ее показателей, которые также включают в себя качественные характеристики и учитывают условия макросреды и роль кластера в формировании конкуренции на рынке. В работе представлено применение концепции механизма стратегического управления инновационной деятельностью в качестве системы показателей. В результате чего появляется возможность расчета и оценки общего синергетического эффекта кластера на основе авторской шкалы, основанной на «мерах центральной тенденции». Преимуществом данной методики является то, что ее можно использовать для различных видов кластеров, а для систематического наблюдения и контроля за эффективностью управления инновационной деятельностью кластера, данную методику можно использовать для сравнения полученных результатов расчетов с эталонным значением.

**Ключевые слова:** синергетический эффект кластера, методики оценки, стратегическое управление инновациями, адаптивно-имитационное моделирование, динамика изменений, направления лидерства, система показателей, мера центральной тенденции, бизнес-единицы, эталонное значение.

## ANALYSIS OF APPROACHES TO ASSESSMENT OF SYNERGETIC EFFECT OF CLUSTER AS PRODUCT OF LONG-TERM INNOVATION MANAGEMENT

© 2017

**Prosalova Veronika Sergeevna**, Ph. D. in Economics, Head of Management and Economics School  
**Smolyaninova Elena Nykolaevna**, Ph. D. in Economics, Associate Professor,  
School of International Marketing and Trade

*Vladivostok State University of Economics and Service  
(690014, Russia, Vladivostok, street Gogolya, 41, e-mail: elsmol@yandex.ru)*

**Abstract.** Analysis of existing methods for assessment of synergetic effect of cluster is rather complicated procedure at the same time these methods have several drawbacks: lack of valid data, lack of universal criteria, subjectiveness of researchers etc. Thus, choice of methods for assessment of synergetic effect of cluster will depend on several factors: field where cluster is functioning, size of cluster, life-cycle stage, management system development level. Based on the conducted research, main principles for assessment of synergetic effect of cluster as product of long-term innovation management were stated and leadership directions in various spheres of economic activity and macro environment. The main advantage of described model is universal criteria that include qualitative characteristics and consider conditions of macro environment and role of cluster in forming market competition. This study describes implementation of strategic management of innovative activities as criteria system. This allows for estimation and assessment of general synergetic effect of cluster oriented on original scale based on “measures of central tendency”. Mentioned method can be used for different types of clusters. It can be used for comparison of calculations results with reference value in systematic observations of innovative activity of cluster.

**Keywords:** Synergetic Effect of Cluster, Assessment Methods, Strategic Management of Innovations, Adaptive-innovative Modeling, Dynamic Pattern, Leadership Directions, Criteria System, Measure of Central Tendency, Business Units, Reference Value.

*Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами.* По мнению многих авторов определение и расчет синергетического эффекта кластера из-за его качеств (нелинейности, неустойчивости, сложности в достижении прогнозов и неопределенности) является достаточно сложным [1, 2, 3, 4]. В работах Кузнецова Б.Л., Кузнецова С.Б. и Чепикова В.В. также отмечается, что данный показатель зависит от факторов внешней среды, что осложняет его расчет в динамике.

Однако существующие в настоящее время методики его оценки опираются на общие основы экономического анализа субъектов хозяйственной деятельности, оценки ее эффективности.

*Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение неразрешенных ранее частей общей проблемы.* Методики, базирующиеся на оценке совокупного синергетического эффекта кластера, в основе которых лежит расчет си-

стемы показателей отдельных критериев, получаемых за счет их суммирования, представляются наиболее оптимальными и не требующим использования специальных программных приложений [5, 6, 7] и используют показатели прибыли, добавленной стоимости, чистого денежного потока [8, 9, 10, 11]. Однако недостатками данных методик являются такие факторы как отсутствие обоснованных показателей для расчетов, возможность определения участников кластера по отраслевой принадлежности или организационно-правовым формам деятельности. В то же время методики, основанные на экспертных оценках, по нашему мнению, также будут являться неточными из-за субъективности их авторов [12]. Необходимо отметить, что часть методик, основанных на базе нелинейных моделей, использующих коэффициенты эластичности факторов производства, также сложны во внедрении из-за отсутствия узконаправленных специалистов.

Поэтому на наш взгляд необходимо использовать ресурсы научно-исследовательских институтов, напри-

мер, в таком направлении как адаптивно-имитационное моделирование, базирующееся на определении возможности формирования и оценки предпочтительности различных сценариев развития территории [13]:

- методика форсайта, основанная на прогнозировании значений функций капитализации участников кластера и определении их оптимального эквивалентного портфеля с помощью арбитражных технологий [14];
- методика определения синергетического эффекта на основе математического ожидания прибыли за счет объединения участников кластера [15];
- системотехническая модель синергетической эффективности, представляющая собой системную сумму ключевых показателей эффективности [4].

Помимо вышеуказанных методик были предприняты попытки определения синергетической эффективности через свойство эмерджентности систем [16], синергетического эффекта, основанного на оценке механизма управления транзакционными издержками [17], разработки математической модели для оценки синергетического эффекта диверсифицированной компании [18].

Еще одной группой авторов выделены такие подходы как [3, 19]:

- доходный,
- сравнительный,
- затратный.

Каждый из вышеперечисленных подходов имеет преимущества и недостатки, а выбор того или иного метода оценки синергетического эффекта кластера будет зависеть от отрасли в которой функционирует кластер, его размеров, этапа жизненного цикла, уровня развития системы управления.

Еще одна группа показателей характеризует синергетический эффект от создания транспортно-логистического кластера (ТЛК) на основе изучения динамики изменений [20]. Данная модель является динамической для оценки синергетического эффекта кластера, результативная стратегическое управление инновациями и оценивает синергетический эффект кластера в зависимости от характера изменений в области лидерства по различным направлениям экономической деятельности и макросреды.

Направления лидерства:

- способность к обновлению;
- экономическое;
- рыночное;
- социальное.

Для каждого из перечисленных направлений выделяются области изменений, а также какие типы изменений будут проявляться у синергетического эффекта в кластере. Оценка такого проявления должна производиться на основе балльной шкалы. Данная модель проявляется двойко – ее можно определить как сравнительный подход, т.к. ряд показателей сравниваются в динамике – с одной стороны и, в то же время имеется ряд преимуществ рассматриваемой модели, позволяющих регулировать его недостатки. Главным достоинством описываемой модели является универсальность ее показателей. Благодаря всестороннему спектру направлений лидерства обеспечивается возможность определения различных видов синергетического эффекта кластера. Кроме того, она включает в себя качественные характеристики его деятельности, учитывает условия макросреды и роль кластера в формировании конкуренции на рынке.

*Формирование целей статьи (постановка задания).*

Таким образом, появилась необходимость расширения и корректировки перечня показателей, добавив таких участников как НИИ, логистические предприятия, страховые организации и пр.

На основании проведенных исследований нами были сформулированы принципы методики оценки синергетического эффекта кластера как результата стратегического управления инновациями:

- научность – базирующиеся на требованиях современ-

ных экономических теорий развития кластера; унифицированность – методика расчетов должна быть единой при оценке синергетического эффекта;

- коллективность – должны быть учтены все участники кластера;
- эффективность – принцип рационального соотношения расходов на разработку и реализацию методики и доходов от ее использования;
- рациональность – получение конкретной информации, характеризующей эффективность и целесообразность деятельности;
- существенность информации – необходимо учитывать диапазон вариации данных и исключать случайные показатели;
- доступность – сформированная методика должна быть простой и доступной для пользователей;
- инновационность – методика должна быть нацелена на расчет показателей, определяющих формирование синергетического эффекта от управления непосредственно инновациями.

*Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов.* На эффект создания синергетического эффекта оказывает в первую очередь влияние организации системы управления кластером, а во вторую – в самой основе заложена инновационность его природы. В связи с этим, целесообразным является применение концепции механизма стратегического управления инновационной деятельностью в качестве системы показателей. В результате чего появляется возможность расчета общего синергетического эффекта кластера, который будет получен по результатам стратегического управления инновациями независимо от его классификационной принадлежности.

Таблица 1 Показатели, определяющие формирование синергетического эффекта кластера на основе инновационной деятельности.

Инновационное лидерство	Изменения	
	направления	характер
При организации процессов	Формирование ресурсной базы	Затраты на покупку современного оборудования
	Привлечение специалистов	Затраты на разработку и реализацию инноваций Преобладание специалистов в возрасте до 40 лет и имеющих опыт работы в сфере инноваций Удельный вес привлекаемых сотрудников, получивших патенты и лицензии на инновационные разработки
При обеспечении процессов	Приведение инновационной деятельности в соответствие с современными стандартами	Наличие лицензий и патентов на инновационные продукты (услуги) Скорость получения лицензий и патентов на инновационные продукты (услуги)
	Развитие инновационного потенциала работников	Доля сотрудников (руководителей), инициирующих инновации Положительная динамика стимулирующих надбавок
В маркетинге	Повышение уровня удовлетворенности заказчиков	Рентабельность продаж от самостоятельно разработанных и усовершенствованных на базе приобретенных инноваций продуктов (услуг)
		Уровень удовлетворенности заказчиков инновационными продуктами (услугами)
		Уровень заказов инновационных продуктов (услуг) на одного заказчика
	Формирование предпочтительных отношений с инвесторами	Скорость рассмотрения бизнес-плана для инвестирования инновационной деятельности Доля отклоненных инновационных проектов (всеми инвесторами) / (одним инвестором) Наличие изменений в бизнес-планах инвестирования инновационной деятельности по инициативе инвесторов
В экономике	Повышение показателей, характеризующих эффективность инноваций	Рентабельность инвестиций в инновации
		Производительность труда сотрудников, занятых в инновационных бизнес процессах
	Приращение рыночной стоимости кластера	Динамика экономической добавленной стоимости Динамика рыночной добавленной стоимости Динамика инновационной стоимости капитала

В представленной таблице используются показатели, которые могут быть достигнуты только за счет объединения предприятий в кластер и тем самым обеспечив возникновение синергетического эффекта в отличие от концепции механизма стратегического управления инновационной деятельностью.

Данные изменения авторы предлагают оценивать по шкале, основанной на «мерах центральной тенденции». Для чего были определены показатели и их количество в каждой группе лидерства, с целью расчета их доли в общей совокупности. На основании расчетов было установлено, что для характеристики изменения деятельности кластера в целом как положительного (динамичное развитие), необходимо, чтобы динамика не менее трех групп показателей также характеризовалась, как положительная. При этом в одной группе можно допустить

отсутствие либо ее отрицательное значение динамики.

В случае, если результаты расчетов показывают наличие положительной динамики показателей максимум у двух групп, а две другие – отсутствие динамики, либо наличие положительной динамики только в одной группе, но при этом будем иметь отрицательную динамика в двух других группах, мы можем говорить о стабильном развитии кластера.

И напротив, получив по результатам расчетов положительную динамику показателей только в одной группе, а у других групп - отсутствие положительной динамики или наличие негативной тенденции, то в этом случае стоит засвидетельствовать такой фактор как стагнация деятельности кластера. На основании данной классификации деятельность кластера оценивается по соответствующей шкале.

Затем необходимо рассчитать коэффициент синергетического эффекта, полученного в результате стратегического управления инновациями (1).

$$K_{\text{сэ}} = K_0 * I_t \quad (1)$$

где  $K_{\text{сэ}}$  – коэффициент синергетического эффекта;  
 $K_0$  – показатель шкалы оценки изменения деятельности кластера;

$I_t$  – индекс времени;

$I_t = 1$  - для проведения расчета коэффициент синергетического эффекта на третий год работы кластера;

$I_t = 0,75$  - для проведения расчета коэффициент синергетического эффекта на четвертый год работы кластера;

$I_t = 0,5$  - для проведения расчета коэффициент синергетического эффекта на пятый год работы кластера;

$I_t = 0,25$  - для проведения расчета коэффициент синергетического эффекта на шестой год работы кластера.

По нашему мнению, расчет показателей, характеризующих проявление синергетического эффекта в кластере целесообразно проводить в первые три года его после его формирования, т.к. в первые два года работы кластера возможно проявление отрицательного или суммарного синергетического эффекта. Положительный результат синергетического эффекта за третий год функционирования кластера будет свидетельствовать о выполнении поставленных задач при его создании и реализации.

Проведение подобных расчетов в долгосрочной перспективе будет экономически нецелесообразно, т.к. в условиях постоянно изменяющейся макросреды картина будет искажена и получить достаточно четкий отчет о том сформировался ли действительно синергетический эффект в кластере будет невозможно. Поэтому оптимальный срок проведения расчетов должен составлять три года, т.к. создание инноваций, проявление эффекта от их внедрения является более длительным процессом, основанными на других видах активов.

*Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления.* Таким образом, можно сделать вывод, что наиболее точным показателем синергетического эффекта, полученного в результате стратегического управления инновациями будет результат, рассчитанный через три года деятельности кластера. В дальнейшем, с каждым годом будет наблюдаться тенденция снижения синергетического эффекта, при этом достижение показателей результативности будет осуществляться за счет эффективности работы кластера, как бизнес-единицы. Поэтому, на наш взгляд, представляется нецелесообразным рассчитывать показатели работы кластера сроком более шести лет.

Преимуществом представленной методики является то, что расчеты синергетического эффекта можно использовать для различных видов кластеров, а их результаты можно сравнивать вне зависимости от их классификационной принадлежности и размеров. Кроме того, для систематического наблюдения и контроля за эффективностью управления инновационной деятельностью кластера, данную методику можно использовать для

сравнения полученных результатов расчетов с максимально возможным (эталонным) значением.

В заключении необходимо отметить, что оценка уровня синергетического эффекта позволяет формировать долгосрочную политику управления кластером, что является стратегической целью, которую ставят перед собой все экономические субъекты при объединении в кластер.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Прус И.С. Синергетический эффект в развитии и функционировании кластеров, как формы территориально-организованной системы // Вестник СамГУПС. 2009. №6(18). С. 95 – 97.

2. Гераскина И.Н. Синергетические и комплементарные эффекты в кластере // Вестник гражданских инженеров. 2016. №1(54). С. 146 – 153.

3. Святова О.В., Солошенко Р.В., Зюкин Д.А. Синергетическая эффективность функционирования свеклосахарного подкомплекса АПК Российской Федерации // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2013. №6. С. 8 - 13.

4. Кузнецов Б.Л., Кузнецова С.Б., Чепиков В.В. Эффективность производственных систем // Экономическая синергетика: инновационное развитие России: сб. науч. тр./под ред. д.т.н., проф. Б.Л. Кузнецова. – Набережные Челны: Изд-во Камской гос. инж.-экон. ак., 2006. – С. 218-224.

5. Буянова М. Э., Дмитриева Л. В. Оценка эффективности создания региональных инновационных кластеров // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3 «Экономика. Экология». 2012. № 2 (21). С. 54-62.

6. Мусаев Л. А. Оценка синергетического эффекта экономических систем // Вестник Южно-Российского государственного технического университета. 2011. № 3. С. 132-137.

7. Фирсова Е.А., Войлошникова Е.Г., Леметти Ю.А. Программно-целевой подход к развитию науки и инновационных технологий в агропродовольственном секторе региона // Вестник ТвГУ. Серия «Экономика и управление». 2013. Выпуск 22. С. 102-108.

8. Шутылов Ф.В. Методы оценки эффективности и синергетический эффект кластеров // Научный вестник ЮИМ. 2013. №2. С. 81 – 85.

9. Авдонина С. Г. Количественные методы оценки синергетического эффекта инновационного кластера // Управление экономическими системами: электронный журнал. 2012. № (39) УЭКС, 3/2012. URL: <http://uecs.ru/uecs-39-392012/item/1147-2012-03-19-08-23-46>.

10. Скач А. В. Синергетический эффект кластерообразующих инвестиций: методы количественной и качественной оценки // Менеджмент в России и за рубежом. 2008. № 3. URL: <http://dis.ru/library/detail.php?ID=26594>.

11. Фомин Н.Ю. Обоснование эффективности формирования региональных кластеров // Бизнес. Образование. Право // Вестник Волгоградского института бизнеса, 2015, август № 3 (32). С. 170 – 176.

12. Клепикова Н.И. Оценка эффективности создания отраслевого кластера // Фундаментальные исследования. – 2013. – № 4 (часть 4). – С. 934-939.

13. Орешников В. В., Атаева А. Г. Применение имитационных моделей в управлении социально-экономическими системами регионального уровня // Управление экономическими системами: электронный журнал. 2015. № (83) УЭКС, 11/2015. URL: [http://uecs.ru/index.php?option=com\\_flexicontent&view=items&id=3811](http://uecs.ru/index.php?option=com_flexicontent&view=items&id=3811).

14. Яшин С.Н., Трифонов Ю.В., Кошелев Е.В. Планирование оптимального синергетического эффекта кластера с использованием технологий форсайта и финансового арбитража // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2016. №1(93). С. 18.

15. Васин А. С., Шахов А. Ю. Влияние технологических инноваций на повышение уровня синергетического

эффекта в автотранспортном кластере // Вопросы экономики. 2012 №8(98). С. 2 – 10.

16. Плаксин В.И. Механизм синергетической эффективности хозяйственных систем // Экономика Крыма. – 2006. – №16. – С.6-10.

17. Мингалеева Э.К. Институционально-синергетический механизм управления транзакционными издержками вертикально-интегрированной корпорации: автореф. дис. ... канд. экон. наук. – Набережные Челны: ИНЭКА, 2009. – 28 с.

18. Галлямова Э.Г. Создание синергетических преимуществ диверсифицированных компаний // Государственное управление. - Электронный вестник. - Выпуск №11. - Июнь 2007 г. // [www.nbu.gov.ua /portal/soc\\_gum/eprom/2009\\_47 /st\\_47\\_05.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/eprom/2009_47/st_47_05.pdf)

19. Хасанова Г.Ф. Буренина И.В. Синергия как метод повышения эффективности деятельности компании // Электронный научный журнал «Нефтегазовое дело», 2011. №6. С. 188 – 196.

20. Матаев Т.М. Кластерный подход в развитии модели партнерства государства и предпринимательских структур в транспортной сфере в Республике Казахстан // Вестник Кемеровского государственного университета. 2014. №4(60) Т. 1. С. 237 – 240.

УДК 33

## ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА

© 2017

**Сударушкина Ирина Владимировна**, студент  
**Стефанова Наталья Александровна**, кандидат экономических наук,  
доцент кафедры «Электронная коммерция»

*Поволжский государственный университет телекоммуникаций и информатики  
(443010, Россия, Самара, улица Льва Толстого, 23, e-mail: irinasudarushkina@mail.ru)*

**Аннотация.** Цифровая экономика является будущей ступенью развития глобальной экономической системы за счет трансформации всех сфер человеческой деятельности под влиянием информационных и телекоммуникационных технологий. Степень распространения Интернета и других инновационных технологий свидетельствует о невозможности игнорировать их воздействие на мировую экономику. Поэтому в статье исследованы вопросы взаимосвязи уровня развития цифровой экономики, отраженного показателем Глобального индекса подключения, и ВВП стран на душу населения. Выявлена тесная связь между указанными показателями, что отражает немалую роль секторов экономики, связанных с информационными и телекоммуникационными технологиями, в формировании национального дохода. Рассмотрена степень развития цифровой экономики в Российской Федерации и сделан вывод о 5-8-летнем отставании отечественной цифровой экономики от мировых лидеров. Выделены проблемы и ограничения, препятствующие полноценному построению цифровой экономики РФ: низкая степень распространения цифровых технологий в образовательной деятельности, отсутствие инфраструктуры для продвижения отечественных разработок, недооценка инновационной деятельностью отечественными компаниями. Также выявлены перспективные направления развития цифровой экономики в Российской Федерации, среди которых инновационные системы в промышленности, оборонные и космические технологии, нейротехнологии, роботостроение и другие.

**Ключевые слова:** цифровая экономика; информационные технологии; телекоммуникационные технологии; глобальный индекс подключения; инновационное развитие.

## DIGITAL ECONOMY

© 2017

**Sudarushkina Irina Vladimirovna**, student  
**Stefanova Natalia Alexandrovna**, candidate of economical science, assistant professor of «E-commerce»  
*Povolzhskiy State University of Telecommunications and Informatics  
(443010, Russia, Samara, street Lev Tolstoy, 23, e-mail: irinasudarushkina@mail.ru)*

**Abstract.** The digital economy is a future step of global economic system development due to the transformation of all human activities under the influence of information and telecommunication technologies. The level of the Internet and other innovative technologies distribution demonstrates impossibility to ignore their impact on the world economy. Therefore this article answers the questions of correlation of a digital economy development level reflected by an index of the Global index of connection, and GDP of the countries per capita. It's been revealed that there's a close connection between the specified indices that reflects a considerable role of economy sectors connected to information and telecommunication technologies in the national income formation. It's been considered such problems as the digital economy development degree in the Russian Federation, a 5-8 year national digital economy lag from world leaders. The problems and restrictions hindering the full creation of the digital economy of the Russian Federation are selected: a low level of digital technologies in educational activities distribution, the absence of infrastructure for an advance of domestic development, underestimation by the domestic companies innovative activities. Also, it's been revealed that there are perspective directions of the digital economy development in the Russian Federation among which there are innovative systems in the industry, defensive and space technologies, neurotechnologies, robotics and others.

**Keywords:** digital economy; Information Technology; telecommunications technology; global connectivity index; innovative development.

В декабрьском послании Федеральному собранию в 2016 году Президент России впервые сформулировал один из стратегических принципов развития РФ — «цифровая экономика» [5]. Также 1 декабря 2016 г. был подписан Указ Президента РФ «О Стратегии научно-технологического развития Российской Федерации», согласно которому ключевая роль в инновационном развитии государства отводится цифровым технологиям. При этом на первом этапе реализации Стратегии (2017-2019 гг.) предполагается создание организационных, финансовых и законодательных механизмов для подготовки перехода к инновационной экономике. А на втором этапе реализации стратегии (2020-2025 г.) планируется полномасштабное внедрение цифровой экономики, заключающееся в использовании цифровых, интеллектуальных производственных технологий, роботизированных систем, а также коммерциализации и экспорте новых научных разработок [1].

Таким образом, видно, что проблема становления и развития цифровой экономики является актуальной не только в теоретической, но и в практической плоскости, в том числе и на государственном уровне, в связи с пониманием решающей роли цифровых технологий в становлении стратегической конкурентоспособности страны.

Целью данной работы является выявление реального

влияния уровня развития цифровой экономики на национальное благосостояние, а также рассмотрение состояния цифровой экономики в Российской Федерации и перспектив её развития.

Цифровую экономику следует понимать как результат трансформационных эффектов новых технологий общего назначения в области информации и коммуникации, которые влияют на все секторы экономики и социальной деятельности [3, 4].

Интерес к цифровой экономике обусловлен тем, что исследования ученых, международных организаций, в частности «Доклад о мировом развитии 2016: Цифровые дивиденды» Всемирного банка, показывают, что информационные технологии приобретают всё большую важность в экономическом развитии всех стран мира без исключения. В них подчеркивается, что в настоящее время уже около 40% всего населения планеты имеют доступ во Всемирную сеть. А использование цифровых технологий для реализации товаров и услуг, оказания государственных услуг, образования граждан позволит всему обществу получить так называемые «цифровые дивиденды», под которыми понимается как рост национального благосостояния, материальная прибыль, так и прозрачность государственного управления [5].

Естественно, уровень использования информационных технологий различен для стран с разными уровнями

экономического развития.

На сегодняшний день одним из наиболее точных показателей развития цифровой экономики различных стран мира является глобальный индекс подключения (GlobalConnectivityIndex– GCI), исследование и оценку которого производит китайская коммуникационная компания HuaweiTechnologiesCo. Ltd. Исследование проводится в 50-ти странах мира, а для оценки используется 40 индикаторов в двух группах параметров: параметров производительности и технологических параметров обеспечения трансформации в цифровую экономику [7].

Тридцатка стран-лидеров по показателю GCI представлена в таблице 1.

Таблица 1 - Рейтинг стран мира по показателю GCI

Место в рейтинге	Страна	GCI в 2016 г.	ВВП на душу населения (номинал) в 2016 г. по прогнозу МВФ, долл. США
1	США	74	57220
2	Сингапур	72	52755
3	Швеция	70	51136
4	Швейцария	68	78179
5	Великобритания	65	42105
6	Дания	64	53104
7	Южная Корея	63	25989
8	Нидерланды	63	44827
9	Япония	62	34870
10	Норвегия	61	69711
11	Австралия	59	49144
12	Германия	59	41895
13	Франция	58	38172
14	Новая Зеландия	58	36253
15	Канада	57	40409
16	Бельгия	57	40688
17	Испания	51	26823
18	Португалия	50	19684
19	ОАЭ	50	32988
20	Чехия	48	17543
21	Катар	47	66765
22	Италия	46	30231
23	Китай	44	8239
24	Чили	44	12938
25	Малайзия	44	9810
26	Россия	43	7742
27	Польша	43	12459
28	Саудовская Аравия	43	19312
29	Румыния	42	9157
30	Бразилия	39	7447

Проведем регрессионный анализ зависимости между уровнем развития цифровой экономики страны, который отражает показатель Глобального индекса подключения (GCI), и ВВП на душу населения. По результатам анализа было получено соотношение линейной зависимости между ВВП страны и её показателем GCI, которое может быть выражено как:

$$\text{ВВП (номинал)} = 1514 * \text{GCI} - 48390.$$

При этом коэффициент детерминации равен 0,60, а коэффициент корреляции – 0,77, что согласно соотношению Чэддока свидетельствует о тесной связи между факторами.

Таким образом, можно констатировать тесную связь между уровнем трансформации экономики страны на пути к цифровой экономике и ВВП на душу населения. Это означает, что информационные и телекоммуникационные технологии играют значительную роль в уровне экономического развития стран и для того, чтобы страна стала конкурентоспособной на глобальном мировом рынке необходимо развитие данной отрасли экономики.

В этой связи стоит рассмотреть, какие же перспективы имеются у Российской Федерации, и какие проблемы могут стоять на пути России к цифровой экономике.

Итак, согласно показателю GCI, Россия занимает 26 место среди 50-ти стран, при этом в Российской Федерации доля цифровой экономики в ВВП составляет 2,8%, или \$75 млрд. [6]. Это конечно, значительно ниже, чем у развитых стран.

Так, в Великобритании доля проникновения цифровой экономики составляет 12,4% от ВВП, в Китае – 6,9% от ВВП, в США – 5,4% от ВВП. При этом по оценкам экспертов отставание РФ в использовании информационных технологий от развитых стран составляет 5-8 лет. При этом большая часть цифровой экономики России, \$63 млрд., приходится на сферу потребления (интернет-торговля, услуги, поиск онлайн) [2].

Низкий рейтинг Российской Федерации по показателю глобального индекса подключения обусловлен следующими проблемами:

-низким уровнем использования информационных

технологий в образовании по сравнению с развитыми странами;

-отсутствием инфраструктуры для выхода уникальных отечественных информационных продуктов на мировой рынок, при том, что в России существуют интересные новации в области нейротехнологий, роботизации, хранения и распределения энергии и других отраслях цифровой экономики;

-недооценкой текущих цифровых возможностей и их влияния на эффективность, продуктивность и потенциал роста бизнеса в большинстве отраслей, что отражается на более низком уровне их использования по сравнению с развитыми странами мира.

Для преодоления указанных проблем на государственном уровне следует создавать благоприятные условия для обучения и развития талантливой молодежи в области науки, технологий и инноваций, используя при этом современные формы организации учебной, научной и исследовательской деятельности. Также государственные органы должны способствовать формированию системы международного научно-технического сотрудничества с целью экспорта отечественных разработок на мировой рынок. Также возможно стимулирование частного бизнеса к использованию цифровых и инновационных технологий в своей деятельности с помощью налоговых льгот, государственных заказов и других мероприятий. Предполагается, что именно эти меры будут способствовать более быстрому становлению цифровой экономики в России.

Построение цифровой экономики в Российской Федерации, в свою очередь, позволит получить ряд потенциальных преимуществ:

- использование цифровых технологий, как в государственном секторе, так и в бизнесе. В РФ уже запущен портал [www.gosuslugi.ru](http://www.gosuslugi.ru), с помощью которого значительно повысилась доступность различных государственных услуг, сократилось время на их получение. Также в России есть такие «цифровые гиганты», как «Яндекс», «Касперский», службы онлайн-заказов, которые также участвуют в диверсификации российской экономики;

-высокий показатель проникновения мобильной связи, которая включает в себя интернет-услугу. Кроме того, планируется, что уже к 2020 г. 95% населения Российской Федерации будут иметь доступ к интернету [1];

- наличие опыта использования цифровых технологий в промышленности, особенно в сфере обороны и космических технологий, например, Компания «Российские космические системы» успешно внедряет цифровой производственный цикл [5].

Таким образом, уровень использования цифровых технологий оказывает значительное влияние на объемы ВВП стран уже на сегодняшний день, что было доказано с помощью проведенного регрессионного анализа и выявления тесной связи между глобальным индексом подключения и валовым продуктом на душу населения. При этом влияние данного фактора будет только усиливаться по мере развития инноваций в данной сфере и глубины проникновения информационных технологий во все сферы жизнедеятельности.

Поэтому, несмотря на имеющиеся проблемы, государственный курс на внедрение и развитие цифровой экономики является единственным возможным путем укрепления стратегических позиций Российской Федерации в мировой экономике.

Отметим, что у России есть возможность стать одним из лидеров благодаря дальнейшему развитию тех уникальных компетенций, которыми обладает Российская Федерация в области информационных технологий для оборонной и космической промышленности и других отраслей при активной поддержке государства и частного бизнеса.

**СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:**

1. Указ Президента РФ от 01.12.2016 N 642 «О Стратегии научно-технологического развития Российской Федерации» // КонсультантПлюс. - URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_207967/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_207967/)
2. Алексеев И. В. Цифровая экономика: особенности и тенденции развития электронного взаимодействия / И. В. Алексеев // Актуальные направления научных исследований: от теории к практике : материалы X Междунар. науч.-практ. конф. (Чебоксары, 18 дек. 2016 г.). В 2 т. Т. 2 / редкол.: О. Н. Широков [и др.]. — Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2016. — № 4 (10). — С. 42–45.
3. Куприяновский В.П. Цифровая экономика - «Умный способ работать» / В.П. Куприяновский, С.А. Сиягов, С.И. Липатов, Д.Е. Намиот, А.О. Воробьев // International Journal of Open Information Technologies. - 2016. - №2. - С.26-33.
4. Юдина Т.Н. Осмысление цифровой экономики / Т.Н. Юдина // Теоретическая экономика. - 2016. - №3. - С. 12-16
5. Кунгуров Д. Россиян ждет цифровая экономика / Д. Кунгуров // Утро.ру. - 04.12.2016. - URL: <https://utro.ru/articles/2016/12/04/1307336.shtml>
6. Место России в глобальной цифровой трансформации // Хабрахабр. -15.06.2016. - URL: <https://habrahabr.ru/company/huawei/blog/303358/>
7. Global Connectivity Index2016 // Huawei. - URL: [http://www.huawei.com/minisite/gci/pdfs/Global\\_Connectivity\\_Index\\_2016\\_whitepaper.pdf](http://www.huawei.com/minisite/gci/pdfs/Global_Connectivity_Index_2016_whitepaper.pdf)
8. Шайтура С.В. Этапы развития маркетинговых информационных систем / Шайтура С.В. Китова О.В. // Информационный маркетинг. — 2016. — С. 111-137
9. Шмидт А.В. Адаптация зарубежных инноваций в Российском регионе / Шмидт А.В. Стефанова Н.А. // НАУКА, ТЕХНИКА И ОБРАЗОВАНИЕ. — 2015. — № 12(18). — С. 143-146

**ПРЕВЕНТИВНАЯ МЕДИЦИНА В РОССИИ: ТRENДЫ РАЗВИТИЯ**

© 2017

**Тетенёва Татьяна Алексеевна**, магистр**Куркин Андрей Владимирович**, кандидат технических наук, начальник Управления информационных технологий Санкт-Петербургского государственного морского технического университета, доцент кафедры интеллектуальных технологий в гуманитарной сфере**Богданова Елена Леонардовна**, профессор, доктор экономических наук, декан факультета «Института международного бизнеса и права»*Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики**(197101, Россия, Санкт-Петербург, Кронверкский проспект, д.49, e-mail: elbogdanova@corp.ifmo.ru)*

**Аннотация.** Целью исследования настоящей статьи является комплексный анализ ключевых тенденций развития превентивной медицины в России. Систематизация и обобщение теоретических основ и практических аспектов осуществления профилактических мероприятий в российском здравоохранении позволили выделить основные проблемы, ограничивающие возможности сохранения здоровья населения и повышения качества медицинской помощи. Проведенный анализ статистических данных позволил сделать вывод о том, что в России средняя продолжительность жизни ниже соответствующего показателя стран Европейского союза и других государств на 2-12 лет. Установлены и обоснованы основные проблемы, ограничивающие возможности сохранения здоровья населения и повышения качества медицинской помощи, к которым автор статьи относит увеличение удельного веса хронических заболеваний; прогрессирующее старение населения. Выявлено, что немаловажное значение для уровня общественного здоровья имеет, прежде всего, низкий уровень финансирования здравоохранения, что подтверждается невысокой долей валового внутреннего продукта, направляемого в развитие сферы здравоохранения. Если во всем мире данный показатель увеличивается, то в России на протяжении последних пяти десятилетий данный показатель остается весьма невысоким. Превентивная медицина должна представлять собой комплексный план, позволяющий повысить уровень общественного здоровья за счет выявления в организме изменений, которые способны привести к болезням посредством профилактики, укрепления здоровья, консультирования общественности, принятия адресных мер, ориентированных на предотвращение заболеваний, получение качественной медицинской помощи на всех этапах жизни. В статье предложено уточнение сущности превентивной медицины, представляющей собой инструмент по сохранению и повышению уровня общественного здоровья.

**Ключевые слова:** технологии, инновации, профилактические мероприятия, общественное здоровье, диагностика, диспансеризация

**PREVENTIVE MEDICINE IN RUSSIA: TRENDS OF DEVELOPMENT**

© 2017

**Tetenjova Tat'jana Alekseevna**, master**Kurkin Andrej Vladimirovich**, Candidate of Technical Sciences, Head of Department of Information Technologies of Saint-Petersburg State Marine Technical University, associate Professor Intelligent Technologies in The Humanitarian Field**Bogdanova Elena Leonardova**, Professor, Doctor of Economic Sciences, Dean of Faculty "Institute of the International Business and Law"*Saint-Petersburg National Research University of Information Technologies, Mechanics and Optics (197101, Russia, Saint-Petersburg, Kronverkskiy Prospekt, d. 49, e-mail: elbogdanova@corp.ifmo.ru)*

**Abstract.** The purpose of this article is a comprehensive analysis of key trends in the development of preventive medicine in Russia. Systematization and generalization of the theoretical foundations and practical aspects of the implementation of preventive measures in the Russian health care allowed identifying the main problems that limit the opportunities for maintaining public health and improving the quality of medical care. The analysis of statistical data made it possible to conclude that in Russia the average life expectancy is below the corresponding indicator of the countries of the European Union and other states for 2-12 years. The main problems that limit the opportunities for preserving the health of the population and improving the quality of medical care are established and substantiated which the author of the article relates the increase in the specific gravity of chronic diseases; Progressive aging of the population. It was revealed that the low level of health care financing, which is confirmed by the low share of the gross domestic product directed to the development of the healthcare sphere, is of no small importance for the level of public health. If this indicator is increasing all over the world, in Russia for the last five decades this indicator remains very low. Preventive medicine should be a comprehensive plan that improves public health by identifying in the body the changes that can lead to disease through prevention, health promotion, public consultation, targeted measures aimed at preventing diseases, obtaining quality medical care at all stages Life. The article suggests clarifying the essence of preventive medicine, which is an instrument for preserving and improving the level of public health.

**Keywords:** Technology, Innovation, Prevention Activities, Public Health, Diagnostics, Clinical Examination

Превентивная медицина или, как ее еще называют, профилактическое здравоохранение, представляет собой комплекс мер, которые принимаются для профилактики заболеваний, а не лечение болезни [1]. Миллионы людей умирают ежегодно от предотвратимых смертей, что можно объяснить действием факторов окружающей среды, образом жизни, генетической предрасположенностью, недостаточным вниманием к собственному здоровью, невысоким уровнем государственного регулирования медицинской помощи населению. Основные причины для большинства предотвратимых смертей включают в себя сердечно-сосудистые заболевания, диабет, ожирение, хронические заболевания дыхательных пу-

тей, а также ряд инфекционных заболеваний. Серьезный импульс для развития превентивная медицина по всему земному шару получила в результате постоянного роста числа людей, страдающих от различных хронических заболеваний [2].

Согласно исследованиям зарубежных и отечественных ученых [2-6] превентивная медицина может быть трех типов в зависимости от выраженной патологии, наличия факторов риска заболеваний, состояния здоровья: мероприятия первичной профилактики, мероприятия вторичной профилактики и мероприятия третичной профилактики.

К первой группе относятся вакцинации и медицин-

ское консультирование и все те шаги, которые предпринимаются для повышения информированности о болезни и ее симптомах. Вторичная профилактика включает в себя скрининг-тесты и мониторинг, которые учитывают результаты изучений динамики лабораторных и медицинских параметров, описывающих восприимчивость человека к какой-либо конкретной болезни или изображение каких-либо симптомов потенциального заболевания. Наконец, третичная профилактика включает в себя мероприятия по борьбе с заболеваниями и шаги, которые предпринимаются для реабилитации тех, кто подвергся интервенционным хирургическим процедурам и рекомендации по ведению более здорового образа жизни [7].

На развитие превентивной медицины влияние оказывают: рынок ключевых инноваций в превентивном пространстве здравоохранения, а также проблемы, ограничивающие распространение профилактической медицины, связанные, прежде всего, с низким уровнем финансирования здравоохранения.

Указанные выше мировые тенденции наблюдаются сегодня и в российском обществе. После того, как в 2011 г. в США была опубликована Национальная стратегия по предотвращению заболеваний, характеризующая план Америки для улучшения здоровья и благополучия населения [8], в России утверждена Стратегия развития медицины до 2025 года [9]. Следует отметить, что для нашей страны очень важно осуществлять модернизацию здравоохранения, поскольку уровень общественного здоровья весьма низок. По нашему мнению, главным показателем качества жизни и здоровья населения является средняя продолжительность жизни, которая в России составляет всего 70,8 лет, что ниже, чем в остальных европейских государствах (рис. 1).

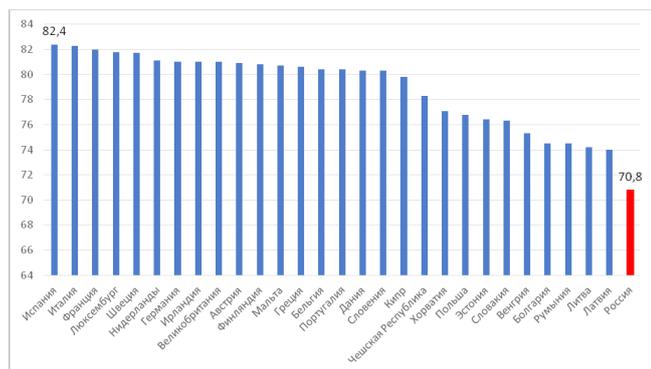


Рисунок 1 – Сравнение ожидаемой продолжительности жизни при рождении в России и странах Европы (лет) [10]

Анализ статистических данных демонстрирует нам превышение данного показателя в странах Евросоюза на более, чем 2-12 лет. Следует отметить, что к основным проблемам, ограничивающим возможности сохранения здоровья населения и повышения качества медицинской помощи, можно отнести: рост доли хронических заболеваний; старение населения. Кроме того, такой уровень общественного здоровья обусловлен, в первую очередь, низким уровнем финансирования здравоохранения (рис.2). Доля валового внутреннего продукта, направляемая на здравоохранение резко возросла во всем мире в течение последних пяти десятилетий, но в России этот показатель продолжает оставаться невысоким.

Анализ данных, представленных на рисунке позволяет сделать вывод о том, что в России доля расходов на здравоохранение составляет всего 3,5 % от валового внутреннего продукта, что ниже, чем в странах Европы. В данной связи имеет смысл развивать именно превентивную медицину, так как профилактические мероприятия являются весьма экономически выгодными относительно процедур лечения. Ранняя диагностика и

профилактика болезни и ее симптомов снижает нагрузку на стационарное / амбулаторное лечение, амбулаторные услуги, лекарства и реабилитацию. Поэтому государственное финансирование должно сосредоточиться на инвестирование средств в мероприятия первичной и вторичной профилактики.

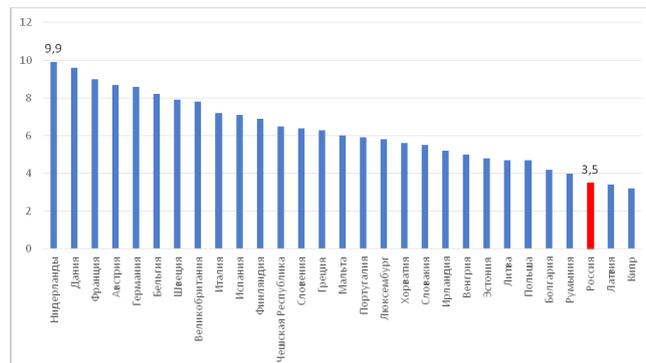


Рисунок 2 – Сравнение расходов на здравоохранение в России и странах Европы, в % от ВВП [10]

Повышение внимания вопросам профилактики поможет улучшить здоровье России, качество жизни, увеличить производительность труда и, в конечном итоге, повысить эффективность экономики. Например, согласно аналитическим исследованиям ежегодно семь из 10 случаев смерти среди россиян приходится на хронические заболевания, практически один из каждых двух взрослых имеет по крайней мере одно хроническое заболевание, многие из которых можно было бы предотвратить. В последнее время растет количество ожирения, рака, диабета и СПИДа среди отдельных категорий населения (с низким уровнем дохода). Дети также становятся все более уязвимыми: сегодня, почти один из каждых трех детей в нашей стране имеет избыточный вес или страдает ожирением, что предрасполагает их к хроническим заболеваниям [10].

Многие государства развивают профилактическое здравоохранение в качестве инструмента замедления темпов роста расходов на оказание медицинских услуг. Увеличение государственного финансирования консультирования по вопросам здоровья и программ вакцинации и диспансеризации рассматривается как фактор успеха в продвижении превентивной медицины.

Общественное здоровье при этом является социально-экономическим и культурным феноменом, интегрирующим в себе степень развития медицинских науки и технологий, управленческие подходы в сфере здравоохранения, стереотипы поведения, образ жизни и т.п. Поэтому развитие в ближайшее время превентивной медицины можно назвать основным трендом, определяющим переход к качественно новой медицинской модели, основанной на отказе от принципов «биомедицинской модели» и становлении современных приоритетов:

- превентивности, направленной на предотвращение вероятных вследствие генетических особенностей заболеваний при помощи досимптоматической профилактики;
- предиктивности, направленной на прогнозирование заболеваний за счет генетических исследований;
- партисипативности, направленной на партнерство между медицинскими специалистами и потребителями медицинских услуг;
- персонализации, направленной на формирование индивидуального подхода к пациентам, включая разработку и внедрение индивидуализированных препаратов.

Обобщая вышеизложенное, можно сказать, что развитие превентивной медицины в России протекает по аналогии с мировыми тенденциями. Однако существование многочисленных проблем, снижающих возможности здравоохранения по повышению уровня обще-

ственного здоровья, настоятельно рекомендуют больше ресурсов направлять на переориентацию медицины от лечения болезней к досимптоматическому сохранению общественного здоровья, что поможет дать ответ на новые вызовы в данной сфере.

**СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:**

1. Бодрова Т.А., Костюшев Д.С., Антонова Е.Н., Гнатенко Д.А., Бочарова М.О., Лопухин Ю.М., Пальцев М.А., Сучков С.В. Введение в предиктивно-превентивную медицину: опыт прошлого и реалии дня завтрашнего // Вестник РАМН. 2013. №1 С.58-64.

2. Preventive Care: The Best Medicine? 2014. URL: <http://www.wexhealthinc.com/healthcare-trends-institute/preventive-care-the-best-medicine/>

3. Trends in Preventative Healthcare (Technical Insights): Impact and assessment of key innovations in preventive healthcare. Frost & Sullivan. March 2015. 41 p.

4. Кича Д.И., Фомина А. В. Диспансеризация населения и содержание профилактической работы врачей первичного звена здравоохранения // Проблемы социальной гигиены, здравоохранения и истории медицины. 2014. №1 С.8-9.

5. Каминский И.П., Огородова Л.М., Патрушев М.В., Чулок А.А. Медицина будущего: возможности для прорыва сквозь призму технологического прогноза // Форсайт. 2013. №1 С.014-027.

6. Кац Я. А., Пархонюк Е. В., Акимова Н. С., Корсунова Е. Н. Индивидуальная диагностика и концепция превентивно-предиктивно-персонифицирующей медицины // Фундаментальные исследования. 2014. №1-1 С.124-128.

7. Щепин О. П., Коротких Р. В. Развитие диспансеризации населения в современных условиях // Проблемы социальной гигиены, здравоохранения и истории медицины. 2013. №3 С.3-5.

8. National Prevention Strategy: America's Plan for Better Health and Wellness. 2011. URL: <https://www.surgeongeneral.gov/priorities/prevention/strategy/report.pdf>

9. Распоряжение Правительства РФ № 2580-р от 28.12.2012 г. О Стратегии развития медицинской науки в РФ на период до 2025 г.

10. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики РФ. [Электронный ресурс]. режим доступа: <http://www.gks.ru/>

УДК 339.9

## ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА РАЗВИТИЕ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ КИТАЯ

© 2017

Хань Чао, аспирант, кафедры мировой экономики и международных экономических отношений  
Санкт-Петербургский государственный экономический университет.  
(191023, Россия, Санкт-Петербург, улица Садовая, дом 21, e-mail: hanchaopp1988@gmail.com)

**Аннотация.** Со времени проведения политики «реформы и открытости КНР» после 3-го пленума ЦК КПК 11-го созыва, внешняя торговля является одним из самого быстрорастущего отдела и наиболее активной части в экономике Китая, после вступления в ВТО внешней торговли было дальнейшее повышение жизнеспособности, опыт после проведения политики реформы и открытости 30 лет КНР показывают, что внешняя торговля играет важную роль в стимулировании экономического роста, расширении возможностей трудоустройства содействии модернизации промышленности и стимулировании инновации механизма и системы. В то же время, при развитии внешней торговли Китая, внешняя торговля стала важную часть мировой экономики и региональной экономики, она способствует развитию экономической глобализации в всех стран и районов мира. В статье рассмотрены основные концепции и политики государственного регулирования внешней торговли со времени проведения политики реформ и открытости КНР и основные факторы, влияющие на развитие внешней торговли Китая, основные проблемы развития внешней торговли Китая под влиянием экономической глобализации и предложить рекомендации по дальнейшему развитию внешней торговли Китая.

**Ключевые слова:** внешняя торговля, национальная экономика, ВТО, реформа и открытость Китая, финансовый кризис, торговля услугами.

## FACTORS, AFFECTING THE DEVELOPMENT OF CHINA'S FOREIGN TRADE

© 2017

Han Chao, post-graduate student

Saint-Petersburg State University of Economics

(191023, Russia, St. Petersburg, 21 Sadovaya street, e-mail: hanchaopp1988@gmail.com)

**Abstract.** Since China has made major decisions on reform and opening up in 1978 eleven of the third plenary session, foreign trade is that the economy has been the most active, one of the most rapid growth. 2001 years after China's accession to the world trade organization, foreign trade vigor further strengthened. 30 years of reform and opening up the experience shows that foreign trade on stimulating economic growth, creating employment promote industrial upgrading and promote the innovation of system and mechanism of the increasingly prominent role, the development of national economy paly a more and more important role. At the same time, China's foreign trade development and chinese economy become part of the world economy, promote the economic globalization to contribute to world countries and areas of common prosperity development direction. The article describes the basic concept and policy of state regulation of foreign trade since the policy of reform and opening up and the main factors influencing the development of China's foreign trade, the main problems of the development of China's foreign trade and discusses the countermeasures.

**Keywords:** foreign trade, national economy, WTO, Reform and Opening, financial crisis, trade in services.

Необходимо подчеркнуть, что при выходе на мировые товарные рынки государства характеризуются различным уровнем экономического развития, вследствие чего у стран будут разными выгоды, получаемые за счет внешней торговли. В тоже время, многие исследователи считают, что более развитое государство будет выигрывать от внешней торговли меньше, так как государство с меньшим уровнем развития, будет не в состоянии полностью удовлетворить потребности более развитого государства, что повлияет на мировую цену, которая всегда будет приближена к автаркической цене.

Анализируя внешнюю торговлю Китая можно сделать вывод о том, что ее развитие происходит в рамках теории Хекшера – Олина, которую принято называть также теорией соотношения факторов производства. Данная теория базируется на взглядах Д. Рикардо, его концепции сравнительных преимуществ, которая объясняет внешнюю торговлю посредством теорию факторов производства[1].

Так, каждое государство имеет в распоряжении факторы производства в различной степени наделенности или насыщенности. Одно государство может обладать относительно избыточным количеством капитала, другое – иметь избыток трудовых ресурсов, третье – характеризуется большим количеством свободных земельных ресурсов. Сущность теории Хекшера – Олина состоит в том, что каждое государство должно специализироваться на производстве продукции, для которой необходимо в большей степени факторы производства, имеющихся в его распоряжении. Избыток ресурсов всегда предполагает их низкую цену. То есть, если в государстве много трудовых ресурсов, то оно, прежде всего, должно развивать трудоемкие производства. В случае большого количества земельных участков государство, как правило, должно специализироваться на земледелии (аграрном

производстве)[2, с. 489].

Именно в данном контексте становится понятным вектор развития внешней торговли и национальной экономики КНР, в которой наблюдается избыточное количество трудовых ресурсов - дешевая рабочая сила позволило Китаю стать мировой производственной площадкой стал. Помимо этого, большой вклад внесло Правительство Китая, меры которого в отношении создания инвестиционной привлекательности китайской экономики, получение преимуществ от особенностей климатического характера территории (создание и функционирование особых экономических зон). Все вышеизложенное в совокупности привело к тому, что на территории КНР были размещены производственные площадки многочисленных зарубежных компаний: почти 400 транснациональных мировых корпораций из 500 ведущих инвестировали свободный капитал в китайскую экономику, что привело к возможности развития внешней торговли[2, с. 501].

Таким образом, КНР, используя принципы «теория Хекшера—Олина» и экономической концепции «сравнительного преимущества», следует поступательным курсом. Но такая динамика не всегда характеризовала развитие экономики Китая. Данная открытость национальной экономики КНР стала возможной только в начале двадцать первого века, начало этих процессов принято связывать с 80-ми гг. двадцатого века. Анализ динамики внешней торговли стал тесно связан с переменами в политике органов государственной власти.

Это можно увидеть, что период начала реформ и открытости экономики трансформировал положение КНР в мировом разделении труда, в свою очередь, демонстрируя изменения динамики структуры китайского экспорта. Кроме довольно интенсивного изменения структуры и объема экспорта, можно отметить и его су-

щественное отличие от структуры экспорта государств с развитой экономикой:

1. В Японии на первом месте экспортируемых товаров находятся транспортные средства, автомобили, запасные части и принадлежности к ним. Вторую строчку занимают товары из категории электронных интегральных микросхем, бытовой техники, средств связи.

2. В Германии долгое время лидирующую позицию удерживают транспортные средства, автомобили, запасные части и принадлежности к ним, на втором месте располагаются медикаменты.

3. В США, также как и в первых двух странах, первое место отводится транспортным средствам, автомобилям, запасным частям и принадлежностям к ним. На втором месте расположены летательные аппараты.

4. В России первое место занимают сырьевые товары: нефть и нефтепродукты, а также природный газ.

5. В Китае первое место отводится в данное время товарам из категории вычислительная техника, запасные части к ней; жидкокристаллические устройства, электронные интегральные схемы и микросхемы. На втором месте товары, относящиеся к аппаратам и устройствам для радиотелефонии, телевидения и радиовещания. Третье место занимают технологическое, энергетическое и иное оборудование, насосы, станки и пр.

То есть, можно сделать вывод о различиях в мировой специализации, которая происходит вместе с углублением разрыва между развивающимися и развитыми государствами. Данный разрыв можно объяснить разным уровнем использования возможностей научно-технического прогресса и постиндустриального развития. Переход страны по специализации от одной категории к другой подразумевает много ресурсов и усилий и ресурсов, однако, без усиленного государственного регулирования такой переход может стать вообще невозможным.

Можно отметить, что изложенные выше отличия между развивающимися и развитыми государствами в сфере внешней торговли обусловлено также особенностями состояния конкуренции и конкурентоспособности в современных условиях мирового экономического развития. Можно отметить, что в основном страны придерживаются трех мировых концепции развития, основанных в каждом случае на своем конкурентом преимуществе:

1. Концепция интеллектуального лидерства (США, частично страны ЕС, Япония, новые индустриальные страны).

2. Концепция производства дешевых товаров (Китай).

3. Концепция сырьевого обеспечения (Россия).

В связи с этим можно выделить следующие основные факторы влияющие на развитие внешней торговли Китая на современном этапе:

1. Развитие международного разделения труда и интернационализация производства.

Время реформ и открытости совпало с процессами перемещения трудоемких отраслей из развитых стран в страны с развивающейся экономикой, в которых наблюдается дешевый уровень стоимости рабочей силы и нехватка денежных средств для развития тяжелой обрабатывающей промышленности. В тот же период правительство КНР реализует меры интенсивной экономической стратегии развития прибрежных районов, для того, чтобы расширить участие в международном разделении труда и международном обмене, усиленно развивать экономику, ориентированную на международный рынок. Данный фактор влияет на развитие внешней торговли в том, чтобы усиленно развивать экономическую стратегию экономики экспортного типа трудоемких отраслей [3, с. 27].

В начальном периоде, как уже было сказано выше, Китай являлся государством с избыточными трудовыми ресурсами и дешевой себестоимостью рабочей силы, что позволяло развивать трудоемкие отрасли, и привлекать иностранные инвестиции.

Впоследствии дальнейшие 30 лет с момента начала реализации политики реформ и открытости Китай получил огромную прибыль от экспорта вследствие фактора дешевой рабочей силы. Для внутренней экономики Китая данный фактор можно назвать негативным, поскольку стоимость рабочей силы длительное время недооценивалась. Затем 10 лет стоимость китайской рабочей силы перешла в период подъема, когда низкий уровень заработной платы уже не мог привлекать работников. [4]

Увеличение стоимости рабочей силы в Китае связывают также с демографическими факторами, среди которых главным в данном контексте является старение китайского населения. В соответствии со статистическими данными шестой переписи населения, при этом согласно экспертам стареющее китайцы составляют почти 9% общей численности населения, в то время как по прогнозам к 2050 г. данный показатель достигнет 30%. Подобная ситуация не наблюдается ни в одной стране мира, причем очень негативным является то, что старение населения происходит на фоне весьма высокой численности населения Китая [5, с. 33].

Кроме того, причиной роста стоимости рабочей силы становится инфляция. Так, в результате повышения открытости экономики, уровень заработной платы в Китае постепенно начинает достигать международных стандартов. Вследствие указанных выше факторов влияния на стоимость рабочей силы развитие внешней торговли при помощи дешевой рабочей силы становится невозможным, поэтому возникает необходимость повышения качества и эффективности труда, необходимость трансформации экономической модели развития.

## 2. Вступление в ВТО

Вступление любого государства в ВТО должно стимулировать развитие внешней торговли, что усиливает конкуренцию во внешнеэкономической деятельности. Происходящая конкурентная борьба между китайскими и иностранными производителями ведется за захват важных сегментов внутреннего рынка. Иностранным предприятиям постепенно разрешают осуществлять импортно-экспортные операции, при этом конкуренция между субъектами внешнеэкономической деятельности становится гораздо жестче. Таким образом, экспорт трудоемкой продукции из КНР происходит в условиях суровых конкурентных отношений со стороны юго-восточных государств, чья продукция характеризуется более низкой себестоимостью. Процесс вступления КНР в ВТО увеличивал возможности расширения экспорта трудоемкой продукции китайских производителей, которые получают одинаковые условия внешней торговли в данной сфере. [6]

Для успешного развития внешней торговли представляется целесообразным сохранять соответствие между уровнями экономического развития КНР и проводимыми реформами Правительства Китая, одновременно с этим создавая положительный образ страны в глобальной экономической системе. Также следует пересмотреть ключевые стратегические цели развития внешней торговли. На первых этапах ключевой целью было наращивание возможности получения иностранной валюты при помощи вывоза своей продукции, впоследствии следует особое внимание обращать на повышение конкурентоспособности и эффективности национальной экономики.

После вступления в ВТО китайские экспортноориентированные предприятия используют режим льгот от сокращения экспортных таможенных пошлин и наибольшего благоприятствования. То есть вступление в ВТО позволило Китаю получить больше выгод и возможностей от экспорта. Экспорт Китая на протяжении последних пяти лет значительно вырос. Импорт также увеличивался ежегодно, в среднем на 18 % в год. [6]

Правительство Китая проводит меры по совершенствованию новой экономической системы открытого

типа, что обеспечивает содействие упрощению торговли и либерализации, включая:

- повышение открытости в сфере услуг;
- упрощение процедур контролирующих мероприятий над импортом;
- содействие упрощению таможенных процедур;
- продвижение трансграничных расчетов в юанях;
- привлечение иностранных инвестиций.

Китай после вступления в ВТО продолжает брать на себя различные обязательства, выступая как крупная развивающаяся торговая держава. Произошло:

- снижение общего уровня китайских таможенных пошлин с 15,3 % до 9,8 %;
- уменьшение дотирования экспорта сельскохозяйственной продукции;
- отмена квот на импорт;
- отмена особого контроля над тендерами;
- предоставление доступа к учреждениям сферы услуг;
- введение нулевых таможенных пошлин для продукции, которая импортируется из менее развитых государств.

Таким образом, влияние вступления КНР в ВТО на развитие внешней торговли не вызывает сомнения.

### 3. Валютная политика государства.

Валютная политика государства стимулирует внешнюю торговлю через регулирование курса юаня и суть ее регулирования сводится к проведению интернационализации китайского юаня и перевода его в категорию широко используемых мировых резервных валют наряду с долларом США и, возможно, для его замены.

В июле 2005 года началась реформа по формированию курса юаня. За пять лет преобразования оказали позитивное влияние на реальный сектор экономики страны, создали благоприятные условия для макроэкономического регулирования, сыграли важную роль в реагировании на важные изменения, происходящие как в стране, так и за рубежом, вместе с тем, были достигнуты намеченные результаты. На данный момент курс юаня по отношению к американскому доллару составляет 6,7802, увеличившись на 22% по сравнению с аналогичным периодом пять лет назад.

Реформа способствовала:

- повышению технологического уровня на предприятиях;
- усилению инновационного потенциала;
- укреплению конкурентоспособности;

Это необходимо было для того, чтобы экспортный сектор экономики сохранял относительно высокую конкурентоспособность;

Плавающий курс представляет собой движущую силу и давление для повышения уровня производства и степени открытости внешнему миру, способствует оптимизации экспортной структуры и изменению модели развития внешней торговли. [7]

Это, в свою очередь, благоприятно сказывается на изменении модели экономического развития и достижении всестороннего продолжительного развития. При этом предприятия активно адаптируются к плавающему курсу, повышают свои способности к предотвращению рисков, вызванных колебанием курса. Таким образом, начинается развиваться рынок иностранных валют. Проводимые мероприятия привели к формированию принципов сбалансирования мировой экономики.

Кроме реформы валютного курса, влияние на рост общего объема внешней торговли предоставляет процесс интернационализацию китайского юаня: в 1998 г. общий объем внешней торговли составил 100 млрд. долл. в 2001 г. более 500 млрд. долл. а в 2015 это цифра является 3958,64 млрд. долл. И, наоборот, осуществление интернационализации китайского юаня способствует развитию внешней торговли.

Во-первых, осуществление интернационализацию китайского юаня содействует торговым связям с дру-

гими странами и увеличению доли внешней торговли между Китаем и этими странами.

Во-вторых, снижение риска изменения курса валюты в процессе внешней торговли.

В-третьих, происходит сокращение транзакционных издержек. В настоящее время важную роль во внешней торговле играют транснациональные корпорации, которые используют юани в международной торговле для упрощения формальностей, повышения эффективности трансграничного счета, повышения уровня интернационализации китайских предприятий и принятия участия в международной конкуренции на более высоком уровне.

### 4. Влияние возможных международных финансовых кризисов

Влияние финансовых кризисов глобального уровня на развитие внешней торговли Китая связано с тем, что снижение активности стран-партнеров по торговой деятельности уменьшает возможности сохранения и расширения объемов сотрудничества. Так, после кризиса 2008 г. объем внешней торговли КНР сократился до минимальной отметки: объем экспорта товаров и услуг уменьшился на 22,6%.

В связи с кризисами возникают также различные проблемы необходимости укрепления курса китайской валюты, поскольку увеличение курса негативно влияет на рост прибыли, которую могут получать китайские предприятия при совершении внешнеторговых операций. Влияние курса юаня связано с негативным воздействием на экспорт традиционной продукции, поскольку, в первую очередь, ослабляется экспорт продукции трудоемких отраслей [9, с. 75].

Также, рост курса юаня является барьером для притока иностранных инвестиций, что влечет за собой снижение реинвестирования полученной зарубежными предприятиями и остановку процесса локализации производства. Кроме того, уменьшение экспорта товаров трудоемких отраслей и снижение объема прямых иностранных инвестиций формирует проблему роста безработицы среди населения. Все вышесказанное, несомненно, оказывает влияние на внешнюю торговлю

### 5. Низкий уровень торговли услугами в Китае

Данный фактор представляет собой слабое звено страны с большим объемом внешней торговли. Хотя Китай демонстрирует высокие показатели в общем объеме внешней торговли, однако, возможность стать лидером внешнеэкономической деятельности ограничивается низким уровнем услуг в общем объеме экспорта.

Во всем мире торговля услугами составляет примерно 20% от общего объема международной торговли, а в развитых странах это соотношение еще больше, но в Китае оно составляет всего 9-10%. Слабость торговли услугами в Китае проявляется не только в масштабах, но и в конкретном содержании. По данным Министерства коммерции КНР, в китайской торговле услугами значительную долю занимают традиционные сферы услуг, такие как туризм и транспорт, которые в общем объеме составляют 56%; в торговле товарами Китай имеет большое активное сальдо, а в сфере услуг – значительное пассивное сальдо, которое в 2015 г. составило примерно 110 млрд. юаней.

### 6. Значимость инновационного фактора и возможность производства продукции с низкой добавленной стоимостью

Так, на данный момент в развитых мировых державах до 75-90% прироста валового внутреннего продукта обеспечивается посредством роста и развития инновационной сферы, в Китае данный показатель достигает всего 15%, что отрицательным образом воздействует на общую эффективность страны. Согласно экспертным прогнозам в результате инновационного отставания упущенная выгода оценивается в 1214 млрд. долл. в год.

В исследованиях аналитических агентств указано, что в КНР при имеющемся уровне жизни, который характеризует среднестатистической ВВП, затраты на научно-ис-

следовательскую деятельность должны быть на уровне 1,7% ВВП, что соответствует среднемировым тенденциям (рис.1.10). Показатель Китая находится ниже линии тренда, что говорит о существенном недофинансировании данной сферы деятельности, а это, как следствие, негативно отражается на темпах макроэкономического роста и уровне жизни населения. [8]

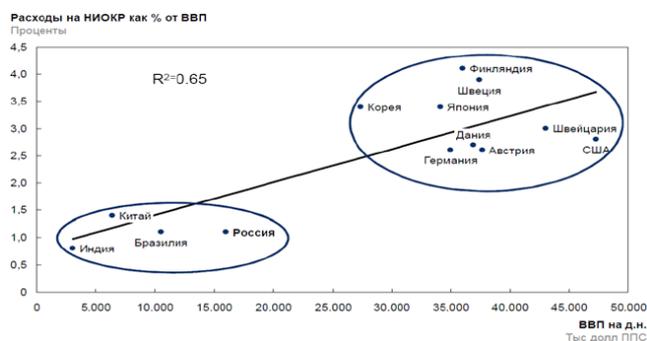


Рис.1- Взаимозависимость между уровнем жизни населения и расходами на НИОКР, 2014 г.

Таким образом, следует отметить, что на данный момент у Китая существует множество проблем системного характера, которые можно решить при помощи научно-обоснованного эффективного государственного регулирования внешнеэкономической деятельности.

В данной связи следует сказать, что в настоящее время преодоление рубежа объема внешней торговли в 4 трлн. долл. США означает выход Китая на новый уровень, однако вопросы эффективности и качества роста внешней торговли Китая остаются нерешенными. Китайские предприятия должны изменить способ ведения бизнеса в направлении повышения инновационности и постоянного повышения добавленной стоимости производимой продукции.

Таким образом, для интенсивного развития внешней торговли как ключевого фактора экономического роста китайским предприятиям в будущем повышать инновационность производства и своей продукции, чтобы увеличить рентабельность, технический уровень, инновационный потенциал.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Сидоров В.А. Теория экономических систем: методология, принципы анализа и основные концепции: монография. Краснодар: НИИ экономики ЮФО, 2013. – С.172
2. Модели Харрода-Домара подробно описаны в книге «Современная экономическая мысль» (Под ред. С.Вайнтрауба). М., 2001. – С. 484-502.
3. Huang hanmin, Qian xuefeng. China foreign trade // wuhan university press.2010.
4. Ronny Bechmann and Stefan Jansen, «Rising Giants», Development and Cooperation.№.12. 2010
5. Gu guoda, Lu jing. Introduction to China's foreign trade // Peking university press. 2015. С. 32-33
6. Wang ping WTO与中国对外贸易// wuhan university press 2010 .С. 102-105
7. Hua min. 改革开放以来中国对外贸易政策 // 当代经济 2011 С. 47-48.
8. Zhang erzheng, Anliwei, 国际分工新特点与我国参与国际分工的新思路// 经济理论与经济管理// 2012
9. 经济全球化的现状,本质特点,及对世界经济的影响 // 财经贸易, 2013 С. 71-74

УДК 332.1

## ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ГОРОДА ВЛАДИВОСТОК В СТАТУСЕ СВОБОДНОГО ПОРТА

© 2017

**Конвисарова Елена Викторовна**, кандидат экономических наук, доцент, профессор кафедры экономики  
**Чураков Егор Евгеньевич**, бакалавр 4 курса, кафедра экономики  
*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса*  
(690014, Россия, Владивосток, ул. Гоголя, 41, e-mail: churegor@gmail.com)

**Аннотация.** Реализация проектов по созданию специальных экономических зон в современном мире является одним из наиболее эффективных методов для ускорения экономического развития отдельных регионов развивающихся стран. В последнее время Приморскому краю и всему Дальневосточному региону уделяется повышенное внимание со стороны государства. Одной из важнейших проблем Дальневосточного региона уже долгое время остается низкий уровень социально-экономического развития. Для решения данного вопроса государство реализует особую политику, направленную на развитие края. Одним из подобных инструментов реализации этой политики является создание свободного порта Владивосток, территории с особым режимом, который позволит ускорить развитие региона, путем увеличения интереса к развитию бизнеса и торговли на территории края. Данный режим действует на территории Владивостока уже более года, распространившись за пределы городского округа, на большую часть Приморского края и отдельные районы дальневосточного региона. Таким образом на сегодняшний день территория свободного порта включает в себя все ключевые порты юга Дальнего востока. За прошедший год режим СПВ показал неплохие результаты, его резидентами стали более сотни компаний, в планах многих из них реализация крупнейших проектов. Однако, несмотря на начало его работы, остается еще много нерешенных вопросов и проблем, связанных с функционированием режима. Выявление и решение данных проблем является ключевым фактором для обеспечения работы режима свободного порта Владивосток в полную силу.

**Ключевые слова:** свободная портовая зона, особая зона экономического и социального развития, свободный порт Владивосток, социально-экономическое развитие, Приморский край, Дальний Восток, экономическое развитие дальневосточных территорий, Россия.

## PROBLEMS AND PROSPECTS OF THE SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF VLADIVOSTOK STATUS OF A FREE PORT

© 2017

**Konvisarova Elena Viktorovna**, candidate of economic sciences, associate professor,  
professor of the department of economics  
**Churakov Egor Evgenyevich**, bachelor 4th year, department of economics  
*Vladivostok State University of Economics and Service*  
(690014, Russia, Vladivostok, Gogol St., 41, e-mail: churegor@gmail.com)

**Abstract.** A project on creation of special economic zones in the world today is one of the most effective ways to accelerate the economic development of certain regions of developing countries. Recently, the Primorye Territory and the entire Far East region has received increased attention from the government. One of the major problems of the Far East region has long been a low level of socio-economic development. To address this issue the government is implementing a special policy aimed at the development of the region. One of these instruments to implement this policy is the creation of the Free Port of Vladivostok, territories with a special regime, which will accelerate the development of the region, by increasing interest in the development of business and trade in the province. This mode has been acting on the territory of Vladivostok for more than a year, has been spreading beyond the urban district, a large part of the Primorsky Territory and parts of the Far East region. So today the Freeport area includes all the south Far East's key ports. Over the past year IPS mode has showed positive results. More than a hundred companies have become its residents and they are going to participate in major projects. However, despite the beginning of mode work, there are still many unresolved issues and problems related to the operation mode. Identifying and solving these problems is the key to the work of the Free Port of Vladivostok mode at full strength.

**Keywords:** free port zone, a special area of economic and social development, the free port of Vladivostok, the socio-economic development, Primorsky Krai, Far East, economic development of the Far Eastern territories, Russia.

*Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами.* С самого начала разработки режима свободного порта Владивосток, а также в процессе его реализации, существовали проблемы и недостатки в создании проекта и его работе. А поскольку процесс реализации данного проекта протекает крайне динамично, возникает необходимость постоянного мониторинга, анализа существующей ситуации, корректировки условий и действий для повышения эффективности работы режима.

*Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение неразрешенных ранее частей общей проблемы.* При проведении данного исследования были изучены научные публикации по теме: Конвисаровой Е.В., Литвин А.А. - для определения предпосылок возникновения режима [1], Бетуган И.М. - исторический и зарубежный опыт [2], а также Стихилиас И.В., Кривошаповой С.В. - специфика и проблемы его реализации на Дальнем Востоке [3].

Основная часть выделенных в данных исследованиях проблем на данный момент уже решены или находятся в завершающей части их решения. Однако учитывая динамику изменений в работе свободного порта, существует

необходимость постоянного мониторинга его работы и влияния на экономико-социальную среду.

*Формирование целей статьи (постановка задания).* Цель проводимого исследования – определение и группировка существующих на данный момент проблем в работе свободного порта, а также разработка путей их решения. Для выполнения поставленной цели необходимо изучить историю становления и специфику работы режима свободный порт Владивосток, проанализировать имеющиеся на сегодняшний день итоги деятельности режима и выявить основные проблемы в его функционировании путем изучения статистических данных и мнений экспертов. Достижение поставленной цели позволит определить перспективы дальнейшей работы проекта, а также прогнозировать дальнейшее социально-экономическое развитие города Владивосток и всего региона в целом.

*Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов.* Решение о реализации данного режима на территории Владивостока для улучшения социально-экономического климата на Дальнем Востоке не случайна, долгое время именно Приморский край является основным драйвером развития региона. Владивосток имеет множество

необходимых для реализации данного режима характеристик. Город находится в точке пересечения многих транзитных морских путей, что делает его идеальным кандидатом для развития торговли, предпринимательства и производства на базе морских перевозок. Идея использования данного режима на Дальнем Востоке и для страны в целом не нова. Режимы Порто-Франко уже реализовывались на всей территории Дальневосточного региона, а также на территориях Крыма. Однако следует отметить специфику использования этих режимов, в первую очередь они использовались для упрощения снабжения дальних регионов продукцией первой необходимости. В тот исторический период у государства просто не существовало возможности обеспечить, столь отдаленные от центра регионы, всеми необходимыми товарами. Для достижения данной цели проводилась соответствующая политика упрощения таможенных режимов и снижение большинства таможенных сборов, что позволило быстро заполнить рынок зарубежными товарами [1, с. 353].

Использование данного исторического опыта в наши дни может быть не только малоэффективным, но и губительным для экономики региона. Основным примером при создании свободного порта Владивосток (СПВ) послужил зарубежный опыт. Одной из первых в мировой практике зон, специализирующихся на выпуске экспортной продукции, со дня своего основания является экспортно-производственная зона Шэннон в Ирландии, которая была образована в 1959 г. в районе одноименного аэропорта, расположенного в западной части устья реки Шэннон. Благодаря удобному транспортному сообщению, а также предоставлению целого ряда льгот для потенциальных инвесторов – в частности, беспошлинного ввоза сырья, полуфабрикатов и комплектующих, низкой арендной платы за заводские помещения и склады, упрощенных процедур капиталовложений и комфортабельных бытовых условий – зона Шэннон довольно быстро смогла добиться впечатляющих результатов. На предприятиях, расположенных в Шэнноне, производятся электронное оборудование, промышленные алмазы, оборудование для бурения скважин, товары массового потребительского спроса и многое другое. За годы существования данной особой экономической зоны резко увеличился объем экспорта. Шэннон превратился в процветающий промышленный центр западной части Ирландии. Успешное функционирование зоны в Шэнноне получило мировую известность и послужило примером для многих развивающихся стран, которые стали активно использовать данный опыт. Также подобный опыт создания особых экономических зон имеется и у США, там наибольшее количество зон появилось в 70-80-х годах, что было связано с ростом внешней торговли США и усилением конкурентной борьбы на внутреннем рынке. В этот период появилось большое количество подобных зон в городах, не имеющих выхода к океану, но при этом играющих важную роль во внешней экономике. Это объясняется рядом факторов, наиболее важные из которых – резко возросший объем торговли США, активизация деятельности иностранных корпораций на внутреннем рынке, быстрый рост различных видов экспортных операций. В дальнейшем подобная политика привела к созданию новой торговой инфраструктуры в США. Среди развивающихся стран одним из пионеров организации свободных зон стал Тайвань. Опыт Тайваня был настолько успешен и впечатляющим, что в дальнейшем его зоны явились своеобразной моделью создания свободных экономических зон для развивающихся стран. Первая подобная зона на Тайване была создана в 1966 г., а в середине 90-х годов там было зарегистрировано уже 240 предприятий с общим числом занятых 76 тысяч человек. Общий объем вложенных капиталовложений в предприятия превысил 1 млрд долларов [2, с. 94-97].

Сегодняшний законопроект свободного порта пре-

следует уже другие цели, помимо таможенных процедур он охватывает практически всю экономическую деятельность не только Владивостокского городского округа, но и всего Приморского края. Основной идеей режима является создание на территории Приморского края особой экономической зоны, предоставляющей особые льготы предприятиям, работающим на ее основе, т.е. являющихся резидентами свободного порта [4, 5]. Для возможности создания предприятия на базе свободного порта и использования специальных налоговых льгот, будущему резиденту для получения статуса необходимо подать соответствующее заявление, а также пройти отбор по специальным критериям [6, 7].

Одним из основных инструментов привлечения к работе резидентов в условиях данного режима является предоставление государством специальных льгот. Анализ текущих налоговых льгот для резидентов СПВ, проведенный на основе первоначальных нормативных актов [8], а также с учетом изменений, внесенных в законодательство приморского края [9,10], обобщен в таблице 1.

Таблица 1 - Основные финансовые льготы по налогам и сборам резидентам свободного порта Владивосток в сравнении со стандартными ставками налоговых сборов

Для резидентов свободного порта			
Размер страховых взносов в течение 10 лет	Налог на прибыль в течение первых 5 лет	Налог на имущество в течение первых 5 лет	Земельный налог течение первых 5 лет
7,6%	0% (последующие 5 лет 12%)	0% (последующие 5 лет 0,5%)	0%
Для не резидентов свободного порта			
Общий размер страховых взносов	Налог на прибыль	Налог на имущество	Земельный налог
30%	20%	2,2%	0,3-1,5%

В таблице 1 можно увидеть краткое представление основных финансовых льгот по основным налогам и сборам, которые представляются резидентам свободного порта Владивосток при осуществлении их деятельности в сравнении со стандартными ставками налоговых сборов действующими на данный момент. Данные налоговые льготы предназначены для привлечения к работе свободного порта новых резидентов и дальнейшего ускорения социально-экономического развития всего дальневосточного региона путем сокращения затрат резидентов на выплаты по налогам и сборам в начале своей деятельности [11]. Освободившиеся благодаря этому деньги могут быть использованы для улучшения состояния предприятия и создания более экономически развитой среды [3, с. 1274-1275].

Для оценки достигнутых на сегодняшний день результатов работы режима свободного порта рассмотрены основные статистические показатели его деятельности на протяжении 2016 года из официальных источников, а именно данные, предоставляемые АО «Корпорация развития Дальнего Востока» [12], отчеты о деятельности данной организации [13], а также реестр резидентов свободного порта [14]. Результаты анализа предоставлены в таблице 2.

Следует отметить, что по итогам 2016 года большая часть статистических показателей заметно превысила плановые значения на этот период. Так, например, количество заключенных соглашений с резидентами по итогам года составило 118 шт., что говорит о проценте исполнения плана на 68,6%. Объем инвестиций заявленный в соглашениях с резидентами по итогам 2016 года составил более 180 млрд. руб., что говорит о перевыполнении плана на 34%. Превышение плановых значений в 2016 году является хорошим показателем реализации режима СПВ, однако следует отметить низкие показатели выполнения плана по количеству реально созданных рабочих мест. Данное снижение связано с замедлением темпов реализации проектов резидентов свободного порта. Именно данный показатель может говорить о наличии проблем в работе проекта СПВ, которые следует

проанализировать.

Таблица 2 - Ключевые показатели эффективности режима СПВ в 2016 году

Показатель	I квартал		II квартал		III квартал		IV квартал	
	Факт	Выполнение плана %	Факт	Выполнение плана %	Факт	Выполнение плана %	Факт	Выполнение плана %
Количество новых заявок резидентов (шт.)	56	101,8	93	143	148	185	235	156,7
Количество заключенных соглашений с резидентами (шт.)	15	100	40	100	94	188	118	168,6%
Объем инвестиций заключенных в соглашения с резидентами (млрд. руб.)	28	100	101	112,60	126	120	188	134,2
Количество созданных рабочих мест, (шт.)	0	100	200	50,00	285	59,00	-	-
Количество создаваемых рабочих мест, (шт.)	-	-	-	-	-	-	23000	124,3

Для исследования основных проблем и недостатков в работе СПВ были изучены отчеты таможенных служб о деятельности режима [15], а также мнения ряда экспертов по данному вопросу (Л.К. Пулина [16], Г.А. Кича [17], О.В. Гаврюшкова [18] и Д.Т. Павловна [19]).

Анализ мнений специалистов и экспертов позволил разделить существующие проблемы на две основные группы:

- территориальные;
- технологические.

К территориальным проблемам на сегодняшний день можно отнести такие проблемы как:

- обеспечение резидентов земельными участками;
- расширение территории свободного порта на близлежащие акватории;
- подготовка резидентами своего участка для реализации процедуры специальной таможенной зоны.

Вопрос об обеспечении резидентов земельными участками существовал с самого начала работы над созданием режима СПВ. На данный момент ведется активная работа по выдаче земельных участков, однако на практике оказалось, что выполнение данного условия является наиболее сложным при реализации проекта. Темпы получения предприятиями необходимых им земель крайне низкие. Рассмотрев имеющиеся на сегодняшний день мнения по данному вопросу, следует выделить основной причиной проблемы с выдачей земли - отсутствие необходимой информации по территориям, имеющимся в наличии. Существующие на данный момент кадастровые карты, составленные для отдаленных районов, являются не точными, а по некоторым территориям данные отсутствуют [12]. Поэтому, для решения проблемы необходимо провести ревизию имеющихся участков, по итогам которой будут получены актуальные и точные данные. Проведение подобных работ позволит ускорить работу по выдаче земельных участков и сделать данный процесс более понятным и доступным для инвесторов.

Следующей территориальной проблемой является проблема расширения территории свободного порта на близлежащие акватории. Вопрос о создании предприятий на базе использования морских биоресурсов в свободном порте Владивосток появился с самого начала создания режима СПВ. Данная отрасль является крайне актуальной, однако на данный момент создание подобных предприятий резидентами невозможно в соответствии с федеральным законом, регулирующем работу свободного порта. При его составлении не была продумана возможность включения в состав особой территории, помимо портовых акваторий, рыболовных зон за их пределами. Стоит отметить мнение заместителя директора департамента развития территорий опережающего развития и свободного порта Владивосток

АО «Корпорация развития Дальнего Востока» Л.К. Пулиной, которая отмечает, что на сегодняшний день уже ведется работа по внесению необходимых изменений в состав федерального закона, однако на данный момент вопрос требует более детального изучения [16]. На наш взгляд для более качественной работы по внесению изменений в законодательство необходимо провести тщательный анализ проблемы совместно с резидентами, заинтересованными в данном вопросе. Это позволит разработать более качественное решение проблемы, а также значительно ускорит процесс ее решения.

Проблема подготовки резидентами своего участка для реализации процедуры специальной таможенной зоны (СТЗ) также оказывает большое влияние на ход реализации проекта. Она состоит в том, что некоторые предприятия, желающие использовать процедуру СТЗ не в состоянии подготовить свой участок по всем необходимым требованиям, в связи с недостаточной их проработкой. Как отмечает начальник службы организации таможенного контроля Дальневосточного таможенного управления Г.А. Кича, в существующих требованиях на данный момент есть ряд недостатков. Так, например, существующие требования не позволяют организовать и использовать подобную территорию на водных объектах, что необходимо, учитывая специфику данного проекта [17]. Необходимо обратить внимание на то, что работа над решением данной проблемы уже ведется, помимо этого законом предусмотрена минимизация требований к обустройству и оборудованию участка резидента в случае размещения и использования в соответствии с процедурой СТЗ исключительно товаров, являющихся основными производственными средствами. Однако на наш взгляд для более качественного решения проблемы необходимо также привлечение заинтересованных резидентов.

К технологическим проблемам реализации проекта свободного порта относится:

- использование комплекса программных средств «Портал Морской порт»;
- использование автоматизированной системы учета при реализации резидентом процедуры СТЗ.

Реализация проекта свободного порта подразумевает под собой значительное увеличение грузооборота. Данный факт требует наличия специальных инструментов, которые позволят значительно ускорить и упростить работу таможенным органам. Таким инструментом на сегодняшний день стал комплекс программных средств «Портал Морской порт». Этот инструмент позволяет резиденту производить необходимой ему комплекс операций по перевозке, контролю своего груза на территории СПВ с любого компьютера, имеющего доступ в интернет. Согласно мнению Л. К. Пулиной, если говорить о проводимом эксперименте в морских портах по внедрению портала, то можно отметить как положительные, так и целый ряд отрицательных замечаний к его работе, позволяющих сделать общий вывод о том, что портал на сегодняшний день не готов выполнять те функции и задачи, которые на него возлагаются и требует значительной доработки [16]. В свою очередь главный государственный таможенный инспектор отдела по внедрению перспективных таможенных технологий организации таможенного контроля Дальневосточного таможенного управления О. В. Гаврюшкова отмечает, что работа по его улучшению постоянно ведется, и данный портал продолжит работать. На данный момент ведется ряд новых исследований, направленных на выявление недочетов в его работе. В дальнейшем благодаря данному комплексу ожидается полный переход таможенных органов на использование в своей работе электронного документооборота [18]. На наш взгляд, несмотря на существующие недостатки в работе системы, а также учитывая предполагаемые объемы грузооборота свободного порта в будущем, подобный комплекс программных средств необходим для полноценной работы режима.

Проведение дополнительных испытаний программного комплекса позволит выделить и решить существующие на данный момент проблемы.

Система автоматизированного учета грузов была предложена для использования резидентами как дополнение при организации своего участка под процедуру СТЗ. Как отмечает начальник отдела Главного управления организации таможенного оформления и таможенного контроля ФТС России Т. П. Денисова, использование данной системы позволяет сократить количество требований, предъявляемых резидентам при обустройстве своих территорий. Данное сокращение позволяет упростить процедуру обустройства территории и открыть доступ к созданию подобных территорий для любого предприятия. Сегодняшняя проблема заключается в процедуре внедрения и использования данной системы некоторыми резидентами [19]. У резидентов на данный момент наблюдается нехватка опыта для создания и активного использования подобной системы. На наш взгляд, для решения данной проблемы необходимо пересмотреть процесс внедрения и реализации данной системы, это позволит обеспечить не только развитие, но и более активное ее использование, что в дальнейшем приведет к упрощению и ускорению процедуры СТЗ у большинства резидентов свободного порта.

*Выводы исследований и перспективы дальнейших изысканий данного направления.* Таким образом, большинство проблем, существующих на данный момент, являются результатом недостаточного опыта как у резидентов свободного порта, так и у контролирующих их деятельность органов. Однако это не позволяет нам оценить текущую ситуацию реализации режима с отрицательной стороны. Следует учитывать особенности реализации режима свободного порта Владивосток, а также новизну его использования для всей страны в целом, что позволяет говорить о том, что подобная ситуация является естественной. По словам директора АО «Корпорация развития Дальнего Востока» Дениса Тихонова до сих пор существуют незавершенные объекты инфраструктуры, требующие к себе внимания. Ожидаемый срок окончания работ – конец 2017 года [20]. Основываясь на озвученных мнениях экспертов, а также учитывая срок окончания инфраструктурных объектов, считаем, что именно конец 2017 года является отправной точкой для запуска проекта свободного порта в полную силу. К данному периоду ожидается решение выделенных нами проблем, в свою очередь интерес бизнеса к проекту постоянно растет, что говорит о дальнейшем его развитии и преодолении плановых показателей будущих периодов. Однако по-прежнему существует необходимость проведения подобных исследований в дальнейшем, которые позволят выявить новые проблемы и пути их решения для улучшения работы режима и ускорения социально-экономического развития региона.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Конвисарова Е.В., Литвин А.А. Предпосылки создания режима свободного порта во Владивостоке // *Фундаментальные исследования*. 2015. № 9-2. С. 352-355.
2. Бетуган И.М. Свободные экономические зоны: международный опыт // *Вестник финансового университета*. 2015. № 2. С. 88-97
3. Стихилия И.В., Кривошапова С.В. Проблемы эффективного функционирования территорий опережающего развития в Приморском крае // *Фундаментальные исследования*. 2015. № 12-6. С. 1273-1277.
4. О свободном порте Владивосток. Федеральный закон №212 от 13.07.2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_182596/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_182596/)
5. О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона «О свободном порте Владивосток». Федеральный закон №213 от 13.07.2015 АНИ: экономика и управление. 2017. Т. 6. № 1(18)

г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_182598/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_182598/)

6. Об утверждении критериев отбора резидентов свободного порта Владивосток. Постановление Правительства №1123 от 20.10.2015 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_187746/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_187746/)
7. Об утверждении формы и порядка выдачи свидетельства о выполнении резидентом свободного порта Владивосток условий соглашения об осуществлении деятельности. Приказ Минвостокразвития России №169 от 01.09.2016 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_188195/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_188195/)
8. О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона «О свободном порте Владивосток». Федеральный закон №214 от 13.07.2015 г. [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_182597/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_182597/)
9. О внесении изменения в статью 2 закона приморского края «О налоге на имущество организаций». Закон Приморского края №718 от 01.12.2015 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://erdc.ru/upload/docs/\\_718\\_%D0%9A%D0%97.docx](http://erdc.ru/upload/docs/_718_%D0%9A%D0%97.docx)
10. О внесении изменения в закон приморского края «Об установлении пониженной ставки налога на прибыль организаций, подлежащего зачислению в краевой бюджет, для отдельных категорий организаций» Закон Приморского края №719 от 1.12.2015 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://erdc.ru/upload/docs/\\_719\\_%D0%9A%D0%97.docx](http://erdc.ru/upload/docs/_719_%D0%9A%D0%97.docx)
11. Корнейко О.В., Воровжит О.Ю. Перспективы развития рыбохозяйственной деятельности Приморья в условиях свободного порта Владивостока: монография // Издательский дом «Библио-Глобус». 2015
12. Официальный сайт Акционерного Общества «Корпорация развития Дальнего Востока» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://erdc.ru>
13. Реестр резидентов свободного порта Владивосток [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://erdc.ru/upload/iblock/2f6/2f6c2b97664598e92bf835fa1bba29af.pdf>
14. Отчет о деятельности АО «Корпорация развития Дальнего Востока» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://erdc.ru/local/tpl/docs/otchet9.pdf>
15. Официальный сайт Федеральной таможенной службы. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.customs.ru/index.php>
16. Пулина Л.К. Актуальные вопросы реализации федеральных законов от 13.07.2015 г. № 212-ФЗ «О свободном порте Владивосток» и от 29.12.2014 г. № 473-ФЗ «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации», в том числе вопросы применения таможенной процедуры свободной таможенной зоны. // *Материалы заседания Консультативного совета по работе с участниками внешнеэкономической деятельности при Дальневосточном таможенном управлении*. 2016 г.
17. Кича Г.А. Актуальные вопросы реализации федеральных законов от 13.07.2015 г. № 212-ФЗ «О свободном порте Владивосток» и от 29.12.2014 г. № 473-ФЗ «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации», в том числе вопросы применения таможенной процедуры свободной таможенной зоны. // *Материалы заседания Консультативного совета по работе с участниками внешнеэкономической деятельности при Дальневосточном таможенном управлении*. 2016 г.
18. Гаврюшкова О.В. Актуальные вопросы реализации федеральных законов от 13.07.2015 г. № 212-ФЗ «О свободном порте Владивосток» и от 29.12.2014 г. № 473-ФЗ «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации», в том числе вопросы применения таможенной процедуры свободной таможенной зоны. // *Материалы заседания*

---

Консультативного совета по работе с участниками внешнеэкономической деятельности при Дальневосточном таможенном управлении. 2016г.

19. Павловна Д.Т. Актуальные вопросы реализации федеральных законов от 13.07.2015 г. № 212-ФЗ «О свободном порте Владивосток» и от 29.12.2014 г. № 473-ФЗ «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации», в том числе вопросы применения таможенной процедуры свободной таможенной зоны. // Материалы заседания Консультативного совета по работе с участниками внешнеэкономической деятельности при Дальневосточном таможенном управлении. 2016 г.

20. Данные мониторинга строительства инфраструктуры АО «Корпорация развития Дальнего Востока» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://erdc.ru/personal/tor\\_info/](http://erdc.ru/personal/tor_info/)

УДК 334.012

ПЕРИОДЫ ЭВОЛЮЦИИ ОСНОВНЫХ ПАРАМЕТРОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ  
ОРГАНИЗАЦИЙ РОССИИ

© 2017

**Шамин Алексей Анатольевич**, кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры  
«Информационные технологии и системы связи»**Шамин Анатолий Евгеньевич**, доктор экономических наук, профессор, ректор  
*Нижегородский государственный инженерно-экономический университет*  
(606340, Россия, Княгинино, ул. Октябрьская, 22а, e-mail: [ngiei-126@mail.ru](mailto:ngiei-126@mail.ru))

**Аннотация.** В статье показаны периоды эволюции основных параметров сельскохозяйственных организаций за более чем полувековой период развития сельскохозяйственного производства. Даны основные характеристики периодов развития специализации и концентрации в сельскохозяйственном производстве России от отмены крепостного права до современной земельной революции. Приводятся три положения принципов рыночных отношений при создании нового аграрного строя России, которые включают в себя выводы о том, что Россия является развитой страной мира и в ней созданы предпосылки перехода к постиндустриальному социальному обществу, несмотря на то, что многие страны многократно превзошли Россию по уровню экономического и социального развития. Этот опыт следует изучить и приспособить к отечественным условиям одновременно отсекая негативные проявления рыночных отношений, присущие развитым странам. При этом нельзя отбрасывать собственный, отечественный опыт развития, выбрать прорывные моменты и технологии и взять их к применению. Алтуховым И. А. и Шаминым А. Е. в 1996 г. была предложена концепция создания нового аграрного строя России, в которой за основу аграрной реформы были положены принципы рыночных отношений. Они считали, что в сложившейся экономической ситуации необходимо использовать исторический шанс организации эффективной экономики. Хаотический процесс скупки земельных долей и имуществ происходит до настоящего времени, а в ряде случаев образуются крупные неуправляемые земельные латифундии, даже в разы крупнее чем помещичьи латифундии в царское время, которые по опыту того времени были тормозом развития сельскохозяйственного производства. Для эффективного развития сельскохозяйственной организации необходимо тщательно рассматривать и анализировать факторы сельскохозяйственного производства, принимать меры к нахождению их оптимального сочетания и стремиться к созданию их оптимальных величин.

**Ключевые слова:** агропромышленный комплекс, земельные ресурсы, концентрация, параметры сельскохозяйственной организации, период, принципы рыночных отношений, производственная деятельность, оптимальные размеры землепользования, размеры хозяйствования, специализация, факторы сельскохозяйственного производства, эффективность.

PERIODS OF EVOLUTION OF THE MAIN PARAMETERS AGRICULTURAL  
ORGANIZATIONS OF RUSSIA

© 2017

**Shamin Aleksey Anatolievich**, the candidate of economic sciences, the senior teacher of the chair  
«Info communicational technologies and net systems»**Shamin Anatoliy Evgenyevich**, the doctor of economic sciences, the professor, the head of the university  
*Nizhny Novgorod state engineering-economic university*  
(606340, Russia, Knyaginino, Oktyabrskaya St., 22a, e-mail: [ngiei-126@mail.ru](mailto:ngiei-126@mail.ru))

**Abstract.** The article shows the periods of evolution of the main parameters of the agricultural organizations more than half a century of development of agricultural production. It is given the main characteristics of the periods of development of specialization and concentration in agricultural production of Russia from emancipation to the modern land of revolution. Are three provisions of the principles of market relations when you create a new agricultural system in Russia, which include findings that Russia is a developed country in the world and it created the preconditions for the transition to post-industrial social society, despite the fact that many countries have repeatedly surpassed Russia in terms of economic and social development. This experience should be studied and adapted to domestic conditions simultaneously cutting off the negative manifestations of market relations inherent in developed countries. This is not to ignore their own domestic development experience, choose breakthrough moments and technologies, and take them to use. By Altukhov I. A. and Shamin A. E. in 1996 it was proposed the concept of a new agrarian system of Russia, in which the agrarian reform was based on the principles of market relations. They believed that in the current economic situation, it is necessary to use the historical chance of the organization of an efficient economy. The chaotic process of buying land shares and property occurs before the present time, and in some cases formed large unmanaged land estates even many times larger than the landed estates in tsarist times, which the experience of that time was a brake on the development of agricultural production. For effective development of the agricultural organizations need to carefully consider and analyze the factors of agricultural production, to take measures to find their optimal combination and is committed to creating optimal value.

**Keywords:** agriculture, land resources, focus, settings, agricultural organizations, the company principles of market relations, production activity, the optimum size of land, size of management, specialization, factors of agricultural production efficiency.

Особое значение в экономике страны занимает агропромышленный комплекс (АПК). Он относится к числу основных народнохозяйственных комплексов, определяющих условия поддержания жизнедеятельности общества. Сельское хозяйство – это одна из основных отраслей, составляющих систему АПК, которая дает работу для других отраслей АПК, способствует сохранению исторически освоенных агроландшафтов, культурного разнообразия страны, и, соответственно, её экономического благополучия.

Производственно-хозяйственная деятельность сельскохозяйствопроизводителей складывается из исторически сложившихся устоев, главным из которых является

размер его хозяйствования. По мнению многих ученых, размер производственно-хозяйственной деятельности сельскохозяйственной организации характеризуется рядом параметров – это площадь сельскохозяйственных угодий или общих земельных угодий; среднегодовое количество работников; стоимость основных и оборотных производственных фондов; объем производства и реализации продукции.

Следует отметить, что данные параметры зависят от многих условий, в том числе природно-климатических, экономических, эффективного ведения сельскохозяйственного производства, размещения сельского хозяйства, применяемых технологий и т. д. В связи с

чем сельскохозяйственное производство организуется и осуществляется в рамках определенной структуры землепользования, в соответствии с качеством, а также размерами и размещением земельных массивов сельхозтоваропроизводителем. В длительной отечественной практике это принципиальное положение учитывалось недостаточно. В основном господствовало понятие, что размер организации определяет объем производства ведущей отрасли, а площадь и качество земель рассматривались, как косвенный второстепенный показатель. В 60-х годах прошлого столетия академик ВАСХНИЛ С. Г. Колеснев отмечал: «Наряду с прямым показателем размера хозяйства – стоимостью валовой продукции, существуют и косвенные, такие как площадь плодовых насаждений для садоводческих хозяйств и др.» [1, с. 27]. Данное положение основывалось на высказывании В. И. Ленина, который в своих работах отмечал: «... ясно, что о размере хозяйства количество земли не дает никакого верного представления, если между отдельными имеются... существенные различия в приемах обработки земли, в интенсивности земледелия, в системах полеводства, в размерах удобрения, в применении машин, в характере скотоводства и т. д.» [2, с. 190].

Нельзя не согласиться с этими высказываниями, так как сельскохозяйственное производство привязано к земельным ресурсам, и оно существенно зависит от местоположения и размеров угодий. Поэтому из вышесказанного можно сделать вывод о наибольшем влиянии на размеры сельскохозяйственных организаций следующих показателей: уровень технической обеспеченности хозяйства, включая энергетику; машины и оборудование, транспортные средства и средства связи; уровень технологии производства; производственное направление хозяйства и его структура; квалификация кадров, в особенности руководящих и механизаторских; размещение населения по территории и создание культурных условий для работников; природные условия; управляемость хозяйства [1, с. 27].

Таким образом, концентрация, специализация и размер сельскохозяйственных организаций определяется условиями социального, экономического и природного характера. В третьем томе «Капитала» К. Маркс предложил свою концепцию концентрации сельского хозяйства, в которой отмечалось, что: «В экономическом смысле под интенсивной культурой мы понимаем не что иное, как концентрацию капитала на одной и той же земельной площади» [3, с. 227].

Это означает, что К. Маркс выявил закономерность концентрации сельскохозяйственного производства путем накопления капитала на единицу земельной площади и его централизацию. На основании данного вывода следует, что концентрация капитала происходит двумя способами: в виде накопления и путем централизации. Как накопление она осуществляется за счет увеличения средств производства и средств обращения в одних и тех же территориальных границах, в рамках одной и той же организации.

Данное накопление капитала на одной территории постепенно формирует предпосылки для централизации производства, т. е. несколько организаций объединяются в одну с установлением в ней единого руководства. По этому поводу К. Маркс писал: «... концентрация уже образовавшихся капиталов, уничтожение их индивидуальной самостоятельности, превращение многих мелких в небольшое количество крупных капиталов, это собственно централизация». При этом он отмечал, что «централизация довершает дело накопления», и в то же время он обращал внимание, что процесс накопления капитала происходит крайне медленно по сравнению с его централизацией [4, с. 641].

Развитие специализации и концентрации сельскохозяйственного производства в истории нашей страны проходило через ряд исторических периодов. Названия периодов носят условный характер. Для анализа отече-

ственных процессов развития специализации и концентрации нами рассмотрены и проанализированы полтора века развития сельскохозяйственного производства (табл. 1).

Таблица 1 – Основные периоды специализации и концентрации в сельскохозяйственном производстве России

№ периода	Период	Название периода	Продолжительность, лет
I	1861–1906	«Отмена крепостного права»	45
II	1906–1917	«Столыпинская реформа»	11
III	1917–1940	«НЭП и коллективизация»	23
IV	1946–1965	«Узурпация»	19
V	1965–1989	«Стабилизация размеров хозяйств»	24
VI	1989–1992	«Перестройка»	3
VII	1992 – н. в.	«Земельная революция»	25

Он был разделен на семь разных по продолжительности лет периодов. Первый период «Отмена крепостного права» (1861–1906 гг.) – крестьянская реформа 1861 г. Основой становления начального периода послужил развал помещичьей монополии в сельском хозяйстве и создание альтернативных сельхозтоваропроизводителей в виде «свободных» сельских обывателей, получивших полную гражданскую правоспособность, что не относилось к их особым сословным правам и обязанностям – членству в сельском обществе и владения наделом земли. Крестьянские дома, хозяйственные постройки, их движимое имущество стало их собственностью.

Сельским общинам предоставлялось право выкупа усадьбы или полевого надела, после чего приходило окончание всех обязательств крестьян перед помещиками. После выкупа крестьянами наделов, их стали называть «крестьянскими собственниками». Кроме того, крестьяне имели право отказаться от выкупа надела и бесплатно получить четверть от принадлежавшего ему для выкупа надела. С 1896–1905 гг. через крестьянский банк было продано 504 имения с 961 тыс. десятин стоимостью 68 млн руб. [5, с. 269]. Существенное влияние на процессы, проходившие в эти годы в стране, оказывало и ее экономическое состояние. К девяностым годам девятнадцатого столетия финансовая система России была почти полностью дестабилизирована. Золотой запас страны в 1890 году составлял 475 млн 185 тыс. рублей, бумажные деньги были неустойчивы вследствие их необеспеченности, их курс постоянно снижался, золотые и серебряные деньги практически исчезли из обращения [6, с. 332].

Несмотря на серьезные экономические осложнения, сельское хозяйство в России стало принимать конкурентный, торговый и предпринимательский характер. Рост и развитие торгового земледелия способствовали образованию отечественного рынка сельскохозяйственной продукции.

Рыночные отношения привели к формированию процессов специализации и концентрации в сельскохозяйственном производстве. Как писал в свое время Николай Дмитриевич Кондратьев: «Это было начало 1890-х годов. Капитализм и промышленное развитие делали огромные успехи в мировых размерах. Россия точно так же вплеталась тесными нитями в сеть мирового хозяйства, обнаруживая мощные и яркие признаки капиталистического развития. Умирала старая, натурально-крепостная Русь» [7, с. 35].

Накануне отмены крепостного права размер наделов частновладельческих крестьян в Нижегородской губернии составлял 7,0 десятин всей (крестьянской и помещичьей) земли в расчете на одну ревизскую душу мужского пола, а также 3,83 десятин удобной земли на одну ревизскую душу мужского пола. Динамика размеров наделов пахотной земли в Нижегородском уезде с 1801 по 1860 гг. по десятилетиям свидетельствует о характерном росте количества селений, но в то же время отмечается снижение пашни в десятинах более чем в четверть на одну ревизскую душу (табл. 2) [8, с. 97–99].

Второй период – «Столыпинская реформа» (1906–1917 гг.), расширение и становление рыночных отношений, а также развитие процессов специализации и

концентрации сельскохозяйственного производства связано с проведением столыпинской аграрной реформы. В 1906 году Петр Аркадьевич Столыпин провозгласил: «Правительство желает поднять крестьянское землевладение, оно желает видеть крестьянина богатым, достаточным, так как где достаток, там, конечно, и просвещение, там и настоящая свобода» [6, с. 352].

Таблица 2 – Динамика размеров наделов пахотной земли в Нижегородском уезде с 1801 по 1860 гг. [41, с. 97–99]

Период	Количество имений	Количество селений	Пашни дес. на 1 рев. д.	Покоса дес. на 1 рев. д.	Общее количество земли, дес. на 1 рев. д.
1801–1810	2	5	4,5	≈	4,5
1811–1820	4	12	3,8	0,8	4,6
1821–1830	27	53	2,9	0,45	3,35
1831–1840	26	33	3,3	0,34	3,64
1841–1850	43	51	3,3	0,5	3,8
1851–1860	31	60	3,3	0,6	3,9

Сущностью данной реформы стала передача наделных земель в собственность крестьянам, а также постепенное упразднение сельской общины как коллективно-собственника земли. В связи с чем для решения данных задач был создан механизм широкого кредитования крестьян, а также выкупа помещичьих земель для дальнейшей перепродажи их крестьянам на льготных условиях. Крестьянами и товариществами с 1906 по 1915 гг. с помощью крестьянского банка было выкуплено: 3 257 имений с 4 326 тыс. десятин на 465 млн руб. Из земельного фонда в 1907–1916 гг. было продано 54,6 % отрубникам, 23,4 % – хуторянам, 17 % – сельским обществам и 5 % – прочим владельцам. Из общин на 1 января 1916 г. вышло 2 478 тыс. домохозяев с 16,9 млн десятин земли, что составляет 26 % общинных крестьянских дворов и 15 % оставшейся земель. Лидирующие позиции в этом процессе занимали густонаселенные, малообеспеченные землей европейские регионы России [5, с. 266].

В данном периоде для более эффективного решения поднятых проблем были разработаны мероприятия по увеличению в крестьянских хозяйствах оборотных средств, при помощи расширения прямого субсидирования для создания «агрономической помощи» (аграрное консультирование, содержание опытных и образцовых хозяйств, обеспечение их современными машинами и оборудованием, удобрениями). Данные мероприятия включали в себя создание условий для повышения эффективности крестьянского хозяйствования, в том числе в проведении землеустроительных работ, с целью оптимизации крестьянского хозяйства. На основе проведенных в этом периоде мероприятий были созданы условия для формирования и развития в сельском хозяйстве самостоятельных обособленных сельхозтоваропроизводителей, что стало началом организации работ по оптимизации крестьянских хозяйств. Вышеперечисленные мероприятия Столыпинской реформы усилили процессы дальнейшего углубления и развития процесса специализации сельского хозяйства, – это позволило России стать одним из серьезных аграрных игроков на Европейском сельскохозяйственном рынке.

Третий период – «НЭП и коллективизация» (1917–1940 гг.), в начале этого периода аграрная политика была направлена на развитие у крестьян инициативы, материальной заинтересованности в развитии своего собственного хозяйства, что вело к упрочнению экономики крестьянской семьи, росту зажиточных хозяйств. В результате производимых преобразований в стране стало активно возрождаться сельское хозяйство, основательно разрушенное гражданской войной. В стране появился достаток в хлебе и других продуктах питания. Лев Троцкий в 1925 году отмечал, что в деревне образуется собственник-фермер нового типа. Конечно, мы можем по старой памяти называть его кулаком, но гораздо правильнее называть его «фермером капиталистического типа» [136, с. 4].

Несмотря на положительные сдвиги в развитии сельского хозяйства, партией и правительством была принята жесткая политика создания крупных обще-

ственных предприятий – колхозов путем объединения крестьянских хозяйств. В 1927 году в решении XV съезда ВКП (б) указывалось: «В настоящий период задача объединения и преобразования мелких индивидуальных крестьянских хозяйств в крупные коллективы должна быть поставлена в качестве основной задачи партии в деревне» [69, с. 475]. Выполняя поставленную задачу, партийные и советские органы на местах приступили к активной коллективизации. В результате проведенных мероприятий в сельском хозяйстве до 1940 года было создано 240 тыс. колхозов примерно из 25 млн крестьянских хозяйств [9, с. 111].

Процесс создания крупных общественных организаций проходил на основе волонтерских методов управления. Игнорируя законы концентрации и специализации сельскохозяйственного производства. В расчет брался только односторонний подход к выводам В. И. Ленина, который в одной из своих работ указывал: «Превосходство крупного земледелия состоит не только в меньшей потере культурной площади, в сбережениях на живом и мертвом инвентаре, в более полном использовании инвентаря, в большей доступности кредита, но также и в коммерческом превосходстве крупного хозяйства. Крупное земледелие в больших размерах пользуется кооперацией рабочих и разделением труда» [10, с. 118].

При этом в другой работе он высказывал серьезные предостережения: «И в промышленности ведь закон превосходства крупного производства вовсе не так абсолютен и не так прост, как иногда думают; и там лишь равенство прочих условий» (далеко не всегда имеющее место в действительности) обеспечивает полную применимость закона. В земледелии полная применимость закона о превосходстве крупного производства в связи с несравненно большей сложностью и разнообразием отношений обставлена значительно более строгими условиями. Это положение В. И. Ленина следует считать правильным и его необходимо учитывать в современных условиях. Кроме этого В. И. Ленин установил еще две исключительные особенности закона превосходства крупного производства над мелким. Первая исходит из того, что крупное производство в земледелии имеет превосходство лишь до известного предела. В то же время предел эффективной концентрации существует для каждого исторического периода времени и определенной местности. Вторая особенность состоит из отраслевого характера концентрации, и ее предел ограничивается специфическими признаками каждой отрасли сельского хозяйства [10, с. 110–111].

Свой взгляд на определение места хозяйственного потребления ресурсов в сельском хозяйстве высказывал Н. Д. Кондратьев. Чтобы это определить, он предложил следующие мероприятия, во-первых, произвести работу по учету, аналогичную работам 1900, 1913 и 1920 гг., во-вторых, определить фонды сельского хозяйства в целом в республике, в-третьих, с помощью бухгалтерского учета выявить внешний баланс крестьянского хозяйства (что дает и что получает население), в-четвертых, выявить золотовалютные резервы страны, в-пятых, ввести систему районирования крупного и мелкого хозяйствования [11, с. 261].

Любая сельскохозяйственная организация в организационном отношении характеризуется своей системой, под которой, согласно классического определения А. П. Людогоского, следует понимать «род и способ соединения, количество и качество земли, труда и капитала» [12, с. 118].

По сути, вопрос, в каком размере сельскохозяйственная организация эффективнее, еще в 1924 году высказался профессор А. В. Чайнов: «Мы с несомненностью должны признать, что при прочих равных условиях хозяйство крупное почти всегда будет иметь некоторые преимущества перед мелким: это один из законов экономики и было бы нелепостью его отрицать. Но призна-

вая этот закон, мы должны вдуматься в те условия, при которых он проявляется наиболее резко». Тщательно изучив и проанализировав условия сельскохозяйственного производства, А. В. Чаинов поставил вопрос о количественном выражении преимуществ крупного хозяйства над мелким и пришел к важному выводу о том, что в «земледелии количественное выражение преимуществ крупного хозяйства над мелким не очень значительно» [13, с. 7].

При этом А. В. Чаинов установил: «В самой сущности сельское хозяйство неотъемлемо связано с пространством, и чем крупнее сельскохозяйственное предприятие, тем большую площадь оно должно занимать. Никакой концентрации в пространстве здесь, за исключением процессов первичной переработки сельскохозяйственных продуктов, провести невозможно». При этом он указывал, что «... по мере увеличения размеров земледельческого хозяйства в отношении всех указанных элементов производства, кривая себестоимости будет падать, но падение ее будет, во-первых, незначительно по сравнению с соответствующим падением в обрабатывающей промышленности, а во-вторых, сама скорость его будет понижаться параллельно увеличению крупности» [13, с. 8].

Принимая во внимание данную закономерность, им была предложена система организации сельскохозяйственного производства, совершенно новая для того времени. «По нашему глубочайшему убеждению, идеальным аппаратом сельскохозяйственного производства является совсем не крупная латифундия и не индивидуальное крестьянское хозяйство, а новый тип хозяйственной организации, в котором организационный план расчленен на ряд звеньев, каждое из которых организовано в тех размерах, которые являются оптимальными для него. Говоря иначе, идеальным нам мыслится крестьянское семейное хозяйство, которое выделило из своего организационного плана все те его звенья, в которых крупная форма производства имеет несомненное преимущество над мелкой, и организовало их на разные степени крупности в кооперативы» [13, с. 4].

Однако в годы советской власти в нашей стране игнорировалось установление этого предела, десятилетиями насаждалось мнение о том, что мелкие и средние сельскохозяйственные организации не восприимчивы к интенсивному развитию. В связи с чем делались ссылки на К. Маркса, который считал, что «мелкая земельная собственность по самой своей природе исключает развитие общественных производительных сил, общественные формы труда, общественную концентрацию капиталов, животноводство в крупных размерах, прогрессивное применение науки [14, с. 372].

Продвижение в жизнь данной концепции способствовало тому, что длительное время в нашей стране в законе превосходства крупного производства над мелким видели только положительные стороны. Это формировало в общественном сознании понятие гигантомании как способа решения аграрных проблем. Все это делалось без объективного учета противоречий в законе превосходства крупного производства, его неоднозначности, а также без учета уровня развития производительных сил и производственных отношений.

«Укрупнение» – это четвертый период, проходивший с 1946 по 1965 г. Характеризуется неукоснительным укрупнением колхозов, при дальнейшем углублении специализации и роста концентрации производства в сельском хозяйстве. В 1946 году сразу же после окончания Великой Отечественной войны правительством вновь рассматривается этот вопрос и принимается решение «Изъять незаконно захваченные земли, как со стороны отдельных колхозников, так и организаций, и учреждений для подсобных хозяйств и вернуть их колхозам» [15, с. 59].

Окончательный удар по мелким хозяйствам в 1950 г. наносится правительством путем выхода постанов-

ления СМ СССР и ЦК ВКП(б) «Об укрупнении мелких колхозов и задачах партийных организаций в этом деле». Оно предписывает: «Обязать ... провести работу по укрупнению мелких колхозов, которые по размерам закрепленных за ними земель не могут успешно развивать общественное хозяйство и применять современную машинную технику, считая укрупнения мелких колхозов одним из важных мероприятий в деле дальнейшего подъема сельского хозяйства и организационного хозяйственного укрепления колхозов...». «Земельные угодья объединяемых колхозов должны превращаться в единый земельный массив» [16, с. 214–218]. Сложившиеся после принятия таких нормативных документов и установившиеся нормативно-административные подходы к концентрации и централизации отчетственного сельского хозяйства породили такое явление, как «неперспективные деревни». Жители, которые были лишены производственной и социальной инфраструктуры, покидали родные места и переезжали в крупные города, при такой политике государства сельскохозяйственное производство теряло квалифицированные кадры.

Пятым периодом стала «Стабилизация размеров хозяйств» (1965–1989). В нем просматривается определенная стабилизация, связанная уже с осознанием перегибов, допущенных коллективизацией и безудержным укрупнением хозяйств. Территориальное укрупнение колхозов и совхозов прекратилось. В 1968 г. Верховный Совет СССР принимает «Основы земельного законодательства Союза ССР и союзных республик», в которых утверждается принцип стабильности землепользования колхозов и совхозов. Стабильные размеры землепользования – одно из условий дальнейшего развития сельскохозяйственных предприятий. Положительным стало то, что возобновились научные исследования по оптимизации размеров сельскохозяйственных предприятий. Усилился процесс интенсификации и специализации сельскохозяйственного производства. В эти годы подавляющее большинство сельскохозяйственных организаций сконцентрировало свое производство на двух-трех основных отраслях. Академик В. А. Добрынин излагал, что специализация позволяет более эффективно использовать природно-климатические и экономические условия сельскохозяйственной зоны, способствует концентрации материальных и финансовых ресурсов на производство продукта и все это в конечном итоге приведет к повышению производительности труда и эффективности производства [17, с. 292].

Данной концепции придерживался профессор И. А. Алтухов, считавший, что углубление специализации животноводства может привести к значительным результатам в повышении продуктивности скота, в валовом производстве продукции и рентабельности отраслей [18, с. 17].

Исходя из данных предпосылок в начале семидесятых годов начинается развитие межхозяйственной кооперации и агропромышленной интеграции. В это же время несколько крупных научно-исследовательских институтов начинают заниматься проблемами оптимизации сельскохозяйственного производства. Ими был подготовлен и выпущен в свет ряд монографий, предложений и рекомендаций по оптимизации размеров сельскохозяйственных предприятий. Так в 1965 году вышла монография «Оптимальные размеры сельскохозяйственных предприятий» под редакцией К. П. Оболенского. В которой научный коллектив пришел к выводу, что оптимальные размеры сельскохозяйственных предприятий следует определять по обрабатываемой земельной площади:

- земледельческого (и преимущественного земледельческого) направления – по площади пашни;
- животноводческого (и преимущественного животноводческого) направления – по площади сельскохозяйственных угодий (и основному поголовью профилирующего вида скота);

- садово-виноградского (и преимущественно садово-виноградского) направления – по площади садово-огородных насаждений и виноградников [19, с. 61–79].

В то же время рядом экономистов-аграрников оспаривается объективность такого подхода, они утверждают, что при определении оптимальных размеров хозяйств за основу следует брать валовую продукцию, которая отражает конечный результат сельскохозяйственного производства.

В 1970 году в продолжении данной дискуссии выходит крупная монография, подготовленная научным коллективом под руководством Г. Г. Котова и И. А. Бородина «Оптимальные размеры колхозов», где авторы принимают к сведению тот факт, что интенсивность производства возрастает при неизменной и даже при сокращающейся земельной площади, а экстенсивные хозяйства функционируют, как правило, на более крупных земельных площадях, из чего следует, что по этому показателю, может существовать один и тот же объем производства продукции на различных по размеру земельных площадях. Данная работа по определению оптимальных размеров хозяйств разрабатывает и предполагает соблюдение условий влияния уровня интенсивности на размеры хозяйств по обрабатываемой земельной площади:

- во-первых, в обоснование оптимальных размеров хозяйств на перспективу закладываются на оптимальном уровне все факторы сельскохозяйственного производства (техническая вооруженность, наличие оборудования, удаленность, агрозоотехнические мероприятия, сорта культур и породы скота, затраты труда и др.);

- во-вторых, оптимальные размеры хозяйств должны обосновываться не вообще, а только применительно для хозяйств определенного производственного направления (специализации);

- в-третьих, необходимо учитывать зональные особенности размещения хозяйств (оптимальные размеры их рекомендуются по зонам страны) [20, с. 7].

Процесс оптимизации сельхозпроизводителей в ранний период сопровождался развитием научно-технического прогресса по совершенствованию и внедрению новой техники и технологии, а также характеризовался переводом ряда отраслей сельского хозяйства на промышленную основу. В некоторых предприятиях уровень концентрации сельскохозяйственного производства перерос их рамки и объективно затребовал внедрения новых форм организаций производства, кооперации хозяйств. В целях дальнейшего повышения эффективности производства применялись методики кооперации хозяйств, при этом зачастую на основе административного нажима нарушался принцип добровольности кооперирования, ущемлялись экономические интересы и самостоятельность сельскохозяйственных организаций, допускались грубые экономические перегибы и просчеты. В связи с чем громадные капитальные вложения, направленные на развитие межхозяйственных предприятий и агропромышленных комплексов, в результате не дали необходимого ожидаемого эффекта.

С 1989 по 1992 гг. проходил шестой период – «Перестройка», который характеризовался перестройкой административно-хозяйственных методов управления народным хозяйством и, в том числе, изменением аграрной политики. Основная идея перестройки сельскохозяйственного производства, которая предполагала развитие и равноправие различных организационно-правовых форм хозяйствования в колхозах, совхозах за счет внедрения арендных форм и организации подрядных коллективов, кооперативов, крестьянских хозяйств, акционерных обществ и т. д. Осуществить эту концепцию развития сельскохозяйственного производства руководству страны не удалось в связи с крахом командно-административной системы и развалом Советского Союза.

В седьмом периоде, «Земельная революция», начавшемся с 1992 года, произошло изменение форм собственности на землю и средства производства,

что предполагало проведение в стране и проведение крупномасштабной земельной реформы. В результате чего была ликвидирована монополия государственной собственности на землю и средства производства, что привело к формированию многоукладной экономики в аграрном секторе страны. В связи с чем стали востребованными другие подходы к организации сельскохозяйственного производства.

Начался процесс разукрупнения хозяйств. Учитывая эти предпосылки, профессор И. А. Алтухов и А. Е. Шамин в 1996 г. предложили концепцию создания нового аграрного строя России, в которой за основу аграрной реформы были положены принципы рыночных отношений. Они считали, что в сложившейся экономической ситуации необходимо использовать исторический шанс организации эффективной экономики. По их мнению, он включает в себя три положения:

- исходя из того, что Россия является развитой страной мира, оно основывалось на том факте, что в стране созданы определенные материальные, технологические, организационные, социальные и духовные предпосылки перехода к постиндустриальному социальному обществу, где ведущее место принадлежит науке, образованию, сфере услуг, а также индустрии, основанной на использовании результатов творческого труда, авторского и патентного права, высоких технологий;

- второе заключалось в том, что не для кого не секрет, что многие страны многократно превосходят Россию по уровню экономического и социального развития, в мире успешно функционируют различные модели организации сельскохозяйственного производства. Кроме того, за последние десятилетия мировая рыночная экономика накопила положительный опыт, в том числе и в агропромышленном производстве, поэтому ушла значительно вперед в своем развитии, из этого следует, что положительный опыт необходимо тщательно изучать и приспособлять к условиям российской действительности, при этом одновременно отсекают присущие развитым странам негативные стороны рыночных отношений;

- третье, ни в коем случае нельзя отбрасывать прошлый российский опыт. Страна в последние 25 лет XIX в. и в первые предвоенные годы XX в. развивалась динамично, входила в первую пятерку наиболее развитых стран мира того времени по многим экономическим показателям, а по темпам прироста промышленного производства ей в мире не было равных. Двигателем такой динамики в стране служили сложившиеся к тому времени экономические отношения в стране, изучение и приспособления их к современным условиям и задачам может стать хорошим дополнительным импульсом для вдохновения и развития.

Таким образом, если эти факты признаются государственно значимыми, то получим концепцию построения новой экономики, основанную на конвергенции (сближении) плановой, командно-административной жестко регулируемой государством, и рыночной системы. Все это должно основываться на сочетании традиционных российских ценностей, современных реальностей, исторического отечественного опыта с принятием во внимание достижений развитых рыночных экономик стран Запада и Востока. Такой подход и должен лежать в основе национальной экономической доктрины, государственной философии экономического поведения, движения к социальному правовому государству [21, с. 54–59].

Необходимо отметить, что «Земельная революция» так же, как и проводимые раньше в советские времена аграрные реформы, основывалась не на объективных научных подходах к созданию оптимальных размеров вновь создаваемых сельскохозяйственных организаций, а на быстрой приватизации земель сельскохозяйственного назначения, с помощью имущественно-паевого и земельно-долевого подходов. Хаотический процесс скупки земельных долей и имуществ происходит до на-

стоящего времени, а в ряде случаев образуются крупные неуправляемые земельные латифундии, даже в разы крупнее чем помещичьи латифундии в царское время, которые, как показывает опыт того времени, были тормозом развития сельскохозяйственного производства.

Нарушение необходимой для эффективного производства гармонии факторов приводит к неизбежному и значительному снижению производительности труда и получению чистой прибыли. Такие подходы к организации сельскохозяйственного производства не способствуют приведению факторов производства к оптимальному состоянию. В настоящее время Н. А. Соколовым было проведено исследование современного развития крупного аграрного производства начала XXI в., на основании которого он сделал вывод о том, что первоочередной проблемой в сельском хозяйстве является не укрупнение предприятий, а теоретический и практический поиск их оптимальных размеров, предусматривающих не только наименьшие издержки производства, но и издержки (потери) социальные и экологические. Оптимальные размеры предприятий, выпускающих однородную продукцию, в разных местах с неодинаковым природным потенциалом неизбежно будут различными [22, с. 63].

В связи с непростой внешнеполитической ситуацией и санкционной политикой стран Запада по отношению к России в августе 2014 года Правительством страны были приняты ответные меры в отношении ряда зарубежных стран, в которых предусматривалось запрещение ввоза продовольственной продукции. Этот шаг послужил толчком для развития собственного сельскохозяйственного производства. При сложившейся ситуации большинству сельскохозяйственных организаций придется пересмотреть политику своего развития. Одним из путей повышения производства сельскохозяйственной продукции является приведение всех факторов сельскохозяйственного производства в оптимальное соотношение, при этом следует отметить, что для каждой организации оно свое.

Таким образом, из всего вышеизложенного можно сделать вывод, что в настоящее время, с одной стороны, на Россию давят санкции США и ЕС, с другой стороны, для отечественного сельскохозяйственного производства санкции дают возможность сельхозтоваропроизводителям более эффективно организовать свою хозяйственную деятельность. Из этого следует, что используя данный момент, необходимо не упустить реальный исторический шанс по организации эффективного сельскохозяйственного производства. Он включает в себя следующие положения:

- в стране созданы определенные материальные, технологические, организационные, социальные и духовные предпосылки перехода к инновационно-социальному обществу. Это обязывает создавать такие условия, при которых ведущее место принадлежит эффективной сфере услуг, образованию, а также активно внедрению информатизации, основанной на использовании новейших достижений науки и техники и результатах творческого труда, авторского и патентного права, высоких технологий, что дает возможность закрепить положение России как развитой страны мира.

- мировая рыночная экономика накопила огромный положительный опыт, в том числе и в развитии сельского хозяйства, в мире успешно функционируют различные модели организации сельскохозяйственного производства, поэтому она значительно ушла вперед в своем развитии. Имеющийся положительный опыт следует тщательно изучать и активно приспосабливать к условиям современной России, при этом одновременно отсекая негативные проявления рыночных отношений, происходящие в зарубежных странах;

- детальный и тщательный анализ прошлого отечественного опыта, выбрав из него прорывные моменты и технологии, взяв их к неукоснительному применению;

- в настоящее время сельскохозяйственные организации, имея фактически неоптимальные размеры факторов производства, должны знать необходимые для оптимального сочетания размеры факторов производства и стремиться к созданию их оптимальных величин. Для эффективного функционирования сельскохозяйственной организации необходимо дать четкое определение степени влияния факторов производства, при которых в большей степени на хозяйственную деятельность организации оказывают влияние размеры факторов производства, находящиеся в оптимальном сочетании. Чем больше набор факторов соответствует оптимальному сочетанию для данной организации, тем больше она произведет продукции и получит прибыли от своей деятельности.

Таким образом, Россия в настоящее время имеет уникальную возможность выбора своего самостоятельного пути развития в создании нового отечественного инновационного сельскохозяйственного производства, которое наилучшим образом должно соответствовать современным условиям и особенностям нашего государства.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Колеснева С. Г. и др. Специализация и размеры сельскохозяйственных предприятий. М. : Сельхозиздат, 1963. 384 с.
2. Ленин В. И. Полное собрание сочинений. Том 27. М. : Издательство политической литературы, 1969. 666 с.
3. Маркс К. Капитал. Т. 3. М., 1961. 545 с.
4. Маршалл А. Принципы экономической науки. М. : Прогресс, 1993. 594 с.
5. Ляшенко П. И. История народного хозяйства СССР. М. : «ОГИЗ», 1948. Т. 2. 738 с.
6. Легкая Н. Б. Вольное экономическое общество России : путь созидания. М., 2016. 712 с.
7. Кондратьев Н. Д. Михаил Иванович Туган-Барановский. Пг., 1923. 35 с.
8. Игнатович И. И. Помещичьи крестьяне накануне освобождения. 2-е издание. М. : Мысль, 1925. 378 с.
9. Сагайдак А. Э., Третьякова О. Г., Екайкин А. Д. и др. Экономика и организация сельскохозяйственного производства / Под ред. А. Э. Сагайдака. М. : «КолосС», 2005. 360 с.
10. Ленин В. И. Капиталистический строй современного земледелия // Полное собрание сочинений. Т. 19.
11. Савинова Т. А. Н. Д. Кондратьев и А. В. Чайнов: линии соприкосновения в науке и в жизни. 1918–1922 годы // Наследие Н. Д. Кондратьева и современность. 2014. С. 256–272.
12. Людоговский А. П. Основы сельскохозяйственной экономики и сельскохозяйственного счетоводства. СПб., 1875. 488 с.
13. Чайнов А. В. Оптимальные размеры сельскохозяйственных предприятий. М. : «Новая деревня», 1928. 92 с.
14. Маркс К., Энгельс Ф. Капитал. Сочинение. 2-е изд. Т. 25. Ч. 2. 552 с.
15. О мерах по ликвидации нарушений устава сельскохозяйственной артели в колхозах: пост. ЦК ВКП(б) от 19 сентября 1946 года // КПСС в резолюциях решения съездов конференций и пленумов ЦК. Т. 6. 9-е изд., доп. и испр. М. : «Политиздат», 1985.
16. Об укрупнении мелких колхозов и задачах партийных организаций в этом деле: Постановление СМ СССР и ЦК ВКП(б) от 7 июня 1950 года // КПСС резолюции и решения съездов конференций и пленумов ЦК. Т. 8. 9-е изд., доп. и испр. М. : «Политиздат», 1985.
17. Добрынин В. А., Беляев А. В. Экономика сельского хозяйства / Под общ. ред. В. А. Добрынина. 3-е изд., перераб. и доп. М. : «Агропромиздат», 1990. 476 с.
18. Алтухов И. А. Специализация животноводства в колхозах левобережья Горьковской области: автореферат дис. экон. наук. Горький, 1967. 19 с.
19. Плотников К. Н. Оболенский К. П. и др.

Оптимальные размеры сельскохозяйственных предприятий // ВНИИ экономики сельского хозяйства. М. : «Колос», 1965. 487с.

20. Котова Г. Г., Бородина И. А. Оптимальные размеры колхозов. М. : «Колос», 1970. 367с.

21. Алтухов И. А., Шамин А. Е. Новый аграрный строй России. Н. Новгород : ГИПП «Нижполиграф», 1996. 281 с.

22. Соколов Н. А. Крупное аграрное производство: кризис и пути преодоления (региональный аспект) : монография. – Брянск : Издательство Брянской ГСХА, 2009. 300 с.

УДК 332.14

ФОРМИРОВАНИЕ КЛАСТЕРА, ОБЕСПЕЧИВАЮЩЕГО ИННОВАЦИОННОЕ  
РАЗВИТИЕ РЕГИОНА

© 2017

**Шарипов Тагир Фаритович**, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Региональная экономика»  
*Оренбургский государственный университет*

(460018, Россия, Оренбург, проспект Победы, 13, e-mail: tagirfsh@mail.ru)

**Аннотация.** В статье сделан вывод о целесообразности использования новой формы организации деятельности промышленных предприятий, отраслей и комплексов, которая обеспечила бы их конкурентоспособность. Анализ публикаций отечественных и зарубежных авторов позволил отметить, что кластерный подход способствует формированию инновационной экономики. Кластеры позволяют динамично развиваться как региональной, так и национальной экономикам. Автором отмечено, что основополагающим в кластере является его инновационная составляющая, так как эффективный кластер формируется в основном там, где реализуется либо ожидается динамичное развитие. Особое внимание уделено региональным кластерам, так как они позволяют обеспечить интеграцию всех возможных сторон для повышения конкурентоспособности и обеспечения инновационного развития региона. Проведенный анализ позволил выделить место РФ в мире по показателям новаторских идей. Так, почетное 9 место, Россия занимает по показателю «индекс учёных и инженеров», а по индексу «кластерное окружение» только 41 место. Сделан вывод, что региональный кластер позволяет обеспечить: рост инвестиций в регион, рост ВРП, повышение конкурентоспособности региона и его инвестиционной привлекательности, развитие инфраструктуры региона, повышение налоговых поступлений и деловой активности бизнес структур, создание новых рабочих мест.

**Ключевые слова:** инновация, индекс, жизненный цикл, новаторство, кластеризация, развитие, регион, товар, промышленность, региональный кластер, инициатива, информация, интеграция, интерес, инвестиции, синергия, кластерная модель, инструмент в промышленной политике.

THE FORMATION OF THE CLUSTER, PROVIDING INNOVATIVE  
DEVELOPMENT OF THE REGION

© 2017

**Sharipov Tagir Faritovich**, candidate of economic Sciences, associate professor of chair "Regional economy"  
*Orenburg State University*

(460018, Russia, Orenburg, Pobedy avenue, 13, e-mail: tagirfsh@mail.ru)

**Abstract.** In the article the conclusion is drawn about expediency of use of new forms of organization of activity of industrial enterprises, industries and complexes that would ensure their competitiveness. Analysis of publications of domestic and foreign authors have shown that the cluster approach fosters the formation of innovative economy. Clusters allow us to dynamically develop both regional and national economies. The author noted that the underlying cluster is its innovative component, since the effective cluster is formed mainly where the realized or expected dynamic development. Special attention is paid to regional clusters, since they allow the integration of every possible angle to enhance the competitiveness and innovative development of the region. The analysis allowed to identify the place of Russia in the world in terms of innovative ideas. So, 9th place, Russia is on the indicator "index of scientists and engineers" and the index "clustered environment" only 41. It is concluded that regional cluster allows to provide: growth of investments in the region, the GRP growth and competitiveness of the region and its investment attractiveness, infrastructure development of the region, increase tax revenues and business activity, business structures, creation of new jobs.

**Keywords:** innovation, index, life cycle, innovation, clustering, development, region, product, industry, regional cluster initiative, information, integration, interest, investment, synergy, cluster model, a tool in industrial policy.

*Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами.* Децентрализация в последнее десятилетие привела к повышению автономии регионального управления, когда эффективность социально-экономической политики в субъектах РФ способствует сбалансированному развитию всей страны. Наряду с этим, региональная сбалансированность является одним из условий повышения эффективности экономической деятельности, обеспечения высоких темпов роста и решения многих социальных и экономических задач. В современных условиях успешное функционирование и развитие региона, опирается на симбиоз конкуренции и кооперации, базирующейся на синергетическом эффекте территориальной агломерации. Устойчивые связи между организациями позволяют решить ряд проблем в региональной экономике, в первую очередь, связанные с увеличением дифференциации по уровню социально-экономического развития отдельных регионов, невысокой способностью к быстрой адаптации региональных социально-экономических систем к влиянию кризисных явлений. Во вторых, существует проблема неэффективного организационно-пространственного размещения, которая способствует росту расходов на содержание региональной инфраструктуры, а также низкой степени взаимодействия между предприятиями регионов.

В мировой практике успешно используется кластерная парадигма развития региона, на основе кластерного подхода к реализации региональной экономической политики, которая обеспечивает инновационность в реали-

зации региональных стратегий. При этом копирование зарубежной практики не дает эффективных результатов, так как необходима глубокая теоретическая и методическая проработка всех аспектов кластерного подхода к инновационному развитию региональной экономики.

*Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение неразрешенных ранее частей общей проблемы.* В современной экономической науке отсутствует полная, сформированная теория функционирования и развития региональных кластеров. Вместе с тем, проблемой кластеризации занимались ученые: Т. Андерссон [18], С.А. Розенфельд [21], М.Г. Ахмадеев [6], Н.Г. Багаутдинова [7], С.И. Гриценко [10], Д.В. Грушевский [11], И.В. Захаров [12], Ю.Г. Лаврикова [13], А.А. Мигранян [14], Т.В. Цихан [16], Н.В. Ягодина [17] и другие.

Несмотря на достаточно серьезную проработку, остается слабо отраженным в современной экономической литературе следующее: механизм формирования региональных территориально-производственных кластеров; вопрос идентификации кластеров, оценки кластерного потенциала экономики региона.

*Формирование целей статьи (постановка задания).* Цель статьи заключается в развитии теоретических положений формирования регионального кластера, способствующего инновационному развитию региональной экономики.

*Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов.*

Современный этап социально-экономического развития страны характеризуется тем, что в его основе лежат инновационные технологии и компьютеризированные системы, высокие наукоемкие технологии и, основанные на них, инновационные технологии, системы и организации различных сфер человеческой деятельности. Анализ результатов исследований отечественных и зарубежных ученых по данной проблеме показал, что создание инновационной экономики является фундаментом развития любого государства в первой половине XXI века. В связи с этим, уточнены необходимые для данного исследования существенные характеристики понятий, связанные с инновационной экономикой. «Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям» определяют инновации в виде использования нового или существенно улучшенного продукта (товар, услуга), метода маркетинга, процесса, нового организационного метода при организации рабочих мест на производстве [15].

Как экономический термин понятие «инновация» впервые появилось в трудах австрийского экономиста – основоположника теории развития инноваций и идеи инновационной экономики Й. Шумпетера, который отмечал, что «производить – это означает комбинировать имеющиеся в нашей сфере вещи и силы, производить что-то иное, создавать новые 12 комбинаций из этих вещей и сил» [16].

Под инновацией следует понимать принципиально новый товар, продукт или технологию, которая доведена до состояния для коммерческого использования и распространяется на рынке. Одним из важнейших условий формирования эффективной инновационной экономики является повышение уровня инновационной активности и улучшение состояния инновационной инфраструктуры [2].

Правительством РФ определены инициативы в сфере инновационной политики. Так, в качестве приоритетных является формирование технопарков, зон технико-внедренческого типа, наукоградов [3].

По показателям новаторских идей РФ занимает 35 место. При этом наблюдается сильный разброс между различными показателями (рисунок 1). Данный разброс между показателями новаторских идей негативно влияет на эффективность кластерного развития.

Предприятия, составляющие кластер, взаимосвязаны по принципам конкуренции и кооперации, т.е. те предприятия, которые образуют кластер, повышают свою общую конкурентоспособность по сравнению с теми, кто в кластер не входит. Внутренняя среда кластера характеризуется быстрым ростом объема информационных связей (по обмену идеями, «кноу-хау»), включая технологии между объединенными предприятиями. Некоторые из существующих точек зрения исследователей на определение понятия «кластер» обобщены в четыре группы по определенному, характерному для них признаку:

- в первой группе (М. Портер, Д. Грушевский, Л. Марков, М. Афанасьев, Л. Мясникова, И. Гринев, В. Крюков, Ю. Яновская, В. Захаров), кластер определяется по пространственному (географическому) признаку [4, 11, 12, 18];

- во второй группе (Э. Фезер, А. Мигранян) – по признаку взаимосвязей (прямых, обратных и т.д.) [14, 20];

- в третьей группе (А. Дворкин, Г. Хасаев) - по признаку форм партнерства [11, 16];

- в четвертой группе (Т. Розландт, П. Хертаг, О. Юрасова, А. Воронов) – по признаку отраслевой принадлежности фирм (предприятий) [17, 21].

Сущность большинства экономических категорий определяется экономическими законами (закономерностями). Результаты проведенного нами анализа существующих точек зрения в специальной литературе позволили выделить законы (закономерности), действие которых необходимо учитывать при формировании, функционировании и развитии кластеров.

1. Основополагающие законы, в том числе социаль-  
АНИ: экономика и управление. 2017. Т. 6. № 1(18)

но-экономического развития регионов, учет действия которых необходим для формирования региональных кластеров:

- самосохранения (гомеостаза, устойчивости);
- композиции и пропорциональности;
- синергии;
- развития;
- единства анализа и синтеза [15].

II. Общие экономические законы:

- соответствия производственных отношений характеру производительных сил, определяющие взаимодействие производительных сил и производственных отношений. При этом создаются объективные условия для замены устаревших производственных отношений, новыми [15];

стоимости, согласно которому производство и обмен товаров совершаются на основе затрат общественно необходимого труда;

спроса и предложения, устанавливает зависимость объемов спроса и предложения товаров на рынке от их цен [9, 15].



Рисунок 1 – Место, занимаемое РФ в мире по показателям новаторства

III. Специфические законы, касающиеся развития территории:

- комплексного развития, структурных преобразований и диверсификации хозяйства регионов;
- территориального роста производства продукции и роста уровней экономического и социального развития;
- территориальной специализации, структурирования межрегиональных связей и формирования региональных рынков;
- межрегиональной экономической интеграции и упрочения экономических основ федерализма [94, 122].

Анализ работ ученых позволяет выявить широкий набор характеристик, наделяющих кластер. М. Портер, например, отмечает значимость территориальных границ кластера. Кроме того, он указывает на необходимость тесного взаимодействия между его участниками [15].

М. Войнаренко наделяет кластер следующими характеристиками пяти «и» [9]:

1. Инициатива (специалисты из различных сфер, например, предпринимательства, власти, образования и т.д., способны в результате взаимодействия заинтересовать и на практике доказать действенность кластеров как для самих их участников, так и для регионов).

2. Инновации (позволяют участникам кластера применять на практике новые технологии).

3. Информация (обмен знаниями внутри кластера, доступ к созданию общих баз или банков данных, позволяющих получить доступ к информации о рынках ресурсов, сбыте продукции, к сведениям о наличии квалифицированной рабочей силы).

Интеграция (предполагает применение кластерного подхода в сотрудничестве предприятий на отраслевом

или территориальных уровнях, привлечение НИИ, подерживаемых органами власти).

Интерес (важное условие для обеспечения эффективности в функционировании кластера, когда участников необходимо заинтересовать в результате).

Современные исследователи отмечают такую отличительную черту кластера, как его инновационная ориентированность [6].

Проанализировав содержание ряда определений кластеров, доступных для изучения, выделим основные характеристики [5, 7, 8, 9, 10]:

1. Географическая концентрация (рядом расположенные фирмы могут привлекать друг друга возможностью экономить при экономическом взаимодействии, при обмене капиталом и процессах обучения).

Специализация (кластеры концентрируются вокруг какой-либо сферы деятельности).

Множественность экономических агентов (когда деятельность кластеров охватывает кроме предприятий, входящих в кластер, целый ряд общественных организаций, институтов, которые могли бы способствовать развитию кооперации).

Конкуренция и сотрудничество (рассматриваются как виды взаимодействия между предприятиями, включенными в кластер).

Достижение определенной «критической массы» в величине кластера.

Жизненный цикл кластеров (как правило, они функционируют длительное время).

7. Вовлеченность в инновационный процесс (когда фирмы и предприятия, составляющие кластер, как правило, включены в инновационные процессы: рыночные, технологические, продуктовые, организационные).

Важнейшими предпосылками формирования кластеров также являются: шанс для привлечения к сотрудничеству предприятий, расположенных на территории региона; получение экономии за счет масштабов производства; возможная низкая стоимость операций; полная доступность к информации; доступность к специфическим природным ресурсам; привлечение специализированной рабочей силы; близость к потребительским рынкам; взаимодействие нескольких предприятий региона [13].

Основными целями кластеров являются:

- повышение конкурентоспособности субъектов кластера, вследствие внедрения новых технологий;

- уменьшение затрат и улучшение качества наукоемких услуг, вследствие эффекта синергии, унификации подходов по обеспечению качества, логистики, инжиниринга, информационных технологий и т.д.;

- обеспечение занятости вследствие преобразования крупных предприятий и аутсорсинга;

- отстаивание интересов субъектов кластера в органах власти.

Внедрение опыта объединения предприятий в кластер, способствует возрастанию деловой активности бизнес-структур, а также обеспечивает благоприятствование инвестиционного климата в регионах, развивает социальную, экономическую, информационную и интеграционную подсистемы региональной социально-экономической системы, а это, в свою очередь, дает толчок интенсивному развитию предпринимательства, привлечению инвестиций для экономического роста территорий.

Кластеры характеризуются различной формой в зависимости от своей сложности. Кластер в виде вертикальных производственных цепочек определенных секторов или этапов производственного процесса, образующих «ядро» кластера, может быть представлен в виде следующей цепочки: поставка деталей – сборка – сбыт – клиент. Другой вид кластера - «промышленные объединения большого масштаба» определен относительно выделенной отрасли, например, машиностроительный кластер.

Наиболее образцовой формой кооперации являются промышленные кластеры, объединяющие: географически локализованные и взаимосвязанные предприятия; предприятия, поставляющие оборудование, комплектующие; предприятия, специализирующиеся на предоставлении услуг, инфраструктуру; научно-исследовательские институты; вузы и другие организации, взаимодополняющие друг друга и усиливающие конкурентные преимущества отдельных предприятий, входящих в кластер, и кластера в целом (химический кластер, агропромышленный кластер и др.).

М. Энрайтом был предложен термин «региональный кластер» для определения пространственной совокупности взаимосвязанных предприятий, схожих по своей специализации [19]. Региональный кластер определяется как промышленный кластер, в котором предприятия – субъекты кластера работают в одной или ряде родственных отраслей экономики, образуя при этом «территориальную агломерацию». Предприятия сконцентрированы на определенной территории в связи с очевидным преимуществом экономико-географического положения. Конкурируя друг с другом, при этом предприятия, входящие в кластер, умножают общую конкурентоспособность в сравнении с предприятиями, которые располагаются вне кластера.

Понятие «региональный кластер» используется для описания следующих различных объектов:

- при определении нескольких кластеров, которые специализируются на производстве продукции одного типа и характеризуются тем, что расположены на одной территории (общность географического положения);

- при описании отрасли промышленности (сферы услуг), пространственно представленных предприятиями, фирмами;

- при описании цепочки добавленной стоимости в определенном штандорте (размещение производства, ставящее своей целью определение наиболее выгодного местоположения (нем. Standort) отдельных предприятий с точки зрения наименьших издержек производства или наибольших прибылей для их владельцев) [14].

В состав регионального кластера должны входить группы экономически взаимосвязанных предприятий и организаций, которые относятся к одной отрасли специализации, а также группы предприятий, которые оказывают сервисные услуги. Взаимосвязь и взаимодействие отраслей очень важно на уровне региона, то есть именно там, где формируется региональный кластер.

На практике, как правило, для обеспечения взаимодействия такого большого количества различных организаций, необходимо формирование связующего звена, способного объединить всех участников кластера и дополняющих организаций в единую слаженную функционирующую систему. Важно, что в кластере достигается синергетический эффект, это связано с тем, что совместное участие конкурирующих между собой предприятий становится для каждого из них взаимовыгодным.

Кластерная модель объединения предприятий для совместной деятельности является наиболее подходящей интеграционной моделью в экономике региона.

Для администрирования регионов, кластеры являются:

- 1) наиболее современным, удобным инструментом в промышленной политике;

- 2) площадкой для взаимодействия с бизнесом.

На администрации регионов возлагаются задачи, для решения которых требуются дополнительные средства, время и знания.

Использование опыта формирования кластеров представляет эффективный инструмент к достижению основных целей – повышение доходности региона и обеспечение занятости населения. Эти утверждения подтверждаются успешным опытом функционирования кластеров в ряде стран. В настоящее время региональные кластеры являются одной из организационных форм интеграции

возможностей сторон, заинтересованных в достижении конкурентных преимуществ в условиях инновационной экономики.

Целью кластеров является использование потенциала предприятий региона для их развития на инновационной основе. В бизнесе вхождение в кластер – долгосрочная стратегия развития предприятия, обеспечивающая его конкурентоспособность.

Наблюдаются следующие виды синергетических эффектов: технологический (совместное применение базовых технологий, ноу-хау); ресурсный (совместное использование производственных площадей, технологического оборудования); информационный (единое информационное пространство); инфраструктурный (совместное использование банковских, страховых и других услуг).

Таким образом, ценность концепции формирования и развития кластеров в регионах заключается в ее способности представлять региональную экономическую систему в качестве единого взаимосвязанного комплекса.

Теория кластеризации – это новый комплексный подход, позволяющий оценивать региональные условия и тенденции развития, политические вызовы, влияющие на эти условия и тенденции.

Формирование и развитие кластеров в экономике регионов Российской Федерации является основой инновационного роста страны. В российской экономике внедрение кластеров целесообразно проводить, в первую очередь, на уровне регионов. Экономический рост региона зависит от множества внутренних и внешних факторов. Элементом внутренней среды являются региональные кластеры, обеспечивающие социально-экономическое развитие региона (рисунок 2).



Рисунок 2 – Роль регионального кластера в обеспечении инновационного развития региона

*Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления.* Таким образом, концепция кластера является новой точкой зрения развития национальной экономики, экономики региона, города, раскрывает новую роль предприятий, правительства (администраций местных органов самоуправления), других организаций, стремящихся к повышению конкурентоспособности экономики страны и региона и, в конечном итоге, последующему улучшению уровня жизни населения.

В настоящее время требуют решений следующие актуальные проблемы правового регулирования инновационной деятельности и кластерной политики: отсутствие межведомственной координации вопросов стимулирования инновационной деятельности в регионах Российской Федерации; недостаточное закрепление кластерной политики в законодательстве субъектов Российской Федерации, посвященном инновационной

деятельности; недостаточное информационное обеспечение инновационной деятельности; отсутствие защиты конкуренции при осуществлении кластерной политики. В таких условиях возникает необходимость дальнейших теоретических и прикладных изысканий, посвященных данной тематике.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. Утверждена распоряжением Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р. Официальный сайт компании «Гарант». [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://base.garant.ru/194365/>.
2. Стратегия развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года. Утверждена Межведомственной комиссией по научно-инновационной политике (протокол от 15 февраля 2006 г. № 1). Официальный сайт компании «Консультант Плюс». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_101907/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_101907/).
3. Абдикеев Н.М., Малова Д.В. Динамическое моделирование и сценарный анализ развития инновационных кластеров в регионах // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2012. № 31. С. 12-23.
4. Афанасьев М., Мясникова Л. Мировая конкуренция и кластеризация экономики // Вопросы экономики. 2005. № 4. С. 75-86.
5. Ахмедзянова Э.Р., Валеева Э.Н. Концептуальные подходы к оценке социально-экономического потенциала кластеризации экономики // Вестник экономики, права и социологии. 2011. № 4. С. 7-11.
6. Ахмадеев М.Г., Багаутдинов Р.Г. Межотраслевой инновационный кластер - основа реализации инновационной системы в экономике // Креативная экономика. 2011. № 10. С. 56-74.
7. Багаутдинова Н.Г. Формирование промышленных кластеров на основе вертикально-интегрированных компаний как фактор устойчивого развития региональной экономики // Экономика и управление. 2009. №1. С. 51-54.
8. Батов Г.Х., Кандрокова М.М., Кумышева З.Х. Организация устойчивого развития экономики региона на основе кластерных образований // Региональная экономика: теория и практика. 2011. № 12. С.8-14.
9. Вуйлов Д.А. Формирование и развитие кластерных образований на территории региона: автореферат дис. кан. экон. наук: 08.00.05 - Режим доступа: <http://www.dissercat.com/content/formirovanie-i-razvitie-klasternykh-obrazovaniy-na-territorii-regiona>.
10. Гриценко С.И. Развитие кластеров через призму синергетики: методология развития кластеров // Российское предпринимательство. 2009. № 5. вып. 2.
11. Грушевский Д.В. Развитие бизнес-кластеров в экономическом пространстве регионов Юга России : дис. ... кан. экон. наук : 08.00.01, 08.00.05; [место защиты: Волгогр. гос. ун-т]. Волгоград, 2009. 160 с.
12. Захаров И.В. Промышленные кластеры и экономический рост // Проблемы теории и практики управления. 2006. № 12.
13. Лаврикова Ю.Г. Концептуальные основы и практика реализации кластерного подхода в регионах России // Региональная экономика: теория и практика. 2008. № 22. С. 21-31.
14. Мигранян А.А. Проблемы и перспективы развития конкурентоспособных кластеров в Кыргызской республике // Проблемы современной экономики. 2007. № 1(21).
15. Савинкова Л.Д. Оценка подсчетных параметров и удельных запасов разведанных месторождений нефти Оренбургской области // Геология нефти и газа. 2010. № 4. С. 73-83.
16. Цихан Т.В. Кластерная теория экономического развития // Теория и практика управления. 2003. № 5. С. 15.

- 
17. Ягодина Н. В. Формирование межотраслевых кластеров в легкой промышленности: автореферат дис. ... кан. экон. наук: 08.00.05 Омск, 2010. 22 с.
  18. Andersson T., Schwaag-Serger S., Sorvik J., Hansson E.W. The Cluster Policies Whitebook. IKED. 2004.
  19. Van der Linde, Claas The Demography of Clusters - Findings from the Cluster Meta-Study. In Springer-Verlag, Berlin, New-York. 2003. p. 130 - 145.
  20. Hollanders H., Tarantola S., Loschky A. Regional Innovation Scoreboard 2009 // Methodology report. December. 2009.
  21. Rosenfeld S.A. Bringing Business Clusters into the Mainstream of Economic Development // European Planning Studies. №. 5. 1997. pp. 3-23

УДК 334.021.1

**КОНКУРЕНТНАЯ АДАПТИВНОСТЬ КАК ПАРАМЕТР ОЦЕНКИ ИНВЕСТИРОВАНИЯ  
В РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ**

© 2017

**Шашло Нина Владимировна**, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики  
**Кузубов Алексей Алексеевич**, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики  
**Вильдеман Анна Игоревна**, магистр кафедры экономики*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса  
(690014, Россия, Владивосток, улица Гоголя 41, e-mail: anna.vildeman.93@mail.ru)*

**Аннотация.** Доказана важность учета рыночной ориентированности при принятии инвестиционных решений предприятиями. Обосновано положение об ограниченности идентификации приоритетных инвестиционных проектов только на основе «классических» показателей срока окупаемости, чистой приведенной стоимости и внутренней нормы доходности. Доказано, что одна из главных целей любых инвестиций - получение устойчивого конкурентного преимущества на рынке, что вызывает необходимость учета при оценке инвестиционных проектов фактора рыночной ориентации. Рассмотрены подходы к классификации инвестиций. Доказано, что в результате инвестиций в технологии следует не только иметь возможность получить инновационный или конкурентоспособный продукт, но и такой, что «поддаётся» дальнейшему технологическому совершенствованию с использованием имеющихся производственных мощностей. Обоснована необходимость трактовки понятия конкурентной адаптивности экономической системы как ее способности улучшать конкурентные позиции в течение определенного периода времени путем приспособления к изменению ряда параметров внешней и внутренней среды. В связи с чем, доказано, что субъекты хозяйствования должны оценивать инвестиционные проекты не только по критериям срока окупаемости, чистой приведенной стоимости, экологичности, инновационности, внутренней нормы доходности и т.д., а также с позиции способности производить продукцию, которая в перспективе позволит повысить конкурентные позиции предприятия на рынке.

**Ключевые слова:** инвестирования, инвестиционный процесс, конкурентная адаптивность, технологический процесс, конкурентные преимущества, конкурентоспособность, эффективность инвестирования, конкурентные позиции.

**COMPETITIVE ADAPTIBILITY AS A PARAMETER OF THE INVESTING ESTIMATION  
IN THE DEVELOPMENT OF ENTERPRISES**

© 2017

**Shashlo Nina Vladimirovna**, candidate of economic sciences, associate professor of the chair of economics  
**Kuzubov Alexey Alexeyevich**, candidate of economic sciences, associate professor of the chair of economics  
**Vildeman Anna Igorevna**, master of the chair of economics*Vladivostok State University of Economics and Service  
(690014, Russia, Vladivostok, Gogol Street 41, e-mail: anna.vildeman.93@mail.ru)*

**Abstract.** The importance of the market orientation accounting while taking investment decisions by enterprises is proved. Grounded that limitations of priority investment projects' identification are only based on the "classic" indicators of the payback period, net present value and internal rate of return. It is proved that one of the main purposes of any investment is receiving a sustainable competitive advantage on the market, causing the necessity of considering factor of the market orientation when assessing the investment projects. The approaches to the classification of investments are examined. It is proved that as a result of investments in technology should not only be able to get an innovative and competitive product, but also the product which "give in" to further technological improvement with the use of available capacities. The necessity of interpretation of the concept of economic system competitive adaptability as it's ability to improve the competitive position during a certain period of time by adapting to changes in a number of parameters of an external and internal environment. In this regard, it is proved that investment projects must be assessed by economic entities both by criteria for the payback period, net present value, sustainability, innovation, internal rate of return, etc., and from the standpoint of the ability to produce products that will eventually allow to improve the competitive positions of the enterprise on the market.

**Keywords:** investments, investment process, competitive adaptability, process technology, competitive advantages, competitiveness, investment efficiency, competitive position.

**Постановка проблемы.** Обзор и обобщение учебно-научной литературы по проблемам инвестирования и управления инвестиционными проектами (работ Корень А.В., Конвисарова Е. В., Шашло Н.В., Кузьмичева И.А., Осипов В.А., Ворожбит О. Ю. [1 – 7] и многих других) позволяет утверждать о существовании значительного количества критериев, по которым выбираются приоритетные инвестиционные проекты для предприятий. Наиболее распространенными из них являются срок окупаемости (DPB), чистая приведенная стоимость инвестиционного проекта (NPV) и внутренняя норма доходности (IRR). Не вдаваясь в обоснование трактовки каждого из этих понятий и их детальной характеристики, следует заметить, что в основе современного понимания оценки уровня эффективности инвестирования, как и раньше, чаще всего находится концепция определения стоимости денег во времени. Учитывается, в частности, сопоставление ожидаемого денежного потока (cashflow) с инвестиционными затратами, «приведение» этих параметров до настоящего времени, по определенной ставке дисконтирования позволяет вернуть инвестированную величину капиталовложений и обеспечить ожидаемую отдачу на вложенный капитал. Благодаря этому можно

идентифицировать, что инвестиционный проект будет более экономически выгодным, прибыльным и перспективным.

Среди других критериев оценки эффективности инвестирования на основании изучения теории и практики следует выделить индекс доходности инвестиций, уровень инновационности инвестиционного проекта, его экологичность, социальность, соответствие миссии и целям и т.д. Обобщая такие критерии можно разделить на количественные, и качественные.

В рассматриваемом контексте следует обратить внимание на то, что в условиях рыночной экономики использование только «классических» показателей оценки приоритетности инвестирования в активы предприятия можно считать ограниченным подходом. Это справедливо как для крупных, так и для небольших инвестиционных проектов независимо от объектов инвестирования (расширение производственных мощностей, приобретение целостных имущественных комплексов, реконструкция или техническое перевооружение производства, приобретение нематериальных активов и т.п.).

Следует помнить о том, что одна из главных целей любых инвестиций - получение устойчивого конкурент-

ного преимущества на рынке. Вообще в последнее время в научной литературе довольно часто утверждается о важности обеспечения взаимосвязи между понятиями «инвестиции» и «рынок», то есть о важности и необходимости рыночной ориентации инвестиционных проектов. В этих условиях индекс доходности инвестиций, чистая приведенная стоимость инвестиционного проекта, срок окупаемости, внутренняя норма доходности и другие подобные показатели дают ограниченную оценку, на основании которой должно приниматься решение о выборе того или иного варианта инвестиционного проекта. Бесспорно, экологичность, социальность, инновационность и ряд других параметров являются также важными критериями выбора варианта инвестирования, но в то же время они также только фрагментарно иллюстрируют рыночную ориентацию инвестиционных проектов. Указанная проблема актуализируется при необходимости обеспечения развития предприятий в условиях динамичности среды функционирования. Поэтому избрание нерыночно – ориентированных инвестиционных проектов уже априори может стать причиной неэффективного использования и так ограниченных инвестиционных ресурсов. Все это обусловило выбор направления исследования, его цели и задач.

*Анализ последних исследований и публикаций.* Современные знания о возникновении такой категории как «конкурентная адаптивность», сформировались во многом благодаря исследованиям таких ученых, как Holland J.H., Корель Л.В., Разумовский О.С., Ахматова М., Виноградов О.А., Клименко С.М [8 – 13] и др. Исследование преимущественно направлены на определение и обоснование сущности конкурентной адаптивности. В то же время, фрагментарными являются научные достижения относительно основных возможностей конкурентной адаптации предприятия, что и обуславливает необходимость углубленного исследования данной проблемы.

*Цель исследования.* Целью статьи является обоснование целесообразности учета конкурентной адаптивности как параметра оценки приоритетности инвестирования в развитие предприятий, а также конкретизирование сущности этого понятия.

*Изложение основного материала.* До недавнего времени устойчивые конкурентные преимущества получали субъекты предпринимательской деятельности, которые принадлежали к категории крупных, а также были обеспечены достаточным собственным капиталом, чтобы инвестировать в развитие своих брендов и распространять свое глобальное присутствие на различных рынках. Увеличение масштабов деятельности предприятий приводило к распространению их частично монопольного положения на определенных рынках и затрудняло доступ к таким рынкам других представителей бизнеса. Однако в сегодняшних условиях ситуация во многих случаях изменилась. Сегодня совсем другие факторы определяют устойчивые конкурентные преимущества предприятий, ведь динамичность рынка приводит к подражанию действий субъектов хозяйствования конкурентами. Так называемые «конкурентные реакции» со стороны рынка могут касаться ценовой политики, ассортимента товаров и услуг конкурентов, способов сбыта продукции и тому подобное. Таким образом довольно сложно в условиях нестабильности экономики и специфики бизнес-среды утверждать об относительной стабильности определенных рынков, а также о существовании классических источников получения конкурентных преимуществ и формирования долгосрочных стратегий как таковых.

На основании вышеприведенного можно утверждать о целесообразности учета всего вышеуказанного при формировании и использовании различных инвестиционных рычагов обеспечения развития предприятий. Особенно важно в рассматриваемом контексте учитывать рыночно ориентированные параметры оценки при-

оритетности инвестирования в технологические процессы как одного из определяющих двигателей инновационного развития субъектов хозяйствования.

В экономической литературе рассматриваются определенные виды инвестиций, учитывающие факторы рынка. Например, в работе Рябконов В. П. [14] выделены по цели инвестирования вынужденные, рыночные, антитратные и доходные инвестиции. Так под рыночными инвестициями автор понимает инвестирования в «Совершенствование продукции или диверсификации производства с целью сохранения позиций на рынке». С. Н. Ягумова [15, с. 273] употребляет понятие инвестиций на изменение программы производства продукции и трактует их такими, направляемых «на диверсификацию, связанную с изменением номенклатуры изделий, создание новых видов продукции и организация новых рынков сбыта». В то же время абсолютное большинство научных работ по проблемам инвестирования все же рыночно ориентированные инвестиции не выделяет.

Изучение опыта экономически развитых стран позволяет сделать вывод о том, что сегодня мало утверждать о важности рыночно ориентированности инвестиционной деятельности предприятий. В условиях глобального рынка уже сложно получать успех в конкурентной борьбе только путем использования преимуществ масштабов производства, глобального присутствия или инвестирования в торговую марку. Так же сложно удержать средне- и долгосрочное конкурентное преимущество благодаря созданию различных препятствий для вхождения в отрасль конкурентов. Кроме того, даже внедрения новых продуктов не всегда гарантирует успех на рынке, ведь, как показывает практика, в большинстве случаев конкуренты быстро реагируют на инновационные решения других компаний, адаптируясь под них или даже предлагая еще лучшие варианты усовершенствованной инновационной продукции. Так же довольно часто конкурентами «копируется» ценовая политика, а также меры по продвижению продукции. В этих условиях традиционные источники получения конкурентных преимуществ смещаются на краткосрочный рынок и приоритетным становится критерий обеспечения эластичности производства и управления, что позволяет предприятиям максимально быстро реагировать на запросы рынка и еще лучше и быстрее чем конкуренты.

Очевидно, что все эти явления непосредственно связаны с инвестиционным поведением предприятия и использованием инвестиционных рычагов для обеспечения развития. Тем более, это должно учитываться руководителями и владельцами субъектов хозяйствования при выборе приоритетности инвестирования в активы. Как свидетельствуют реалии, многие компании уже отказываются от практики «разработки» своих производственных мощностей и тем самым избегают проблемы усложнению управления и снижения уровня гибкости операционной деятельности. Сегодня важно знать, каким образом уже в ближайшее время изменится рынок, на котором работает предприятие, как противодействовать конкурентам, как максимально удовлетворять потребности клиентов, как минимизировать влияние потенциальных угроз среды функционирования, как максимально реализовать рыночный потенциал, как минимизировать время во время организационных изменений и тому подобное. Руководители и владельцы должны четко идентифицировать при реализации инвестиционной политики будущие конкурентные преимущества, а также возможность их восстановления и улучшения.

Таким образом, на основании изложенного предлагается при выборе приоритетности инвестирования в технологические процессы предприятия использовать, кроме стандартных, наиболее распространенных показателей оценки эффективности инвестиционных проектов, еще один - конкурентную адаптивность. Любые инвестиции в технологические процессы в большей или меньшей степени направлены на операционную

деятельность предприятия - производство продукции, выполнение работ или оказание услуг. В одном случае такое влияние является максимальным, например, когда внедряются новые технологические процессы строится новый завод. В противном случае эта направленность менее выраженной. В то же время, учитывая вышесказанное, важно, чтобы в результате инвестиций в технологии можно было получить такой продукт, который не только будет инновационным или конкурентоспособным, но и таким, что будет «поддаваться» дальнейшему технологическому совершенствованию с использованием имеющихся производственных мощностей. Именно благодаря этому упомянутая выше краткосрочная конкурентоспособность будет обеспечена и поддерживаемая на должном уровне.

Целесообразно подчеркнуть, что понятие адаптивности не является новым в отечественной и зарубежной научной литературе. Так, например, детальное анализ этого понятия осуществлено в работе Зяблицкая Н.В. [16, с. 46-53]. В частности, под понятием «адаптивность» авторы понимают «свойство приспособления к условиям внешней среды, изменяются», а также «к внутрифирменным и макроэкономическим изменениям» [16]. Кроме того, исследователи рассматривают это понятие с позиции свойства, которая является «необходимым для определения критериев изменений, реакций, необходимой для установления причины изменений, способностью, необходимой для определения характера текущих изменений и обеспечения экономической устойчивости деятельности, а также характеристикой, необходимой для определения характера и уровня структурных изменений». С позиции Пастуховой Е.А. [17], адаптивность - это «категория, которая характеризует способность предприятия как открытой экономической системы приспособляться к изменениям во внутренней и внешней среде для обеспечения желаемой эффективности его деятельности, и включает производственную, финансовую, трудовую и инвестиционно-инновационную адаптивность». Галушко Е.С. [18] под понятием адаптивности понимает свойство, которое характеризует способность системы нормально функционировать при изменении параметров внешней среды, а также приспособлять систему к этим изменениям. По мнению Корель Л. В. [19], адаптивность «определяет степень приспособления к изменениям во внешней и внутренней среде предприятия и является интегральной характеристикой экономической системы, которая объединяет такие признаки, как гибкость мобильность, маневренность и другие, обеспечивает «легкость» перегруппировки между элементами системы без каких-либо существенных изменений в ее структуре, отражает готовность системы управления предприятия функционировать в условиях нестабильной внешней среды и определяется способностью управленческого персонала использовать нестандартные решения на основе глубокого понимания предсказания тенденций во внешней среде».

Таким образом, обобщая вышеприведенные подходы к трактовке понятия «адаптивности», следует заметить, что в основе каждого из них есть способность определенной экономической системы реагировать путем приспособления к изменению ряда параметров внешней и внутренней среды. Причем удобным мнение А. П. Градова [20, с. 144], который отмечает, что любая система «предельные возможности адаптации к условиям производства, меняются» и называет это «закономерностью эквивалентности системы». Как следствие, ученый утверждает о некоторой граничности адаптации, что требует периодического повторного инвестирования, в т.ч. в технологические процессы, то есть непрерывного совершенствования производства.

Рассматривая конкурентную адаптивность экономической системы, необходимо заметить, что такое понятие следует трактовать как способность такой экономической системы улучшать конкурентные позиции в АНИ: экономика и управление. 2017. Т. 6. № 1(18)

течение определенного периода времени путем приспособления к изменению ряда параметров внешней и внутренней среды. Таким образом, учитывая особенности использования инвестиционных рычагов для обеспечения развития предприятий, отметим, что субъекты хозяйствования должны оценивать инвестиционные проекты не только по критериям срока окупаемости, чистой приведенной стоимости, экологичности, инновационности, внутренней нормы доходности и т.д., а также с позиции способности производить продукцию, которая в перспективе позволит улучшать конкурентные позиции предприятия на рынке. Таким образом, понятие конкурентной адаптивности по своему содержанию является другим, чем понятие гибкости, которое, в частности, в профессиональной литературе трактуется как способность технологической системы «быстро перестраиваться для обработки новых деталей в пределах, определенных технологическими возможностями оборудования и технологий» [6]. Как показывает изучение теории и практики, сегодня мало говорить о гибкости технологий, даже инновационных. Дело в том, что технологический процесс действительно может быть гибким и обеспечивать изготовление новой продукции в пределах фактических технико-технологических возможностей. Однако, с точки зрения рынка, эта новая продукция не всегда может быть «принятой» потребителями.

Опыт ведения бизнеса неоднократно доказано, что нередко гибкость позволяет предприятиям только еще некоторое время удержаться на этапе падения жизненного цикла продукции или «войти» в новую рыночную нишу без достижения значительных экономических результатов. Таким образом в современных условиях при выборе приоритетности инвестирования в технологические процессы предприятий важно учитывать именно параметр конкурентной адаптивности таких процессов, которые будут отражать их способность производить продукцию и в перспективе позволит улучшать конкурентные позиции предприятия на рынке. Высокий уровень конкурентной адаптивности технологий позволит в случае изменения факторов среды функционирования в пределах имеющихся технологических возможностей (или несколько усовершенствованных) не просто обеспечить изготовление новой продукции, а именно такой, которая будет конкурентоспособной «завтра».

*Выводы и перспективы дальнейших исследований.* Результаты исследования позволили обосновать целесообразность учета конкурентной адаптивности качестве параметра оценки приоритетности инвестирования в развитие предприятий. Под этим понятием, в частности, предложено понимать способность технологий обеспечивать изготовление продукции, в перспективе позволит улучшать конкурентные позиции предприятия на рынке.

Перспективы дальнейших исследований в этом направлении должны заключаться в обосновании количественного оценивания конкурентной адаптивности в качестве параметра оценки приоритетности инвестирования в развитие предприятий.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Шашло Н.В. Формирование и оценка эффективности системы корпоративного управления в акционерных обществах приморского края РФ // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2016. № 1 (24). С. 77-83.
2. Кузьмичева И.А., Подколзина Э.А. Система управления банковскими рисками // Фундаментальные исследования. 2015. № 2-25. С. 5635-5638.
3. Осипов В.А., Золотаренко К.И. Влияние инфляционных процессов на ценообразование продукции и услуг торгового предприятия // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2015. № 7-2. С. 302-305.
4. Даниловских А.А., Конвисарова Е.В. Финансовые аспекты обеспечения информационной безопасности предприятия // Международный студенческий научный

вестник. 2015. № 4-3. С. 398-399.

5. Прокопьева Т.И., Ворожбит О.Ю. Инвестиции физических лиц в ценные бумаги // Современные проблемы науки и образования. 2014. № 3. С. 401.

6. Курбаков И.С., Корень А.В. Основные направления эффективного управления инвестиционным портфелем // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2015. № 10-4. С. 704-706.

7. Кузубов А.А. Основные резервы и факторы повышения конкурентоспособности агропромышленных предприятий // сборник материалов III Международной научно-практической конференции. -Новосибирск: Изд-во ЦРНС, 2013. - С. 119-125

8. Holland J.H. Hidden Order: How Adaptation Builds Complexity. Readings (MA): Addison-Wesley Publishing Company, 1995. – P. 185

9. Корель Л.В. Социология адаптаций: Вопросы теории, методологии и методики / Л.В. Корель. – Новосибирск: Наука, 2005. – 424 С.

10. Разумовский О.С. Адапционизм и бихевиористика в контексте проблем эволюционизма и смысла жизнедеятельности // Полигнозис. –2003. №2 Вып.22. – с. 44 - 61.

11. Ахматова М., Попов Е. Теоретические модели конкурентоспособности // Маркетинг. – 2003. - №4 (71). – С. 25-38.

12. Виноградов О.А. Методы анализа конкурентоспособности внедрения инноваций на основе маркетинга // Актуальные проблемы экономики. - 2006.- № 1(55).- С. 65 - 73.

13. Клименко С.М., Дуброва О.Г., Барабась Д.О. Управление конкурентоспособностью предприятия: учебное пособие. К.: КНЭУ, 2006. 527с.

14. Рябоконт В. П. Управление конкурентоспособность агропромышленных предприятий / В. П. Рябоконт, А. А. Кузубов // Экономика АПК . -2015. -№ 7. -С. 85-93.

15. Ягумова, С. Н. Классификация инвестиций как условие повышения эффективности инвестиционной политики отраслей промышленного комплекса / С. Н. Ягумова // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. - 2013. - № 5. - С. 271-275.

16. Зяблицкая Н.В. Монография. Оценка адаптационных возможностей промышленных предприятий. - НВ: Изд-во “Приобье”, 2005. - 103 с.

17. Пастухова Е.А. Адаптация экономической системы к изменениям среды // Современные наукоемкие технологии. - № 5.-2006.- с.70-78.

18. Галушко Е.С. Обоснование организационно-экономического механизма адаптации предприятия / Е.С. Галушко, С.А. Галушко // Вестник СевНТУ. – Сер. Экономика и финансы. – Сб. 130. Севастополь, 2012. – С. 43-47.

19. Корель Л. В. Социология адаптаций: Вопросы теории, методологии и методики. – Новосибирск: Наука, 2005.– 424 с. 4.

20. Экономическая стратегия фирмы / Под. ред. А. П. Градова. – 3-е изд., испр. – СПб.: СпецЛит, 2000. – 588 с.

ПРОБЛЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО  
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

© 2017

Шилов Владимир Александрович, аспирант

*Московский финансово-промышленный университет «Синергия»  
(127299, Россия, Москва, Ленинградский пр-т, 80Г, e-mail: shilov.v@mail.ru)*

**Аннотация.** Субъекты малого и среднего предпринимательства (далее – субъекты МСП) считаются важной составляющей рыночной экономики развитого государства. В России данная группа хозяйствующих субъектов экономики составляет немногочисленную часть от всего экономически активного населения, что, в сравнении с западными странами, является аномалией и составляет научный интерес. В статье изучается проблематика субъектов МСП, делается акцент на проблемах экономической поддержки и финансирования МСП с акцентом на банковское кредитование и микрофинансирование субъектов МСП, рассматриваются особенности этих каналов финансовой поддержки, а также предлагаются и рекомендуются пути комплексного решения проблем субъектов МСП путём дальнейшего развития взаимоотношений банков и микрофинансовых организаций в рамках работы по поддержке субъектов МСП. Автор статьи предлагает повышать прозрачность финансовых операций субъектов МСП через отладку каналов обмена информацией между кредиторами и заёмщиками-МСП, отказаться от иерархической системы кредитования (от набора кредитной истории в микрофинансовой организации до получения специального кредита в банке) и распределение объёма работ по оценке кредитно- и платёжеспособности субъектов МСП между банками и микрофинансовыми организациями, а также объединить кредитора и заёмщика-МСП под единым логотипом как показателем стабильности и отсутствия теневого оборота.

**Ключевые слова:** малый бизнес, средний бизнес, предпринимательство, поддержка, финансирование, банковское кредитование, микрофинансирование, проблематика, экономическое развитие, хозяйствующие субъекты, банковская система, взаимодействие, маркетинг, информация.

## PROBLEMS OF CREDIT SMALL AND MEDIUM BUSINESS IN RUSSIA

© 2017

Shilov Vladimir Aleksandrovich, post-graduate student

*Moscow University for Finance and Industry «Synergy»  
(127299, Russia, Moscow, Leningradskiy prospect, 80G, e-mail: shilov.v@mail.ru)*

**Abstract.** Subjects of small and medium-sized enterprises are considered as important part of the market economy of any state. In Russia this group of active subjects of the economy is a small part of the total economically active population, which, in comparison with Western countries, is an anomaly and is of scientific interest. In the paper the problems of SMEs are lighted, emphasis on the problems of economic support and financing for SMEs with the focus on bank lending and microlending of SMEs, the features of both financial support channels, as well as proposed and recommended ways to comprehensively address SMEs by further development of relations between banks and microfinance institutions in the framework of support for SMEs. It is proposed to increase the transparency of financial transactions of SMEs through the debugging information exchange channels between lenders and borrowers, SMEs, non-hierarchical system of crediting (on the set of credit history in the MFI to receive a special credit in the bank) and the distribution of the amount of work to assess the creditworthiness and the solvency of SMEs between banks and microfinance institutions, as well as the unification of the lender and the borrower-SMEs under a single logo as an indicator of stability and lack of shadow turnover.

**Keywords:** small and medium enterprises, support, financing, bank lending, microfinance, economic development, business entities, banking system, interaction, marketing, information.

Относительно слабое формирование сектора МСП в России в современных условиях российской экономики отмечается многими учёными [1-5]. Особенно остро выделяется проблема слабой финансовой поддержки субъектов МСП, что создаёт предпосылки к замедлению и дестабилизации процесса их создания и развития. Важность субъектов МСП для российской экономики весьма велика, о чём пишут исследователи Азманова Е.Г. [1], Давыдова Л.В. [3], Коробов С.А. и Фомина С.И. [6], Колешева Т.Н. [7], Рабаданова Д.А. [8], поэтому решение проблем финансирования данных хозяйствующих субъектов экономики представляет собой большой научный и практический интерес. Основным способом финансирования субъектов МСП является кредит. В настоящее время в России существует два основных кредитора субъектов МСП: банки и микрофинансовые организации. Как отмечают современные исследователи [9; 10], кредитование малых предприятий является мероприятием, сопряжённым с высоким риском потерь по выданным займам, как для банков, так и для микрофинансовых организаций. Согласованность действий обоих видов кредиторов позволит добиться ускорения и стабилизации процесса создания и развития МСП.

По проблематике поддержки субъектов МСП написана работа Бочаровой О.Н. [11], в которой высказана необходимость совершенствования механизма кредитования субъектов МСП в силу невозможности реализации их потенциала без финансовой поддержки.

Исследование Сорокина А.С. [12] показало на приме-

ре экономики Казахстана, что кредитование субъектов МСП ведёт к росту налоговых поступлений в бюджет.

Работа Азмановой Е.Г. [1] посвящена роли банков в развитии малого бизнеса. В ней автор заявил о необходимости создания условий оптимального функционирования субъектов МСП, заключающийся в стабильном доступе предприятий к финансированию для текущей и проектной деятельности. Параметры финансирования определены в работе как небольшие суммы для развития, за исключением этапов высоких капитальных затрат.

Исследование Галочкиной О.А. и Старостина В.М. [13] показало, что российские микрофинансовые организации не соответствуют своим социальным целям поддержки и развития предпринимательства (о которых заявлял создатель микрофинансирования М. Юнус [14]). Этот факт создаёт необходимость на государственном уровне определить микрофинансовым организациям цели более полезные для экономики страны.

Труды Давыдовой Л.В. [3] и Мармылева А.Н. [15] посвящены методам государственной поддержки субъектов МСП.

Существующие исследования не содержат конкретных рыночных механизмов для эффективной финансовой поддержки субъектов МСП. В связи с этим целью данной статьи является разработка эффективного механизма поддержки МСП на основании финансовых институтов, существующих в российской экономике. Для достижения данной цели необходимо уточнить финансовую проблематику субъектов МСП, обозначить суще-

ствующие программы и каналы финансирования субъектов МСП, выделить среди них рыночные механизмы, обозначить проблемы рыночных механизмов поддержки субъектов МСП, предложить методы комплексного решения данных проблем.

Существующие проблемы субъектов МСП можно разделить на 4 группы:

- 1) институциональные;
- 2) предпринимательские
- 3) производственные
- 4) финансовые.

Группа институциональных проблем обобщает факторы, препятствующие развитию МСП в российской экономике и связанные с российскими общегосударственными макроэкономическими и правовыми тенденциями.

Группа предпринимательских проблем связывает тормозящие факторы, сопряжённые с деятельностью инициатора малого предприятия, и при должном уровне подготовки эти проблемы могут быть решены путём повышения квалификации управляющего персонала.

Группа производственных проблем объединяет негативные факторы, связанные со спецификой сфер деятельности МСП.

Группа финансовых проблем консолидирует негативные факторы денежного обращения и факторы, препятствующие накоплению капитала субъектом МСП для собственного развития. Субъекты МСП в силу своих размеров и действия в условиях высокой конкуренции обладают слабой способностью к накоплению капитала, поскольку превышение доходов над расходами составляет сумму недостаточную для развития, а порой и для продолжения деятельности на текущем уровне. На фоне этого аккумулирование достаточной суммы залога для получения кредитов не представляется возможным. Нестабильность сектора МСП заставляет данные хозяйствующие субъекты функционировать на грани нерентабельности, что зачастую приводит к неконтролируемому росту кредиторской задолженности перед кредиторами и контрагентами и систематическим неплатежам по кредитам в силу отсутствия эффективного механизма реструктуризации долга. Существующие механизмы поддержки МСП недостаточно развиты и не оказывают поддержки на требуемом уровне, поэтому субъектам МСП сложно своевременно получить финансирование, как текущей деятельности, так и проектов развития. Одним из признаков этого являются высокие требования к качеству заёмщика, выдвигаемые субъектам МСП кредиторами. Учредители МСП из-за создаваемых препятствий в получении финансирования вынуждены брать потребительские кредиты как физические лица и использовать полученные средства на нужды своих предприятий.

Существующие каналы поддержки и финансирования субъектов МСП можно представить тремя видами:

- 1) социальные мероприятия;
- 2) банковское кредитование;
- 3) микрофинансирование.

Социальные мероприятия представляют собой бесплатные форумы, семинары, консультации для руководителей малых предприятий, а также конференции по международному сотрудничеству и повышению конкурентоспособности субъектов МСП.

Банковское финансирование субъектов МСП представлено в основном кредитованием. Для МСП разрабатываются специальные банковские продукты, а также технологии повышения массовости кредитования, такие как «кредитные фабрики», поскольку для банков субъекты МСП являются весомым клиентом. Сотрудничество банков и МСП растёт, поскольку вложения в малые предприятия постепенно становятся более прибыльными. Для региональных банков такое сотрудничество становится одним из наиболее приоритетных направлений деятельности. По мнению некоторых учёных банков-

ский сектор должен сыграть значительную роль в становлении и развитии субъектов МСП [1].

Микрофинансирование малых предприятий в настоящее время представлено государственными микрофинансовыми организациями, созданными в форме фондов, некоммерческих организаций, осуществляющих свою деятельность за счёт привлечения средств из региональных бюджетов. До 2016 года лидерами рынка микрофинансирования субъектов МСП были коммерческие организации ООО «Микрофинанс» и ОАО «Финотдел», но к моменту проведения исследования автором они не вели активную деятельность [16].

Рассмотрим текущее состояние и проблематику банков и микрофинансовых организаций в работе с субъектами МСП. Банки в основном ориентированы на более простую, надёжную и прибыльную работу с финансовыми инструментами, а не на кредитование реального сектора. Поэтому банки ищут «идеальных» заёмщиков для уменьшения рисков потерь по выданным займам, но это ограничивает круг получателей финансовых услуг, что создаёт замкнутый круг заёмщиков, попасть в который субъект МСП может только имея достаточную кредитную историю. Для субъектов МСП банки предлагают ограниченный набор финансовых инструментов, однако сами МСП редко понимают, какая именно финансовая услуга им нужна вследствие недостаточной финансовой грамотности учредителей малых предприятий. Факторы качества МСП, а именно, отсутствие длительной кредитной истории, стабильного финансового положения, необходимого объёма залоговых средств, а также необходимого уровня прозрачности, мешают корректной оценке платёжеспособности субъектов МСП. Вследствие этого существующие кредитные продукты для субъектов МСП характеризуются высоким уровнем просрочки по сравнению с продуктами крупным предприятиям.

Отсутствие социальной мотивации у банков не даёт им возможности решить данную проблему самостоятельно. Низкий уровень институционального развития банков, а именно, филиальной сети, продуктов удалённого пользования, что затормаживает развитие предоставления финансовых услуг в регионах. Но, даже при наличии разветвлённой сети продаж банковских услуг в России, для долгосрочных инвестиций в реальный сектор экономики у банков не хватает ресурсов, поэтому в основном банки предлагают краткосрочное кредитование субъектов МСП, однако длинные финансовые вливания наиболее востребованы в секторе МСП на стадии «стартапа» или расширения производства.

Текущие проблемы микрофинансовых организаций при работе с субъектами МСП связаны с качеством субъектов МСП как заёмщиков. Лояльность требований к заёмщику микрофинансовых организаций создаёт повышенный уровень риска, что ведёт к повышению ставок на микрокредиты, уменьшение их сумм и сроков. Данную проблему мог бы решить более тщательный анализ заёмщика на предмет кредитоспособности, но темп введение скоринговых моделей [17], отвечающих за автоматизированную оценку кредитоспособности заёмщиков недостаточен, поскольку требует обработки узким кругом специалистов большого количества информации с целью недопущения ложноположительного определения заёмщика как качественного [18].

Микрофинансовые организации на рынке микрокредитов ведут себя не как социально-ориентированные институты, не соответствуют изначальным целям своего создания [19; 20], что выражается в максимизации своего дохода через высокие процентные ставки, использование услуг коллекторских агентств с целью возврата части утраченного дохода вместо помощи субъекту МСП. В общем количестве микрофинансовых организаций (3 279 единиц на 1 июля 2016 года [21]) лишь малая часть (38 единиц на 1 июля 2016 года [16]) ведёт работу с субъектами МСП. Установление социальной

ответственности микрофинансовых организаций на законодательном уровне может дать необходимый толчок к увеличению полезности для государства деятельности данных институтов.

Решение комплекса проблем финансирования МСП касается деятельности микрофинансовых и банковских организаций. Для разработки концепции расширения взаимодействия двух данных типов кредиторов необходимо подробно изучить каждый из них. Основной плоскостью изучения банковских организаций должна являться их функция источника капитала, а микрофинансовых организаций – социальная составляющая их деятельности.

Банки как источники капитала для субъектов МСП обладают негативными свойствами. Ставки банков по кредитам для субъектов МСП в России выше, чем в западных экономиках, а качество и конкурентоспособность МСП – ниже. Эти взаимосвязанные явления ведут к снижению доступности банковских средств для малых предприятий. Для субъекта МСП, функционирующего зачастую на грани рентабельности, превышение ставки по кредиту уровня рентабельности приводит к банкротству, поскольку объём получаемого кредита обычно соразмерен стоимости его чистых активов. Тем не менее, проектное развитие субъектов МСП невозможно без приемлемых специализированных кредитных продуктов, однако качество выполнения инвестиционных проектов МСП, предлагаемых банкам для финансирования, часто является низким вследствие отсутствия у руководящего состава субъектов МСП соответствующих навыков [22]. Банки являются более подходящими кредиторами для крупных заёмщиков, таких как микрофинансовые организации.

Деятельностью микрофинансовых организаций является микрофинансирование, функции которого могут быть обозначены как социальная и экономическая [23]. Слияние этих функций, по мнению автора данной статьи, являет собой цель микрофинансирования – решение социально-экономических проблем хозяйствующих субъектов экономики (субъектов МСП), вызванных отсутствием доступа к финансовым услугам через предоставление финансовых услуг. Социальная природа микрофинансирования соответствует понятию «социальное предпринимательство» [15], определение которому даётся в работах Д. Борнштейна. Социальное предпринимательство – это деятельность предпринимателя по перемещению экономических ресурсов таким образом, чтобы не только увеличить производительность традиционных экономических ресурсов, но и увеличить производительность всего общества [24].

Исследование типов микрофинансовых институтов по степени пересечения групп заёмщиков и инвесторов одной организации [13] позволяет автору данной статьи предположить о возможности более широкой интеграции заёмщиков в микрофинансовую организацию, помимо денежных вложений.

Существующая система предоставления средств субъекту МСП от банка через микрофинансовую организацию является затратной, поскольку все риски потерь по выданным кредитам концентрируются в микрофинансовой организации, что делает её самым слабым звеном данной цепи. Сильной стороной микрофинансовых организаций является сеть распространения финансовых услуг, а также необходимость разработки инновационных методов работы с заёмщиками.

На основании изученной информации по проблематике финансирования МСП автора данной статьи предлагает следующие методы повышения эффективности работы и взаимодействия банков, микрофинансовых организаций и субъектов МСП:

1) налаживание каналов обмена финансовой и управленческой информацией между кредиторами и субъектами МСП;

2) унификация управленческого учёта финансовых и

торговых операций в российской экономике;

3) соединение маркетингового потенциала всех трёх типов участников данной системы для достижения синергетического эффекта на всех уровнях системы.

Действующие методы сбора данных банками являются трудозатратными и не содействуют развитию информационного обмена. Более того, ручной сбор данных о заёмщиках через анкетирование даёт большой простор для подлога данных, что дискредитирует выполнение контрольной функции кредитования на данном этапе. Одновременно с этим, необходимо собирать объективную статистику по микрозаймам с целью их подробного анализа и дальнейшего дифференцирования микрозаймов.

Поэтому первым этапом на пути становления новой схемы работы банков с микрофинансовыми организациями должен стать переход на единую базу управленческой отчётности. Сейчас банки и микрофинансовые организации индивидуально используют свои базы данных для отслеживания начислений, платежей и прочих движений по выданным займам. Банки регулярно запрашивают подобную информацию у микрофинансовых организаций с целью выполнения контрольной функции кредитования. С использованием единой системы отчётности отпадёт необходимость в специальной подготовке данных, а прямое подключение контролирующей организации к такой системе будет иметь ряд преимуществ:

- низкая вероятность подлога данных;
- высокая степень контроля;
- прямой доступ ко всем данным по платежам клиентов.

Правовой аспект использования и передачи данных субъектов малого и среднего предпринимательства в данном случае будет схож с ситуацией с бюро кредитных историй (БКИ). Заёмщик будет подписывать бумаги о передаче данных не только в БКИ, но и о передаче данных в банк или банки. Другим правовым выходом из данного положения может быть обезличивание данных (отказ в доступе банка к личным данным заёмщиков).

После объединения систем, контролирующих портфель в банке и микрофинансовой организации, часть функций по верификации и андеррайтингу заёмщиков можно передать в банковскую службу безопасности и банковскому скорингу. Информация о клиенте, занесённая в офис продаж микрофинансовой организации, моментально станет доступна банку для проверки и оценки качества заёмщика. Высвободившиеся затраты на труд позволят микрофинансовой организации сосредоточиться на прямом индивидуальном контроле заёмщиков. Банковская проверка, банковский скоринг и андеррайтинг – второй банковский продукт, рождённый вследствие взаимодействия банка и микрофинансовой организации. Для МСП удешевление и автоматизация процесса анализа их деятельности означает снижение минимального требуемого для получения финансирования уровня финансовой грамотности, а также объём недекларируемых операций и неподтверждённого дохода.

Для микрофинансовых организаций и субъектов МСП маркетинговая деятельность является одной из самых затратных статей. Для снижения финансовой нагрузки на эти организации возможно распределение затрат между участниками системы, особенно, если банк участвует в капитале микрофинансовой организации. В таком случае, банк может включить микрофинансовую деятельность как одну из программ работы с клиентами. Очень важно, чтобы информация о подобных программах распространялась по широким каналам информирования населения, и что банки готовы поддерживать малое и среднее предпринимательство.

Одновременно с этим маркетинг микрофинансовых организаций будет заключаться в создании особого имиджа социально-ориентированных организаций, занимающихся обучением, помощью и консультационными услугами по отношению к субъектам малого и

среднего предпринимательства.

Маркетинг субъектов МСП будет состоять в использовании логотипов своих кредиторов в целях подтверждения своей стабильности, что должно привлекать постоянных клиентов, повышая таким образом рентабельность МСП в экономике в целом, а также снижая затраты на маркетинговые мероприятия для всех участников системы.

Банки также могут оказывать консультационные услуги микрофинансовым организациям в плане анализа портфелей микрозаймов, дачи рекомендаций в виде аналитических записок в плане направлений развития деятельности.

Самой главной задачей микрофинансовых организаций в этой схеме является социальная деятельность, направленная на повышение финансовой грамотности населения. Повышение финансовой грамотности субъектов малого и среднего предпринимательства приведёт к снижению уровня дефолта по кредитам, выдаваемым этому сектору экономики.

В результате изучения текущей проблематики деятельности МСП в российской экономике автор данной статьи может сделать вывод об отсутствии действующих системных решений по освещённым тезисам. Возможности банковской системы позволяют проводить реальные инвестиции за счёт автоматизации процессов, а неспособность микрофинансовых организаций использовать свои сильные стороны вытекает из нахождения в невыгодном положении между банками и субъектами МСП. Нестабильная ситуация в экономике мешает малым предприятиям стабилизировать сбыт и ценовую политику, что концентрирует риски в микрофинансовых организациях, финансирующих МСП, а банки проводят политику поиска лучших заёмщиков. Подобная иерархическая система не является эффективной, по сравнению с распределением функций и одновременной работой всех трёх участников системы.

В качестве решения комплекса проблем, вызванных низким уровнем финансовой грамотности учредителей малых предприятий автор данной статьи предлагает унифицировать учёт финансовых показателей в сферах, работающих с субъектами МСП. Унификация учёта позволит создать единую базу данных и открыть методы поддержки субъектов МСП, которые не могут развиваться без дополнительных финансовых вложений.

Противодействие проблемам МСП, связанным с падением спроса на выпускаемую продукцию и сложностью создания сети продаж может быть организовано за счёт синергетического эффекта единого логотипа кредитора и заёмщика как показателя и гарантии стабильности.

Главным лейтмотивом деятельности кредиторов должно стать повышенное внимание на обеспечение дееспособности своих заёмщиков-субъектов МСП, контроль и направление их операций в плодотворное русло.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Азманова Е. Г. Роль банков в развитии российского малого бизнеса // Финансы и кредит. 2010. № 45. С. 31-35.
2. Бут-Гусаим Е. В. Развитие микрокредитования в Республике Беларусь: основные направления и проблемы // Полесский государственный университет. 2011. № 2. С. 94-95.
3. Давыдова Л. В., Будовская Л. А. Малое предпринимательство в реформируемой экономике: роль и значение // Финансы и кредит. 2007. № 13. С. 48-53.
4. Мелехина П. Ю. Проблемы финансирования малого бизнеса в России // Российское предпринимательство. 2011. № 11. С. 16-22.
5. Стахнюк А. В. Малый бизнес: проблема доступности кредитов // Деньги и кредит. 2010. № 3. С. 23-26.
6. Коробов С. А., Фомина С. И. Формирование векторов государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства (на примере

Волгоградской области) // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3: Экономика. Экология. 2011. Т. 3. № 1. С. 31-38.

7. Кошелева Т. Н. Сущность и значение малого предпринимательства // Общество. Среда. Развитие (Terra Humana). 2009. № 3. С. 18-25.

8. Рабаданова Д. А. Современные проблемы и пути развития банковского кредитования малого и среднего предпринимательства // Проблемы современной экономики. 2010. № 3. С. 241-243.

9. Баграмян Т. С. Микрозаймы-альтернатива банковскому кредитованию // Инновационная наука. 2015. № 5-1. С. 38-39.

10. Орловский К. А. Кредитование малого и среднего бизнеса как драйвер экономического роста России в современных условиях // Таврический научный обозреватель. 2016. Т. 16. № 11. С. 158-162.

11. Бочарова О. Н. Направления совершенствования государственной поддержки и кредитования малого и среднего предпринимательства // Социально-экономические явления и процессы. 2013. № 10 (056). С. 28-32.

12. Сорокин А. С. Исследование зависимости доходов региональных бюджетов Республики Казахстан от развития малого бизнеса // Науковедение. 2015. Т. 7. № 2 (27). 23 с.

13. Галочкина О. А., Старостин В. М. Микрофинансовые институты с точки зрения коммерческого и социального предпринимательства // Ученые записки. 2013. С. 16-23.

14. Юнус М. Создавая мир без бедности: социальный бизнес и будущее капитализма. ЦИПСИР, 2009. 307 с.

15. Мармылев А. Н. Анализ социально-экономической эффективности государственной поддержки малого бизнеса в России и за рубежом // Международный бухгалтерский учет. 2011. № 16. С. 54-59.

16. Рэнкинг микрофинансовых организаций по результатам I полугодия 2016 года [Электронный ресурс]. Эксперт РА. Открытый доступ: <http://raexpert.ru/ratings/mfo/2016-1/>. (дата обращения: 25.02.2017).

17. Сорокин А.С. Построение скоринговых карт с использованием модели логистической регрессии // Науковедение. 2014. №2. 29 с.

18. Быканова Н. И. Перспективы развития отечественного рынка банковского микрокредитования малого и среднего бизнеса // Актуальные проблемы экономики в условиях реформирования современного общества: материалы II междунар. науч.-практ. конф., Белгород. 2014. Т. 15. С. 187-191.

19. Шилов В.А. Классическая микрофинансовая деятельность в России // Наука и мир. 2014. Т. 1. №. 12. С. 136-138.

20. Сорокин А.С., Шилов В.А. Многомерный статистический анализ структуры рынка микрофинансирования в России // Науковедение. 2016. Т. 8. № 1. 19 с.

21. Государственный реестр микрофинансовых организаций [Электронный ресурс]. Банк России. Открытый доступ: [https://www.cbr.ru/finmarkets/files/supervision/list\\_MFO.xlsx](https://www.cbr.ru/finmarkets/files/supervision/list_MFO.xlsx). (дата обращения: 28.12.2016)

22. Игонина Л. Л. Роль банков в финансовом обеспечении инвестиций в основной капитал // Финансы и кредит. 2015. № 2 (626). С. 2-13.

23. Осиповская А.В. Микрофинансирование и его роль в поддержке малого бизнеса // Экономический журнал. 2010. №2 (18). 7 с.

24. Борнштейн Д. Как изменить мир. Социальное предпринимательство и сила новых идей. How to Change the World: Social Entrepreneurs and the Power of New Ideas. М.: Альпина Паблишер, 2015. 496 с.

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МОНИТОРИНГ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ  
В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

© 2017

**Ширнина Елена Викторовна**, кандидат социологических наук,  
директор института экономики и управления на предприятии  
*Самарский государственный экономический университет*  
(443090, Россия, Самара, ул. Советской Армии, 141, e-mail:shirnina@bk.ru)

**Аннотация.** Стратегическое управление представляет собой процесс реализации планов по достижению долгосрочных целей развития, учитывающих внутренние и внешние изменяемые факторы. Деятельность по стратегическому управлению направлена на достижение стратегических приоритетов, которые должны обеспечить длительную жизнеспособность государства в изменяющихся условиях. Необходимость построения системы стратегического управления в Российской Федерации признана на самом высоком уровне. В утвержденных Указом Президента Российской Федерации № 536 от 12.05.2009 Основах стратегического планирования в Российской Федерации отмечается, что основным способом достижения стратегических целей устойчивого развития Российской Федерации и обеспечения национальной безопасности является реализация стратегических национальных приоритетов, включая приоритеты социально-экономического развития Российской Федерации. Концептуальные положения в области обеспечения национальной безопасности базируются на фундаментальной взаимосвязи и взаимозависимости Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2025 года и Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2025 года. Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2025 года определена необходимость внедрения в процесс государственного управления современных методов и механизмов стратегического планирования и управления по результатам, принятия бюджетных решений, в первую очередь в рамках программно-целевого подхода. Процессы увязки программно-целевого подхода с ресурсным обеспечением предлагается осуществить на основе совершенствования процессов принятия и реализации бюджетных решений, под жестким мониторингом и контролем выполнения принятых программ. Данные положения были конкретизированы в Программе Правительства Российской Федерации по повышению эффективности бюджетных расходов на период до 2012 года. Реализация принципа повышения эффективности государственного стратегического управления на основе программно-целевого подхода в данном документе предполагает введение такого института, как государственная программа Российской Федерации (далее – государственная программа) и проекты основных направлений деятельности Правительства Российской Федерации (далее – ОНДП). Проекты ОНДП к этому времени уже были утверждены и исполнялись, государственные программы Российской Федерации предполагалось разработать и утвердить.

**Ключевые слова:** стратегическое управление, мониторинг, проекты основных направлений деятельности, государственные программы, программно-целевой подход, бюджетные расходы, экономическое направление

STRATEGIC MONITORING OF THE SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT  
IN MODERN CONDITIONS

© 2017

**Shirnina Elena Viktorovna**, Candidate of Sociological Sciences, Director of the Institute  
of Economics and Management at The Enterprise  
*Samara State Economic University*  
(443090, Russia, Samara, street of the Soviet Army, 141, e-mail:shirnina@bk.ru)

**Abstract.** Strategic management is the process of implementation of plans to achieve long-term development goals, taking into account internal and external factors are modifiable. Strategic management activities aimed at achieving the strategic priorities to ensure long-term viability of the state in a changing environment. The need to build a strategic management system in the Russian Federation is recognized at the highest level. As approved by the Presidential Decree № 536 of 12.05.2009 the basis of strategic planning in the Russian Federation noted that the main way to achieve the strategic objectives of sustainable development of the Russian Federation and the national security is the implementation of strategic national priorities, including the socio-economic development of the Russian Federation. Conceptual provisions in the area of national security is based on the fundamental interrelations and interdependence of the Russian Federation National Security Strategy until 2025 and the Concept of the Russian Federation long-term socio-economic development for the period up to 2025. The concept of long-term socio-economic development of the Russian Federation for the period up to 2025 determined the need to introduce in the public administration and the process of modern methods of strategic planning and management arrangements as a result of, budgetary decisions, especially in the framework of program-oriented approach. The processes linking program approach to resource provision proposed for implementation by improving decision-making processes and the implementation of budgetary decisions, under strict monitoring and control of the implementation of the adopted programs. These provisions are fleshed out in the Programme government of Russian Federation to improve the efficiency of budget expenditures for the period until 2012. The implementation of the principle of increasing the efficiency of public strategic management based on program-oriented approach in this document involves the introduction of such an institution as the state program of the Russian Federation (hereinafter - the State Programme) projects and main activities of the Russian Federation (hereinafter - ONDP). ONDP projects had already been approved and executed, the state of the Russian Federation, the program was supposed to develop and adopt.

**Keywords:** Strategic Management, Monitoring, Projects the Main Activities of The State Program, Program-Target Approach, Budget Expenditure, Economic Direction.

*Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами.* В настоящее время система стратегического управления в России находится в процессе формирования. Основные документы, регламентирующие данный процесс, относятся к докризисному периоду. По мере выхода российской экономики из кризиса, в первую очередь, стали формироваться институты стратегического планирования.

Первые долгосрочные целевые программы (федеральные

целевые программы или ФЦП) были сформированы еще в 1993 г. В то время не было опыта их формирования и отлаженного механизма их реализации, появлялись они как один из инструментов решения с помощью государства, как правило, отраслевых проблем. Число их быстро росло, стали разрабатываться общие методологические подходы к их решению. От постановки локальных отраслевых задач они постепенно стали переходить к решению комплексных межотраслевых

проблем.

К концу 2005 г. были сформированы четыре приоритетных национальных проекта (в области образования, обеспечения населения жильем, здравоохранения и развития агропромышленного комплекса). Они являются существенно более масштабными и значимыми, чем ФЦП и включает в себя ряд федеральных целевых программ [1].

Управление ими было поднято с ведомственного на национальный уровень и было более обоснованным с точки зрения постановки стратегических целей, определения путей их достижения. Но вопросы механизма стратегического контроля проработаны практически не были.

*Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение неразрешенных ранее частей общей проблемы.* Разработка и утверждение к концу 2009 г. упомянутых во введении проектов ОНДП явилось следующим шагом в освоении на высшем государственном уровне программно-целевого подхода к постановке и реализации стратегических целей социально-экономического развития Российской Федерации. Основопологающие требования к системе проектов ОНДП были сформулированы в постановлении Правительства Российской Федерации от 17 октября 2009 г. № 815 «О порядке организации исполнения проектов по реализации Основных направлений деятельности Правительства Российской Федерации на период до 2012 года» [2].

Задачей проектов ОНДП стало обеспечение соответствия структуры и показателей хода исполнения бюджетных расходных обязательств государства с целями и задачами среднесрочной программы деятельности Правительства Российской Федерации.

С введением в практику управления проектами ОНДП Правительством Российской Федерации была поставлена задача информационно-аналитического сопровождения хода их реализации. Эта задача была возложена на федеральное государственное учреждение Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации.

Тем же постановлением на Аналитический центр была возложена обязанность создания и ввода в эксплуатацию системы мониторинга хода исполнения проектов по реализации ОНДП.

*Формирование целей статьи (постановка задания).* Особенностью системы проектов ОНДП является формирование их из целого ряда уже существующих долгосрочных программ, находящихся на различных стадиях реализации. Проекты ОНДП представляют собой как бы среднесрочный срез ряда долгосрочных программ национального развития.

В отличие от системы управления проектами и программами на уровне ответственных исполнителей, система проектов ОНДП разработана и реализуется в интересах Правительства Российской Федерации, выступающего в качестве функционального заказчика (заказчика конечного общественно-значимого результата), ответственного за распределение среди исполнителей (государственных институтов) мандатов и их ресурсного обеспечения с ориентацией на конечного потребителя эффекта (целевую группу населения). При этом должно контролироваться не просто исполнение подрядчиком согласованного плана мер, а достижение заявленной цели по существу вопроса.

Наряду с системой наблюдения и оценки текущих мероприятий, функция мониторинга проектов ОНДП – отслеживать и поддерживать раскрытие информации и учет оценок со стороны конечного выгодоприобретателя и социальных групп, испытывающих на себе влияние проекта, относительно результатов работы исполнителя. А это уже – элемент постановки задач для системы стратегического мониторинга.

*Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов.* С целью реализации этих задач модель мониторинга проектов ОНДП должна иметь полномасштабные решения в части [3]:

- описания ключевых параметров целевых групп (получателей эффекта);
- системы показателей мониторинга целевых групп;
- поддержки обратной связи от клиента к исполнителю и функциональному заказчику;
- обеспечения идентификации, мониторинга и контроля конечного эффекта деятельности (прямого и косвенного влияния на состояние объекта управления); мониторинга внешних условий (контекста), влияющих на потребности (клиента) и на оценку конечного результата, обеспечиваемого отдельным проектом и портфелем проектов;
- коммуникации (информационно-аналитического взаимодействия) между целевой группой, координатором/заказчиком (правительством) и ответственным исполнителем;
- независимой экспертной поддержки системы оперативного и стратегического контроля внутри системы исполнительных органов власти.

Но проекты ОНДП сводят в единый документ мероприятия, планировавшиеся и разрабатывавшиеся в системе приоритетов, отличной от приоритетов ОНДП, при более слабых требованиях к целеполаганию. При этом закрепленный порядок формирования проекта ОНДП сегодня не является основанием для изменения иных действующих программных документов.

Оказывается неопределенным статус задач и мероприятий действующих программ, не включенных в проект ОНДП. Формат основного планового документа проекта ОНДП – карты проекта – определенный Постановлением Правительства Российской Федерации от 17 октября 2009 г. № 815 не позволяет охарактеризовать, на каком содержательном этапе жизненного цикла достижения конечного результата находится реализация проекта, отдельных его задач и мероприятий.

Заполнение карт проектов ОНДП имеет целый ряд технических и методических недостатков, существенно затрудняющих реализацию процедур стратегического мониторинга [4].

Так, в значительной части проектов ОНДП отсутствует четкое описание проблемы, на решение которой в картах проектов ОНДП не отражена возможная деятельность заинтересованных участников, которые могли бы в силу своих интересов активно способствовать либо препятствовать исполнению данного проекта.

Это снижает как прогнозно-аналитическую роль данного инструментария, так и его управленческий потенциал, оставляя на усмотрение исполнителей решение проблем взаимодействия с заинтересованными участниками.

В рамках подготовки и исполнения проектов ОНДП проблемы межведомственного взаимодействия оказались решенными не в полной мере.

Затруднены процедуры согласования, рабочие группы проектов ОНДП не выполняют возложенные на них функции оперативных межведомственных согласительных площадок. Это приводит к существенному увеличению сроков утверждения карт проектов.

Цели и задачи проектов ОНДП в недостаточной степени согласованы с формированием приоритетов регионального развития, установленных в соответствующих документах субъектов Российской Федерации. Этот недостаток можно отнести к трудностям начального периода становления системы мониторинга, поскольку его устранение предполагает решение целого ряда вопросов правового, регламентного, методического и информационно-технического характера, что закономерно вытекает из разделения мандатов органов исполнительной власти в федеративном государстве. Однако в последующем эта проблема должна найти свое решение в виде общего

информационного пространства, поскольку с этим связана задача балансировки мандатов разных уровней государственного управления достижением стратегически важных целей развития страны.

В силу указанных причин система мониторинга проектов ОНДП в настоящее время в большей степени реализует функции оперативного мониторинга, т.е. позволяет осуществлять мониторинг распределения бюджетных средств по комплексу целей, отмечать фактическое исполнение запланированных мероприятий.

Предоставим дополнительно результаты исследования, в котором приняли участие 100 респондентов, в возрасте от 18 лет, в равном соотношении, как мужчин, так и женщин. Обработка результатов проводилась при помощи программы SPSS. Цель – изучение оценки обществом отношений СМИ и власти. В связи с растущим недоверием к правящей верхушке и несоответствием некоторой информации из СМИ действительной картины, происходящей в политике и обществе, актуальность анализа возросла.

Для начала, мы решили вспомнить одну из устоявшихся фраз о том, что СМИ является четвертой властью и проверить отношение людей к этому выражению. Чуть больше половины респондентов (54%) абсолютно солидарны с данной цитатой. 42% опрошенных отмечают, что СМИ играет не большую роль, чтобы называться четвертой властью. Лишь 3% не согласны с этим выражением и считают, что СМИ нужны только для информирования людей, и влиять на них не могут, а соответственно не могут обладать властью.

Далее мы предложили респондентам ответить на простой вопрос: «Считаете ли вы, что СМИ полностью не зависит от органов власти?». 2% не смогло дать точного ответа и выбрали вариант «затрудняюсь ответить», эти проценты составляют только женщины. Что же касается остальных, мнения разделились почти поровну между положительным и отрицательным вариантами (48% и 50% соответственно). Мужчины несколько чаще отмечали вариант «нет», по их мнению, власть всё-таки имеет полное или частичное влияние на СМИ.

Для того, чтобы выявить степень удовлетворённости, а вместе с тем и доверия к правящим кругам, мы предложили участником исследования оценить степень удовлетворённости сложившейся ситуацией по основным составляющим от 1 до 5 баллов. Самый высокий результат в целом оказался - 2,69, именно такой индекс получил такой аспект, как образование. Далее с совсем небольшим отрывом находится культура (2,63), а самыми низкими оценками, сфера ЖКХ (2,16), состояние в которой лишь 7% оценило на «хорошо». Экономика и здравоохранение получили оценки удовлетворительно (41% и 38%) и имеющих в общем приблизительные индексы: 2,44 и 2,42 соответственно. Важнейшая сфера жизни – здравоохранение не вызывает у опрошенных спокойствия и удовлетворённости, только 7% поставили напротив этой позиции оценку 4, распределение голоса между более низкими баллами. Из этого и вытекает низкий индекс данного варианта – 2,26.

*Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления.* Мировая практика свидетельствует, что включение экспертной оценки в процесс мониторинга государственных программ и проектов в значительной степени расширяет возможности информационной системы управления результатом. Так, в рамках оперативного мониторинга экспертное знание необходимо для выявления сбоев в реализации проектов, выяснения причин их возникновения, оценки влияния сбоев на проектные решения, внесение предложений по корректировкам проекта. Стратегический мониторинг требует участия экспертов в оценке проблемной ситуации, возможности ее разрешения с помощью проектных решений, определение соответствия ожидаемых результатов проекта потребностям целевых социальных групп, значимости конечных эффектов, выявлении

устойчивости ожидаемых результатов в среднесрочной и долгосрочной перспективе.

В соответствии с поручением Правительства Российской Федерации (постановление № 815) Аналитический центр организует работу с внешними экспертами и проводит с их участием анализ хода исполнения проектов. Соответствующие экспертные оценки включаются в систему оперативного мониторинга проектов ОНДП и соответствующие доклады Аналитического центра. Так, внешние эксперты привлекались к оперативному мониторингу хода исполнения 17 утвержденных проектов ОНДП в ноябре 2010 года [5, 7]. По мере подготовки методического обеспечения делаются первые шаги в области привлечения внешних экспертов к стратегическому мониторингу.

В феврале 2011 года внешние эксперты участвовали в стратегическом мониторинге хода исполнения 20 утвержденных проектов ОНДП открытого характера. В экспертном опросе приняли участие 75 экспертов. Оценивались показатели степени учета интересов целевых социальных групп и риски реализации проектов.

Во исполнение поручения Председателя Правительства Российской Федерации В. В. Путина от 2 октября 2009 года № ВП-П7-5643 Аналитическому центру было также поручено создать систему мониторинга для проектов Комиссии при Президенте Российской Федерации по модернизации и технологическому развитию экономики России (далее – проекты комиссии по модернизации). Задача во многом сходная с задачей создания системы мониторинга проектов ОНДП. Отличие заключается в том, что проекты комиссии по модернизации носят более локальный технический характер, по срокам действия не ограничены тремя годами, более широко включают мероприятия, иницируемые и финансируемые частным бизнесом.

Однако им присущи примерно те же системные недостатки формирования и реализации, которые затрудняют переход от оперативного к стратегическому мониторингу государственных проектов.

Предписываемое нормативными документами создание такого основного института стратегического планирования как государственные программы Российской Федерации должно было состояться в 2011 г. Но сейчас уже ясно, что этот процесс будет продолжаться долго. Сегодня можно констатировать, что система стратегического мониторинга и аудита реализации государственных программ и проектов в России пока еще не сформирована.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. [http://www.socpolitika.ru/rus/social\\_policy\\_monitoring/events/document273.shtm](http://www.socpolitika.ru/rus/social_policy_monitoring/events/document273.shtm)
2. Аакер Дэвид А. Стратегическое рыночное управление. 6-е международное издание / Пер. с англ. – СПб.: Питер, 2002.
3. Аралбаев Т.З. Построение адаптивных систем мониторинга и диагностирования сложных промышленных объектов на основе принципов саморегуляции. – Уфа: Гилем, 2003.
4. Басовский Л. Е. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2004.
5. Бородушко И. В. Методология формирования системы контроллинга как инструмента государственного регулирования экономики. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2005.
6. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31 июля 1998 г. № 145-ФЗ (с последними изм. и доп. от 29 декабря 2004 г. № 195-ФЗ) // СЗ РФ. 1998. № 31. Ст. 3823; СЗ РФ. 2005. № 1 (Ч. I). Ст. 21.
7. Владимирова Л. П. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: Учеб. пособие. 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2005.

УДК 338.49

## ДИАГНОСТИКА ИННОВАЦИОННЫХ ЭКОСИСТЕМ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

© 2017

Щербинина Мария Юрьевна, студент  
Кулишова Анастасия Владимировна, студент  
Глазунова Елена Зульфаровна, кандидат экономических наук,  
доцент кафедры «Электронная коммерция»

*Поволжский государственный университет телекоммуникаций и информатики  
(443010, Россия, Самара, улица Льва Толстого, 23, e-mail: puffistik\_masay@mail.ru)*

**Аннотация.** Статья посвящена характеристике инновационного климата Краснодарского края. Цель работы – проанализировать комплекс элементов региональной инновационной экосистемы Краснодарского края. Объект исследования – инновационная инфраструктура Краснодарского края РФ. Предмет исследования – особенности влияния инновационной экосистемы региона на социально-экономическое развитие страны. Актуальность инновационного пути развития регионов связана с необходимостью обеспечения экономически сбалансированного развития территории страны. Эффективное регулирование инновационных процессов является важным условием обеспечения экономического роста и определяет стратегическую конкурентоспособность России в мировой экономике. Это может быть достигнуто при активном участии государства в области создания инновационной системы. Рассматриваемый в работе Краснодарский край благодаря своему географическому местоположению, специализации региона в агропромышленном, санаторно-курортном, транспортном, и туристическом комплексах соответствует социально-экономическим приоритетам Российской Федерации и определяет особый статус в экономике страны. Регион на протяжении длительного периода времени занимает лидирующие позиции по инвестиционной и инновационной активности. Государством активно поощряются развитие предпринимательства и науки. В ходе работы были выявлены проблемы инновационного развития и возможные направления повышения уровня инновационной и инвестиционной активности региона.

**Ключевые слова:** Краснодарский край, инновационное развитие, инновационная инфраструктура, инновационные экосистемы, региональные экосистемы.

## THE DIAGNOSIS OF INNOVATION ECOSYSTEMS IN KRASNODAR REGION

© 2017

Shcherbinina Mariya Yurievna, student  
Kulishova Anastasia Vladimirovna, student  
Glazunova Elena Zulfarovna, candidate of economical science, assistant professor of «E-commerce»  
*Povolzhskiy State University of Telecommunications and Informatics  
(443010, Russia, Samara, street Lev Tolstoy, 23, e-mail: puffistik\_masay@mail.ru)*

**Abstract.** The article is devoted to the innovation and investment climate of Krasnodar region. The object of the research is the innovative infrastructure of Krasnodar Region of the Russian Federation. The subject of the research is the peculiarities of the region's innovative ecosystem and its influence on the socio-economic development of the country. The purpose of this study is to analyze the complex elements of regional innovative ecosystems in Krasnodar Region. The relevance of an innovative way of regions development is connected with a need for ensuring the economically balanced development of the country territory. Effective regulation of innovative processes is an important condition of ensuring economic growth and also it determines the strategic competitiveness of Russia in the world economy. It can be reached with an active participation of the state in the field of creation of an innovation ecosystem. Viewed in this publication, Krasnodar Territory due to its geographical location, specialization of the region in agro-industrial, health resort, transport and tourist complexes corresponds to the socio-economic priorities of the Russian Federation and determines a special status in the national economy. The region throughout the long period of time takes leading positions on investment and innovation activity. The state actively encourages entrepreneurship and science development. There have been Identified problems in innovation development and directions of innovative and investment activity growth in the region.

**Keywords:** Krasnodar region, innovative development, innovative infrastructure, innovation ecosystem, regional ecosystem.

Актуальность инновационного пути развития регионов связана с необходимостью обеспечения экономически сбалансированного развития территории страны, а также с внешними факторами, так как именно от инновационной активности и инновационной восприимчивости региональных экономик и отраслей зависит стратегическая конкурентоспособность России в мировой экономике. [1]

Значительный вклад в структуру потенциала региона вносит его активное взаимодействие с институтами развития как федерального, так и международного уровня. К ним можно отнести следующие институты: Фонд Содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, Российская корпорация нанотехнологий, Ассоциация инновационных регионов России, ММВБ, ОАО «РБК», Инновационный центр «Сколково» [2].

По оценке рейтингового агентства «Эксперт РА», начиная с 2011 года Краснодарскому краю ежегодно присваивается инвестиционный рейтинг на уровне 1А, это означает, что край имеет высокий потенциал при минимальном риске. По оценке того же агентства с 2012 года рейтинг кредитоспособности региона ежегодно остается на уровне А++ «Исключительно высокий (наивысший)

уровень кредитоспособности». Прогноз данного уровня – «стабильный», это означает, что в среднесрочной перспективе есть высокая вероятность сохранения рейтинга на прежнем уровне. [3]

На текущий рейтинг Краснодарского края благоприятно влияют такие факторы, как активное поощрение государством развития предпринимательства и науки, высокая доля бюджета развития в общих расходах консолидированного бюджета региона, а также своевременное обслуживание и погашение государственного внутреннего долга. [4]

В результате Краснодарский край на протяжении длительного периода времени входит в пятерку регионов-лидеров России по инвестиционной активности и инвестиционной привлекательности, занимая пятое место в России и первое в Южном федеральном округе. Также высокий результат достигнут в сфере рисков: в рейтинге по наименьшим инвестиционным рискам Краснодарский край занимает седьмое место. Конкурентоспособности данного региона присвоено первое место.

Из данной оценки региона, можно сделать вывод, что Краснодарский край характеризуется достаточной инвестиционной привлекательностью и имеет высокий

уровень развития социально-экономических систем. Для поддержания таких результатов в дальнейшем краю необходимо продолжать развитие инвестиционной и инновационной активности на его территории [5]. Для этого важно создать мощную инфраструктуру поддержки инновационной деятельности. То есть краю необходимо развивать институты развития и поддержки инноваций, систему поддержки молодых предпринимателей, ученых, изобретателей, систему посевного и венчурного финансирования проектов. Должно быть создано и налажено конкурентоспособное производство как за счет собственных инновационных проектов и разработок, так и за счет локализации иностранных компаний, а также трансфера их технологий. [6]

Анализ мирового опыта показывает, что эффективность использования инновационного и научно-технического потенциала региона во многом определяет наличие в нем развитой инновационной инфраструктуры. Повышение эффективности происходит в первую очередь за счет интеграции фундаментальных знаний и открытий в основные сферы деятельности общества, такие как экономика, здравоохранение, образование. В данном случае развитие инновационной инфраструктуры стимулирует не только инновационную активность, но и социально-экономическое развитие в целом. В условиях рынка это, в свою очередь, определяет значимость внедрения организационно-экономических механизмов в стратегию социально-экономического развития региона. Подобные механизмы создают условия для совершенствования деятельности элементов инновационной инфраструктуры.

Один из эффективнейших подходов к развитию инновационной инфраструктуры является экосистемный подход. Данный подход рассматривает инновационные системы всех уровней (кластерного, регионального, национального и других), основываясь на проведении анализа инновационного процесса по аналогии с природными процессами и явлениями, подверженными непрерывной изменчивости. В этом случае инновационная экосистема представляется не только как динамичная совокупность организаций и различных институтов, но и как мобильная совокупность их многомерных внутренних связей.

Исходя из некоторых трактовок, она включает в себя инновационную среду, состоящую из социальных взаимодействий, технологий, идей и культуры, а также экономических агентов и их взаимоотношения.

Экосистемный подход выдвигает ряд важных для экономической политики принципов, которые не соответствуют статичной системной модели.

Во-первых, экосистема имеет свои, рыночные механизмы саморазвития и в отличие от статичных систем может регулироваться не только методом сверху, путем воздействия государства на организации и институты, но и методом снизу, что создает предпосылки непрерывности инновационных процессов, устраняя избыточное государственное вмешательство.

Во-вторых, при таком подходе акцент делается не столько на самих участниках системы, сколько на характере и динамике их взаимодействий, подчеркивая, что именно коллаборация обеспечивает создание и диффузию потоков знаний, преобразование этих потоков в инновации и дальнейшее распространение новшеств по всей экономике.

Хотя, в отличие от систем, экосистемы никак не связаны пространственными границами, коллаборация участников сетей происходит на конкретных территориях и связана с фактором локализации инновационных процессов.

Важность данного фактора раньше других осознали в Швеции и Финляндии, где уже в начале 1990-х гг. региональные инновационные системы, основанные на сетевых взаимодействиях, начали создаваться методом снизу.

В последующие годы скандинавские идеи широко распространились по всем странам ОЭСР, которые адаптировали их к своей национальной и региональной специфике. Сегодня не только в Скандинавии, но и во многих других экономиках мира (США, Великобритания, Канада, Южная Корея, Австралия, Китай и другие) формируются региональные инновационные экосистемы, рассчитанные на достижение инновационных эффектов мирового уровня.

Они представляют собой сетевые инновационные сообщества, позволяющие территориям непрерывно обновлять производимые блага, гибко реагируя на технологические и рыночные перемены.

То есть, экономической политике для запуска инновационной модели роста нужна не только современная инфраструктура (институты развития, научные центры, технопарки и другие), а, в первую очередь, сетевая горизонтальная среда коммуникаций между всеми секторами и организациями. Подобная среда дает возможность образовываться различным инновационным экосистемам, совокупность которых помогает сформировать инновационный ландшафт региона, где на основе взаимодействия различных сетей генерируются многочисленные потоки новых знаний.

На основе обобщения мнений о функционировании региональной экосистемы были выявлены следующие ключевые условия существования инновационной инфраструктуры:

- высокообразованная рабочая сила;
- наличие крупных университетов;
- наличие крупных компаний;
- наличие венчурного капитала;
- территориальная близость инвестора и объекта инвестирования;
- наличие инфраструктуры (материальной и человеческой);
- благоприятные для развития предпринимательства законодательство и система налогообложения;
- наличие спроса;
- наличие историй успеха;
- программы поддержки малого бизнеса;
- система материального стимулирования работников;
- концентрация на преимуществе;
- авторитет региона;
- свобода действий предпринимателя в сочетании с ограниченной финансовой поддержкой со стороны государства;
- самостоятельное осуществление регионом функции продуктовой экспертизы.;
- культурные аспекты;
- географическое положение и климат.

Научно-образовательный комплекс муниципально-образовательного образования город Краснодар на сегодняшний день имеет следующие характеристики: 627 организаций, выполняющих исследования и разработки (364 научно-исследовательских и 263 конструкторских организаций, 27 высших учебных заведений, 39 научно-технических подразделений на промышленных предприятиях); 27 государственных и негосударственных высших и 80 средних профессиональных, 73 начальных профессиональных образовательных учреждений, 150 образовательных учреждений подготовки кадров; 3 технологических парка [7].

Отсюда можно заметить, что в Краснодарском крае собраны достаточные условия для развития предпринимательства и науки, обеспечивающие развитие инновационной деятельности.

Учитывая актуальность вопроса инновационной инфраструктуры региона в социально-экономическом развитии страны, проанализируем основных участников инновационного процесса Краснодарского края с целью выявления степени влияния каждого из них на экосистему нововведений (таблица 1).

Таблица 1 – Инновационная инфраструктура Краснодарского края

Объект инфраструктуры	Наименование	Социальные сети	Официальный сайт	
Бизнес-инкубаторы	Бизнес-инкубатор при Научно-технологическом парке «Университет» КубГУ	<a href="https://m.vk.com/club20350328">https://m.vk.com/club20350328</a>	<a href="http://www.kubsu.ru/node/2830">http://www.kubsu.ru/node/2830</a>	
	Частный бизнес-инкубатор «WinCubator»	<a href="https://vk.com/wincubator">https://vk.com/wincubator</a>	<a href="http://wincubator.ru">http://wincubator.ru</a>	
	Бизнес-инкубатор «Развитие»	-	<a href="http://www.mbkuban.ru/pages/cto-takoe-biznes-inkubator.html">http://www.mbkuban.ru/pages/cto-takoe-biznes-inkubator.html</a>	
	Бизнес-инкубатор – «ВРЕМЯ УСПЕХА» на базе института КИВИИТ	-	<a href="http://skibit.ru/structure/incubator/inkubator.html">http://skibit.ru/structure/incubator/inkubator.html</a>	
Центры одаренных детей	ГБУ ДОКК «Центр развития одаренности»	-	<a href="http://www.cdodd.ru">http://www.cdodd.ru</a>	
Технопарки и промышленные парки	Научно-технологический парк «Университет» КубГУ	<a href="https://twitter.com/Kub_SU">https://twitter.com/Kub_SU</a>	<a href="http://www.kubsu.ru/node/260">http://www.kubsu.ru/node/260</a>	
	Промышленный технопарк КубГУ «КУБАНЬ»	<a href="https://twitter.com/Kub_SU">https://twitter.com/Kub_SU</a>	-	
	«Агротехнопарк» учебное хозяйство «Кубань»	<a href="https://twitter.com/Kub_SU">https://twitter.com/Kub_SU</a>	<a href="http://www.kubsu.ru/node/260">http://www.kubsu.ru/node/260</a>	
Инжиниринговые центры	Инжиниринговый центр КубГУ «Политехник»	-	<a href="http://kubstu.ru/r-2255">http://kubstu.ru/r-2255</a>	
	Инжиниринговый центр ИП Тегас	<a href="http://ok.ru/group/51183564685483">http://ok.ru/group/51183564685483</a>	<a href="http://www.tegas.ru">www.tegas.ru</a>	
	ОАО «Южный инжиниринговый центр энергетик»	-	<a href="http://www.scpa.ru">http://www.scpa.ru</a>	
Центры трансфера технологий	ОАО «Омега» Центр передачи технологий строительного комплекса Краснодарского края	-	<a href="http://omega2014.ru">Omega2014.ru</a>	
	ООО Малое инновационное предприятие «Техорский центр трансфера технологий»	-	-	
Сертификационные центры	«Государственный региональный центр стандартизации, метрологии и испытаний»	-	<a href="http://www.standart.kuban.ru/">http://www.standart.kuban.ru/</a>	
	Центр сертификации АНО «Исследователь»	-	<a href="http://tal-gost.ru">tal-gost.ru</a>	
Информационные центры	«Кубанский с/х информационно-консультационный центр»	-	<a href="http://www.kaicc.ru/content/o-centre">http://www.kaicc.ru/content/o-centre</a>	
	«Тамань»-консультационный кадровый центр	-	<a href="http://www.personalhaman.ru">http://www.personalhaman.ru</a>	
	Межрегиональный учебно-консультационный центр «Госзакупки»	<a href="https://vk.com/goskontrakt">vk.com/goskontrakt</a> <a href="https://instagram.com/consulting_centre_goszakupki/">instagram.com/consulting_centre_goszakupki/</a> <a href="https://twitter.com/goskontrakt">twitter.com/goskontrakt</a> <a href="mailto:my.mail.ru/community/goskontrakt/">my.mail.ru/community/goskontrakt/</a>	<a href="http://cett.tiu.ru/">http://cett.tiu.ru/</a>	
	«Информационно-консультационные центры КК на службе АПК»	-	-	
	Ассоциация инновационного предпринимательства Краснодарский НИИЦ «Новые технологии»	-	<a href="http://miic-krasnodar.narod.ru/">http://miic-krasnodar.narod.ru/</a>	
	Гарантийный фонд поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства Краснодарского края	-	<a href="http://www.gfkuban.ru/">http://www.gfkuban.ru/</a>	
	ФБУ КК «Молодежный центр инноваций и технологий «Инвентум»	<a href="https://www.facebook.com/">https://www.facebook.com/</a> <a href="https://vk.com/molinventum">https://vk.com/molinventum</a> <a href="https://twitter.com/molodinventum">https://twitter.com/molodinventum</a>	<a href="http://www.mol-inventum.ru">www.mol-inventum.ru</a>	
	ООО «Южный инновационно-консалтинговый центр»	<a href="http://facebook.com/akg_uikc">http://facebook.com/akg_uikc</a>	<a href="http://uikc.ru/">http://uikc.ru/</a>	
	Центры поддержки малого и среднего предпринимательства	«Межрегиональный центр обслуживания малых и средних предприятий Югиформинвест»	-	<a href="http://www.fasie.ru/fund/regional/288/">http://www.fasie.ru/fund/regional/288/</a>
		Аудиторская консалтинговая компания «Южный инновационно-консалтинговый центр»	<a href="http://facebook.com/akg_uikc">http://facebook.com/akg_uikc</a>	<a href="http://uikc.ru">uikc.ru</a>
«Агентство содействия инвестированию и развитию инноваций»		-	-	
Гарантийный фонд поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства Краснодарского края		<a href="https://www.facebook.com/GarantiyniyFond">https://www.facebook.com/GarantiyniyFond</a>	<a href="http://www.gfkuban.ru">www.gfkuban.ru</a>	
Финансовая поддержка	Фонд микрофинансирования субъектов малого и среднего предпринимательства Краснодарского края	-	<a href="http://www.fmkk.ru">www.fmkk.ru</a>	
	Фонд содействия развитию венчурных инвестиций в субъекты малого и среднего предпринимательства в научной сфере Краснодарского края	-	<a href="http://www.innovatorkuban.ru/">http://www.innovatorkuban.ru/</a>	
	Гарантийный фонд поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства Краснодарского края	-	<a href="http://www.gfkuban.ru">www.gfkuban.ru</a>	
	Инвестиционное Агентство (Investment Agency)	-	<a href="http://investmentagency.ru/">http://investmentagency.ru/</a>	
	«Судья технологий»	-	<a href="http://xn--80ajvavgeng.xn--p1ai/#content-1">http://xn--80ajvavgeng.xn--p1ai/#content-1</a>	
Акселераторы	«Т-парк»	<a href="https://www.facebook.com/ТпаркKrasnodar">https://www.facebook.com/ТпаркKrasnodar</a>	-	
	Акселератор ФРИИ (филиал)	<a href="https://new.vk.com/startups_krasnodar">https://new.vk.com/startups_krasnodar</a>	<a href="http://www.iidf.ru">http://www.iidf.ru</a>	
Коворкинг центры	Workspace	<a href="https://new.vk.com/event/94737779">https://new.vk.com/event/94737779</a>	-	
	Типография	<a href="https://new.vk.com/typographyloft">https://new.vk.com/typographyloft</a>	<a href="http://typography-online.ru/">http://typography-online.ru/</a>	
Патентное бюро	Сармат, ООО, юридическая компания	-	<a href="http://www.sarmat-tm.com/">http://www.sarmat-tm.com/</a>	
	ООО «Русская База Инноваций»	<a href="https://www.facebook.com/GlobalPatent">www.facebook.com/GlobalPatent</a> <a href="https://twitter.com/GlobalPatent">twitter.com/GlobalPatent</a>	<a href="http://ideyatut.ru/">http://ideyatut.ru/</a>	
ЕИКЦ	Евро Инфо Корреспондентский Центр Краснодарского края	-	<a href="http://www.kubanexport.ru">www.kubanexport.ru</a>	

казательных примеров состоятельности и конкурентоспособности науки и технологий, служит неоспоримым доказательством необходимости внедрения некоторых принципов функционирования инновационной инфраструктуры при создании экосистемы генерации и трансфера инноваций в Российской Федерации на современном этапе.

Исходя из таблицы 1 можно сделать вывод об отсутствии в регионе бизнес-катализаторов и о недостаточном финансировании прикладных разработок в научных организациях и университетах со стороны корпораций. Также, в Краснодарском районе недостаточно развита поддержка бизнес-ангелов и менторов.

В настоящее время в Краснодарском крае насчитывается около 320 ученых и около десятка научных лабораторий. Основные научные лаборатории находятся в ведении университетов Кубани и основные направления лабораторий в регионе ориентированы в первую очередь на агропромышленный комплекс. В регионе имеется также большой потенциал для развития биотехнологий и информационных технологий. Однако большой проблемой для ученого может стать малое количество коворкинг пространств, что скажется на снижении вероятности реализации проекта ученым. Недостаток бизнес-катализаторов, где ученый сможет проверить свою идею и найти поддержку для продвижения уже сейчас плохо сказывается на количестве доведенных до рынка проектов, не смотря на высокое количество проектов на стадии идеи и разработки. Все это говорит о том, что, не смотря на хорошую развитую научную базу, инфраструктура для реализации проектов очень важна.

Таким образом, можно сделать вывод, что для совершенствования существующего инновационного комплекса в Краснодарском крае и доведения его до оптимального состояния, необходима частичная перестройка в структуре комплекса согласно приведенным выше результатам исследования.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

- Щербинина М.Ю., Стефанова Н.А. Конкуренция как драйвер экономического роста // Современные научные исследования и инновации. 2016. № 6 (62). С. 506-509.
- Межрегиональная «Ассоциация инновационных регионов России». Взаимодействие с институтами развития. Краснодарский край – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.iregions.org/regions/krasnoyarsk/development-institutions>
- Рейтинговое агентство RAEX (Эксперт РА). Инвестиционный рейтинг Краснодарского края – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.raexpert.ru/>
- Вандрикова О. В. Проблемы инновационного развития Краснодарского края // Концепт. - 2013. - № 12
- Бубнова М.Ю., Стефанова Н.А. Инвестиции в инновационную деятельность // В сборнике: Современные проблемы социально-экономического развития сборник материалов 10-й международной научно-практической конференции. 2016. С. 103-104.
- Коломыц О. Н. Инвестиционная привлекательность региона как фактор повышения его конкурентоспособности // TERRA ECONOMICUS. - 2011. - Т. 9, № 3-3. - С.119.
- Официальный интернет-портал администрации муниципального образования город Краснодар и городской думы Краснодара. Инновационная инфраструктура – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://krd.ru/departament-ekonomicheskogo-razvitiya-investitsiy-i-vneshnikh-svyazey/innovation/infrastruktura/>

УДК 32.327

ФОРМИРОВАНИЕ ПЕНИТЕНЦИАРНЫХ ТРАДИЦИЙ В УЧРЕЖДЕНИЯХ ПРАВОСЛАВНОЙ  
ЦЕРКВИ РОССИИ XII-XIX ВВ

© 2017

**Евсеев Иван Валентинович**, кандидат юридических наук, доцент кафедры теории и истории государства и права  
*Курганский государственный университет*  
(640000, Россия, Курган, ул. Гоголя, 25, e-mail: iiiiv@mail.ru)

**Аннотация.** В указанной статье сделана попытка исторического обзора историко-правовой литературы XIX - начала XX вв. на предмет развития в рамках учреждений Православной церкви пенитенциарных традиций. Изучая литературу и источники, автор приходит к выводу, что еще задолго до появления термина «пенитенциарное действие» в Европейской религиозно-правовой мысли в Российском каноническом праве использовался схожий по содержанию термин - «покаяние», предусматривающий истинное раскаяние со стороны преступника. И основной целью монастырского заключения для обывателей, совершивших греховное или уголовное правонарушение, заключенных в монастырь, было достичь покаяния. Автор указывает, что этой целью руководствовались не все настоятели монастырей. Режим покаяния заключенного во многом зависел от взглядов и темперамента настоятеля монастыря. В результате в монастырях появились показатели покаяния - это были следующие действия: воспитательное воздействие на основе примеров; приучение к выполнению полезных работ; формирование законопослушного образа жизни, применение досрочного освобождения; участие в жизни заключенного и подготовка его к жизни в обществе без соблазна совершить преступление, что в последующем стало обозначаться следующим термином - «ресоциализация». В XIX в. в связи с развитием филантропских идей в России появилось «Попечительское общество о тюрьмах», которое в традициях православной церкви занималось пенитенциарным воздействием на заключенных в светских тюрьмах. В уездах при каждой тюрьме в комитет данного общества включался священник, который вел воспитательные беседы и готовил правонарушителей к правильной жизни.

**Ключевые слова:** Православная церковь, Попечительское общество о тюрьмах, ресоциализация, пенитенциарное действие, церковный дом, монастырь, Церковный Устав Ярослава, Русская правда, целовальник, условно-досрочное освобождение

FORMATION OF PENITENTIARY TRADITIONS IN INSTITUTIONS OF ORTHODOX CHURCH  
OF RUSSIA OF THE XII-XIX CENTURIES

© 2017

**Evseev Ivan Valentinovich**, candidate of Law Sciences, associate professor theory and history of state and law  
*Kurgan State University*  
(640000, Russia, Kurgan, Gogol St., 25, e-mail: iiiiv@mail.ru)

**Abstract.** This article is the attempt to deduce the evolution of penitentiary tradition in the Orthodox Church by historical review of historical-legal literature of XIX – early XX centuries. The main purpose of monasterial life for a sinner or a criminal is to do penence. The author points out that not all of the provincials were ruled by this aim. The regime of penence was mainly depend on opinion and mettle of the provincial. As the result special indicators of penence were appeared, for example (learning by examples, labor training, forming of law-abiding way of life, remission, participating in prisoner's life and training them to live in society without a desire to commit a crime, known as «resocialization»). Because of developing of philanthropic ideas in XIX century «sponsorial prison association» had appeared. The main idea of this association was penitentiary influence over prisoners in prisons.

**Keywords:** Orthodox Church, Trustee society about prisons, resocialization, penitentiary action, church building, monastery, Church Charter of Yaroslav, Russian truth, Tselovalnik, parole.

В настоящий момент в научном обороте появилось модное понятие «пенитенциарная система», «пенитенциарное воздействие», которое использую исследователи в разных интерпретациях не вдаваясь в суть данного понятия. Так, историки пишут о региональных пенитенциарных системах, кто-то рассуждает о Советской пенитенциарной системе и т.д. Мы же в настоящей работе продолжаем обсуждать вопрос развития «пенитенциарного направления» в Российской системе исполнения уголовного наказания в русле идей предложенных Н.Д. Сергеевским и С.В. Познышевым.

В настоящей статье мы попытаемся рассмотреть вопрос развития пенитенциарного направления в тюрьмах Русской православной церкви XII-XIX вв.

Словосочетания «Пенитенциарное действие», «Пенитенциарная система» обязаны своим появлением латинскому слову «Poenitentiarius», что в своем истинном значении обозначает конкретное действие со стороны индивида, который осознал все пагубность своих действий по отношению к обществу и раскаялся в своих действиях. Данное понятие пришло в общественное сознание из философско-религиозного представления Европейского общества XVI в. о действиях грешника по отношению к богу [3; с. 26-29].

В Российском религиозно-правовом сознании это действие появилось гораздо раньше и обозначалось термином покаяние, что в своем истинном смысле означает действия раскаяния в совершенном грехе, что имело религиозный и юридический смысл. Это отразил в своем

исследовании В.В. Есипов. По его мнению, «религия смотрит на грех, как на несовершенство духовного мира человека, требующего и духовного воздействия как покаяния. Право же смотрит на преступление как на проявление внешнее, требующее и внешнего воздействия» [5; с. 26-27].

При этом необходимо отметить, что церковное раскаяние в этом контексте надо рассматривать как дисциплинарное мероприятие в соответствии с церковными канонами, и соотносить данное действие под юридическое определение наказания невозможно [18; с. 15]. Покаяние как правило сопровождалось заключением в монастырь, который в документах того времени именовали «церковным домом».

Так в Уставе Ярослава, (Профессор А. С. Павлов считает, что «Устав Ярослава» образовался путём частной кодификации норм церковного права, вызванных жизненной необходимостью перенести в сферу церковного систему «вир» и продаж, которая была принята в «Русской правде» и относит составление текста Устава к XII в.) [18; с. 15], говорится о заключении женщин, осужденных за морально-нравственные проступки, направленные на разрушения принятых устоев семьи, т.е. направленных против морально-нравственных норм общества. Подобное заключение, продолжалось до выплаты родственниками преступницы присужденного штрафа (виры) в пользу церкви [7; с. 430-431]. При этом в документе не указывается ни о режиме содержания в «доме церковном», ни о месте расположения такого

дома и какова была судьба этих женщин в будущем, если требуемый штраф не выплачивался [21].

Так, известный исследователь Н. Суворов полагал, что «пребывание в доме церковном, или епископском не стояло в каком либо отношении к покаянию» [18; с. 212-213]. Однако сам род преступлений, осуждение за которые приводило к заключению в «церковном доме», заставляет предполагать обратное. По всей видимости, в отношении этой группы правонарушений мы можем наблюдать синтез наказания, характерного для Древней Руси, с традиционным отношением канонического права к подобным нравственным проступкам, предполагающим покаяние и светского права предполагающего возмездие симметричное содеянному преступлению. Также стоит отметить, что церковный дом, как правило, размещался в монастырях, но были территории, где не было монастырей и в этом случае правонарушителей церковных канонов помещали в «холодную» или «чулан» для последующего направления в Губные органы для определения вины и наказания. Если же суд приговаривал к заключению в церковном доме, то представителем власти разрабатывалась специальная грамота: о месте будущего содержания, режиме обеспечением которого возлагалось на игумена монастыря и послушников, а в последующие времена данное действие возлагалась на специальные воинские команды. В этом случае необходимо пояснить, что Губные органы являлись светскими органами власти со своими учреждениями изоляции правонарушителей – Губными избами.

Данное учреждение появилось как пример развития государственно-приказной системы на местах. Губные избы были созданы во главе с выборными из местных землевладельцев-дворян губными старостами и «целовальниками» [23; с. 245] (Целовальник - в России XV - XVIII вв.: должностное лицо, занимающееся сбором податей и исполнением некоторых судебно-полицейских дел) из числа свободных обывателей. Они «протатей и про разбойников ссыскивали и того смотрели и берегли накрепко, чтобы одно лично нигде и татей и разбойников, разбойничьих станом и приездов не было», но также следили за соблюдением мирянами сложившегося православного уклада кусающего посещения церкви и исполнения христианских обязанностей, а также они следили за членами общины взятыми общиной на поруки. Подчинялись они появившемуся к середине XVI века Разбойному приказу. Губные избы, как правило, действовали на территории волости, а позднее - уезда. Правовой основой деятельности губных и земских изб были губные и земские грамоты [23; с. 252]. Также, необходимо сказать, что крупные монастырские или боярские вотчины составляли особые губы со своей Губной избой или церковным домом. В некоторых грамотах делается упоминание о заключении в «Церковный дом». И в том случае Церковный дом - это специальное помещение в монастыре, где отбывали церковное покаяние грешники по каноническому праву и правонарушители по светскому закону. Вероятно, заключение по каноническому праву было сопряжено с наложением епитимии. Пребывание такого заключенного в таком доме ограничивалось временем передачи установленной суммы денежных средств в пользу церкви родственниками заключенного [4; с. 124-127], а колодники, которые появились в стенах монастырей гораздо позднее, должны были прибывать в стенах указанного дома до окончания срока заключения, если таковой был определен.

Первым письменным источником, где содержалась краткая информация о монастырской тюрьме, были Российские летописи. Так, исследователь Р.Г. Скрынников пишет, что еще в 1136 г. по решению Новгородского вече Всеволод Мстиславович со всей семьей изолирован на епископском дворе в специальном месте [16; с. 114-115], которое в последующие времена стали называть – «Церковным домом». С указанного момента «дом церковный» становился местом изоляции

не только противников режима, но и местом содержания светских правонарушителей с целью реализации покаяния. Перечень правонарушений, за которые могли нарушителя поместить в «дом церковный» был довольно большим, начиная от сожительства до убийства ребенка и что самое интересное за эти правонарушения виновный мог быть заключен в монастырь по решению мирского волеизъявления, которое в последующие времена переросло в институт поручительства. Само же заключение по этим статьям не могло превышать трех лет, после чего бывший осужденный возвращался в общину или оставался в монастыре.

Это подтверждается некоторыми источниками. Так, согласно «Заповедям святых отцов к исповедующимся сынам и дочерям» митрополита Георгия (1072-1073) избавление женщиной от плода влекло за собой епитимию в виде 3-летнего поста, отбываемого в церковном доме [11; с. 208] с последующим возвращением в семью.

Пространная редакция «Устава князя Ярослава о церковных судах», датированная концом XII - первой четвертью XIII в., содержит уже семь статей, имевших санкцией водворение в церковный дом. Помимо выше-названных проступков, данному наказанию подлежали женщины, вступившие в связь с лицами другого вероисповедания, женщины, убившие новорожденных детей, а также юноши, избившие своих родителей. Причем в последнем случае «отрок» наказывался волостелем, т.е. светским судом, а затем подлежал церковному суду с направлением в «дом церковный». В данном примере просматривается тесная связь между церковным и светским судом, а также связь между учреждениями исполнения наказания находящимися в юрисдикции церкви и центральной светской власти. Как пишет «Мы находим целый ряд царских указов и грамот об отсылке в монастыри на смирение разных лиц за весьма различные деяния» [15; с. 288].

В период Московского царства «церковный дом» как место заключения расширил границы своего применения в пределах своего использования в плане заключения в нем осужденных по уголовным статьям, так как мест заключения не хватало. Произошло и в плане географического расширения. Это было связано с строительством новых монастырей на окраинах государства - новых присоединенных территориях, таких как Урал и Сибирь. Там для колонизационных устремлений возводились монастыри. Так был основан Невьянский Богоявленский мужской монастырь, Верхотурский Николаевский монастырь, Далматовский Успенский мужской монастырь [13; с. 1] и многие другие монастыри. Уже при первых царях из династии Романовых появилась возможность опрашивать неугодных на Урал и Сибирь в вышеуказанные монастыри, заменяя тюремное заключение ссылкой, которая, выдвигалась из тюремной изоляции в особый вид наказания. Это говорит об определенном дефиците тюремных учреждений. Это было очень удобно для государства, ибо монастыри уже по своим конструктивным особенностям, как нельзя лучше отвечали задачам тюремного заключения. Кроме того, «здесь они находятся под столь бдительным надзором особенной стражи и самих монахов (которые отвечают головой за их побег), что им не остается никакой надежды, как кончить свою жизнь в заточении», это скорее касалось противников власти как церковной так и светской. Простые обыватели отправлялись «в монастыри .. не столько с целью наказания, сколько с целью покаяния и исправления и направления на путь истинный» [9; с. 141] писал об заключенных монастырей в конце XIX в. М. Колчин.

Как правило в монастырь, с каждым новым узником приходили специальные инструкции, в которых описывался режим его содержания. Режим мог зависеть от социального статуса узника, степени его «преступления» и местного настоятеля. Зависели узники и от отношения к ним настоятеля монастыря, который пользовался в

обитатели неограниченной властью. В связи с этим режим содержания варьировался. Заключенных могли держать на цепи, в кандалах, одевать «в рогатки», морить голодом, они могли по усмотрению настоятеля быть подвергнуты пыткам, а могли быть освобождены от оков и даже в отдельных случаях заключенные могли жить на дворе монастыря на правах послушника или гостя в отдельной келье без решёток и караула. Именно о таком случае пишет А.В. Карташев, «сосланный в ФерAPONTOV монастырь опальный патриарх Никон имел своих келейников и слуг, мог гулять во дворе монастыря, ловить рыбу и с ведома приставов принимать гостей и посетителей» [8; с. 219]. Данная тенденция XVII в. сохранилась и в последующие времена. Так, 27 февраля 1902 г. В.Е. Мельников был осужден судом к одному году монастырского заключения. Он прожил весь свой срок в монастырской келье, без решеток, замков, и караула [14; с. 127].

Получалось, что местные настоятели монастырей в зависимости от своей позиции допускали к заключенным монастыря режимное послабление, которое могло сводиться к вольной жизни в стенах кельи наряду с послушниками и выходом на работы за стены. Это был пример применения условно-досрочного освобождения в практике монастырского заключения. И самое важное заключалось в том, что после применения его в монастырских стенах 80% бывших заключенных становились законопослушными членами местного общества. Как писал, И.Я. Фойницкий, условно-досрочное освобождение является «венецом льгот, которого может добиться арестант». Досрочное освобождение представлялось осужденным только «в том случае, если их одобрительное поведение во время заключения дает достаточные основания предполагать, что по освобождении из заключения, они будут вести добропорядочный образ жизни».

Но как мы указывали режим содержания зависел от инструкции - своего рода правил внутреннего распорядка каждой монастырской тюрьмы и исполнение этой инструкции зависело от жизненной позиции настоятеля. Первая подобная инструкция относится ко времени Ивана Грозного 1554 г., где определялись основные положения режима содержания игумена Троицкого, сосланного на Соловки. В этом документе даются наставления относительно содержания заключенного в монастыре: «Пребывати же ему внутрь монастыря с великою крепостью и множайшим хранением, заключену ж ему быти в некоей келье молчательной, да яко и тамо душевредный и богохульный недуг от него ни на единого же да не распространится, и да не беседует ни с кем же, ни с церковными, ни с простыми того монастыря или иного монастыря мнихи». Строжайше запрещалось ссыльному посылать, кому бы то ни было письма и послания, а также и ему передавать как письма, так и вещи, от кого бы то ни было «но точию затворену и заключену в молчании сидети и каяться о прелести еретичества своего, в нежеваде» [10; с. 356]. Из этой инструкции мы можем уловить основную мысль, которая заключалась в том, чтобы уберечь окружающих от дурного влияния прибывшего заключенного и наоборот оказать на него большое духовное влияние по средствам совместной работы и проведения служб, которое может привести к раскаянию.

Поэтому монастырское заключение рассматривалось как действие, направленное на пресечение распространения вредных идей через общение. В связи с этим заключенным не только запрещалось, с кем бы то ни было переписываться, но и общаться с караулом. Особо опасным и беспокойным узникам рот могли закрывать кляпом, который вынимали только на время приема пищи. «...если оный колодник станет произносить важные и непристойные слова, то класть ему в рот кляп и вынимать, когда пища будет дана, а что произнесет в то время, то все записывать и, держа секретно, писать о том

в Тайную канцелярию» [6; с. 50].

Питание также регламентировалось такими инструкциями. Питались заключенные с монастырского стола, если иное не оговаривалось данным документом. В основном в отношении их питания существовало следующее предписание «в пищу давать только хлеб да воду и подавать (их) в окно капралу» [14; с. 12]. Заключенным строжайше воспрещалось иметь при себе деньги и личные вещи.

В целях «исправления» колодников их предписывалось «смирять по монастырскому обычаю нещадно», это означало, что заключенные должны жить по монастырскому уставу. Они должны были работать на тяжелых работах, и они могли быть подвергнуты телесным наказаниям за не исполнение работ [14; с. 8]. Это наказание иногда исследователи интерпретировали как пытку, но по своему содержанию это было нельзя назвать пыткой. Пытки были запрещены по отношению к простым обывателям. Архиепископ Холмогорский Афанасий в особой грамоте запретил пытать узников на территории святой обители. Пытки скорее были исключением для простых колодников и граждан, отбывающих монастырскую епитимию. Таких узников со временем переводили на домашнюю епитимию с переводом в мирское общество под присмотр духовника [2; с. 86-87], что можно рассматривать как рождение Российского патроната. Российский патронат, его разработка и развитие, как приоритетное направление реформирования тюремной системы являлся наиболее актуальной проблемой государства. Если тюрьма и места заключения являлись необходимым средством в системе наказания, то и патронат являлся одним из средств, способным уменьшить наплыв в тюрьму рецидивистов, т.е. тех лиц, которые после перенесенного уже ими наказания вновь совершают преступление и попадают в тюрьму. Рецидив главным образом и происходит от того, что освобожденному представляется весьма горькая и безотрадная жизнь [22; с. 1].

В Московском государстве к заточению в монастырскую тюрьму приговаривали в результате гласного процесса. В первой главе Соборного Уложения царя Алексея Михайловича 1649 г. перечислялись преступления религиозной направленности, причем к преступлениям против религии и веры относились и преступления против нравственности и морали. Поэтому количество преступников, попадавших за свои преступления в монастырские тюрьмы было внушительным. По замечанию Н.Д. Сергеевского, «отсылка «под начал» игумена в монастырь Уложением не назначается, но на практике случаи этого рода встречаются довольно часто. При этом нельзя не заметить, что сфера применения монастырского заключения не поддается, по тексту сохранившихся памятников, сколько-нибудь точному определению как конкретная норма» [15; с. 288-289]. Законодатель делал попытку совместить в Уложении различные цели наказания: устраниение и отлучение с покаянием и добровольным исправлением преступника. По мнению И.С. Бердникова «высшая задача суда церковного не в том, чтобы карать преступника, а в том, чтобы содействовать исправлению согрешающего» [1; с. 180].

Нормы церковного права, считавшие искреннее покаяние единственной целью церковно-пенитенциарной практики, находились в противоречии с входящей в практику государства репрессивно-карательной философией наказаний, что делало нежелательным прямое введение монастырской ссылки в ряд светских наказаний. В качестве неполноценного заместителя монастырской покаянной ссылки для приговоренных к смерти преступников Уложение предусматривает шестинедельное пребывание в некоей покаянной избе [17; с. 121].

На протяжении XVII столетия в обиход монастырской пенитенциарной практики все настойчивее проникает термин «тюрьма», используемый чаще всего в актах, исходящих из светских органов власти. Применение

этого термина, становящееся все более частым к концу XVII в., свидетельствует о восприятии практики изоляции в монастырских стенах как своеобразного аналога светской тюрьмы. Этот факт нашел свое отражение в работе С.О. Шалапина [21]. Так, он пишет ссылаясь на источники, что Новгородский митрополит Киприан в 1631 г. приказывает заключить на неделю в тюрьму холмогорских священников Иерофея и Михаила Рогучева, а в 1699 г. в соловецкую тюрьму были сосланы старцы Пертоминского монастыря Иоасаф и Власий. В 90-е годы XVII в. царские грамоты о ссылке даже применяют квалификационный признак при определении монастырской тюрьмы, особо выделяя «земляную тюрьму» [20; с. 16].

Из всего выше сказанного для нас важен тот момент, что уже в конце XVII в. категория «церковный дом» в нормах права уже заменяется новым словом – «Тюрьма» и тем самым это говорит о включении этих учреждений в единую российскую систему исполнения наказания с единой системой подчинения, но из-за обширности государства многие монастыри рассматривались как автономные учреждения.

Со смертью патриарха Адриана в 1700 г. Петр I приступил к преобразованию аппарата патриаршего управления, направленному на слияние его с общегосударственными ведомствами, однако специфическая компетенция церковно-административных учреждений потребовала весьма сложной процедуры перераспределения функций, включая и судебно-карательные полномочия. Именной указ от 31 июля 1701 г. устанавливал, что ссылка в монастыри «под начал» могла регламентироваться только царским указом из Преображенского приказа, сопровождаемым «послушной грамотой» из Монастырского приказа.

Таким образом, приговоры Патриаршего судного и Московского судного приказов, предусматривавшие монастырскую ссылку, также должны были подтверждаться Монастырским приказом, или разбирательство этих дел должно было происходить в Преображенском приказе. Таким образом с 1701 г. церковно-судебные функции частично, а церковно-исполнительные - полностью, перешли под контроль государства, а автономность церковного суда отныне могла рассматриваться как относительная.

Как указывает в своем исследовании А. Пругавин, монастырские тюрьмы функционировали автономно и им предоставлялась возможность определения срока исправления. Он пишет «...и теперь в наши дни при ссылке и заточении в монастыри совсем не указывается срока, на который то или другое лицо подвергается этому наказанию. В указах и постановлениях, при которых ссылаются в монастыри эти лица, обыкновенно предписывается только содержать их в тюрьме «впредь до раскаяния» или же «впредь до исправления», иногда же просто – «для смирения», без всякого указания срока» [14; с. 10].

Порядок содержания и надзора за заключенными содержались в направляемых вместе с ними инструкциях как и в прежние времена. В наиболее важных случаях составлялись две инструкции: Министерством внутренних дел и духовным ведомством. В 1820 г. в Суздальский Спасо-Евфимиевский монастырь был сослан основатель скопческой секты Кондратий Селиванов. Этого узника сопровождало две инструкции: одна была дана архимандриту этого монастыря министром внутренних дел графом В. П. Кочубеем, другая была составлена и подписана лично Михаилом, митрополитом Новгородским и Санкт-Петербургским. По сравнению с предыдущим периодом содержание этих инструкций по-прежнему оставалось неизменным и в них присутствовала основная задача монастырского заключения – покаяние, что само по себе является основой пенитенциарного направления.

Епитимийная дисциплина в формах монастырско-

го «под начальства» и покаяния получила во времена Екатерины II особый статус, не позволяющий сравнивать ее, как это было возможно ранее, с нормами светского уголовно-карательного права. В законодательстве Екатерины II можно достаточно определенно выделить черты, указывающие на осознание того обстоятельства, что церковная жизнь и церковная дисциплина имеют такие формы, которые по определению не могут быть, без ущерба для веры, заложены в светском законе. Епитимийная дисциплина - одна из таких форм, не поддающихся юридической регламентации. Те виды антирелигиозных и антицерковных деяний, которые содержали в себе элемент посягательства на государство и общественный порядок, были, безусловно, отнесены к области уголовного права и карались светскими наказаниями, все же остальные нарушения установлений церкви подлежали внутри церковному суду и наказанию в целях исправления души грешника. Идеи гуманного отношения к преступнику, заботы о его искреннем покаянии и возвращении к нормальной духовной и общественной жизни, умеренности наказания, столь характерные для екатерининского правления, особенно настоятельно внедрялись именно в епитимийную дисциплину, которая, в силу своей религиозной принадлежности, должна была показывать пример торжества христианских заповедей в области наказания преступника. В 1780 г. Синод особо подчеркивал необходимость внедрения в среду духовных властей идей дисциплинарного гуманизма и человеколюбия, предписывая им при наложении епитимий поступать осмотрительно, «чтобы ни кающагося не обременить и не привести в отчаяние, ни в ожесточенном не произвесть неуважения к Святым тайнам, равно и к содеянному преступлению, а в имеющем холодность к закону не умножить оных».

Согласно Уложению о наказаниях уголовных и исправительных 1845 г. церковное заключение могло применяться для достижения покаяния в случаях:

- совершения преступлений греховного характера направленных против морали и нравственности и соблюдения церковных заповедей;

- совершения уголовных преступлений общеуголовной направленности.

Все осужденные к заключению в монастырь приговаривались к церковному покаянию. Так к этому виду наказания приговаривались также все ссылаемые в Сибирь. И это может указывать, что количество заключенных в монастырских тюрьмах было внушительным. Для регулирования этого количества настоятели монастырей наделялись собственными полномочиями, которые могли заключенного перевести в другой разряд и назначить ему определенный вид наказания. Это наказание по своей сути зависло от показателя покаяния, что являлось показателем пенитенциарного действия. Условия применения условно-досрочного освобождения давали возможность монастырским настоятелям регулировать пенитенциарный процесс. Священнослужители становились поводырями для мирян, совершивших преступление. И это влияло на дальнейшее поведение бывших правонарушителей. Священнослужители, начиная с XVIII в., становились постоянными посетителями Российской тюрьмы. Перевод в монастырскую тюрьму давал возможность скорейшего освобождения. Освобождению предшествовало покаяние. Одной из форм церковного покаяния было открытое церковное покаяние (публичное). Наказанию этому придавался тот смысл, что оскорбивший своими деяниями благочестивое чувство христиана должен был доставить публичное удовлетворение этому чувству присутствующим при богослужении [18; с. 264-265].

Священнослужители и в мирской жизни участвовали в перевоспитании осужденных в местных тюрьмах и взятых на поруки местной общиной. По повелению Высочайшего Синода они входили в состав местных отделений попечительского общества о тюрь-

мах. Так, Верхнеуральское тюремное отделение было сформировано из представителей общественности Верхнеуральского уезда Оренбургской губернии в которое входил местный «Благочинный священник Николай Иванович Малышев».

Священнослужителям все рангов было вменено в обязанность ежемесячно посещать уездные тюрьмы, проводить там службы, встречаться с заключенными и проводить с ними воспитательную работу на основе примеров богоугодного поведения святы. Все это в совокупности было призвано формировать у осужденных веру в бога и на основе этого развивать процесс раскаяния и покаяния.

Региональное руководство мест заключения уделяло определенное внимание организации в тюрьмах церковных служб. Часовен и церквей у большей части тюрем не было, лишь при губернском Оренбургском тюремном замке существовала церковь св. Великомученицы Варвары, где богослужение совершалось священником и диаконом, получавшими жалование из сумм Оренбургского попечительного общества о тюрьмах [4. С. 19.]. Для богослужения в воскресные и праздничные дни в других уездных тюрьмах выделялись отдельные помещения. Как правило, это была обычная арестантская камера, которую временно преобразовывали в культовое учреждение. Кроме этого местные священники приглашались для бесед с арестантами по мере необходимости.

Для своих встреч с целью подготовки заключенных к будущей вольной жизни в обществе, священнослужители использовали специальную литературу, которую сами писали и на средства выделяемые епархией издавали. Примером могут служить факты, относящиеся к писательской деятельности священнослужителей. Так священник Гурьянов, работавший в Оренбургском губернском тюремном замке, в 1887 г. издал работу «Помощь в несчастье», священник Крохотулкин посещающий Челябинский тюремный замок в конце 1890 гг. написал брошюру «Искушение греха». Все изданные книги были одобрены губернским тюремным правлением и были переданы в тюремные библиотеки и местные этапы уральского хребта и горного правления заводов Урала. В изданных книгах прослеживалась Газовская мысль [19; с. 45] о преступлении как социальной болезни, но это было сделано с православных позиций. На страницах брошюры объяснялось почему человек попал в тюрьму, что ему надо сделать для искупления своего греха и вступления на путь истиной веры.

Хочется отметить, что к началу XX в. под влиянием общественного мнения монастырские тюрьмы как вид учреждения, не зависящего от государства были расформированы и закрыты. Еще в 1883 г. самые известные заключенные тюрьмы Соловецкого монастыря были переведены для проживания в монастырские кельи. В начале века тюремное помещение было переоборудовано под больницу. Последний заключенный Спасо-Евфимьевской монастырской тюрьмы, старообрядец Федор Ковалев, был освобожден 2 марта 1905 г.

Можно утверждать, что эта дата стала своеобразным окончанием в деле развития монастырских тюрем. Но накопленный опыт привития заключенным покаяния и пенитенциарного воздействия на эту категорию стал использоваться в новом научном направлении - пенитенциарной науке. Пенитенциарное воздействие на правонарушителя в монастырских тюрьмах оказывалось с момента раскаяния и послушания и заканчивалось формированием привычки посещать церковь в праздничные и воскресные дни [4; с. 124-127]. Тем самым решался основной вопрос пенитенциарного действия – «ресоциализации» бывшего заключенного. Это определенное социально-правовое действие, при котором происходит активное взаимодействие с его семьей и происходит привыкание к изменившейся среде обитания.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Бердников И.С. Краткий курс церковного права // Казань : Типография Императорского Университета, 1888. 309 с.
2. Дорская А.А. Влияние церковно-правовых норм на развитие российского права // СПб. : Астерион, 2007. 227 с.
3. Евсеев И.В. Пенитенциарный и исправительно-трудовой компонент в истории советской уголовно-исполнительной системы // Вестник Омского университета. Серия: Право. 2011. № 2.
4. Евсеев Т.И., Финогентова О.Е. Некоторые теоретико-правовые аспекты формирования исполнения уголовного наказания в монастырских тюрьмах // Евразийский юридический Журнал. № 12 (91). 2015.
5. Есипов В.В. Грех и преступление, святотатство и кража // СПб. : Типография А.Ф. Маркса, 1894. 200 с.
6. Завьялов А. Циркулярные указы святейшего Синода 1867-1900 гг. // СПб., 1900. 112 с.
7. Иоанн Об основаниях русского церковного права. Очерк исторический // М. : Христианское чтение. 1864. 441 с.
8. Карташев А.В. Очерки по истории Русской Церкви // Париж, 1959. Т. 2. 696 с.
9. Колчин М. Ссылные и заточенные в острог Соловецкого монастыря в XVI - XIX вв. // М., 1908. 196 с.
10. Колчин М. Флигель-адъютант М.А. Шуйский в Соловках // СПб. : Русская Старина, 1887. кн. XI. 420 с.
11. Кошель П.А. История наказаний в России // М., 1995. 224 с.
12. Павлов А. С. Курс церковного права (1900-1902 гг.) // СПб. : Лань, 2002. 384 с.
13. Плотников Г. Описание Долматовского Успенского мужского монастыря // Екатеринбург, 1891. 27 с.
14. Пругавин А. Монастырские тюрьмы и монастырские узники // Спб., 1904. 57 с.
15. Сергеевский Н.Д. Наказание в русском праве XVII века // СПб., 1887. 314 с.
16. Скрынников Р.П. История российская. IX-XVII вв. // М. : Весь мир, 1997. 496 с.
17. Соборное Уложение 1649 года. Текст. Комментарий // Л., 1987. 332 с.
18. Суворов Н. О церковных наказаниях. Опыт исследования по церковному праву // СПб. : изд-во А. Траншеля, 1876. 346 с.
19. Феофанов Ю. Тюремный доктор Федор Петрович Гааз // М. : Российская Федерация сегодня. № 22. 2007.
20. Фруменков Г.Г. Узники Соловецкого монастыря // Архангельск, 1968. 214 с.
21. Шаляпин С.О. Церковно-пенитенциарная система в России XV-XVIII веков // Архангельск : ИПЦ САФУ, 2013. 240 с.
22. Шимановский М.В. Патронат в России // Одесса, 1898. 210 с.
23. Шумаков С. Губные и земские грамоты Московского государства // М., 1895. 256 с.

УДК 321.01

## ФЕНОМЕН ПРИОБРЕТЕНИЯ САКРАЛЬНОЙ ВЛАСТИ: ИНТЕРПРЕТАЦИЯ СМЫСЛА НА ОСНОВЕ МИФОЛОГИЧЕСКОГО, ИСТОРИОГРАФИЧЕСКОГО И ЛИТЕРАТУРНОГО ИСТОЧНИКОВ

© 2017

**Жиляков Сергей Викторович**, кандидат филологических наук, доцент кафедры «Менеджмента», Белгородский государственный национальный исследовательский университет, филиал в Старый Оскол (309503, Россия, Старый Оскол, м-он. Солнечный, 18, mail: szhil@list.ru)

**Аннотация.** В настоящее время проблема понимания феномена власти и то, как он воспринимался в архаических обществах, интересует исследователей в различных сферах знания. Древние народы, живущие в условиях мифологического времени, соответствующим образом воспринимали явление власти через ритуализацию процесса сакрализации. Ритуал обожествления правителей, вождей и царей-жрецов существовал с давних пор. Главной особенностью этой процедуры являлось обновление священной власти правителя, которое происходило в соответствующее время смены календарного времени и совпадало с наступлением Нового года. Параллельно с этим обновлением царской власти путем интронизации нового претендента происходило освящение всей общины, которой покровительствовал новый царь, с помощью священного брака. Власть царя, князя, чтобы быть законной, должна опираться на сакральный прецедент в истории народа, который, как правило, отыскивается в мифологических сказаниях, легендах, сказках, а также в ресурсах языка. Кроме того, царствующая особа, вошедшая в сакральный мир, сразу же обретала отличительные черты социального поведения, а также определенные соматические знаки-индексы, указывающие на ее сакральную принадлежность. Таким священную власть и воспринимал народ. Без учета данных феноменов невозможно в полной мере понять те происходящие социальные изменения, которые складывались в древних обществах, а также те взаимоотношения между властителями и подчиненными, которые имели место быть в то время. Чтобы увековечить и укрепить власть и собственное величие, правитель должен был постоянно заботиться о своем имидже. Для этого необходимо было всячески демонстрировать знаки собственного величия (длинные волосы, участие в ритуалах, церемониях), а также присвоить имя мифологического первопредка, подтверждающее на лингвистическом уровне статус священства и славы. Следующий способ состоял в обретении священства через жертвоприношение героя, наделенного атрибуцией сакральной власти либо посредством самопожертвования. Такой «присваивающий» вид сакрализации особенно заметен в переходные исторические периоды. Как правило, он влиял на перестройку привычной социальной системы и вместе с тем способствовал соответствующему восприятию культурной и политической истории. На основе мифологического, литературного и исторического источников мы попытаемся выявить схему обретения сакральной власти с ее установкой на конституирование новой историко-культурной и парадигмы развития общества.

**Ключевые слова:** власть, сакрализация, волосы, жертвоприношение, образ, восприятие, феномен, миф, актуализация.

## THE PHENOMENON OF ACQUIRING SACRED POWER: THE INTERPRETATION OF MEANING ON THE BASIS OF MYTHOLOGICAL, LITERARY AND HISTORIOGRAPHICAL SOURCES

© 2017

**Zhilyakov Sergey Viktorovich**, Candidate Of Philological Science, Associate Professor at the Department of "Management", Belgorod National Research University, Branch in Stary Oskol (309503, Russia, Stary Oskol, street Solnechny, 18, e-mail: szhil@list.ru)

**Abstract.** Today's problem understands the phenomenon of power and how it was perceived by archaic societies, interest scientists in various fields of knowledge. Ancient culture who lived in the mythological time perceived the phenomenon of power through the Naturalization process of socialization. The apotheosis of rulers, chiefs, kings and priests existed for a long time. The main feature of this procedure was to update the sacred power of the ruler, which took place at the appropriate time and coincided with the honest of the New Year. At the same time with this update of the Royal government through the enthronement of a new contender there was the consecration of the entire community, which was patronized by the new king, through sacred marriage. The power of the king, the Prince, to be legitimate, must be based on a sacred precedent in the history of the people who usually sought in mythological stories, legends, fairy tales, and the resources of language. In addition, the reigning person included in a sacred world, immediately took on the distinctive features of social behavior, as well as certain somatic signs-indices, pointing to their sacred identity. This sacred power was perceived by the people without considering these phenomena, it is impossible to understand the ongoing social changes that evolved in ancient societies at all, and the relationship between rulers and subordinates, which was the place to be at that time. To perpetuate and strengthen the power and the greatness of his own, the ruler had to constantly worry about his image. It was necessary to demonstrate signs of greatness (long hair, participation in rituals), and to assign the name of a mythological ancestor, confirming on a linguistic level the status of the priesthood, and glory. The following method was consisted in the attainment of the priesthood through the sacrifice of the hero, endowed with the attribution of sacred power or by sacrifice. This "appropriating" kind of sacralization is particularly noticeable in the transitional historical stage. As a rule, it influenced on restructuring familiar social system, and at the same time it helped establish a new type of perception of cultural history. We try to identify the schema of acquiring sacred power with its installation on the establishment of a new development of society in historical and cultural paradigm, basis on mythological, literary and historical sources.

**Keywords:** Power, Serialization, Hair, Sacrifice, Image, Perception, Phenomenon, Myth, an Actualization.

*Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами.* В настоящее время тема сакрализации власти имеет важное значение в рамках общественных и гуманитарных наук. Изучение ее способствует раскрытию скрытых механизмов восприятия феномена власти, определить его влияние на становление социокультурных особенностей развития общества, а также по-иному увидеть периодизацию исторического и политического процессов. Данная проблема под тем или иным углом высвечивалась многими исследователями из разных научных направлений.

М. Мосс [1] предлагал рассматривать священство как состояние, в результате достижения которого общество становится сплоченным коллективом. Дж. Фрэйзер [2] отводил священству в аспекте власти роль общественного регулятора благополучия и патронажа всех членов общины, от наличия священной власти, передававшейся по наследству, зависело будущее развитие общественных организаций. М. Элиаде [3], Б.А. Успенский [4] понимал под священной властью то явление, что опирается на прецедент в "начальном времени" и реактуализируется действием ритуала. М. Блок [5] считал, что фе-

номинальный эффект священной власти средневековых королей был заключен в осуществлении терапевтических и целительных функций, дарованными свыше, над подчиненными и вселял тем самым надежду на благополучное будущее этноса. В представлении В.Н. Топорова [6] святость заложена в семиотике «преувеличенного» бытия. Имея доисторические корни, она заимствуется в историческое время для конструирования образа заступника, покровителя народа. Проблеме священству женской свадебной атрибутики было посвящено исследование Н.И. Гаген-Торн. По ее мнению, «волосы обладают магической силой, связанной с идеей плодородия, продолжения рода и его благополучия» [7, с. 83]; именно в данной соматической части скрыта сакральная власть женщины, имеющая четко вырисовывающуюся потустороннюю мифологическую связь с миром духов.

Общеизвестно, что «все живущее стремится к власти, к увеличенной власти» [8, с. 379], так как именно стремление к власти обуславливает императив политического и социального поведения человека в общественном бытии.

Устойчивость и легитимность власти обусловлена уровнем ее сакрализации. Уровень сакрализации в свою очередь зависит от интенсивности внедрения в образ правителя (имидж) признаков-индексов, обуславливающих “верное” восприятие лидера как персоны обожествленную. Способы усвоения и позиционирования, передачи и приобретения сакральной власти исторически изменчивы, но при этом имеют общие черты и определяются наличием/отсутствием священной атрибутики, а также культурно-историческим контекстом и социальными обстоятельствами, от которых зависит интерпретация заявленного в названии смысла.

*Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение неразрешенных ранее частей общей проблемы.* На сегодняшний день в рамках обозначенной проблематики появился целый ряд работ, рассматривающих объект изучения сакральной власти сквозь призму различных аспектов. Так, П.К. Дашковский [9], анализируя категорию сакрального, предполагает, что оно содержит четыре интенциональных признака: оппозиция сакрального-профанное; ценностная иерархия светского-сакрального; вхождение в сферу социального через коллективное бессознательное; гарант целостного и гармоничного развития общественного и индивидуального. Исследователь сумел выделить и совместить различные стороны изучаемого объекта, представив общий констатационный обзор проблемы. По мнению Л.Г. Викуловой и Е.Г. Васильевой, огромное значение в степени сакрализации власти европейских королей играли «презентационные средства кодирования власти как атрибут монарха – длинные, ниспадающие до голени волосы, в которых якобы заключалась их чудодейственная сила», и имянаречение, защищавшие семантику славы, власти и священства [10]. Такой лингвокультурологический подход весьма нов и плодотворен, поскольку четко аргументирует обособленность священной власти от мирской сферы. Применяя феноменологический подход, В.А. Апрелева, полагает, что в источнике «сакральной власти проявляется начало публичного правосудия, которое находит опору в спасительном средстве Священного» [11, с. 138]. Главным достижением такого подхода является выявление высокой степени ответственности сакрального перед обществом в правовом и моральном аспекте, чем может быть объяснена неотвратимость наказания в условиях современного правосудия. С точки зрения С.В. Санникова, наступление новой парадигмы управления обуславливается установлением сакральной власти, для регенерации которой в определенные времена принносится жертва [12]. Особенностью данного взгляда является сопряжение воедино двух феноменов сакрального и жертвоприношения, неразрывно связанных историче-

ски, инициирующих экзистенциальный выбор развития человеческого общества. И.Н. Круглова, развивает психоаналитический подход к священной власти, удерживающей страхом и насилием ритуальной практики жертвоприношений в повиновении общественные структуры [13].

*Формирование целей статьи (постановка задания).* Дать представление и выявить на базе мифологических, исторических и литературных источников социокультурные смыслы феномена приобретения сакральной власти, определяющего общественно-культурные и политические процессы.

*Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов.*

Миф как начальный уровень становления восприятия мира человеком располагает сведениями об образе того первобытного универсума, тех процессах, протекающих в нем. «Миф, как пишет И.М. Дьяконов, – это умственный и словесный след не только того, о чем думал, полагал, верил и что чувствовал древний человек, но и того, как он думал» [14, с. 13]. Миф, фольклор и литература, историография – формы культурной памяти – передают через посредство образов информацию о священной власти в доступном для них виде – с помощью метафоры, аллегории и других тропов. В связи с этим обращение к данным источникам становится более чем оправданным. Миф к тому же есть в самом непосредственном наблюдении концентрация метаморфоз священной энергии, осуществляемых с помощью передачи власти, фетиша от одного героя к другому.

В древнегреческом мифе о Персее герой добывает себе славу и сакральную власть с помощью убийства Медузы Горгоны. История интерпретации данного мифологического сюжета насчитывает множество версий. В самой ранней получило отражение развитие анималистических идей [15] до постмодернистских с установкой на психоаналитическое толкование поведения главных героев [16]. В таком большом временном диапазоне исследований нелегко потеряться. Однако у автора статьи есть свои мнения на этот счет.

Несомненно, в мифе нашли отголоски обряда инициации и борьба героических потомков олимпийских богов с хтоническими природными силами [17, с. 316]. Изначальная установка на то, что Персей номинативно причастен к сакральной власти кроется в его имени. На связь царственного величия с образом длинных волос, номинатив которых заложен в имени вождя, указывает Ф.И. Буслаев. «Члены благородных тевтонских фамилий, княжеских и королевских, отличались длинными волосами, а потому назывались волосатыми, косматыми или кудрявыми <...> – почетное прозвище, следы которого у славян, может быть доселе сохранились в названии малорусов хохлами, которые могут вести свою генеалогию по прямой линии от длинного чуба Святослава. Особенно были в чести волосатые аристократические роды из франков, отличавшиеся этою приметой и от галлов, и от прочих франков» [18, с. 123]. Преемственность сакрального имени дарует благополучие, согласно убеждениям древнего человека, к тому же эффект усиливается многократно в случае, если оно сохранило семантику волос или их метафорические инварианты.

В древности ритуальные церемонии, как правило, проходили с манипуляциями над разными частями тела, чаще всего – волосами: они были крепко связаны с языком и разумом [19, с. 56-79]. И такое внимание к волосам уделялось не случайно: в них видели бессмертную энергию. История культуры изобилует примерами, демонстрирующими архетипическую связь волос с силой, славой. На память приходит библейский сюжет о Самсоне, сила и мудрость которого хранилась именно в волосах, их потеря для героя оказалась трагичной. В сказке волосы дают власть герою над животными и не только [20, с. 162-163]. Магическая сила волос связывает

человеческий и сакральный миры. В волосах воплощена семантика верха, наделенного святостью, а также заключен мотив использования данной части тела в качестве жертвы в погребальных церемониях различных народов.

Именно охранительно-генеалогическая функция волос, гарантирующая благополучие их носителю, а также защищающая его род от бед и гибели (увядание жизненной энергии потомков) является значимой для понимания священства жизненной силы исторических правителей и мифологических персонажей. А потеря волос (вариант – головы с волосами) означают по логике вещей и потерю власти, переход ее в руки нового владельца, за которым закрепляется надежда на будущее.

Этимологически имя Персей восходит, вероятно, к индоевропейскому корню *perkuno*, обозначающему бога верха (неба, грозы) [21, с. 793, 796]. В нем прослеживается связь со славянским Перуном, латышским Перкунасом. Таким образом, Персей изначально оказывается наделенным священной властью неба в противовес священной власти земли, которой наделена Медуза.

Аллегорически миф о Медузе Горгоне повествует о наступлении начала нового времени, обозначенного сменой правящей силы в лице Персея, и наделением сакральными полномочиями его нового полноправного представителя. Горгона, не только гендерный, но и семиотический противник, изобличает собой хтоническое враждебное существо (с греч. *gorgos* – страшный, ужасный, земной), связанное со смертью (место обитания – страна, “где царил богиня Ночь и бог смерти Танат”). В первую очередь в акте устранения Медузы видится уход с исторической сцены матриархального порядка. Больше того, в образительных чертах Медузы, наблюдается метафорическая замена лучей солнца волосами-змеями, а солнечного диска головой, сохраняющая черты солярного мифа. Впрочем, волосы могли символизировать растительность, что связывает их с вегетативными представлениями. Поэтому Горгона, обладая хтонической природой, в определенном смысле является двойником небесной сакральности (солнечного бога), у которой Персей отбирает власть посредством изъятия сакральной силы, кроющейся в голове с волосами-змеями. Получению власти способствовала жертвенная гибель существа сакрального. Такова вероятная интерпретация смысла этой мифологической борьбы. Обратимся за примером к истории Древнего Рима, чтобы на разнородном материале показать правоту нашей догадки.

В эпоху, когда миф еще имел живительную силу, в Древнем Риме в период становления империи чрезвычайно потребовалась она для демонстрации помпезности и величия правителей. Уже в самом имени Цезарь подчеркивается недвусмысленно значение “кудрявый”, “украшенный длинными волосами”, а в переносном смысле “обладающего густой листвой” – намек на связь с вегетативной сакральной силой. Кроме того, корневая сема *aeset* в имени, по утверждению Э. Бенвениста, указывает на божественную и связанную с жертвоприношением [22, с. 353] сущность. Действительно, Цезарь, не имея густых волос от природы, с целью компенсировать отсутствие данного священного признака «с наибольшим удовольствием принял и воспользовался правом постоянно носить лавровый венок» [23, с. 31] как символ высокого почетного положения в обществе, указывающий на связь с сакральной сферой (растительная природная стихия) и сознательно высвечивающий семантику имени диктатора. Род Цезаря, согласно свидетельству античных авторов, восходил к Венере, хотя Цезарь демонстративно почитал Фавна, в честь которого присоединил к двум имевшимся третью коллегию Луперков, в религиозных церемониях которых впоследствии сам принимал активное участие – свидетельство вхождения в область священного. Со временем эти товарищества Луперков были названы “юлиями” [24, с. 264], т.е. покровительствующими роду Цезаря. Данные факты гово-

рят, что Цезарь при жизни был носителем сакральной власти. Все же большего прославления и почестей он добился после жертвенной гибели, которая стяжала для него сакральную власть. Дата убийства Цезаря 14 марта указывает на осуществление жертвоприношения во имя бога Марса, покровителя воинов, каковым всю жизнь и был диктатор. Пал Цезарь, ушло в небытие и единовластие. Итак, в результате жертвенной смерти Цезарь удостоился обожествления, идея которого распространилась на потомков, которые получили сакральную поддержку и легитимность правления. Будучи отнятое с помощью убийства, сакральное могущество вследствие жертвенного воплощения трансформируется в идеальную форму обретения и передачи власти. Именно так, через призму жертвы, воспринимался феномен приобретения сакральной власти.

Логика такого рода рассуждения, особенно в части мифа, неизбежно приводит к теории об “основном мифе”, экспонирующим перманентную борьбу верховного бога с хтоническим, олицетворенным в образе змеи/змея [25] и эксплицирующим сюжетную канву змеборчества на все полотно мифологической (и не только) истории. Действительно, сюжет змеборчества настолько частотен в культурной истории многих народов, что любая полемика против данной теории рискует оказаться заведомо неплодотворной из-за огромного лингвистического, исторического материала, привлеченного к аргументации ее основных положений.

Между тем, не вся мифологическая и фольклорная агонистика исчерпывается идейной канвой “основного мифа”. На определенном историческом этапе развития происходит нечто диаметрально противоположное, если посмотреть на дело с другой стороны: не со стороны ритуала и борьбы, а со стороны феноменальной и экзистенциальной сущности этой состязательности – жертвы. Развивая мысль, предположим, что жертва Цезаря, «овеществленная» в памяти сакральной власти о нем, определила ход дальнейшего развития государства и политических структур управления, обожествив всех его последователей в силу права прецедента.

В древнерусской истории знаменитый эпизод со смертью от укуса змеи князя Олега манифестирует яркий образец обратного процесса – десакрализации власти. Историческая канва повествует о том, что князь воспринимался современниками не столько как могучий воин, сколько человек мудрый, “ведающий”, наделенный мистическими способностями. После капитуляции Царьграда он получает прозвище Вещий. В передаче древнерусского книжника этот эпизод объясняется так: «И прозвали Олега Вещим, так как были люди язычниками и не знавшими грамоты» [26, с. 75]. Итак, будучи Вещим, отмеченный величием мудрости и наделенный знаком сакрального авторитета, Олег игнорирует предсказания волхвов, а вместе с этим и ухмыляется над судьбой: гордость мудрости пытается воспротивиться непознаваемому. Результат этого кощунственного недоверия судьбе – наказание Велесом, явившимся в образе змеи как раз в тот момент, когда князь склоняется над остатками своего коня, над черепом, и убивающим “князя-отступника”. Череп коня – эта анатомическая деталь – вскрывает суровую интригу: конь посвящался Перуну, богу воинов, кем и был в сущности Олег по “профессии” (в частности, на это указывает этимология имени, означающего воин). Однако впоследствии, видимо, ослепленный магической славой и ведовством (всезнанием), он все-таки отрекается от своего нового ампула «Вещий», тем самым предавая Велеса и нарушая присягу Земле как сакральному источнику [27]. В противоположность Перуну, «который царил в верхней части мирового пространства, на небе, Велес властвовал в нижней части и в подземном мире» [28, с. 26] и являлся властелином земной сферы, богом не правящей воинской элиты, а земледельцев и скотоводов в отличие от Перуна. Именно “скотий бог”, покровитель ведовства

и волхвов (волохатых-волосатых), наделенный хтонической сакральной властью [29, с. 44-45], обратившись змеем, совершает ретракцию сакральной силы Олега, разряжая ее обратно в лоно Земли.

Трагический случай, который играет в судьбе князя решающую, роковую роль предопределяет дальнейшее развитие древнерусской культурной истории. Преемники княжеской власти (Игорь, Святослав) погибают жертвенным образом. Священство власти успешно восстанавливается путем христианизации Древней Руси и консолидирующей стратегии управления Владимира I (988 г.). В третьем случае образ сакрализации также связан со знаком волос.

*Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления.*

На примере мифа о Персее и Медузе Горгоне принесение мифологического героя женского типа объясняется некоторыми исследователями гендерным неравенством и идеей «трансформации превращенного тела матери-прародительницы в тела ее живущих здесь и сейчас потомков» [30, с. 62]. Кроме того, ежели в волосах жертвы заключена сакральная власть и управленческая потенция, то логично предположить, что убийство такого персонажа с отсечением головы с полным основанием может расцениваться как присвоение атрибуции священства с целью освящения новой власти. Кроме того, в акте отсечения волосатой части тела (голова) выявляется перифраз сбора урожая по аналогии волосы-растительность (трава). Собирающий урожай (убийца) интерпретируется в таком аспекте как хозяин/правитель, который приобрел богатства «бывшего владельца». Появление оппозиции новый-бывший может характеризовать хронологическую последовательность становления культурно-исторических фаз развития, принципом перехода между которыми является феномен приобретения сакральной власти, проявленный в жертвоприношении.

Жертвоприношения такого типа отнюдь не являются инициационными, обрядово-календарными, коммуникативно-договорными и «изгойническими», а имеют иную семантику. Она обусловлена трансляцией экзистенциальных намерений «героя того времени», генерирующих фазы развития феноменологического восприятия культурной и политической истории. И только на начальных этапах становления определенного исторического периода экзистенциальная жертвенность отчасти сходна с ритуальной жертвой в функции восстановлению порядка из хаотического состояния. Близко к такому нашему пониманию сакрализации как процесса присвоения жертвенной энергии толкование жертвоприношения посредством ресакрализации рода, при котором реализуется схема нарушения/восстановления священности, регенерирующаяся через вечный рецидив первожертвы, символически означающей восстановление и сохранения космической гармонии [31]. Помимо этого, в феномене приобретения сакральной власти просматривается тема смены царей, которую на широком фактическом материале разобрал Дж. Фрэнгер.

Таким образом, концепт «волосы» наряду с индексом имени выступают знаками сакрализации власти их носителя. В предельном значении реализуются данные концепты в наивысшем узусе – ритуале жертвоприношения. В мифологическом контексте (Персей), летописном (князь Олег) и историческом (Цезарь) параллельно проступает одна и та же схема приобретения сакральной власти. Семиотический смысл литературно-мифологической интерпретации данного аспекта власти еще предстоит вкратчайшее изучить на более широком историко-культурном материале с привлечением соответствующих текстов и охватом большей исторической панорамы. Мало того, выводы, о том, что способ борьбы, разрешенный результирующим летальным исходом, принимается за феномен сакральной власти и неизбежно приводит исследователя к предположению об определенных исторических и социокультурных пред- АНИ: экономика и управление. 2017. Т. 6. № 1(18)

посылках этого явления, в которых вкуче проступает философско-политический мотив. Действительно, если детальнее изучить сюжетное описание мифа о Персее и Медузе Горгоне, а также иных источников, привлекаемых в качестве основного материала для исследования, то обнаружится, что все жертвы, о которых шла выше речь, симптоматически оказываются втянуты в переходные исторические моменты, точнее являются катализаторами их становления, провоцируя культурно-исторические социально-политические сдвиги. Короче говоря, персонажи о которых шла речь, являются «определятелями» политической и культурной стратегии развития общества, наследующего им. В частности, в мифе о Персее в детализации внешнего облика Горгоны приводятся материально-физические доказательства медного века (руки), которому на смену приходит железный (меч Персея) [32, с. 116-120]. Вследствие чего ее жертвенная смерть символизирует переход от медного века к героическому [33, с. 24]. И в этом прослеживается конститутивная роль жертвы.

Итак, феноменальный подход к изучению сакрализации власти в перспективе пролагает путь для нового историософского и культурно-политического осмысления восприятия культуры, в котором ключевое значение играет явление жертвенности как одно из характерных признаков процедуры приобретения священной власти. Насколько нам удалось показать, в представлении древних, восприятие мира которых нашло отражение в разных художественных формах: историографии, летописях и мифах, агенты знаков сакрализации будучи сами антиципативно окруженными аурой сакральности, как правило, после трагической (зачастую жертвенной) гибели теряют святость или транслируют ее своим преемникам, обозначая новый революционный экзистенциально-онтологический пункт исторического и политического развития общества. Так, Цезарь распространяет свою славу и священность власти на своих потомков, именуемыми отныне «божественными». Медуза Горгона передает свою магическую силу Персею, основателю Аргоса, одному из инициаторов «века героев», захватившему ее также насильственным (жертвенным) путем. Славянский бог Велес в образе змеи забирает у Олега сакральное могущество, оставляя потомков князя без своего покровительства. Только благодаря своей жертвенности Олег в ущерб священной власти обретает статус создателя Раннего государства, по терминологии С.Н. Корневского, в котором управление осуществляется «клановой верховной военной властью» [34, с. 179].

Наши суждения позволяют сделать вывод о том, что репрезентативные знаки (длинные волосы, имя и проч.), являющиеся феноменальной сутью представления священной власти, приобретают актуальность в самом событии узурпации этой власти. Знаки приобретения сакральной власти и жертва, носившая их, совместным воздействием усиливают восприятие феномена самой священной власти, акцентируя его важность в памяти исторического бытия. По этой причине феномен сакральной власти служит интенцией и катализатором для исполнения и реализации в будущем завещанных и намеченных сакральными агентами идей. В перспективе тема нуждается в дальнейшем расширении в аспекте фактографического материала с привлечением методологического комплекса других наук.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Марсель Мосс. Социальные функции священного / Избранные произведения. Перевод с французского под общей редакцией И.В. Утехина. СПб.: Евразия, 2000. 448 с.
2. Фрэнгер Дж.Дж. Золотая ветвь: Исследование магии и религии / Пер. с англ. М.К. Рыклина. М.: Эскмо, 2006. 960 с.
3. Элиаде М. Священное и мирское / Пер. с фр., предисл. и коммент. Н.К. Гарбовского. М.: Изд-во МГУ, 1994. 144 с.

4. Успенский Б.А. Царь и Бог (Семиотические аспекты сакрализации монарха в России) // Успенский Б.А. Избранные труды, том I. Семиотика истории. Семиотика культуры. М.: Школа «Языки русской культуры», 1996. С. 205-337.
5. Блок М. Короли-чудотворцы: очерк представлений о сверхъестественном характере королевской власти, распространенных преимущественно во Франции и Англии / Пер. с фр. В. А. Мильчиной, предисл. Ж. Ле Гоффа, науч. ред. и послесл. А. Я. Гуревича. М.: Школа «Языки русской культуры», 1998. 712 с.
6. Топоров В.Н. Святость и святые в русской духовной культуре. Т. 1. Первый век христианства на Руси. М.: «Гнозис»; Школа «Языки русской культуры», 1995. 875 с.
7. Гаген-Торн Н.И. Магическое значение волос и головного убора в свадебных обрядах Восточной Европы // Советская этнография. 1933. №5 – 6. С. 76 – 88.
8. Ницше Ф. Воля к власти. Опыт переоценки всех ценностей / Пер. с нем. Е.Герцык и др. М.: Культурная Революция, 2005. 880 с.
9. Дашковский П.К. Сакрализация правителей кочевых обществ Южной Сибири и Центральной Азии в древности и Средневековье // Известия АлтГУ. 2007. № 4-2. С. 46-52.
10. Викулова Л.Г., Васильева Е.Г. Выбор имени как инструмент укрепления династической власти в раннем Средневековье (Франция, V–X вв.) // Верхневолжский филологический вестник. 2015. № 2. С. 58-64.
11. Апрелева В.А. Феноменология сакральной власти и жертвенности царя-героя в контексте античной культуры // Вестник ЮУрГУ. 2012. № 32 (291). С. 134-138.
12. Санников С.В. Рождение и смерть короля-жреца: проблема экзистенциального выбора и деконструкции // Universum: Филология и искусствоведение: электронный научный журнал. 2016. № 12(34). URL: <http://7universum.com/ru/philology/archive/item/4070>
13. Круглова И.Н. Антропология сакрального: ритуально-социологические аспекты // Вестник НГУ. Серия: Философия. 2010. Том 8, выпуск 1. С. 65-70.
14. Дьяконов И.М. Архаические мифы Востока и Запада. М.: Наука. Главная редакция восточной литературы, 1990. 247 с.
15. Hartland E.S. The legend of Perseus: A Study of Tradition in Story, Custom and Belief. London: Published by David Nutt in the Strand, 1895. vol. II: The Supernatural Birth. 451 p.
16. Ларин Н.А. Горгона Медуза – жертва и убийца. Психодинамическая модель // Электронный научный журнал «Личность в меняющемся мире: здоровье, адаптация, развитие». 2013. № 2. С. 62-75. // URL: [www.humjournal.ru](http://www.humjournal.ru) / E-mail: [humjournal@rzhgmu.ru](mailto:humjournal@rzhgmu.ru)
17. Мифы народов мира. Энциклопедия: в 2-х т. / Гл. ред. С. А. Токарев. М.: Сов. энциклопедия, 1991. Т. 1. А-К. 671 с.
18. Буслаев Ф.И. Русский богатырский эпос. Русский народный эпос. – Воронеж: Центрально-Черноземное книжное издательство, 1987. 255 с.
19. Байбурун А.К. Ритуал в традиционной культуре: структурно-семантический анализ восточнославянских обрядов. СПб.: Наука, 1993. 240 с.
20. Пропп В.Я. Исторические корни волшебной сказки. М.: Лабиринт, 2000. 336 с.
21. Гамкрелидзе Т.В., Иванов Вяс.Вс. Индоевропейский язык и индоевропейцы. Реконструкция и историко-типологический анализ праязыка и протокультуры. Тбилиси: Издательство Тбилисского университета, 1984. 1328 с.
22. Бенвенист Э. Словарь индоевропейских социальных терминов: Пер. с франц. / Общ. ред. и вступ. ст. Ю.С. Степанова. М.: Прогресс-Универс, 1995. 456 с.
23. Светоний Гай Транквил. Жизнь двенадцати цезарей / Пер. с лат. и примеч. М.Л. Гаспарова. М.: Ладомир, 2000. 944 с.
24. Жреческие коллегии в Раннем Риме. К вопросу о становлении римского сакрального и публичного права / Отв. ред. Л.Л. Кофанов. М.: Наука, 2001. 328 с.
25. Топоров В.Н. Еще раз о Велесе-Волосе в контексте «основного мифа» // Балто-славянские языковые отношения в историческом и ареальном плане. М.: «Наука», 1983. С. 50-56.
26. Повесть временных лет / Сост., примеч. и ук. А. Г. Кузьмина, В. В. Фомина. М.: Институт русской цивилизации, Родная страна, 2014. 544 с.
27. Смирнов В.А. Мотив «присяги земле» в поэтике Пушкина и Достоевского // Русская литература. 2010. № 1. С. 125-130.
28. Левкиевская Е. Мифы русского народа. М.: Астрель: Аст, 2005. 526.
29. Карпов А.В. Язычество, христианство, двоеверие: религиозная жизнь Древней Руси в IX-XI веках. СПб: «Аллетей», 2008. 184 с.
30. Фатыхов С.Г. Философско-антропологическая интерпретация ритуальных жертвоприношений // Вестник Челябинской государственной академии культуры и искусств. 2012. № 2 (30). С. 59-63.
31. Цивьян Т.В. Образ и смысл жертвы в античной традиции (в контексте основного мифа) // Цивьян Т.В. Язык: темы и вариации: избранное: в 2 книгах: книга 2: Античность. Язык. Знак. Миф и фольклор. Поэтика. М.: Наука, 2008. С. 9-23.
32. Кун Н. Легенды и мифы Древней Греции. М.: Айрис-пресс, 2005. 464 с.
33. Лосев А.Ф. Античная философия истории. М.: Наука, 1977. 208 с.
34. Корневский С.Н. Феномен власти в обществах древних земледельцев и скотоводов (теория этнологии и археология) // Краткие сообщения Института археологии. 2011. Вып. 225. С. 175-189.

ПОЛИТИКА КИЕВСКИХ ВЛАСТЕЙ В ОТНОШЕНИИ ЮГО-ВОСТОЧНЫХ  
РЕГИОНОВ УКРАИНЫ (2013-2016 ГГ.)

© 2017

**Ильинова Катерина Геннадиевна**, аспирант кафедры «Политического анализа и управления»  
*Российский университет дружбы народов*(117198, Россия, Москва, ул. Миклухо-Маклая, 10, e-mail: [ilinoval7katerina@mail.ru](mailto:ilinoval7katerina@mail.ru))

**Аннотация.** Массовые акции протеста, начавшиеся на Украине в ноябре 2013 года, привели к смене власти. Опасаясь за свою жизнь, В. Янукович вынужден был покинуть территорию страны. Воспользовавшись этим случаем, 328 из 450 депутатов Верховной Рады проголосовали за отстранения В. Януковича от должности. Юго-восточные регионы не желали признавать легитимность нового оппозиционного правительства. Не обращая внимания на недовольства населения юго-востока, были проведены досрочные президентские выборы, в ходе которых президентское кресло получил олигарх П. Порошенко. Во главе с новоизбранным руководителем правительство разрабатывает реформы по западным лекалам, которые позволили бы украинскому государству получить желаемое членство в Евросоюзе. Новое украинское правительство мало заботит благополучие населения: главная цель февральской революции — привести в страну изменения любыми путями. Верхушка государства готова решать внутриукраинские проблемы исключительно военным путём, чтобы «не предавать идеалы революции». Попытки урегулировать конфликт мирным путем не приносят желаемого результата: украинское правительство не выполняет Минские договорённости и продолжает вести политику изоляции в отношении неподконтрольных Донецкой и Луганской областей.

**Ключевые слова:** Украина, политические процессы, вооруженный конфликт, юго-восток Украины, АТО, деэскалация конфликта, торговая блокада.

POLICY OF THE KIEV AUTHORITIES IN THE RELATION SOUTHEAST  
REGIONS OF UKRAINE (2013-2016)

© 2017

**Ilinova Katerina Gennadijevna** postgraduate student of the Department “policy analysis and management”  
*Russian University of friendship of peoples*(117198, Russia, Moscow, Miklukho-Maklay str., 10, e-mail: [ilinoval7katerina@mail.ru](mailto:ilinoval7katerina@mail.ru))

**Abstract.** The mass protests which began in Ukraine in November 2013 led to change of the power. Being afraid for the life V. Yanukovich was forced to leave the territory of the country. Having taken this opportunity, 328 of 450 deputies of Verkhovna Rada voted for V. Yanukovich's discharges from a position. Southeast regions didn't wish to recognize legitimacy of the oppositional government. Without paying attention on discontent of the population of the southeast, early presidential elections during which the presidential chair was received by the oligarch P. Poroshenko were held. Led by newly elected the head the government develops reforms on the western curves which would allow the Ukrainian state to receive desirable membership in the European Union. The new Ukrainian government will ache wellbeing of the population a little: the main goal of the February revolution — to introduce to the country of change in any ways. The top is ready to solve the intra Ukrainian problems in exclusively military way that “not to betray revolution ideals”. Attempts will agree and to resolve the conflict don't bring desirable result: the Ukrainian government doesn't carry out the Minsk agreements and continues to conduct isolation policy concerning uncontrollable areas of the Donetsk and Luhansk regions.

**Keywords:** Ukraine, political processes, armed conflict, southeast of Ukraine, anti-terrorist operation, conflict de-escalation, trade blockade

События развернувшиеся в 2013-2014 годах на Украине обострили существующие противоречия в украинском обществе: население юго-востока страны не признало антиконституционный государственный переворот, а западные и центральные регионы Украины поддерживали пришедшую к власти оппозицию [4]. В ответ на жёсткий курс правительства, который игнорировал позиции политических элит и интересы населения юго-восточных регионов, с марта в юго-восточных регионах Украины стали проходить акции протеста против действий нового руководства страны. Протестующие отказывались признавать новые украинские власти, выступали за федерализацию Украины и против новых губернаторов, назначение которых считали нелегитимным, выбирали «народных руководителей» своих регионов.

Позиция региональных элит была негативно воспринята украинскими властями. В результате 13 апреля и.о. Президента Украины, спикер Верховной рады А. Турчинов подписал указ о начале антитеррористической операции (АТО) на юго-востоке Украины. В рамках АТО украинские власти проводили силовые операции с применением тяжёлого вооружения, осуществляли политику изоляции населения ДНР и ЛНР, выдавливая из единого украинского политического и экономического пространства. Позиция официального Киева сводилась к тому, чтобы используя военные методы вернуть контроль над неподконтрольными территориями Луганской и Донецкой областями.

С целью урегулирования вооруженного противостояния состоялись Четырёхсторонние переговоры с участием представителей Украины, ЕС, США и России (и.о. ми-

нистра иностранных дел Украины А. Децица, министр иностранных дел России С. Лавров, госсекретарь США Дж. Керри, верховный представитель ЕС К. Эштон). Результатом встречи стало Женевское заявление от 17 апреля 2014 года предусматривавшее разоружение незаконных вооружённых формирований, освобождение захваченных административных зданий, площадей, улиц и других общественных мест; амнистию участникам протеста и добровольно сложившим оружие, за исключением тех, кто будет признан виновным в совершении тяжких преступлений; деятельность Специальной мониторинговой миссии ОБСЕ для содействия немедленной реализации этих мер, направленных на деэскалацию ситуации, с участием наблюдателей из США, ЕС и России; осуществление всеобъемлющего, прозрачного и ответственного конституционного процесса с немедленным началом широкого национального диалога, который будет учитывать интересы всех регионов и политических сил Украины. Для реализации необходимых мер специальная мониторинговая миссия ОБСЕ должна была способствовать снижению напряженности между конфликтующими сторонами, с целью деэскалации конфликта.

Однако заявление сделанное в рамках Четырёхсторонних переговоров не было реализовано и 22 апреля на сайте Верховной рады было опубликовано заявление и. о. президента Украины А. Турчинов потребовал от силовых структур возобновить проведение «результативных антитеррористических мероприятий для защиты от террористов украинских граждан, проживающих на востоке Украины» [5].

Весной 2014 года Донецкая и Луганская Народные

Республики провозгласили свою независимость: 11 мая властями самопровозглашённых ДНР и ЛНР был проведён референдум - Референдум о самоопределении Донецкой Народной и Референдум о самоопределении Луганской Народной Республики [8], после чего Республики объявили о своём суверенитете, желании объединиться и войти в состав Российской Федерации [2]. Лидеры ДНР и ЛНР выступили за предоставление автономии юго-восточным регионам.

Одержавший на досрочных президентских выборах победу П. Порошенко не изменил политику официальных властей в отношении ДНР и ЛНР. В итоге, АТО приобрела характер полномасштабных боевых действий: в начале лета 2014 года развернулись бои между ВСУ и ополченцами за контроль над российской-украинской границей. Последним удалось захватить ряд украинских погранпунктов (Краснодон, Бирюково, Свердловск, Дьяково, Червонопартизанск, Должанский, Красная Могила и Станица Луганская).

С целью урегулирования конфликта, 23 июня 2014 года в Донецкой областной администрации прошла встреча трёхсторонней комиссии, в которых участвовали посол РФ на Украине М. Зурабов, представитель главы ОБСЕ Х. Тальявини, второй президент Украины Л. Кучма, глава общественной организации «Украинский выбор» В. Медведчук, премьер-министр ДНР А. Бородай, лидер движения «Юго-Восток» Олег Царев и представители самопровозглашенной Луганской Народной Республики. В ходе встречи стороны договорились о прекращении огня до 27 июня. В этот же период П. Порошенко представил план который предусматривал разоружение ополченцев, частичную амнистию, восстановление работы местных органов власти при ограниченной децентрализации и сохранении прав русского языка.

Однако данные планы не были реализованы.

К началу августа 2014 года силы АТО, вчетверо сократив территорию, контролируемую ополченцами с начала боевых действий, практически взяли Донецк и Луганск в кольцо окружения. Но в середине августа, после смены руководства ДНР и ЛНР, новые лидеры ополченцев объявили о получении существенного подкрепления. В ходе начавшегося контрнаступления в окружении («котлах») оказались несколько тысяч украинских силовиков. В начале сентября 2014 года было заключено соглашение о перемирии, после чего интенсивность боевых действий снизилась, однако на отдельных направлениях столкновения и обстрелы продолжались.

Российский президент В. Путин предложил план разрешения конфликта, который предусматривал прекращение активных наступательных действий ополчения; отвод подразделений силовых структур Украины (на расстояние, исключающее возможность обстрела населённых пунктов артиллерией и всеми видами систем залпового огня); полный и объективный международный контроль за соблюдением условий прекращения огня, что также позволит мониторить зону конфликта; исключение применения боевой авиации против мирных граждан; обмен пленными по формуле «всех на всех» без каких-либо предварительных условий; обеспечение открытости гуманитарных коридоров для беженцев и гуманитарных грузов; проведение работы по восстановлению разрушенных объектов социальной и жизнеобеспечивающей инфраструктуры на юго-востоке Украины. Достигнутое соглашение также известно как «Минск-1», что должно было положить конец первого этапа вооружённого конфликта закончившегося крупными потерями ВСУ и переходу к дипломатическому решению конфликта посредством переговоров.

На основании Минских Соглашений 16 сентября 2014 года Верховная Рада приняла два закона: «Об особом порядке местного самоуправления в отдельных районах Донецкой и Луганской областей» [6] и «Про недопущение преследования и наказания участников

событий на территории Донецкой и Луганской области». Протокол содержал пункты предусматривающие политическое урегулирование кризиса. Первый закон предусматривал особый порядок управления на 3 года, проведение децентрализации власти, в том числе путем принятия Закона «О временном порядке местного самоуправления в отдельных районах Донецкой и Луганской областей» (закон об особом статусе), проведение на его основе досрочных местных выборов, использование русского языка как второго государственного, восстановление промышленных объектов и инфраструктуры, сотрудничество с РФ, создание народной милиции из местных жителей. Второй закон — об амнистии — касался участвовавших в боях на востоке. Декларировалась необходимость принять программу экономического возрождения Донбасса и восстановления жизнедеятельности региона и необходимость продолжить общенациональный диалог.

В протоколе Плана из 12 пунктов также шла речь о международном контроле со стороны ОБСЕ за соблюдением режима неприменения оружия, освобождении заложников и оказании гуманитарной помощи Донбассу.

Досрочные президентские выборы не проводились на территории боевых действий. На этом фоне, представители ДНР и ЛНР выступили с предложением провести досрочные местные выборы, которые регулировались бы украинским законом об особом статусе. Внеочередные местные выборы были назначены на 7 декабря 2014 года.

Однако подобная позиция вызвала жёсткую критику в Верховной Раде. В результате, под давлением парламента, 4 ноября украинское правительство приняло решение отменить закон, что нанесло серьёзный ущерб минскому мирному процессу и не дало возможности провести местные выборы. Это привело к возобновлению полномасштабных боевых действий с применением тяжелой техники и систем реактивного залпового огня.

Этап острого вооружённого противостояния сменился деэскалацией конфликта 12 февраля 2015 года подписанием Минских соглашений (более известное как «Минск-2»), согласно которым украинское правительство соглашалось признать руководство самопровозглашённых республик в случае их победы на местных выборах. Последние обещали вернуть Киеву контроль над границей и разоружить свои части преобразовав их в милицию.

В официальных заявлениях киевские власти и руководители самопровозглашённых республик заявляли о желании соблюдать Минские Соглашения и настаивали на поиске альтернативного военному решению конфликта. Однако этому препятствовали радикальные политические силы, которые настаивали на силовом решении конфликта [3].

К середине 2015 года правительство Украины не смогло разрешить конфликт на юго-востоке страны. Отношения украинских властей и представителей ЛНР и ДНР находились в состоянии перманентных переговоров и латентного конфликта: антитеррористическая операция, которая должна была стать по словам президента краткосрочной, приняла затяжной и острый характер.

Не смотря на подписанные Минские соглашения украинское правительство не спешило отводить тяжелую технику от линии соприкосновения, продолжалась мобилизация населения. Подобный комплекс действий со стороны правительства ставило под сомнение намерение сохранить целостность украинского государства.

Осенью 2015 года на Украине прошли очередные региональные выборы. Неоднозначность их результатов, недостижение пропрезидентскими силами главной цели по приобретению доминирующего влияния на региональную власть не смогли привести к перезагрузке власти. Противоречия киевской власти и региональных элит на фоне требования расширить полномочия последней в сфере самоуправления, экономики и финансов про-

должала дестабилизировать политическую ситуацию в стране. Дополнительным фактором нестабильности выступала искусственно созданная невозможность голосования для беженцев и жителей территории военного конфликта на Донбассе. Таким образом, по результатам местных выборов в парламент не прошли представители ДНР и ЛНР.

Политика президента и Верховной Рады в отношении юго-востока страны носит перманентный характер «решения» конфликта. Действующее правительство сосредоточило своё внимание на сохранении власти и оставило без внимания не только вопрос территориальной целостности украинского государства, но и трудности с которыми сталкивалось мирное население проживающее в зоне конфликта.

В мае 2016 года П. Порошенко подписал Закон «О декоммунизации», что вызвало широкий резонанс в общественно-политической жизни Украины. Закон, в первую очередь, был направлен на переписывание истории советского периода, что говорило о нежелании правительства учитывать настроения юго-восточных регионов. Всё это свидетельствовало о намерениях Киева вытеснить населения конфликтных регионов на обочину политической жизни украинского государства.

Депутат Народного Совета ДНР Д. Колесников в августе 2016 года заявил о том, что более 150 тысяч граждан Луганской Народной Республики подписали текст обращения в Совет Безопасности ООН, в котором обращается внимание на несоблюдение украинской стороной «Минска-2» [1].

Политические и экономические ресурсы правящей власти ограничены договорённостями с западными партнёрами. На этом фоне государственные институты не способны решать ключевые задачи связанные с развитием Украины. Соответственно вопрос территориальной целостности государства необходимо рассматривать в контексте внутривластной борьбы и внешнеполитическими обязательствами.

Киевская власть не предпринимая никаких активных действий в отношении урегулирования конфликта. Таким образом, юридически Украина сохраняет унитарную систему государственного устройства, не предпринимая никаких действий в отношении самопровозглашенных республик.

Возможен вариант при котором Украина проведёт конституционную реформу, которая закрепит нейтральный военно-политический статус страны и при этом даст юго-восточным регионам обширные полномочия, в том числе и возможность самостоятельно контролировать внешнеэкономические связи (этот сценарий соответствует «плану Лаврова» по урегулированию украинского кризиса – официальной позиции России, озвученной 15 марта 2015 года главой МИД). Такой сценарий развития событий позволит разрешить кризисную ситуацию в пределах правового поля, учитывая интересы всех сторон. В таком случае, также возможно разработать в рамках украинского правового поля механизм интеграции экономики юго-восточных регионов и экономик стран Таможенного союза.

Однако, с учетом многолетней эскалации конфликта, говорить о скором разрешении вопроса не приходится. От разрешения внутриукраинского кризиса зависит судьба Донбасса, российско-украинских и европейско-украинских отношений, а также формат сотрудничества России, Украины и ЕС. Вопрос разрешения вооружённого конфликта на юго-востоке Украины уже вынесен на международный уровень. Однако, результатов не принес: нормандский формат диалога, «Минск-1» и «Минск-2» не смог разрешить конфликт. Следовательно, сторонам конфликтам стоит заняться поиском альтернативных путей мирно урегулировать многолетний конфликт.

Генеральный секретарь ООН по политическим вопросам Дж. Фелтман во время заседания Совета Безопасности: экономика и управление. 2017. Т. 6. № 1(18)

опасности ООН в Нью-Йорке 2 февраля 2017 года призвал конфликтующие стороны воздержаться от дальнейших эскалаций. По словам Дж. Фелтмана, с каждым днем боевых действий конфликт всё сложнее решить.

Ситуацию осложняет также торговая блокада начатая в конце января 2017 года. Под руководством активиста Евромайдана В. Парасюка и украинского военного и политического деятеля С. Семенченко, группа бывших участников военной операции на Донбассе заблокировала на ряде участков грузовое железнодорожное сообщение с неподконтрольной Киеву территорией Донбасса. Они заявили, что любая торговля с самопровозглашенными республиками является незаконной, а все осуществляемые товарные перевозки являются контрабандой.

Блокада привела к перебоям с поставками угля антрацитовой группы, который добывается на территориях Донбасса. В связи с этим власти Украины были вынуждены ввести чрезвычайные меры в энергетике с целью экономии ресурсов. Премьер-министр В. Гройсман заявил, что торговая блокада Донбасса поставила под угрозу металлургический комплекс страны, а метал это не только экономика, но и обороноспособность [7].

Активисты из националистических партий «Свобода», «Национальный корпус» и запрещенным в России «Правым сектором» поддерживают торговую блокаду, с целью чего в столице Украине проводятся митинги с призывом легализовать торговую блокаду с неподконтрольной Киеву территорией Донбасса.

Экономическая несообразность продолжения конфликта, нарастание антипрезидентских настроений в украинском обществе, острое желание Украины получить безвизовый режим и вступить в ряды ЕС не оставляет места для манёвров украинского правительства. Отведение тяжелого оружия и сил ВСУ от линии соприкосновения может положить начало имплементации минских соглашений, которые являются одним из немногих вариантов скорейшего разрешения вооружённого противостояния.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. В ЛНР собирают подписи под петицией о нарушении Киевом «Минска-2», <http://ria.ru/world/20160601/1441471465.html>
2. Донецкая народная республика попросилась в состав России <http://www.rbc.ru/politics/12/05/2014/57041c919a794761c0ce9c67>
3. Минск-2: Русская реальность для бандеровской Украины, <https://regnum.ru/news/polit/1988709.html>
4. Научный журнал «Вопросы национальных и федеративных отношений», Выпуск 4(35).2016, Ильинова К.Г., «Политический кризис на Украине (2013-2015 гг.)», стр.150, Москва 2016
5. Офіційний портал Верховної Ради України, <http://rada.gov.ua/news/Top-novyna/91938.html>
6. Проект Закону про особливий порядок місцевого самоврядування в окремих районах Донецької та Луганської областей, [http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4\\_1?pf3511=52182](http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=52182).
7. Фейсбук В.Гройсмана, <https://www.facebook.com/volodymyrgroysman/?pnref=story>
8. Явка в ДНР составила 75%, в ЛНР 5%, количество проголосовавших «за» 89% и 96% соответственно, <http://www.rbc.ru/politics/12/05/2014/923136.shtml>

УДК 327.2

## ГЕНЕЗИС ПРОБЛЕМ В РОССИЙСКО-ПОЛЬСКИХ ОТНОШЕНИЯХ

© 2017

**Кабаков Константин Валерьевич**, аспирант

*Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ  
(119571, Россия, Москва, проспект Вернадского, 82, e-mail: konstantinkabakov@mail.ru)*

**Аннотация.** Статья посвящена анализу возникновения и развития проблем в отношениях между Россией и Польшей. Автор статьи проводит анализ причин, негативно влияющих на российско-польские отношения. Автор статьи приходит к выводам о том, что ключевую роль в культурно-историческом разломе между Россией и Польшей сыграли конфессиональные, ментальные, языковые, исторические и геополитические различия, которые были обусловлены доминированием западноевропейского влияния на территории Польши. В статье рассмотрены основные конфликтогенные факторы в российско-польских отношениях с момента принятия двумя странами разных версий христианства (византийского и римско-католического образца соответственно) до современных проблем внешнеполитического диалога между Россией и Польшей. Автор статьи приходит к выводу о том, что геополитическое противостояние Польши на территории Восточной Европы обусловлено политикой правящей элиты, стремящейся к сохранению легитимности собственной власти, основанной на национальной идее восстановления Польши в границах Речи Посполитой. Также в статье приводится тезис о том, что поддержка Польшей позиции США в отношении европейской политики обусловлена стремлением найти надежный противовес против российского влияния в Восточной Европе, а также стремлением к историческому реваншу и укреплению статуса Польши в качестве регионального лидера и сателлита США на континенте. Основной проблемой в российско-польских отношениях автор считает несоразмерность статусов и функций, поскольку Россия стремится играть системообразующую роль на международной арене, а Польша остается сателлитом США, что не позволяет говорить о ее внешней политике как о самостоятельном независимом курсе.

**Ключевые слова:** российско-польские отношения, история российско-польских отношений, международные отношения, польский национализм, государственный суверенитет, геополитический вектор развития Польши.

## GENESIS OF PROBLEMS IN THE RUSSIAN-POLISH RELATIONS

© 2017

**Kabakov Konstantin Valerievich**, post-graduate student

*Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration  
(119571, Russia, Moscow, Prospect Vernadskogo, 82, e-mail: konstantinkabakov@mail.ru)*

**Abstract.** Article is devoted to the emergence and development of problems in relations between Russia and Poland. The author analyzes the causes that negatively affect the Russian-Polish relations. The author concludes that a key role in the cultural and historic rift between Russia and Poland have played a confessional, mental, linguistic, historical and geopolitical differences that were caused by the dominance of Western European influence in Poland. Author analyzes the basic conflict-generating factors in Russian-Polish relations since the adoption of the two countries of different versions of Christianity (the Byzantine and Roman Catholic sample, respectively) to the contemporary problems of foreign policy in dialogue between Russia and Poland. The author concludes that the geopolitical confrontation in Poland in Eastern Europe due to the policies of the ruling elite that seeks to preserve the legitimacy of his power, based on the national idea of restoring Poland within the borders of the Commonwealth. Also in the article is the idea that support for Poland the US position with regard to European policy motivated by a desire to find a reliable counterweight against Russian influence in Eastern Europe, as well as a desire for historical revenge and strengthening Poland's status as a regional leader and a US satellite on the continent. The main problem in Russian-Polish relations the author considers the disparity of status and functions as Russia seeks to play a backbone role in the international arena and Poland remains a satellite of the United States, which does not talk about its foreign policy as an independent course.

**Keywords:** Russian-Polish Relations, The History of Russian-Polish Relations, International Relations, Polish Nationalism, National Sovereignty, The Geopolitical Vector of Development of Poland.

Проблема российско-польских отношений на современном этапе приобретает все большую значимость в силу укрепления роли Польши как антироссийского актора на международной арене. Важной научной задачей является анализ генезиса причин отсутствия конструктивного диалога между Россией и Польшей. В настоящее время, как отмечается многими исследователями (А. Носкова [1], Я. Киневич[2], Дж.Бурант[3] и др.), все актуальнее становится вопрос о дальнейшем развитии проамериканской внешнеполитической линии польского руководства на выстраивание геополитического щита против России в Восточной Европе.

За последние несколько лет в отечественной историографии вопроса появилось множество работ, в которых применяется метод политического прогнозирования дальнейших внешнеполитических шагов польского руководства. [1,2,3] Однако в свете все более обостряющихся отношений между Россией и Западом следует учитывать и исторические предпосылки, культурные и геополитические причины соперничества Польши с Россией на постсоветском пространстве.

Генезис проблем в отношениях между Польшей и Россией обусловлен целым рядом причин. Проводя анализ факторов, приведших российско-польские отношения к обострению геополитического соперничества, необходимо обратить внимание на следующие ключевые

аспекты.

Различия в цивилизационной парадигме развития стран. В основе таких различий на уровне культурном, ментальном и нормативно-поведенческом лежит, на наш взгляд, в конфессиональной сфере. Крещение Руси и Польши произошло с разницей в тридцать лет, но если русские унаследовали византийскую традицию христианства, то полякам была внедрена римско-католическая версия, определяющая догматы поведения и ценностных представлений. Принадлежность к Римской католической церкви стала первой ступенью на пути к прозападной парадигме цивилизационного развития, наложив отпечаток на язык, письменность латинского образца, а также на менталитет польского народа. Ряд исследователей отмечает, что конфессиональные различия внутри христианства значительно более глубоки на уровне ценностно-нормативного блока индивидуального и массового сознания, чем различия между мировыми религиями. В результате в течении трехсот лет развивались и углублялись отличия между народами, возник культурно-исторический разлом, практически непреодолимый системными политическими и дипломатическими мерами. Влияние стран Запада на Польшу в течении всей истории страны было направлено на углубление и укоренение этих отличий. Доминирование на территории Польши и Украины Речи Посполитой, попытка по-

ляков захватить русский престол в смутное время являлись только отдельными примерами влияния западных держав на выбор вектора развития польского народа. Начиная с XVII века ситуация постепенно менялась, и в XIX в. Царство Польское вошло в состав Российской империи. Непримириемые конфессиональные противоречия между римско-католическим вариантом христианства и православием, этно-культурные отличия привели к формированию образа «врага» в отношении русских со стороны польского населения, в особенности – политической элиты Царства Польского. Идея национального возрождения, возврата былой мощи Речи Посполитой стали основной национальной идентичности поляков, что доказывает непрерывная череда восстаний польского населения против царской России. [2, с. 15]

Вторым фактором нарастания проблем между государствами стали предпосылки историко-политического характера. В ноябре 1815 года территория практически всего Великого герцогства Варшавского, которое было создано Наполеоном в качестве его протектората, присоединилась «на вечные времена» к Российской империи под названием «Царство Польское». Присоединение к Российской империи произошло на основе личной унии, Польша получила собственную конституцию от императора Александра I, согласно которой территория Польши становилась наследственной монархией, соединенной с Российской империей «на вечные времена». [1, С. 29]

Интересен тот факт, что если для русских проблемы исторического прошлого во взаимоотношениях с поляками остались в истории, тогда как для польского народа и правящей элиты все исторические обиды сохраняют актуальность по сей день. Возможно, причиной тому постоянная стремление поляков к реваншизму – сумев создать в Средние века мощную империю и потеряв ее, пережив несколько разделов государства по итогам войн со стороны «великих держав», национальная идентичность поляков получила еще более мощный стимул к развитию идеи достижения статуса геополитического актора на мировой арене. Польша постоянно стремилась доминировать на территории Восточной Европы, и, проиграв в историческом соперничестве с Россией. В результате в польском обществе существует некая историческая обида на русских, на которой постоянно спекулирует правящая элита и западные страны.

В силу постоянной геополитической игры ведущих акторов – США и Великобритании, направленной на ослабление позиций России на пространстве Восточной Европы, Польша к настоящему времени фактически превратилась в сателлита США, активно продвигая их позицию в отношении России в международных структурах ЕС, НАТО, ООН и ОБСЕ. Выискивание все новых и новых обид на русских вошло в постоянную политическую практику правящих элит Польши, которые тем самым поддерживают не столько «национальную идею» Великой Речи Посполитой, сколько стремятся сохранить собственный статус-кво для сохранения властных позиций в стране. Такое положение вещей порождает неприязнь большинства польского общества к русским и к России, русофобские настроения и крайне негативную оценку текущей самостоятельной внешней политики России.

Следствием двух перечисленных выше факторов стал геополитический вектор развития Польши, фактически заданный на Венском конгрессе, когда судьбу страны вновь решали великие державы. Первоначально планировался возврат Польши в границы до 1807 года, однако именно российский император не был согласен с таким решением и настоял на том, что все Варшавское герцогство, созданное Наполеоном, отошло к России в награду за ее ведущую роль в разгроме наполеоновской армии. Лишение самостоятельности, крах государственного суверенитета стал еще одним ударом для поляков, спровоцировавшим нарастание ненависти к русскому

народу. Несмотря на очевидные плюсы присоединения территории к России – в частности, подъем социально-экономического развития, создание инфраструктуры для работы мануфактурных производств, торговли и существенное повышение уровня жизни поляки не смогли простить России присоединения своей территории. Так, если в 1788 году доходы Польши составляли 80 миллионов злотых, то уже за один 1816 год они выросли до более чем 100 млн злотых, несмотря на уменьшение территории. Численность населения страны в 1815 году составляло 2,4 млн жителей, в а 1830 году уже 4 млн. человек. Усилиями России в Варшаве возникают первые университеты – Варшавский университет, две военные академии, высшие школы земледелия. Развитие науки и искусства в период пребывания Польши в составе Российской империи достигло своего пика, «под пятой проклятых русских». Интересно, что даже оклад офицеров польской армии в 4 раза превышал содержание русского офицерского корпуса. [3]

Территориальные претензии поляков к Российской империи постоянно возрастали пока Польша находилась в ее составе. Известно, в частности, требования поляков к Александру I, по поводу отделения Белоруссии, Литвы, Вольни и Подолии с последующим присоединением их к Польше. Таким образом, стремление к территориальной экспансии в польском обществе очевидно выражалось и в период нахождения поляков в составе Российской империи. Этот факт косвенно подтверждает тезис некоторых исследователей о том, что Польша активно сотрудничает с США и Британией именно в силу географической невозможности их территориальной экспансии в отношении Польши.

Более того, в силу своей географической удаленности США и Британия воспринимаются поляками в качестве наиболее выгодных геополитических партнеров, поддерживающих националистические идеи поляков о восстановлении Польши в границах Речи Посполитой. Не континентальная принадлежность США и Британий создает у польской правящей элиты иллюзию самостоятельности внешней политики, а также отсутствия угрозы территориального поглощения со стороны данных акторов. В реальности же эта иллюзия искусно поддерживается как США, так и Британией с целью постоянного манипулирования Польшей в собственных интересах, воспринимающих ее как действенную «пятую колонну» на европейском пространстве, использующих Польшу в собственной геополитической игре против России. При этом все надежды поляков на помощь США и Британии в восстановлении границ Речи Посполитой абсолютно абсурдны, так как такой сценарий не входит в планы данных акторов. Интересен также тот факт, что поддержка Польшей практически всех американско-британских инициатив на территории Восточной Европы, вплоть до размещения систем ПРО, воспринимается польской элитой не как очевидное разрушение реального (не формального) государственного суверенитета самой Польши, а как необходимая защита от возможной территориальной агрессии России. Данная идея внедряется, разумеется, в сознание польских властей именно американской стороной. Все более иллюзорная самостоятельность внешней политики пугает поляков в значительно меньшей степени, чем не подкрепленная фактами мифическая «угроза» со стороны России.

В результате складывается ситуация, когда Польша стала антироссийским инструментом США на постсоветском пространстве, на чем настаивал в своих трудах З. Бжезинский – ведущий американский аналитик польского происхождения. [4]

Проблемы, связанные с развитием польской государственности после Второй мировой войны. Дело в том, что для польской правящей элиты борьба с коммунизмом естественным образом переросла в неприятие попыток современной России заново утвердиться на постсоветском пространстве. Помимо этого действует и дру-

гой внешнеполитический императив – представление о Польше как о «рублевой стране Запада», чья миссия состоит в защите не только собственных границ, но и ценностей всей западной цивилизации при их непременной экспансии на соседние государства. С этой целью Польша инициировала в ЕС программу «Восточное партнерство», пытаясь втянуть в геополитическую орбиту влияния Западной Европы Украину, Белоруссию, Казахстан, Азербайджан и Грузию. Итогом «Восточного партнерства» и созданного Польским центром поддержки демократии движения на Майдане стал раскол Украины, разрушение единого государства, гражданская война. После 2013 года «Восточное партнерство» было временно заморожено другими странами ЕС, в частности, Францией и Германией, с целью предотвращения излишней активности Польши в направлении насаждения западных «демократических ценностей».

После этого Великобритания и США взяли курс на создание «польско-балтийского щита» против России, наращивая военные программы НАТО в этих странах. Итогом раскола ЕС по вопросу взаимоотношений с Россией и навязанных США санкций стал выход Британии из ЕС, что позволяет прогнозировать еще большее обострение отношений между Польшей и Россией на волне выстраивания нового геополитического блока – Британия, Польша, Литва, Эстония против остальных стран ЕС. Антироссийский вектор внешней политики Польши получил более чем очевидное подтверждение на Варшавском саммите НАТО 5 июля 2016 года, место проведения которого было выбрано неслучайно. Поддержка политики США против России приносит Польше все большие геополитические дивиденды, как полагает польская правящая элита. Однако на деле польское общество и государство окончательно стали очередным инструментом американских политиков на пространстве ЦВЕ для достижения собственных целей. При этом любые попытки российской дипломатии, направленные на нормализацию отношений с Польшей, наталкиваются на непримиримую позицию польской правящей элиты. [5]

Интеграция Польши в ЕС с момента возникновения данного политико-экономического объединения являлась одним из приоритетных направлений внешней политики Польши, так же, как для других стран региона ЦВЕ в 1990-х – начале 2000-х годов. В этом выразилось антироссийское стремление к «возвращению в Европу» со стороны Польши после распада социалистического лагеря и прекращения действия Варшавского договора о коллективной безопасности. В России расширение ЕС. Равно как и НАТО, на восточном направлении изначально воспринималось как очередная угроза национальной безопасности. Однако нельзя недооценивать и другие причины. Так, исторически стремление Польши к интеграции в ЕС было обусловлено, на наш взгляд, тремя основными факторами. Первой предпосылкой стала начавшаяся в стране в конце 1980-х годов масштабная трансформация политической системы, связанная с радикальным изменением баланса политических сил внутри страны. Начало формирования оппозиции коммунистической Польской объединенной рабочей партии началось еще в 1970-х годах, когда низкий уровень жизни и экономические проблемы вынудили население к акциям протеста. Затем возникла партия «Солидарность», которая изначально выдвигала требования экономического характера о построении «социализма с человеческим лицом». Нарастающее недовольство граждан экономическим положением в стране, вызванным кризисом плановой экономики, позволило партии «Солидарность» привлечь на свою сторону достаточно мощную электоральную поддержку. Причем, чем большую популярность приобретала партия, тем более радикальной становилась ее программа. Фактически парламентские выборы 4 и 18 июня 1989 г. можно считать своего рода плебисцитом «за и против» коммунистической модели.

По итогам выборов лидер партии «Солидарность» В. Ярузельский обратился с неформальным запросом в ЦК КПСС СССР с намерением выяснить мнение Москвы по поводу происходящих в Польше событий, опасаясь «пражской весны». Однако однозначного ответа не получил, как свидетельствуют архивные материалы – в самом СССР уже начались процессы распада и ЦК КПСС предоставил разбираться новому польскому руководству с ситуацией самостоятельно. Именно по итогам этих выборов оплот коммунистического прошлого страны – Польская объединенная рабочая партия (ПОРП) оказалась вытесненной из политического процесса, поскольку была поставлена перед выбором – репрессии или реформы. Ни то, ни другое в сложившейся ситуации уже не могло напугать или успокоить польское общество: под флагами «Солидарности» начались масштабные акции протеста, вынудившие коммунистов ввести в стране чрезвычайное положение. Далее, 19 июля 1989 года, Национальным собранием (общим заседанием польского Сейма и Сената) при большинстве в один голос на пост президента страны был избран В. Ярузельский, занимавший этот пост с 1989 по 1990 год включительно. Должность премьер-министра занял советник антикоммунистической партии «Солидарность» - Т. Мазовецкий (на посту с 1989 по 1991 годы). Таким образом, произошла концентрация властных полномочий в руках политических лидеров «Солидарности», что позволило им начать трансформацию прежнего авторитарного режима при параллельном создании конституционной и правовой основы для будущей демократии.

Второй предпосылкой следует считать распад «коммунистического лагеря», начавшейся с упразднения СССР Беловежскими соглашениями 1991 года. Вскоре произошли важные изменения на международной сцене. В результате польская правящая элита полностью освободилась от давления Москвы, получив полную самостоятельность в принятии решений в сфере внешней политики. Снижение влияния Кремля на польское руководство позволило последнему начать риторику в отношении «возврата страны в Европу» с помощью западноевропейских программ и политических институтов. Третьим фактором, оказавшим влияние на интенсификацию проевропейского вектора в геополитической доктрине Польши стали изменения в социально-экономической конфигурации народного хозяйства. Еще в 1989 году руководство Польши занялось реализацией экономической программы, разработанной группой экономистов под руководством министра финансов Л. Бальцеровича, занимавшего министерский пост с 1989 по 1991 год. В документе, в частности, провозглашалась цель перехода от социалистической системы хозяйствования к рыночной экономике. [1, С.112]

Стратегия внешнеэкономической политики также трансформировалась: главой МИД Польши, К. Скубишевским, ( на посту с 1989 по 1993 год), в ходе выступления в Сейме в апреле 1990 года, было озвучено, что Польша стремится принять активное участие в мировых хозяйственных процессах на рыночной основе. Четвертой предпосылкой европейской интеграции Польши стало, на наш взгляд, массированное влияние Германии по данному вопросу. У польского руководства были определенные, причем обоснованные, опасения по поводу стремления Германии к экономической экспансии на польские рынки. В частности, согласно решениям, принятым на Потсдамской конференции, Польша получила западные германские территории, с которых было произведено принудительное переселение нескольких миллионов этнических немцев. Так называемая «память о малой родине» у этой категории немцев сохранилась довольно основательно, став одной из существенных составляющих их идентификации.

С середины 1950-х годов вынужденными переселенцами в Германии был создан «Союз изгнанных», основной целью которого провозглашалась защита пра-

ва на возврат утраченной на востоке собственности. В течение нескольких десятков лет перемещенные с восточных территорий немцы и их наследники постоянно выдвигали требования возврата собственности, оставшейся в Польше, и компенсации утраченного в процессе принудительной депортации имущества. Проблема так и не была решена, а немецкие экономические агенты в начале 1990-х годов начали активно осваивать польское экономическое пространство. При этом именно Германия стала основным инвестором для Польши. Немецкие бизнес-структуры подключились к приватизации польских предприятий. Такая политика «мягкой силы» со стороны Германии и усиление деловой активности на экономическом пространстве стали причиной опасений части польского населения по поводу концентрации немецкого капитала в экономике Польши. Такое настроение граждан вынудило руководство к принятию двух концептуальных решений: законодательно было ограничено право для нерезидентных компаний на покупку земельных ресурсов, а также был начат процесс внедрения в общеевропейское пространство с опорой на ЕС и НАТО как противовес одностороннему экономико-политическому влиянию Германии.

Еще одной причиной напряженности в польско-российских отношениях является, на наш взгляд, то обстоятельство, что к моменту возвращения Польши на внешнеполитическую арену в 1989 году уже произошла кардинальная смена политических приоритетов при отсутствии общественного согласия. Властная элита фактически пошла на компенсацию нехватки внешнеполитического опыта весьма вольной трактовкой исторического опыта.

В 1990-х годах российско-польские дипотношения несли в себе существенный инерционный потенциал проблем исторического прошлого. Польская сторона постоянно поднимала вопрос возвращения культурных ценностей и архивов, которые были вывезены во время второй мировой войны, а также о денежных компенсациях польским гражданам по репрессиям и принудительным работам на территории бывшего СССР. Также с точки зрения утверждения собственного статуса польская сторона постоянно апеллировала к вопросу о диспаритете диппредствительств, который выражался в существенно большем размере и стоимости недвижимого имущества российских консульств в сравнении с польскими.

В итоге польско-российский диалог так не получил должной повестки дня, а фактически погряз в мелких проблемах, не имеющих стратегического характера. Российские власти в 90-х годах также во многом по инерции воспринимали Польшу как бывшего сателлита и не стремились вести с ней равный диалог, тем самым только подталкивая польскую правящую элиту к прозападному вектору внешней политики.

Проведенный анализ позволяет сделать вывод о том, что самой главной проблемой в российско-польских отношениях является разный уровень возможностей и разные функции стран в международной системе. Если Россия в последние несколько лет стремиться выполнять системообразующую функцию, то Польша остается только региональным лидером с высокими амбициями, поддерживаемыми англо-американскими партнерами в собственных геополитических интересах. О самостоятельности внешней политики Польши на сегодняшний день можно говорить достаточно условно, учитывая, что каждый ее шаг определяется соответствием позиции более влиятельных государств. Именно в силу этого при решении ключевых вопросов российская дипломатия не имеет необходимости прибегать к прямым консультациям с Польшей, позиция которой не является решающей. При этом сам по себе факт противостояния России не является сколько-нибудь опасным для поляков, но существенно повышает вес Польши на международной арене в качестве сателлита США.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Носкова А. (ред.) Польша в XX веке. Очерки политической истории. М.: Индрик, 2012. 246 с.
2. Кеневич Я., Тымовский М., Хольцер Е. История Польши. М.: Издательство «Весь мир», 2044. 355 с.
3. Burant S. Poland, Ukraine and the idea of Strategic Partnership. The Carl Beck Papers in Russian & East European Studies. 03.1999. URL: <http://carlbeckpapers.pitt.edu/ojs/index.php/cbp/article/view/81>
4. Mroz M. Historycznewarunkowaniapolitykiwschodniej III RP // PolitykawschodniaPolski: Uwarunkowania. Koncepcje. Realizacja. Red. A. Gil, T. Kapusniak. InstytutEuropySrodkowo – Wschodniej, Lublin – Warszawa, 2009. S.31
5. Brzeziecki A. Doktryna ULB – koncepcjaGiedroyciaiMieroszewskiego w XXI wieku // NowaEuropa Wschodnia 10.06.2010. [Электронныйресурс]. - Режимдоступа: [http://www.new.org.pl/2010-06-10,abdoktryna\\_ulb\\_koncepcja\\_giedroycia\\_i\\_mieroszewskiego\\_w\\_xxi\\_wieku.html](http://www.new.org.pl/2010-06-10,abdoktryna_ulb_koncepcja_giedroycia_i_mieroszewskiego_w_xxi_wieku.html)

УДК: 327; 330.15; 339.976

## ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ США И КАНАДЫ В ЭКСПЛУАТАЦИИ ВОДНЫХ РЕСУРСОВ ВЕЛИКИХ ОЗЕР

© 2017

Катаева Алина Андреевна, аспирант

*Болонский университет*

*(47100, Италия, Форли, ул. Г. делья Торре 5, e-mail: alina.kataeva@studio.unibo.it)*

**Аннотация.** В статье исследованы подходы США и Канады к эксплуатации водных ресурсов Великих озер. Выявлены сильные и слабые стороны существующей в регионе системы международных двусторонних договоров, регулирующих совместное использование водных ресурсов пресной воды. Изучены масштабные инициативы по переброске пресной воды из северных регионов США и Канады в южные, испытывающие дефицит воды. Дана характеристика существующему формату отношений США и Канады в сфере эксплуатации трансграничных водных ресурсов Великих озер, и определены перспективы их развития. Выявлены факторы, которые в ближайшем будущем осложнят совершенствование механизмов двустороннего сотрудничества в сфере предотвращения истощения ресурсов пресной воды в регионе. Автор приходит к заключению о том, что политический контекст и сложившаяся после федеральных выборов в Канаде и США система национальных приоритетов двух стран будет способствовать снижению политической значимости вопроса сохранения водных ресурсов Великих озер в повестках изученных стран. В то время как экологическая значимость будет только возрастать. Результатом снижения эффективности взаимодействия государств в данной сфере может стать националистическая ориентация, как США, так и Канады в использовании трансграничных водных ресурсов. Однако, существующий инструмент - Договор о трансграничных водах – позволяет при необходимых периодических обновлениях достаточно эффективно позволяет в современных условиях урегулировать экономические и политические противоречия этих государств, на основе совпадающих экологических интересов обеих сторон.

**Ключевые слова:** Великие озера, США, Канада, водные ресурсы, трансграничные воды, водная безопасность.

## CANADA-US COLLABORATION IN FIELD OF EXPLOITATION OF THE GREAT LAKES WATER RESOURCES

© 2017

Kataeva Alina Andreevna, post-graduate student

*Universita di Bologna*

*(47100, Italy, Forli, Via G.della Torre, 5, e-mail: alina.kataeva@studio.unibo.it)*

**Abstract.** The author has researched Canadian and US approaches to exploitation of the Great lakes water resources. Strong and poor characteristics of current regional system of international bilateral agreements regulating collective utilization of common fresh water resources are identified. Large scale initiatives focused on transporting of fresh water resources from northern regions of Canada and the USA rich in water to southern regions of mentioned countries experiencing shortage of water are examined. Existing format of Canada-USA relations has been analyzed. Author reveals factors which in a short term perspective will prevent enhancement of mechanisms of bilateral collaboration in field of protection of water resources in the region. Author suggests a vision of prospects of USA-Canada relations in the field stating that current political climate in the USA and Canada and post federal elections system of national priorities may lead to decrease of political significance of the problem of the depletion of water resources in the Great lakes area invoking nationalistic water resources oriented policy of both parties while ecological water crisis in the region will deteriorate. Symptoms of militarization of the region will also negatively contribute to the crossborder collaboration. At the same time existing system of Canada-US treaty related to transboundary water resources, which requires periodic upgrade, represent rather functional mechanism of settling conflicting water issues.

**Keywords:** Great Lakes, USA, Canada, fresh water resources, transboundary waters, water security.

Вода является важнейшим ресурсом жизнеобеспечения на Земле. От ее наличия зависит хозяйственно-экономическое развитие как отдельных стран, так и регионов в целом. Неравномерное распределение запасов пресной воды на континентах нередко становилось причиной политических, экономических и социальных противоречий. В настоящее время в связи с ростом населения, увеличением потребностей в воде промышленности и сельского хозяйства проблема водоснабжения и сохранения запасов воды неизбежно обостряется. Уязвимыми перед лицом дефицита такого ресурса как пресная вода являются в настоящее время страны с разными уровнями политического и экономического развития. Такие, страны как США и Канада обеспечены значительными запасами пресной воды, однако и они испытывают дефицит этого ресурса, несмотря на то, что они входят в первую пятерку богатейших водными ресурсами стран мира. В целях обеспечения водной безопасности региона, сохранения Великих озер в благоприятном состоянии США и Канада тесно сотрудничают на протяжении многих лет.

Проблематике сохранения Великих Озер и связанных с этим отношений США и Канады в отечественной научно литературе уделяется недостаточное внимание. Несмотря на наличие широкого круга публикаций, часто российские исследователи обращаются к этой проблеме при изучении иных аспектов или в комплексе более масштабных вопросов [1-6].

Различные структуры организации потребления

воды в США и Канаде обуславливают различные проблемы, связанные с предотвращением загрязнения водного ресурса, интенсивностью потребления, истощением и воспроизводства ресурса. Так к Канаде, в основном, массивное потребление пресной воды связано с энергетикой и промышленностью, а в США – с промышленностью и сельским хозяйством. Как следствие, например, в юго-западном и западном районе США, а также в зоне интенсивного производства зерна в Канаде наблюдается высокий уровень недостатка воды. Причины усугубления проблемы могут иметь как экономический, так и политический характер. Все вышеобозначенные хозяйственные сектора развиваются в обеих странах. Расширение производства требует действий, направленных на сохранение в частности водных ресурсов, но зачастую это происходит без внедрения систем по сохранению и ограничению водного потребления. Как отмечает Г.О. Ярыгин в статье «Прогнозы развития углеводородного сектора энергетики Канады и его воздействия на окружающую среду» [3] ухудшение состояния окружающей среды Канады является непосредственным результатом увеличения роста добычи нефти и природного газа. В тоже время по мнению Д.А. Ланко, ухудшение водохозяйственной обстановки неразрывно связано с неспособностью сторон договориться о конкретных обязательствах по снижению нагрузки на воду и о проведении совместных водохозяйственных мероприятий [4]. Экологическая безграмотность приводит к катастрофам

и истощению природных запасов воды. Сопоставление различных данных приводит к выводу, что ежегодно в мире загрязняется от 12 до 17 тыс. км<sup>3</sup> поверхностных вод, то есть порядка половины доступной пресной воды. Загрязнение водных объектов является доминирующей причиной дефицита воды [6].

Бассейн Великих Озер Северной Америки – крупнейшее водохранилище в мире, которое содержит 18% мировых запасов пресной воды. На Великих Озерах располагаются крупнейшие и одни из самых густонаселенных городов США и Канады: Чикаго, Милуоки, Буффало, Кливленд, Детройт, в этом же регионе находится второй по величине город Канады – Торонто. Великие озера соединены с бассейнами реки Миссисипи системой судоходных каналов, начинающейся у города Чикаго, и реки Гудзон каналом, берущим начало из озера Эри. США и Канада имеют протяженную совместную границу, которая пересекает более 150 рек и озер, включая Великие озера. Межгосударственные водные отношения раньше ограничивались вопросами судоходства и торговли. Начиная с середины XIX века актуальность приобретают аспекты качества воды, водозабор, трансграничное вредное воздействие и другие проблемы, требующие более глубокого правового регулирования. С тех пор и в настоящее время ведется постоянный мониторинг ситуации, касающейся качества воды в бассейне Великих Озер.

Для наиболее эффективного сотрудничества в области охраны и поддержания качества вод в 1909 году был подписан рамочный Договор между США и Великобританией о пограничных водах [7]. Однако со временем проявляется множество спорных ситуаций, которые сложно регулировать, руководствуясь этим документом. Для разрешения подобных споров была создана Международная совместная американо-канадская комиссия (МСК) (International Joint Commission (IJC), которая была наделена соответствующими полномочиями в целях разрешения возникающих конфликтов. Данный орган имеет право принимать решения вне зависимости от позиции государства. На государства накладываются обязательства исполнять принятые Комиссией решения. В Договоре от 1944 года сказано, что «пограничные воды – бесценный ресурс, принадлежащий народам Канады и США», и что правительства обеих стран «несут ответственность за управление этими ресурсами и обеспечение безопасного и обильного снабжения чистой водой».

Комиссия стала активно заниматься вопросами защиты окружающей среды после Второй мировой войны, когда возросло общественное беспокойство обеих стран качеством воды Великих Озер. В 1964 году по данному вопросу США и Канада обратились с запросом в Комиссию. Ответом на этот запрос послужил заключительный доклад МСК 1970 года, содержащий всестороннюю оценку загрязнения в Озерах Эри и Онтарио и конкретные рекомендации по достижению «целей качества воды» [8]. В 1972 году после доклада Комиссии 1970 года было подписано Соглашение о качестве вод в Великих Озерах и совместных действиях по его улучшению [9]. США и Канада приняли решение о проведении совместных работ по очистке Великих озер, результатом которых стало не только повышение качества воды, но и резкое снижение сбросов загрязняющих веществ. Позднее, в 1978 году в Соглашение были внесены поправки, согласно которым необходимо придерживаться экосистемного подхода при проведении природоохранных мероприятий и вести борьбу с устойчивыми химическими загрязнителями. Протоколом к Соглашению 1987 года [10] в природоохранной политике приоритеты были расставлены в пользу сокращения фосфатной нагрузки, загрязнений, которые поступают из воздуха и с суши, а также решения проблем, связанных с загрязнением дна, для предотвращения вторичного загрязнения подземных вод. Итогом всех запланированных мероприятий стало сокращение сбросов в озера токсичных хи-

мических загрязнителей. В период с конца 1980-х годов произошло сокращение объема токсичных веществ на 82%. Но с 1990 года ситуация стала меняться в худшую сторону. Одним из негативных факторов, постоянно оказывающих влияние на качество воды в Великих Озерах, были признаны кислотные дожди. Было установлено, что до 96% хлорсодержащих химических веществ попадает в воду из атмосферы. По мнению Ноа Холла, актуальность трансграничного водного сотрудничества между США и Канадой очевидна. Договор должен быть сохранен и доработан, так как Комиссия обладает недостаточными возможностями для разрешения возникающих споров в данной сфере между государствами [11].

В начале 1990-х годов США и Канада, продолжая сотрудничество с целью сохранения водных запасов Великих Озер, сформировали Стратегию защиты Великих Озер от загрязнения токсичными веществами. Данный проект подразумевает проведение совместных мероприятий по замене высокотоксичных химикатов в промышленных циклах на малотоксичные с поэтапным отказом от веществ, опасных для здоровья людей и окружающей среды.

Многие эксперты высоко оценивают сотрудничество США и Канады по вопросу сохранения Великих Озер, однако, несмотря на целый ряд совместных мероприятий по реализации планов предотвращения загрязнения и истощения водных ресурсов, все же существуют серьезные разногласия в процессе осуществления задуманных идей. Основной причиной подобных разногласий являются политические и национальные интересы государства. Остро встает вопрос об экспорте и импорте воды. Канада является обладателем территорий, где проблемы с обеспечением воды минимальны, а США заинтересованы в том, чтобы постоянно осуществлялись поставки воды в засушливые районы, такие как: запад и юго-запад страны. В 1892 году было изменено направление течения реки Чикаго, что позволило улучшить дренажную систему и уменьшить загрязнение реки. В 1903 году США выдвинули предложение отвести воду из реки Санкт Мэри в реку Молочную (штат Монтана), которые несли воды в провинцию Альберта (Канада), на что последовали возражения Канады. Но США продолжили приготовления к реализации своих намерений, в ответ на это канадское Правительство объявило о принятии подобных контрмер в отношении рек, верховья которых находятся в Канаде. Принятый в 1909 году Договор предполагает систему совместного управления разделенными водами, при котором нельзя получить одностороннее преимущество, так как это невозможно, поскольку решения принимаются голосованием Специально уполномоченных Сторон Договора, которые представлены в МСК на паритетной основе. Действия, которые могут повлечь неблагоприятные последствия, блокируются механизмом голосования – в этом несомненное преимущество решений МСК перед федеральными судебными решениями. Позднее также появлялись идеи развернуть течение и других рек, таких как Колумбия и Красная река, но данные проекты требуют больших финансовых затрат. Были разработаны масштабные планы и проекты с целью перенаправить воды Канады и Аляски на юг, чтобы решить водные проблемы южных регионов Канады и США. В этих целях в 1950-е годы были разработаны проекты «НАВАПА» Североамериканский водный и энергетический альянс (North American Water and Power Alliance (NAWAPA) и Великий североамериканский канал (The Great Recycling and Northern Development (GRAND) Canal of North America) Однако, чрезмерно высокая стоимость помешала осуществлению обоих проектов. Идеи проекта заключались в том, чтобы перенаправить реки в гигантский резервуар, который вмещал бы достаточное количество воды для обеспечения запада США, Канады и даже Мексики, или строительства разветвленной сети водных и судоходных каналов для обеспечения водных

и транспортных потребностей. Однако экологи выступили с осуждением проектов, указывая на его «беспрецедентное разрушение» окружающей среды.

Альтернативным способом решения проблемы обеспечения водными ресурсами США является опреснение воды, что намного дешевле по сравнению с масштабным перебросом воды. В настоящее время США готовы платить за опреснение вместо разработки и внедрения систем по перекачке воды. Проблемы с обеспечением водой в США связаны с провалом политики по развитию производственных мощностей в национальном масштабе, которая привела к массовому нерациональному распределению и как следствию – дефициту воды в Калифорнии, Аризоне, Колорадо и Рио-Гранде.

В Канаде существует проблема противоположного характера. Канада в национальном масштабе обеспечена огромными запасами пресной воды. В частности, в провинции Онтарио, регионе наибольшего потребления воды, известняк насыщен водой Великих Озер и ежегодно каждый метр земли обогащается водой. При этом национальное и провинциальное водоохранное законодательство отличается гибкостью и не может быть охарактеризовано как строгое. При этом в некоторых регионах страны промышленность чрезмерно развита, а системы водоочистки и системы ресурсосбережения воды ограничено развиты. По мнению многих исследователей, введение для промышленных и сельскохозяйственных объектов повышенной платы за использование воды будет способствовать снижению объемов ее потребления из первичных источников и повышению объемов и качества рециркуляции воды, как в национальном масштабе, так и в глобальном. В тоже время повышение платы, станет стимулом к внедрению новых водосберегающих технологий, которые в конечном итоге приведут к снижению общих затрат на водопотребление [12].

Уровень воды является важным показателем состояния водных ресурсов Великих озер и в последние годы он снижается. Это происходит как по естественным причинам, так и в силу антропогенного фактора, заключающегося в чрезмерном использовании водных ресурсов и развитии гидроэлектроэнергетики. Данная проблема приводит к осложнению навигации и столкновению интересов транспортного сектора и гидроэнергетического, а также интересов собственников прибрежной территории. По результатам исследований МСК, проведенных еще в 1976 году, были опубликованы схемы возможного регионального баланса воды, прогнозы возможного влияния реализации систем регуляции воды, порядок действий в экстренных ситуациях. В 1993 году произошло резкое увеличение уровня воды в Великих озерах, в связи с чем, правительства обратились к Международной комиссии изучить факторы, отрицательно влияющие на колебания уровня воды в Великих озерах. В своем Докладе Комиссия рекомендовала правительствам США и Канады разработать и внедрить новые программы по регулированию уровня воды, с учетом экосистемного подхода и принципов, лежащих в основе тесного сотрудничества правительств.

В данном контексте отдельно следует рассмотреть проблему изменения уровня воды в озере Онтарио, где он регулируется с помощью плотины, возведенной в 1958 году. Плотина снижала уровень воды в Онтарио, и при этом в других частях Великих Озер уровень воды оставался достаточно высоким. В 1998 году планировалась реконструкция плотины, однако она так и не была реализована, так как Комиссия после проведения экспертной оценки, дискуссий и слушаний с общественностью, пришла к выводу о том, что отсутствует информация по влиянию на окружающую среду предлагаемого проекта. Комиссия продолжила работу и в 2006 году опубликовала новый отчет. Несмотря на все прилагаемые усилия решение так и не было принято, так как в 2008 году общественность не одобрила предлагаемый Комиссией план, аргументировав свое видение наличи-

ем поляризации интересов. В результате проведенных в разные периоды исследований выяснилось, что колебание уровня воды представляют собой естественное явление. В настоящее время в силе находится решение об отказе от попыток регулировать уровень воды в озерах по причине неисключенной вероятности отрицательного воздействия на окружающую среду в связи с нарушением естественного течения вод.

Великие озера являются одним из крупнейших источников пресной воды, который снабжает миллионы людей и обеспечивает тем или иным образом около половины торгового взаимодействия США и Канады, таким образом, существует возможность усугубления конфликтов, спровоцированных водным вопросом, между двумя странами. Новые гидроэлектростанции в заливе Джеймса, в том числе предназначенные для подачи воды в северо-восточную часть США создают экологическую угрозу населению Канады. Большое количество серы и азота до сих пор попадает из американских промышленных центров в канадские пресные воды и почву. Несмотря на то, что со временем выбросы загрязняющих веществ сократились, в водах озер по-прежнему сохраняется большое количество вредных веществ, и они могут продолжать оказывать окисляющий эффект. Прилегающая почва становится непригодна для роста лесов из-за высокого уровня щелочи, что в свою очередь, затормаживает процесс очистки воды от окисления.

При этом США предпринимают активные действия по демонстрации военизированного присутствия в регионе Великих озер: в 2006 году Соединенные Штаты организовали вооруженную охрану Великих Озер, аргументируя данные действия тем, что вода – ресурс будущего и уровень воды в Великих Озерах настолько низкий, что это угрожает национальной безопасности США. Канада с осуждением реагирует на подобные действия, так как на основе старых, но все еще действующих договоров предполагалось совместно решать любые проблемы, связанные с безопасностью Великих озер. Губернаторы ряда северных штатов США проигнорировали принципы МСК, осуществляющей контроль над качеством воды Великих озер, приняв поправку к договору по отводу воды для новых населенных пунктов США.

Мнение о том, что запас пресной воды в Великих Озерах неисчерпаем, ошибочно. В бассейнах озер обновление воды происходит крайне медленно, среднее время обновления вод составляет более 90 лет. Основное озеро Великих озер – Верхнее озеро обновляется за 200-300 лет. По этой причине в целях сохранения устойчивого цикла возобновления этого водного ресурса постоянно использоваться может лишь небольшой объем вод Великих озер. Согласно ряду климатических прогнозов, падение уровня воды в Озерах может достигнуть 1 метра, а отток может быть уменьшен на 30% в ближайшие полвека.

Существует множество проектов по транспортировке воды Великих озер, экспортируя ее за пределы региона, перенаправляя ее в засушливые районы США, но даже незначительное снижение уровня воды и оттоков может привести к потере миллионов долларов на производстве гидроэлектростанций. Необходимо учитывать и тот факт, что работы по заглублению дна в мелководных каналах очень дорогостоящи и оказывают значительное влияние на состояние экосистем. Работы по заглублению дна в реках Сэнт Клэр и Детройте уже понизили уровень воды в озерах Мичиган и Гурон более, чем на 30 см [13].

Ухудшение качества воды в районе Великих озер, ухудшение водохозяйственной ситуации в регионе связано не только с изменением климата, но и с неспособностью США и Канады договариваться о конкретных обязательствах и устанавливать регламенты, согласно которым осуществлялся бы контроль внутри отдельной страны. В 2012 году США и Канада договорились о внесении поправок в двухстороннее Соглашение о качестве

воды в Великих озерах 1978 года, однако они не содержат никаких конкретных предложений по тому, как следует действовать с целью снижения нагрузки на водные запасы Озер. Подводя итог подобному сотрудничеству Дж. Брюс и К. Вуд отмечали, что качество воды Великих озер неизбежно ухудшится [14].

С одной стороны, сегодня США и Канада все больше осознают ценность своего богатства под названием «Великие озера», с другой стороны, многие тенденции говорят о том, что целью государств становится не совместное сотрудничество в целях сохранения и обогащения водных ресурсов, а приватизация и обеспечение контроля над территориями, в том числе водными, для удовлетворения собственных потребностей. Помимо нерационального использования воды, которое наблюдается как в бедных водой регионах США, так и в обеспеченных водными ресурсами регионах Канады, с обеих сторон границы отсутствует видение единой политики ценообразования на воду. На современном этапе ожидания сдвигов в вопросе совершенствования режима совместного водопользования в регионе затаились. После прошедших федеральных выборов в Канаде в 2015 году и в США в 2016 году перспективы для инициирования очередного раунда переговоров по водному вопросу так не наметились. Экологическая политика Канады с приходом либеральной администрации к власти не ушла от своей ориентации на энергетические императивы. Республиканская администрация США и деятельность Агентства по охране окружающей среды подают все более консервативные сигналы в сфере сохранения окружающей среды и предотвращения истощения природных ресурсов.

В условиях обостряющейся конкуренции за водные ресурсы в Северной Америке эффективность Договора 1909 года и Соглашения по качеству вод Великих озер снижается. На этом фоне необходимо признать тот факт, что на сегодняшний день система управления и контроля вод Великих Озер 1909 года является лучшей из всех действующих, хотя и требует усовершенствования. В связи с требованиями времени есть потребность создания новых программ и пересмотра приоритетов политики с целью улучшения качества воды. Создание многочисленных учреждений, организаций, сообществ, в ведении которых находятся Великие Озера, также является отрицательным фактором на пути к эффективному функционированию существующих принципов. Зачастую, члены Конгресса США и Парламента Канады затрудняются с ответом, в чем заключается различие тех или иных организаций, действующих в сфере эксплуатации и сохранения водных ресурсов Великих озер.

Статус-кво водного вопроса Великих озер заключается в том, что конфликт интересов государств, владеющих трансграничными водными ресурсами, представляет собой объективное явление. В таких условиях США и Канада создали и поддерживают механизм Договора о трансграничных водах, который при необходимых периодических обновлениях достаточно эффективно позволяет в современных условиях урегулировать экономические и политические противоречия этих государств, на основе совпадающих экологических интересов обеих сторон. В перспективе одним из осложняющих факторов в отношениях двух стран по вопросам водных ресурсов станет милитаризация региона Великих озер.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Румянцев В.А., Драбкова В.Г., Измайлова А.В. Крупнейшие озера мира и перспективы их дальнейшего использования // Вестник Российской академии наук. 2014. Том 84. № 1. С. 52–61.
2. Лаврентьев А. В. Сравнительный опыт водоснабжения в Канаде. Современные проблемы науки и образования. 2013. № 6. С. 496 – 504.
3. Ярыгин Г.О. Прогнозы развития углеводородного сектора энергетики Канады и его воздействия на окружающую среду // Вестник Санкт-Петербургского АНИ: экономика и управление. 2017. Т. 6. № 1(18)

университета. Сер. 6: Философия. Культурология. Политология. Право. Международные отношения. 2011. Вып.4 С. 57-63.

4. Ланко Д.А. Управление трансграничными водными ресурсами: сравнительный анализ российского и американского опыта // Балтийский регион. 2013. №1. С. 27-37.

5. Комкова Е.Г. Канадские провинции, американские штаты, трансграничные регионы // США и Канада: экономика, политика, культура. 2007. № 2. С. 75-90.

6. Данилов-Данильян В.И., Лосев К.С. Потребление воды: экологический, экономический, социальный и политический аспекты. – М.: Наука, 2006.

7. Treaty between the United States and Great Britain relating to boundary waters, and questions arising between the United States and Canada, Jan 11, 1909 // International Joint Commission (IJC) - URL: [https://www.ijc.org/en/\\_/BWT](https://www.ijc.org/en/_/BWT) (дата обращения: 12.01.2017)

8. International Joint Commission (1970). Pollution of Lake Erie, Lake Ontario and the International Section of the St. Lawrence River. International Joint Commission (IJC) Digital Archive. <http://scholar.uwindsor.ca/ijcarchive/12> (дата обращения: 12.01.2017)

9. Great Lakes Water Quality Agreement, U.S.-Canada, April 15, 1972.

10. Protocol on Great Lakes Water Quality, as amended on October 16, 1987, Amending the 1978 Agreement Between the United States of America and Canada, U.S. - Canada, November 18, 1987.

11. Linton J., Hall N. The great lakes: A model of transboundary cooperation. In Water Without Borders? Canada, The United States and Shared Waters. University of Toronto Press. 2013. pp. 221-243.

12. Gleick P.H. Global Freshwater Resources: Soft-Path Solutions for the 21st Century // Science. 2003. Vol. 302. Issue 5650. Pp. 1524-1528; Swain Harry. Water in Canada: Myths and Realities // Atlantic Canada Water and Wastewater Conference proceedings, 2009.

13. Schindler D. W., Hurley A. Potential Problems with Cross-Border Water Issues: The U.S. and Canada in the 21st Century // Canada and New American Empire. URL: <https://www.uvic.ca/research/centres/globalstudies/assets/docs/publications/PotentialProblemswithCrossBorderWaterIssues.pdf> (дата обращения: 14.01.2017).

14. Bruce J.P., Wood C. Canada – U.S. Water Quality: One Step Forward, Two Steps Back // The Star (Toronto). 2012. September 16.

УДК 327.57

## НАРЕНДРА МОДИ И ВЛАДИМИР ПУТИН – АРХИТЕКТОРЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ

© 2017

**Кашникова Валерия Игоревна**, аспирант  
*Дальневосточный федеральный университет*

(690950, Россия, Владивосток, улица Суханова, 8, e-mail: valery.kashnikova@yandex.ru)

**Аннотация.** В статье дается анализ российско-индийским отношениям на рубеже веков. Бесспорно, дружба между государствами проверена временем, менялся внешнеполитический вектор, сменялись лидеры, трансформировались национальные ценности, но феномен дружбы оставался прежним. И XXI век с идеей глобализации, «размыванием» границ, не стал исключением. Развитие восточного направления внешней политики России на фоне сложившейся международной ситуации является возможностью продемонстрировать мощь и силу Российской Федерации. Имеющая надежного дипломатического партнера страна не может находиться в изоляции. Геополитическое положение России позволяет выстраивать и укреплять свои позиции, как в Европе, так и в Азии. Индия – надежный стратегический партнер. Создавая экономические блоки, такие как БРИКС, страны-участницы оказывают влияние на международный рынок.

**Ключевые слова:** Россия, Индия, Нарендра Моды, президент РФ, дружественные отношения, миропорядок, российско-индийские отношения, международные отношения, БРИКС, глобализация.

## NARENDRA MODI AND VLADIMIR PUTIN – ARCHITECTURES OF INTERNATIONAL RELATIONS

© 2017

**Kashnikova Valeria Igorevna**, Postgraduate  
*Far Eastern Federal University*

(690950, Russia, Vladivostok, street Sukhanov 8, e-mail: valery.kashnikova@yandex.ru)

**Abstract.** The article covers some analysis of Russian-Indian relations at the turn of the century. Undoubtedly, the friendship between the States are time-tested, changing history, changing leaders, transformed national values, but the phenomenon of friendship remained the same. And XXI century with the idea of globalization, the international division of labor is no exception. The development of the Eastern way of Russian foreign policy on the background of the current international situation of our country is the opportunity to demonstrate the power and strength of the Russian Federation. Having a reliable diplomatic partner state may not be in isolation. Russia's geopolitical position is allowed and strengthen position in Europe and Asia. The participating countries, creating economic blocs, such as BRICS, may affect the international market, which turn affects the world order. India is a reliable strategic partner; cooperation with Russia in the economic and political blocs gradually leads to the building of a new world order.

**Keywords:** Russia, India, Narendra Modi, President of Russian Federation, Friendly Relations, World Order, Russian-Indian relations, international relations, BRICS, Globalization.

### *Введение*

Азиатское направление бесспорно - важный вектор во внешней политике России. Российско-индийские отношения имеют многовековую историю. Индия – крупная азиатская держава, с которой у России никогда не было не только военных столкновений, но и серьезных споров, противоречий, конфликтных ситуаций. Российско-индийские связи носят характер стратегического партнерства, которое основывается на совпадении или схожести национальных интересов. Восточное направление для Российской Федерации своего рода «резерв», «тыл», «потенциал, который раскроется в нужное время». В рамках азиатского направления, бесспорно, важное значение для внешней политики России имеют отношения с Индией. Этот факт отмечается в Концепции внешней политики РФ 2016 года: «Россия выступает за дальнейшее углубление особо привилегированного стратегического партнерства с Республикой Индией, основанного на совпадении внешнеполитических приоритетов, исторической дружбе и глубоком взаимном доверии, а также за упрочение взаимодействия по актуальным международным проблемам и укрепление взаимовыгодных двусторонних связей во всех сферах, прежде всего в торгово-экономической, ориентируясь на реализацию утвержденных сторонами долгосрочных программ сотрудничества» [3]. Наличие опыта сотрудничества и близость позиций двух стран по ключевым международным проблемам открывает широкое поле для сотрудничества по укреплению мира и стабильности в регионе, развитию экономических, военно-технических и других связей.

Развитие дружественных отношений между нашими странами переросло в стратегическое партнерство с 2000 года, что отражено в Декларации о стратегическом партнерстве. Согласно документу Россия и Индия обязуются не участвовать в военно-политических и иных союзах друг против друга. В настоящее время отноше-

ния заметно продвинулись, и на 11-м российско-индийском саммите в 2010 году было объявлено о создании «особого привилегированного стратегического партнерства». Иметь такого союзника как Индия для России выгодно. Такие показатели Индии как военная мощь, быстроразвивающаяся экономика, лидирующая сила в Южной Азии, даст возможность России «закрепиться» в регионе.

В настоящее время в Индии наступил новый этап – Индийский Национальный Конгресс сменила Бхаратия Джаната Парти и премьер-министром Индии стал Нарендра Моды, который заявил, что связи с Россией нужно развивать, Россия для Индии - стратегический партнер. Ответная реакция с нашей страны поступила незамедлительно. Президент Российской Федерации Владимир Путин посещает Индию в декабре 2014 года. Некоторые блогеры, а также, украинские средства массовой информации, поспешили опубликовать фото прилета президента РФ, в состав встречающей группы с индийской стороны входил помощник премьер-министра страны и министром обороны, что якобы «оскорбило» президента РФ, и встреча, вероятно, будет проходить не в «дружественном ключе» [8]. В данной ситуации, стоит вспомнить основы дипломатического протокола, в частности категорию визита официальных лиц.

Визит президента РФ в Индию действительно ознаменовал «новый виток» в развитии отношений между двумя государствами, не только как факт установления контактов с Нарендрой Моды и членами лидирующей партии БДП, но и как факт смещения центра международных отношений на Восток.

Что примечательно, в составе российской делегации был глава Республики Крым Сергей Аксенов, который подписал меморандум о взаимодействии между руководством Республики Крым и организацией «Индийско-Крымское партнерство», в которую входят представители деловых кругов Индии. Такой шаг со стороны

Нарендра Моди показывает, насколько Индия заинтересована в сотрудничестве с Россией и остается партнером во внешних делах. Еще до проведения референдума в Крыму и до избрания Нарендра Моди на должность премьер-министра на страницах индийских изданий подчеркивалось нежелание поддерживать волеизъявление народа крымского полуострова и невозможность ввиду национальных интересов поддержать Россию в украинском вопросе.

Тем не менее, на брифинге, устроенном для СМИ 6 марта 2014 года, советник по национальной безопасности Индии Шившанкар Менон публично признал, что Россия имеет «законные интересы» в Крыму. Западную и украинскую политическую элиту возмутило «прососсийское» заявление индийского политика. Министр иностранных дел Индии, напомнив мировому сообществу о демократических устоях республики, о принципах дипломатии, призвал к мирному разрешению русско-украинского кризиса [6].

Конечно, можно вспомнить и «холодные» моменты, годы «не общения» в российско-индийских/советско-индийских отношениях. Постсоветский период развития России ознаменовал «поворот на Запад», но 1998 год изменил внешнюю политику страны, обозначив ее многовекторность. Таким образом, отчет политических и экономических связей с Индией Российской Федерации можно начать с 1998 года.

Россия, как евразийская держава, развивает отношения, как с Европой, так и с Азией. На азиатском континенте наша страна встречает стабильных партнеров Индию и Китай.

#### *Развитие отношений в формате БРИКС*

С целью укрепления и нарастания связей начинает работу стратегический треугольник «Россия-Индия-Китай», с 2006 года отношения «треугольника» развиваются также в рамках БРИКС.

В эпоху дестабилизации политики и экономики укрепления позиций России в экономических блоках азиатских стран как никогда актуально.

В этой связи на саммите БРИКС в 2015 году российской и индийской сторонами достигнута договоренность об использовании долговых рупийных средств для реализации крупных совместных инвестиционных проектов в приоритетных для обеих стран отраслях, способствующих дальнейшему продвижению российско-индийского стратегического партнерства. Москва и Нью-Дели в 2015-2016 году сформировали совместную рабочую группу, которая разрабатывает дорожную карту (план) по обеспечению межгосударственных расчетов в национальных валютах (российских рублях и индийских рупиях). Чтобы добиться максимальной эффективности и достичь «широкого консенсуса», обе стороны в настоящее время проводят консультации с представителями бизнеса.

В настоящее время происходит процесс консолидации индийской банковской системы, сокращается вмешательство государства в деятельность кредитных организаций с государственным участием в капитале и управлении. В ходе дискуссии российские и индийские банкиры признали, что банковские системы двух стран в условиях мирового банковского кризиса продемонстрировали устойчивость и продуктивность, что свидетельствует об их надежности и правильно выбранном векторе финансового развития. Многие индийские компании стремятся выйти на российский рынок, и развитие межбанковского сотрудничества будет способствовать увеличению товарооборота между Россией и Индией.

Российский лидер неоднократно высказывается о влиянии БРИКС на международной арене. События на саммите в 2015 году в г.Уфе доказывают, что страны-участницы могут создать альтернативную финансовую структуру, которая может конкурировать с устоявшейся «западной», о чем свидетельствует проект создания Нового банка развития и собственной расчетной системы АНИ: экономика и управление. 2017. Т. 6. № 1(18)

стемой. В настоящее время стороны ведут переговоры о внедрении системы взаиморасчетов в национальных валютах. В июле 2014 года Центробанк России и Резервный банк Индии договорились о создании совместной рабочей группы по данному вопросу.

Группа БРИКС в современной системе международных отношений является динамично развивающейся организацией. На данном этапе можно сделать вывод, что БРИКС – новая модель международных отношений и каждая страна участница является архитектором этой модели. Перспективой этой группы может служить абсолютная несхожесть входящих в нее стран по культурно-религиозным, общественно-политическим, экономическим характеристикам. Данные противоречия являются перспективой в плане формирования новых региональных и глобальных моделей будущего международного общения.

Солидарность взглядов стороны подчеркнули также в ходе саммита БРИКС в 2016 году в индийском штате Гоа. Нарендра Моди заверил мировое сообщество, что Россия останется ключевым стратегическим партнером Индии.

Скептики утверждают, что именно Нарендра Моди, будучи премьер-министром, разворачивает Индию в сторону России. Находясь, длительное время в санкционном списке США, Нарендра Моди допускает огромную ошибку, ставя отношения с Россией первоочередными во внешней политике.

Кроме того, западные скептики также пытаются внушить о невозможности экономического блока БРИКС стать политическим блоком, БРИКС – это не союз, как они утверждают, БРИКС – аббревиатура стран с развивающейся экономикой.

Описания скептиков понятны, в настоящее время мир политически и экономически не стабилен, европейский союз начинает терять международную силу, потеря позиций США на международной арене, международный терроризм, в этой связи создание иного отличного от европейского и американского блока, появление новых игроков может развернуть однополярный мир и даже уничтожить его.

Тем не менее, история международных отношений показывает, однополярный мир априори не существует долго, 21 век – век глобализации, который со временем «размывает» границы, открывает экономические и технические возможности. В этой ситуации создать изоляцию одной страны, значит открыть для нее возможности создать союз с другой группой стран. БРИКС изначально являлась экономической площадкой, уже позже политические реалии подтолкнули стран-участниц к обсуждению вопросов обмена национальными валютами, созданию банка БРИКС, апогеем становление политического блока.

#### *Азиатская система безопасности в формате ШОС*

Позиции двух стран к ключевым глобальным и региональным проблемам совпадают или очень близки. Россия и Индия выступают за создание новой архитектуры безопасности и сотрудничества в Азиатском регионе. Возможности для создания новой архитектуры уже подготовлены, в качестве новой системы безопасности может выступить группа БРИКС, для «азиатской архитектуры» – ШОС.

Сотрудничество с Индией как в рамках БРИКС, в ШОС и ежегодные встречи на различных уровнях способствуют укреплению позиции России на международной арене. Таким образом, изоляция России – это еще один миф, придуманный для блокады действий России на международной арене. Одни могут сказать, что индийский партнер не сможет изменить мнение западных стран, но не стоит забывать, что Индия – это третья экономика мира. Можно долго спорить про индийскую ментальность, про уровень жизни, вспомнив ее колониальное прошлое, но отрицать современные реалии Индии невозможно. Экономический рост неизбежен

даже в эпоху глубокого экономического кризиса. Индия – перспективный партнер, и с решительным лидером в скором будущем станет одной из главенствующих политической силой в мире.

В июне 2016 года в рамках саммита ШОС в Узбекистане главы государств-участниц подписали меморандумы вступления в организацию Индии и Пакистана. Это начало нового этапа развития организации. По мнению президента Казахстана Нурсултана Назарбаева, после завершения процедуры присоединения ШОС объединит более 60% территории Евразии, 45% населения планеты, свыше 19% мирового ВВП [6].

Россия и Индия во многом солидарны в вопросах международной безопасности, к примеру, позиции ООН на мировой арене, Сирийский вопрос, урегулирования кризиса на Украине на основе добросовестного выполнения минских договоренностей, достижение мира и стабильности в Афганистане.

Площадка ШОС собирает государства с наиболее напряженной террористической обстановкой, решения вопросов которых напрямую влияют на стабилизацию террористической ситуации в мире.

Таким образом, развитие двусторонних отношений в рамках ШОС укрепят позиции России как Индии на международной арене. Россия неоднократно выступает с призывом к мировому сообществу о предотвращении и недопущении террористической ситуации в мире, с предложениями совершенствования координации силовых ведомств в рамках ООН.

*Индия постоянный член Совета Безопасности ООН*

В ходе визита премьер-министра Индии в Россию в декабре 2015 года Нарендра Моди, выражая соболезнования в связи с терактом на борту пассажирского самолета над Египтом А321 и трагедией с военным самолетом Су-24, заявил, что Владимир Путин является архитектором стратегического партнерства России и Индии, и Индия видит Россию партнером в экономической трансформации в Индии и в создании многополярного мира [2]. Также в ходе двусторонней встречи Владимир Путин отметил, что у Москвы и Дели схожие взгляды на разрешение кризиса в Сирии и на борьбу с международным терроризмом. Российский лидер вновь выступил за единую антитеррористическую коалицию, которая должна действовать под эгидой ООН и повышение дипломатического уровня Индии на мировой арене, как наиболее достойного кандидата на место постоянного члена Совета Безопасности ООН.

Россия неоднократно выражает желание видеть Индию постоянным членом Совета Безопасности ООН.

Кроме того, Россия и Индия считают, что решающее значение в борьбе с терроризмом имеет строгое соблюдение резолюций Совета Безопасности ООН без двойных стандартов. Страны призвали к скорейшему завершению переговоров по выработке всеобъемлющей конвенции по международному терроризму.

Индия признает усиления российской стороны по достижению политического урегулирования в Сирии.

Китай также поддерживает намерение Индии стать постоянным членом Совета Безопасности ООН.

Индия рассчитывает на совместную с Россией и Китаем разработку стратегии по борьбе с международным терроризмом. Как заявила лава МИД Индии Сушма Сварадж «Нам необходимо разработать эффективную стратегию в борьбе с терроризмом, включая работу в ООН, я надеюсь на совместную работу с моими коллегами». [7].

Индия одно из немногих государств выступает с предложением реформировать структуру Совета Безопасности ООН, сложившуюся в 1946 году, как безнадежно устаревшую, и считает необходимым увеличить число постоянных членов Совета Безопасности, имеющих право вето, для эффективного противостояния новым глобальным угрозам.

В глобализующем мире, с «размытостью границ»

и с постоянно развивающейся экономикой возрастает угроза нарушения стабильности и безопасности. Сама идея однополярного мира в этой связи не может существовать. Необходима роль так называемого «мирового правительства» с рядом полномочий предотвратить и сохранить стабильность и безопасность мирового сообщества. По мнению России и Индии, такую роль необходимо взять на себя ООН, как организации созданной в 1945 году с целью предотвращения мировой угрозы.

*Заключение*

Стратегическое партнерство России и Индии в XXI веке должно стать одним из направлений интеграции двух стран в глобализирующееся международное финансово-экономическое пространство [7].

Сотрудничество между Россией и Индией укрепляется в первую очередь за счет энергетики. Газовый рынок Индии сегодня представляется весьма перспективным.

Россия признает Индию как страну-партнера с передовым уровнем развития ядерных технологий и безупречным «послужным списком» нераспространения передаваемых разработок [9]. Россия поддерживает намерения Индии добиваться полноправного членства в Группе ядерных поставщиков и других многосторонних режимах экспортного контроля, таких как режим контроля за ракетными технологиями и Вассенаарские договоренности.

Сотрудничество между нашими странами плодотворно развивается также в горной и металлургической промышленности, в сфере продовольствия, фармацевтики, транспорте, в области сетевых технологий.

Миропорядок, сложившийся в 2014 году, подтолкнул Россию к укреплению связей с Востоком. Премьер Индии Моди называет Россию самым близким другом и специальным, привилегированным стратегическим партнером. В принятом в 2014 году совместном «Плане по укреплению российско-индийского партнерства в течение следующего десятилетия» Путин и Моди подчеркнули, что пришло время для значительного расширения двустороннего сотрудничества и выведения дружбы между двумя странами на качественно новый уровень – что особенно важно в момент глубокой перестройки всей мировой системы [7].

Российско-индийские отношения на фоне напряженной внешнеполитической ситуации вокруг нашей страны действительно вошли в новую стадию. Россия и Индия продемонстрировали преемственность двусторонних отношений, проверенными десятилетиями. Оба государства обладают огромным экономическим и политическим потенциалом, плодотворное сотрудничество в рамках международных организаций может создать новую региональную и глобальную модель развития международных отношений в XXI веке.

*СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:*

1. Борзых С. В. Понятие глобализации: новое прочтение // Век глобализации, 2011. – №2. – С.18–31.
2. Ершов Виталий Федорович. Россия и Индия: инвестиционные проекты и межбанковское сотрудничество в 2004-2014 гг. Доступ: <http://www.jurnal.org/articles/2014/ekon99.html> (дата обращения: 07.02.2017).
3. Концепция внешней политики РФ. Доступ: [http://www.mid.ru/foreign\\_policy/news/-/asset\\_publisher/cKNonkJE02Bw/content/id/2542248](http://www.mid.ru/foreign_policy/news/-/asset_publisher/cKNonkJE02Bw/content/id/2542248) (дата обращения: 07.02.2017).
4. Львов Д.С. Россия в глобализирующемся мире: Стратегия конкурентоспособности / Российская академия наук, отделение общественных наук, секция экономики; акад. Д.С. Львов [и др.]. – М.: Наука, 2012. – 507с.
5. Подберезкин А.И., Харкевич М.В. Мир и война в XXI веке: опыт долгосрочного прогнозирования развития международных отношений. М.: МГИМО–Университет, 2015. — 581 с.
6. Главы стран ШОС подписали меморандумы о присоединении Индии и Пакистана Доступ: <https://ria.ru/world/20160624/1450882403.html> (дата обращения: 07.02.2017).

07.02.2017).

7. Индия попросила Россию и Китай помочь ей стать постоянным членом СБ ООН Доступ: <http://www.tvc.ru/news/show/id/90613> (дата обращения: 07.02.2017).

8. Президент Путин обижен: «правителя» в аэропорту Дели встречал не индийский премьер, а его помощник Доступ: [http://joinfo.ua/sociaty/1058523\\_Prezident-Putin-obizhen-pravitelya-aeroportu-Deli.html](http://joinfo.ua/sociaty/1058523_Prezident-Putin-obizhen-pravitelya-aeroportu-Deli.html) (дата обращения: 07.02.2017).

9. Рогожин Александр. Индия и проблема Крыма – старый друг лучше новых. 10.04.2014 Доступ: <http://aftershock.su/?q=node/222662> (дата обращения: 01.02.2017).

10. Россия и Индия расширяют сотрудничество. Путин и Моди подтвердили стратегический характер отношений двух стран. Доступ: <http://izvestia.ru/news/600457> (дата обращения: 08.02.2017).

11. Россия-Индия. Ассоциация индийцев в России. Доступ: <http://rusindians.ru/p/bilateral.html> (дата обращения: 08.02.2017).

12. Россия расширяет сферу своего влияния в Азии. 20.12.2014. Доступ: <http://news.day.az/politics/543718.html> (дата обращения: 08.02.2017).

УДК 327.51 : 327.56

## ВНУТРЕННИЕ И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ФАКТОРЫ ОТНОШЕНИЙ МЕЖДУ ДВУМЯ КОРЕЙСКИМИ ГОСУДАРСТВАМИ В 50 – 80-Е ГОДЫ XX ВЕКА

© 2017

**Ланцова Ирина Сергеевна**, кандидат политических наук, доцент кафедры американских исследований  
**Ланко Дмитрий Александрович**, кандидат политических наук, доцент кафедры европейских исследований  
*Санкт-Петербургский государственный университет*  
(199034, Россия, Санкт-Петербург, Университетская наб. 7/9, e-mail: d.lanko@spbu.ru)

**Аннотация.** В статье показана динамика развития межкорейских отношений в период 1950-1980-х гг. под влиянием как внутренних, так и внешних факторов. Рассматриваются системы двусторонних договоров между США и Южной Кореей, США и Японией, Японией и Южной Кореей с одной стороны, между КНДР и СССР, КНДР и КНР с другой. Показано формирование региональной подсистемы международных отношений, ее влияние на межкорейские отношения. Большое внимание уделено концепциям объединения Корейского полуострова, складывающимся в этот период на Юге и Севере. Показана динамика трансформации этих концепций под влиянием изменений как во внутренней политике, так и в региональной системе международных отношений. Исследуются внешние и внутренние факторы, обусловившие межкорейское сближение в 1972 г. Рассматриваются основные положения Совместной декларации Севера и Юга, показаны различия в восприятии в РК и КНДР принципов данной декларации. Автор показывает взаимосвязь между окончанием Вьетнамской войны и нарастанием напряженности на Корейском полуострове во второй половине 1970-х гг. Внимание уделено также обсуждению возможности вывода американских войск с территории Корейского полуострова в конце 1970-х гг., дискуссии вокруг данной проблемы. Рассмотрены перемены, происходившие в начале 1980-х гг. во внутренней политике США, КНР, РК, связанные со сменой политического лидерства, что существенно отразилось на проводимой ими внешней политике, в том числе и в отношении Корейского полуострова. Делается вывод о том, что краткий период межкорейского сближения закончился, начался новый виток обострения конфронтации на Корейском полуострове.

**Ключевые слова:** Республика Корея, Корейская Народно-Демократическая Республика, Япония, КНР, СССР, США, межкорейские отношения, Гуамская доктрина, Северо-Восточная Азия, Азиатско-Тихоокеанский регион, объединение Корейского полуострова.

## DOMESTIC AND INTERNATIONAL FACTORS OF INTER-KOREAN RELATIONS IN 1950S-1980S

© 2017

**Lantsova Irina Sergeevna**, candidate of Political Science, Associate Professor, Department of American Studies  
**Lanko Dmitry Aleksandrovich**, candidate of Political Science, Associate Professor, Department of European Studies  
*St. Petersburg State University*

(199034, Russia, St. Petersburg, 7/9 Universitetskaya nab., e-mail: d.lanko@spbu.ru)

**Abstract.** The article demonstrates the dynamism of Inter-Korean relations in 1950s-1980s as well as its domestic and foreign factors. It systemically evaluates on bilateral treaties between the United States and South Korea, the United States and Japan, and Japan and South Korea, on one hand, and between the Soviet Union and North Korea, and the Chinese People's Republic and North Korea, on other hand. It highlights the formation of a regional sub-system of international relations and its influence on Inter-Korean relations. Emphasis is given to various concepts of unification of the Korean Peninsula, which emerged during that period. Attention is given to transformation of those concepts thanks to both domestic developments in either of the Koreas and developments taking place in the region in general. The article pays special attention to domestic and foreign factors of the Inter-Korean rapprochement of 1972, provides with analysis of basic principles of the Joint Declaration between the North and the South, as well as of the differences in perception of the Joint Declaration in the Korean People's Democratic Republic and in the Republic of Korea. The authors demonstrate how end of the War in Vietnam influenced growing tensions on the Korean Peninsula in late 1970s. They pay attention to the debate on possible withdrawal of U.S. troops from the Korean Peninsula, which took place in late 1970s. They evaluate on domestic changes in the United States, the Chinese People's Republic and the Republic of Korea, which were results of domestic leadership change, and which significantly influenced on foreign policies of corresponding countries, including their policies towards the Korean Peninsula. The article concludes that the short period of Inter-Korean rapprochement came to an end, while new period of growing tensions on the Korean Peninsula began.

**Keywords:** Republic of Korea, Korean People's Democratic Republic, Japan, the Chinese People's Republic, the Soviet Union, the United States of America, Inter-Korean relations, the Nixon Doctrine, North-East Asia, Asia Pacific Region, the Unification of the Korean Peninsula.

Корейская война (1950-1953 гг.) закрепила раскол Корейского полуострова на два государства с различным общественным строем. Одновременно эта война оказала значительное влияние как на всю международную систему в целом, так и на расстановку сил в Северо-Восточной Азии (СВА). После окончания корейского конфликта стало очевидно, что стабильность мирового порядка во многом зависит от ситуации в Азии.

Система договоров, заключенных в Восточной Азии в период между 1950-1954 гг., способствовала закреплению биполярной системы в данном регионе. Договор о гарантии безопасности между США и Японией, Пакт АНЗЮС, Манильский пакт, Договоры о безопасности между США и Филиппинами, между США и Республикой Корея, между США и Тайванем окончательно сформировали сеть региональных альянсов. С одной стороны, данная система договоров была направлена против усиления в регионе коммунистических государств, прежде всего коммунистического Китая. С

другой стороны, данная система договоров должна была юридически обосновать военное присутствие США в этом районе.

В 1950 г. был заключен Договор о дружбе, сотрудничестве и взаимопомощи между СССР и КНР, который положил начало короткому периоду разностороннего сотрудничества между двумя странами: политического, военного, экономического, дипломатического. СССР оказывал КНР не только экономическую поддержку и помощь в подготовке кадров, но также обещал передать технологию производства ядерного оружия.

Существенное влияние на всю международную систему в целом и на подсистему СВА оказала смена политического руководства как в СССР, так и в США. Пришедшие в 1953 г. к власти республиканцы во главе с президентом Д.Эйзенхауэром изменили концепцию «политики сдерживания», жизненные интересы Америки теперь распространялись на весь мир. Смерть И.Сталина, упрочение Н.Хрущёва привели к изменению

внешнеполитической доктрины СССР, отходу от идеи неизбежности новой мировой войны [1].

Корейский конфликт продемонстрировал обоюдное нежелание как СССР, так и США вступать в глобальную войну. Приход к власти коммунистов в Китае и Корейская война стали основополагающими факторами, повлиявшими на включение Республики Корея в систему американской обороны в Азии. 1 октября 1953 г. был заключен Договор о взаимной обороне между Республикой Корея и Соединенными Штатами и принят ряд соответствующих резолюций СНБ. Договор содержал два основных пункта: во-первых, стороны обязались прийти на помощь друг другу, как в случае атаки на одну из сторон, так и вообще любой атаки в регионе (ст. 3); во-вторых, на территории РК было предусмотрено размещение американских сухопутных, воздушных и морских сил. Следует отметить, что согласно ст. 3 пояснения к данному Договору, ни одна из сторон не обязана приходить на помощь другой стороне за исключением вооруженной атаки против другой стороны [2]. Фактически это означало, что США были не обязаны приходить на помощь Южной Корее, если инициатива в возобновлении военных действий исходила от нее самой [3, pp. 47-49]. Это дополнение было направлено, прежде всего, на сохранение status quo в регионе, а также на ограничение агрессивной политики Ли Сын Манна, провозглашавшего необходимость «похода на Север».

Новая политика администрации Д.Эйзенхауэра в отношении Корейского полуострова была окончательно оформлена в директиве СНБ 170/1 «Цели и действия США в Корее» (NSC 170/1, U.S. Objectives and Courses of Action in Korea) и принята 20 ноября 1953 г. В качестве долгосрочной цели было заявлено объединение Кореи, в качестве краткосрочных целей указывались следующие: выполнение обязательств ООН по соблюдению перемирия; не допущение перехода Южной Кореи под контроль коммунистов; обеспечение сохранения свободного правительства на полуострове. Фактически, данный документ способствовал закреплению раскола полуострова, так как в нем указывалось на необходимость «выполнять условия перемирия и пытаться избежать возобновления боевых действий, принять раскол Кореи по существующей демаркационной линии, ... включить РК в систему безопасности США и превратить ее в военного союзника» [4, pp.57-59]. Стратегическая значимость РК для национальных интересов США способствовала укреплению экономического сотрудничества между этими странами. Уже в 1954 г., в рамках отчета по принятой Директиве было указано, что США должны сосредоточиться на мерах, направленных на увеличение экономической и военной мощи Республики Корея [5]. В 1956 г. между ними был заключен договор «О дружбе, торговле и мореплавании». В 50-е гг. XX в. корейско-американские связи характеризовались высоким уровнем экономической и военной помощи из США [6, сс.23-35]. Однако такая модель не привела к оздоровлению экономики РК. Действия президента Ли Сын Мана фактически были направлены не на улучшение социально-экономической сферы, а на укрепление собственной власти. Поэтому с 1957 г. происходит изменение в структуре экономических отношений, переориентация южнокорейской экономики на экспортноориентированную модель развития.

Отношения между СССР и КНДР складывались в ином русле. Вплоть до Корейской войны внутренняя и внешняя политика Северной Кореи в значительной степени формировалась под влиянием Советского Союза. Отстранение СССР от прямого участия в корейском конфликте способствовало росту недоверия со стороны северокорейского руководства. Кроме этого, конфликты в высших эшелонах власти, вызванные смертью И.Сталина, привели к тому, что с 1953 г. внимание Москвы сосредоточилось на внутренних делах. Таким образом, уже к лету 1953 г. влияние Советского Союза в АНИ: экономика и управление. 2017. Т. 6. № 1(18)

Северной Корее начинает ослабевать.

Однако экономическая зависимость не позволяла Ким Ир Сену полностью отдалиться от Советского Союза. Корейская война разрушила экономику страны. Приоритетным направлением восстановления народного хозяйства была названа тяжелая промышленность, а без экономической поддержки СССР это представлялось затруднительным. В соответствии с соглашением от 17 марта 1949 г. за первые десять послевоенных лет (1953-1963 гг.) СССР предоставил КНДР безвозмездно для восстановления и нового строительства около 300 млн. рублей. С помощью Советского Союза были восстановлены и построены многие предприятия. По южнокорейским данным, в 1945-1970 гг. советская помощь КНДР составила 1.146 млн. долларов США (364 млн. долларов - кредиты на крайне льготных условиях, 782 млн. долларов - безвозмездная помощь) [7, сс.174-201].

Участие китайских добровольцев в Корейской войне привело к тому, что Китай стал одним из элементов подсистемы отношений вокруг Корейского полуострова. Подписание Соглашения о перемирии со стороны КНР де-юре закрепило данную ситуацию. Помощь, оказанная в период конфликта, способствовала сближению двух стран. Вплоть до 1958 г. на территории Северной Кореи размещались отряды китайских народных добровольцев. КНР также оказывала значительную экономическую помощь КНДР: с 1945 по 1970 гг. было выделено 541 млн. долларов (436 млн. в виде кредитов на льготных условиях, 105 млн. – безвозмездно). При содействии КНР происходило восстановление инфраструктуры Северной Кореи: железнодорожных путей и мостов, железнодорожных депо [8, с.42].

В это же время, несмотря на кризисные явления в социально-экономической и политической сферах, Ли Сын Ман продолжал отстаивать концепцию объединения страны путем похода на Север. В ходе визита в США в 1954 г. он предлагал начать превентивную войну против КНР, мотивируя это тем, что китайские войска, оккупировавшие северную часть полуострова, угрожают безопасности Южной Кореи. Однако США предпочитали сохранять status-quo и стремились не допустить возобновления военных действий по инициативе РК. Руководство РК было проинформировано, что в случае одностороннего начала военных действий против китайских или северокорейских сил на Севере или в демилитаризованной зоне (ДМЗ), военные силы ООН не поддержат такие операции ни прямо, ни косвенно; США не предоставят военной или тыловой поддержки в таких операциях; вся американская экономическая помощь Корее будет немедленно прервана [5, 9].

В Северной Корее в середине 1950-х гг. существовало два подхода к решению задачи объединения страны. В 1955 г. Ким Ир Сен в речи «Об изжитии догматизма и формализма и установлении чуже в идеологической работе» провозглашал, что «есть две перспективы: первая – мирное объединение нашей страны, а другая – осуществление объединения страны в условиях быстрого ослабления сил империализма в результате большой войны» [10]. Мирное объединение страны могло осуществиться в результате сочетания двух процессов: революционной борьбы на Юге и экономического превосходства Севера. В декларации «За мирное объединение родины», принятой на III съезде ТПК в 1956 г., говорилось, что объединение страны должно произойти на демократических началах, а единое корейское правительство должно быть сформировано путем общекорейских выборов [11, с.46]. На Женевской международной конференции 1954 г., были обсуждены вопросы всеобщих корейских выборов, вывод иностранных войск из Кореи, а также признание авторитета и компетенции ООН в решении корейской проблемы. Камнем преткновения стал вопрос о выводе иностранных войск, и конференция окончилась безрезультатно. Проблема объединения Кореи до 1973 г. ежегодно входила в повестку дня и рас-

смагивалась на сессиях ГА ООН, однако прогресса в решении данного вопроса не наблюдалось. Перспектива мирного объединения полуострова откладывалась на неопределенное время.

Таким образом, отношения в регионе СВА формировались под воздействием биполярной структуры глобальной международной системы. Однако если отношения между США и Южной Кореей, США и Японией к концу 50-х гг. XX в. укреплялись, то в блоке СССР – КНР – КНДР стали наблюдаться кризисные явления.

Первые расхождения между СССР и КНР проявились уже осенью 1957 г. на состоявшемся в Москве Международном совещании коммунистических и рабочих партий. И если внешне союз Китая и Советского Союза еще некоторое время сохранялся, на практике с 1960 г. можно говорить о кризисе советско-китайских отношений [12]. Этот кризис оказал значительное влияние на развитие отношений внутри треугольника СССР – КНР – КНДР. В конце 1950-х гг. Ким Ир Сен сконцентрировал значительные властные полномочия в своих руках, одновременно выйдя из-под тотального контроля Москвы. А КНР, пытающейся формировать собственную политику в регионе, были необходимы союзники. Для этой роли КНДР подходила больше всего. Таким образом, в конце 1950-х гг. проявились две основные тенденции: постепенное отдаление КНДР от Москвы и сближение с КНР, а также трансформация концепции объединения полуострова в сторону возможности применения силы.

Апрельская революция 1960 г. в Южной Корее на короткий период дала надежду на возможность мирного объединения полуострова. Официальные власти отказались от задачи «похода на Север» и, ориентируясь на общественное мнение и желание получить голоса избирателей, поставили задачу объединения полуострова в качестве одного из основных пунктов всех предвыборных программ. В тот период сформировались три подхода к объединению. При этом необходимо отметить, что данные подходы до сих пор остаются актуальными, многие их положения были впоследствии заимствованы для более поздних программ по объединению.

Первый подход можно обозначить как «объединение после экономического развития», его придерживались правительство Чан Мёна в годы Второй Республики и консервативно настроенные политики. Согласно этому подходу, объединение должно было произойти путем вхождения Северной Кореи в Южную на основе выборов под патронажем ООН после достижения экономического превосходства последней. Этот подход, предполагал отказ от военного противостояния в пользу экономического соревнования двух систем и отражал изменения, которые произошли в сознании консервативно настроенных политиков под влиянием политики мирного сосуществования, провозглашенной руководством СССР.

Второй подход предлагали умеренные реформаторы и интеллигенция. Он также сформировался под влиянием политики мирного сосуществования и его можно обозначить как «объединение на основе нейтралитета». По мнению сторонников данного подхода, стабилизация отношений между двумя мировыми державами могла способствовать объединению на основе заключения международного соглашения о нейтральном статусе Корейского полуострова. Третий подход, а именно прямые переговоры между Севером и Югом, предлагали радикальные реформаторы. По их мнению, разделение полуострова было результатом империалистической интервенции со стороны иностранных держав, и единственный способ прекратить разделение – избавиться от вмешательства этих держав. Поэтому все вопросы, касающиеся объединения (проведение совместных выборов, политические и экономические реформы), должны быть решены в ходе межкорейской конференции без участия внешних сил. Следует отметить, что сторонники данной концепции увязывали объединение страны и возмож-

ность быстрого экономического роста объединенной Кореи. Этот подход совпадал с предложениями, исходящими со стороны Северной Кореи [11].

В свою очередь руководство КНДР предлагало создать конфедерацию Северной и Южной Кореи в качестве временной меры для достижения национального единства. Первыми шагами в этом направлении мог стать экономический комитет, состоящий из представителей Юга и Севера, а также широкий культурный обмен, свободное передвижение населения и встречи между участниками партий, правительственных и общественных организаций. Вывод американских войск, сокращение численности вооруженных сил Юга и Севера должно было стабилизировать обстановку. После промежуточного этапа конфедерации на всей территории Кореи предполагались выборы, в ходе которых были бы сформированы новые органы власти.

Однако сближение позиций двух корейских государств по вопросам возможного объединения оказалось недолгим. Военный переворот в мае 1961 г. положил конец надеждам на политическую либерализацию в Южной Корее. Военный авторитарный режим возглавил генерал Пак Чонхи. Политика Пак Чонхи в вопросе объединения кардинально отличалась от политики правительства Чан Мёна. Принятие законов о национальной безопасности и об антикоммунизме фактически поставило деятельность многочисленных общественных организаций, направленных на объединение Кореи, вне закона.

Изменение в политической ситуации на юге полуострова способствовало очередному сближению КНДР и СССР. 6 июля 1961 г. между двумя странами был заключен Договор о дружбе, сотрудничестве и взаимопомощи. Однако подписание 11 июля 1961 г. аналогичного договора с КНР компенсировало сближение КНДР с Советским Союзом и позволяло Ким Ир Сёну лавировать между двумя державами. Два договора очень похожи между собой, в них зафиксированы «классические» обязательства, характерные для военных союзов, прежде всего, обязательство оказать военную помощь, если другая сторона подвергнется внешней агрессии. Однако при всех общих чертах в документах имелись различия, отражавшие разное восприятие КНДР и корейской проблемы в СССР и в Китае. Во-первых, преамбула советско-северокорейского договора характеризовала отношения СССР и КНДР как просто «дружественные», а преамбула договора КНР и КНДР – как «братские». Во-вторых, главное отличие двух договоров заключалось в сроках действия, порядке внесения изменений и прекращения действия. Советско-северокорейский договор был заключен на десять лет и, при согласии сторон, мог быть продлен на последующие 5-летние периоды. Китайско-северокорейский договор был и до сих пор остается бессрочным, он будет оставаться в силе до тех пор, пока стороны не договорятся о внесении в него изменений или о прекращении его действия [13, pp.56-58]. Таким образом, особый характер отношений между КНДР и КНР был закреплен на юридическом уровне. В 1962-1965 гг. Северная Корея была полностью солидарна с позицией Китая по всем важнейшим вопросам. Руководство КНДР безоговорочно поддержало Китай во время китайско-индийского пограничного конфликта в 1962 г., а также осудило «капитулянтство» СССР во время Карибского кризиса.

Параллельно с развитием отношений между Северной Кореей, Советским Союзом и Китаем шел процесс дальнейшего сближения между государствами противоположного блока. Знаковым событием восточноазиатской политики стало подписание Договора об основах отношений между Японией и Южной Кореей в 1965 г., а также трех отдельных соглашений: о рыболовстве, репарациях и экономическом сотрудничестве, юридическом статусе корейских граждан в Японии. Подписание договора способствовало укреплению отно-

шений в треугольнике США – Япония – РК, более того, Соединенные Штаты рассматривали на то, что в дальнейшем будет возможно создание восточно-азиатского блока безопасности. Вьетнамская война, в которой приняла участие и Южная Корея, а также всесторонняя поддержка США со стороны Японии, способствовала усилению связей внутри подсистемы.

Если в подсистеме США – Япония – РК в 1960-е гг. взаимные связи укреплялись, то отношения между СССР, КНР и КНДР можно охарактеризовать как противоречивые. Конфликт между СССР и Китаем продолжал нарастать. На этом фоне политика Пхеньяна представляла собой лавирование между СССР и КНР. В начале 1960-х гг. Северная Корея полностью встала на позиции Китая по внешнеполитическим вопросам, что привело к значительному сокращению экономической помощи со стороны СССР. Китай, несмотря на экономические трудности, переживаемые после «большого скачка», оказывал Северной Корее существенную помощь.

В свою очередь, смещение Н.Хрущева и эволюция внешней политики СССР в сторону большего прагматизма привело к очередному сближению Пхеньяна и Москвы. Визит Л.Брежнева и А.Косыгина в Северную Корею в 1965 г., предоставление военной и экономической помощи способствовало нормализации отношений двух стран. Тем не менее, Пхеньян проводил самостоятельную внешнюю политику, прежде всего в вопросах объединения страны, идеологическим обоснованием такой политики были идеи чучхе.

В заключительной речи на VIII пленуме ЦК ТПК в 1964 г. Ким Ир Сен подробно изложил теорию, согласно которой для объединения страны были необходимы «Три революционные силы»: укрепление северокорейской революционной базы; наращивание революционного потенциала в Южной Корее; укрепление единства между корейским народом и международными революционными силами. Население Севера, объединив силы с населением Юга, должно в любое время быть готово к решительной борьбе за объединение родины. Появление данной концепции было связано с несколькими факторами. Во-первых, в КНДР уже возникли определенные экономические трудности, и идея мобилизации нации могла способствовать их преодолению. В то же время, экономические успехи Южной Кореи порождали опасения, что в скором времени экономическое лидерство Севера будет утеряно, и это заставляло форсировать события. Во-вторых, волнения и демонстрации на Юге (связанные с подписанием Договора с Японией в 1965 г.), а также опыт южновьетнамских повстанцев создавали видимость возможности развертывания антиправительственного движения на всей территории РК. В-третьих, уже упоминавшийся Договор 1965 г. был расценен как шаг к формированию военного блока США – Япония – РК, что напрямую угрожало безопасности Севера. Руководство КНДР выдвинуло лозунг «Все члены партии и трудящиеся, держа в одной руке винтовку, а в другой серп и молот, надежно защищают страну». Активно развернулось военное строительство, создавались подземные военные сооружения, численность армии возросла до 467 тыс. человек [11].

Подход Республики Корея к вопросам объединения базировался на лозунге «Объединение после строительства». Согласно данной концепции, диалог с Севером мог быть осуществлен только с позиций преимущества РК, то есть после достижения последней очевидного прогресса в экономике. Этой цели были подчинены два пятилетних плана (1962-1966 гг. и 1967-1971 гг.), «Движение за новую деревню». Именно это стремление стало одним из факторов подписания Договора с Японией в 1965 г., а также активного участия Южной Кореи во Вьетнамской войне. Агрессивная политика Севера в 1960-х гг. стала обоснованием для дальнейшего укрепления обороноспособности Юга: велось строительство военных предприятий, при американской

поддержке была модернизирована 600 тысячная армия, созданы национальные резервные войска, насчитывающие более 2 млн. человек. В январе 1969 г. был выдвинут новый лозунг: «Строить – сражаясь, сражаться – строясь». В официальных выступлениях Пак Чонхи уточнил, что в основе нового подхода лежит задача создания самостоятельной системы обороны, а также обеспечения национальной безопасности путем укрепления связей с дружественными странами, прежде всего США и Японией [14].

Огромное влияние как на всю систему международных отношений в регионе, так и на проблему Корейского полуострова, оказала Гуамская доктрина президента Р.Никсона. Пересмотр всей азиатской политики Вашингтона был связан с Вьетнамской войной: в январе 1969 г., когда Р.Никсон вступил в должность, в войне было задействовано 530 тыс. американских военнослужащих, ее стоимость составляла 2,5 млрд. долл. в месяц [1, с.612]. Основные положения новой американской азиатской доктрины были окончательно уточнены в начале 1970-х гг. в ежегодных посланиях президента Конгрессу о внешней политике. Гуамская доктрина сводилась к трем основным пунктам: выполнение всех уже существующих обязательств; предоставление ядерного щита, в случае, если ядерная держава угрожает свободе американского союзника или стране, чье выживание рассматривается как жизненно важное для США; в других случаях агрессии США предоставят военную и экономическую помощь, однако главная ответственность по защите страны, подвергшейся нападению, будет лежать на вооруженных силах самой этой страны.

Новая политика касалась и Корейского полуострова. Как отмечалось в докладе президента Конгрессу, военный и экономический потенциал Южной Кореи возрос, поэтому характер американского военного присутствия в РК мог быть пересмотрен. В специальном меморандуме, принятом в марте 1970 г., сообщалось, что одна из двух американских пехотных дивизий в Южной Корее будет выведена к середине 1971 г. (всего около 20 тыс. человек). Это решение было воспринято в Сеуле крайне негативно. В результате переговоров в феврале 1971 г. Южная Корея формально согласилась с выводом американской дивизии, за что США обязались предоставить РК военную помощь в размере 1,5 млрд. долл. [11, с.273].

Следующим фактором, сыгравшим важную роль в событиях на Корейском полуострове, стало сближение США и Китая. Гуамская доктрина и связанное с ней постепенное свертывание американского присутствия в регионе, стремление получить поддержку в урегулировании вьетнамского вопроса, а также намерение снизить влияние СССР – эти мотивы лежали в основе политики США. Китай, в свою очередь, стремился нивелировать последствия «культурной революции», в годы которой был нанесен удар по его международному престижу. Более того, социально-экономический кризис, также ставший результатом «культурной революции», мог быть преодолен при экономической помощи США, что учитывалось пекинским руководством. С одной стороны, значительную роль в намечающемся сближении сыграли военные столкновения Китая с СССР в 1969 г. С другой стороны, в восприятии китайцев Соединенные Штаты перестали в тот период олицетворять собой угрозу агрессии из-за их поражения в Индокитае. Следует отметить и то, что, несмотря на американское противодействие, китайско-японские экономические отношения в 1960-ые гг. успешно развивались, и объем торговли между этими странами постоянно увеличивался. Япония была одним из мостов для нормализации отношений между США и КНР. Итогом сближения стало подписание в феврале 1972 г. Шанхайского коммюнике, определившего принципы взаимоотношений США и КНР [12].

Столь значительные изменения привели к пересмотру руководством Северной Кореи своей политики относи-

тельно объединения страны. Нормализация американо-китайских отношений продемонстрировала, что в случае развязывания конфликта на территории Корейского полуострова КНДР может оказаться без необходимой поддержки со стороны КНР. Гуамская доктрина давала надежду на вывод американских войск в будущем, однако агрессивные действия Севера могли воспрепятствовать этому. Немаловажное значение имело и то обстоятельство, что к началу 1970-х гг. Северная Корея стала испытывать серьезные экономические затруднения, во многом связанные с огромными военными расходами. Китай также оказывал влияние на Северную Корею, так как с точки зрения Пекина, снижение напряженности на полуострове должно было привести к сокращению вооружений. Это, в свою очередь, привело бы к уменьшению военной помощи со стороны Советского Союза, а значит и снижению зависимости КНДР от СССР.

В свою очередь, на Южную Корею оказывалось определенное давление со стороны США и Японии, направленное на нормализацию отношений с Севером. Немаловажную роль сыграл и тот факт, что к началу 1970-х гг. установился паритет в экономическом развитии двух стран полуострова, и лозунг «Объединение после строительства» уже не представлялся чем-то абстрактным.

Совокупность этих причин привела к тому, что с 1971 г. начались непосредственные контакты между представителями Юга и Севера полуострова. Первоначально переговоры велись по линии Красного Креста и были связаны с проблемой разлученных семей. Однако уже осенью 1971 г., во многом по инициативе Пхеньяна, на обсуждение было предложено поставить и политические проблемы. В мае 1972 г. директор ЦРУ РК Ли Хурак совершил тайный визит в Пхеньян, в ходе которого встречался с северокорейским руководством, в том числе и Ким Ир Сенем. В конце мая этого года в Сеуле побывал член Политкомитета ЦК ТПК Пак Сончоль. На этих встречах были обговорены основные принципы объединения, которые позже вошли в Совместное заявление Севера и Юга от 4 июля 1972 г. [11]. В заявлении было указано, что стороны будут осуществлять объединение самостоятельно, не полагаясь на внешние силы, без вмешательства извне, мирным путем, без применения вооруженных сил, независимо от различий в идеологии и политических системах, на базе национальной консолидации.

В межкорейском диалоге были заинтересованы все страны, задействованные в данной системе. Более того, США были готовы идти на определенные уступки, связанные с размещением ядерного оружия на территории Юга, если таковые могли способствовать интенсификации переговорного процесса. Однако уже к весне 1973 г. стало очевидно, что переговоры зашли в тупик. Это было связано с отсутствием переговорного пространства. Расхождения обнаружились уже в самом понимании принципов, изложенных в Совместной декларации 1972 г. Принцип самостоятельности (основной принцип объединения), с точки зрения Пхеньяна, означал обязательный вывод войск ООН (фактически американских войск); с точки зрения Сеула, войска ООН должны были остаться и обеспечивать безопасность. Север выступал с предложениями расторгнуть все военные договоры, связывающие обе стороны, однако это было неприемлемо для Сеула – договоры с США и Японией представляли не только военную, но также экономическую и политическую опору для РК. Тем более, что в случае расторжения договора между КНДР и КНР, сохранялись обязательства армии китайских добровольцев прийти на помощь в случае угрозы для Северной Кореи.

Принцип национальной консолидации, выходящий за пределы идеологических и системных различий в политическом устройстве двух стран, на деле рассматривался ими как возможность «поглотить» противоположную систему. Косвенным подтверждением этого

явилось то, что в 1972 г. в обеих частях полуострова были приняты новые Конституции, направленные на концентрацию полномочий в руках исполнительной власти, прежде всего главы государства. Таким образом, и Ким Ир Сен, и Пак Чонхи стремились укрепить свои позиции, чтобы в случае необходимости осуществить объединение полуострова под контролем только одной из сторон конфликта.

Летом 1973 г. напряженность на Корейском полуострове вновь стала возрастать. Взаимные обвинения, опубликованные в таких газетах, как «Нодон синмун» (КНДР) и «The Korea Herald» (РК), противоречили одному из важных принципов Декларации 1972 г. о запрете на двухсторонние обвинения; возобновились столкновения в районе ДМЗ. В 1973 г. в ходе визитов в Сеул госсекретаря У.Роджерса и помощника президента по национальной безопасности Г. Киссинджера южнокорейские власти получили заверения, что Соединенные Штаты не будут сокращать уровень своего военного присутствия в Южной Корее. Вывод американских войск с территории РК был одним из основных требований северокорейской стороны, таким образом, урегулирование проблемы представлялось все менее осуществимым.

Признавая, что корейская проблема не имеет решения в ближайшем будущем, Г.Киссинджер на 30-ой ежегодной сессии ГА ООН 22 сентября 1975 г. предложил созвать конференцию всех участников перемирия в Корее, чтобы сохранить Соглашение о перемирии и рассмотреть другие средства для снижения конфронтации на Корейском полуострове. Г.Киссинджер заявил о том, что США поддержит одновременное вступление Южной и Северной Корей в ООН [15]. Однако руководство Северной Кореи полагало, что одновременное вступление в ООН двух Корей приведет к окончательному закреплению раскола полуострова на две нации и два государства. В отношениях с США Северная Корея была готова на прямые переговоры на высшем уровне, однако без участия в них Южной Кореи. Это было мотивировано тем, что военное командование США в РК имеет высшую власть над южнокорейскими вооруженными силами, а также тем, что Соглашение о перемирии 1953 г. было заключено именно с США. Таким образом, американские предложения были отвергнуты, а США в свою очередь отказались вести двусторонние переговоры с Севером без участия Юга.

Поражение США во Вьетнамской войне изменило ситуацию в регионе. В Тихоокеанской доктрине Г.Форда, с которой он выступил в Гавайском университете 7 декабря 1975 г., отмечалось, что Америка имеет сегодня важные интересы в Азии и играет ключевую роль в сохранении мира и стабильности в этом регионе [16, с. 150-151]. Было заявлено, что основой новой стратегии является партнерство с Японией. Речь шла и о сближении США с Китаем на антисоветской основе. Стороны признавали, что, несмотря на многочисленные различия между ними, «существуют общие точки соприкосновения», и что обе стороны «разделяют оппозицию любой форме гегемонии в Азии или в любой другой части мира». В доктрине также говорилось, что «мы имеем тесные связи с РК и соблюдаем наши обязательства по обеспечению мира и безопасности на Корейском полуострове и сохранению там наших войск». В коммюнике Микки-Форда было также отмечено, что безопасность РК имеет важнейшее значение для сохранения мира на Корейском полуострове, и это необходимо для обеспечения безопасности во всей Восточной Азии, включая и Японию [17, с.23-25].

Победа коммунистов во Вьетнаме, добившихся национального единства, имела значительное влияние и на внешнюю политику КНДР. Несмотря на то, что в ходе визита в Пекин Ким Ир Сен не получил поддержки в стремлении активизировать действия против Южной Кореи, с 1976 г. политика Северной Кореи становится более агрессивной. Несомненно, это было обусловле-

но и фактом все большего экономического отставания Севера. Если в 1975 г. ВВП РК составляло 20,9 млрд. долл., а ВВП КНДР – 9,4 млрд. долл., то в 1980 г. – 60,5 млрд. долл. и 13,5 млрд. долл. соответственно [18, с. 97-99]. В этих условиях все сложнее было соблюдать военно-техническое равновесие. Небольшой конфликт мог способствовать получению дополнительных средств от союзных государств. Следует так же отметить и то, что в 1976 г. в США проходила предвыборная кампания, кандидаты на пост президента проявляли повышенную осторожность. Более того, Дж.Картер в ходе своей избирательной кампании сообщил ведущей американской газете «Washington Post» [19], что не видит никаких практических причин, почему Соединенные Штаты должны держать свои войска в Южной Корее, и что он собирается вывести все американские войска в случае своей победы на выборах.

В августе 1976 г. в районе Пханмунчжона произошел инцидент, в результате которого были убиты два американских солдата. Однако северокорейские власти не получили поддержки ни со стороны КНР, ни со стороны СССР. Американские и южнокорейские войска были приведены в состояние боевой готовности, к корейским берегам была направлена эскадра американских военных кораблей. Более того, этот инцидент привел к тому, что в Вашингтоне окончательно была утверждена программа «Team Spirit», согласно которой с 1976 г. ежегодно стали проводиться американо-южнокорейские военные учения, на которых отрабатывалась возможность применения ядерного оружия в регионе.

Акция 1976 г. наглядно продемонстрировала, что такая политика может привести к международной изоляции Северной Кореи. С одной стороны, это шло вразрез с одной из важнейших целей северокорейской внешней политики – признания законности режима Ким Ир Сена как можно большим количеством стран и поддержание с ними дружественных отношений. С другой стороны, предвыборные обещания Дж.Картера, избранного президентом в 1976 г., давали надежду на возможность вывода американских войск с территории Юга, что, с точки зрения Пхеньяна, являлось одной из важнейших предпосылок объединения страны. С 1977 г. Северная Корея вновь начала придерживаться более умеренного курса, ориентированного на дипломатические переговоры.

В апреле 1978 г. Дж.Картер сделал специальное заявление о выводе американских сухопутных войск из Кореи. Вывод войск должен был занять около пяти лет, в течение которых были бы предприняты меры по усилению военного потенциала Южной Кореи, чтобы таким образом сохранить военный баланс на полуострове. Однако действия администрации Картера, направленные на вывод войск, стали сталкиваться с возрастающим сопротивлением. Недовольство данной политикой выразила как РК, так и Япония. Практически в полном составе против решения Картера о выводе войск выступили госдепартамент и Пентагон. Согласно информации ЦРУ, военные возможности КНДР были примерно на треть выше, чем считалось ранее. Уже в феврале 1979 г. Картер объявил, что планируемый вывод американских войск будет приостановлен вплоть до завершения переоснастки военных возможностей Северной Кореи. Во время визита Картера в Сеул летом 1979 г. вопрос о выводе войск не поднимался, более того, в совместном коммюнике главный акцент был сделан на военную сторону альянса, а безопасность РК объявлялась жизненно важной для мира и стабильности в Северо-Восточной Азии [14].

В начале 1980-х гг. во внутренней политике США, КНР, РК и Японии происходят значительные перемены, связанные со сменой политического лидерства, что существенно отразилось на проводимой ими внешней политике, в том числе и в отношении Корейского полуострова. После смерти Мао Цзэдуна в 1976 г. к власти в КНР пришли сторонники прагматического подхода

во главе с неформальным лидером Дэн Сяопином. В декабре 1978 г. на III пленуме ЦК КПК 11-го созыва была провозглашена политика «реформ и открытости». Проведение экономических реформ требовало инвестиций, что обусловило дальнейшее сближение США и КНР. В январе 1979 г. между двумя странами были установлены дипломатические отношения. Одновременно продолжала нарастать конфронтация между СССР и Китаем. Ввод советских войск в Афганистан стал новым стимулом для сближения КНР и США на антисоветской основе.

Но это сближение продолжалось недолго. Сохранение неофициальных американо-тайванских связей, а также нейтральная позиция США в ходе китайско-вьетнамского конфликта способствовали тому, что в китайском руководстве зародились сомнения в целесообразности укрепления союза с Америкой. В октябре 1982 г. в ходе XII съезда КПК была обозначена тенденция на проведение Китаем более независимой внешней политики, направленной на дистанцирование от США и снятие напряженности в отношениях с СССР. Представляется, что такой курс был связан не только с нежеланием Китая входить в тесный союз с США, но и с приходом к власти республиканцев во главе с Р.Рейганом и их концепцией неоглобализма для сдерживания коммунизма.

Во внешней политике США во главу угла администрация Р.Рейгана поставила задачу сдерживания Советского Союза. Новый госсекретарь А.Хейг отметил, что «главным направлением американской политики должен быть Советский Союз не из-за идеологической озабоченности, а просто потому, что Москва сейчас является главным источником международной напряженности» [9, р.137]. Особую роль при этом новая администрация отводила укреплению военно-политических союзов США с другими странами.

Смена политического руководства произошла также в Южной Корее и Японии. В Японии в 1982 г. к власти пришел кабинет Ясухиро Накасонэ, принадлежавший к консервативному крылу ЛДПЯ. С начала 1980-х гг. формируется новая концепция японской внешней политики: с одной стороны – углубление американо-японского сотрудничества; с другой – стремление проводить более самостоятельный курс, направленный на обеспечение всесторонней безопасности в Азии [20, с. 2]. В русле данного курса предполагалось развивать экономическое, техническое, военное сотрудничество для стабилизации стран АТР, что в конечном итоге должно было привести к повышению безопасности самой Японии. Именно этот политический курс способствовал укреплению японо-южнокорейских отношений, активизации политического и военно-стратегического сотрудничества [17, с.143].

В 1979 г. президент Южной Кореи генерал Пак Чонхи был убит. В результате очередного военного переворота к власти в республике пришел генерал Чон Духван, который в период Вьетнамской кампании поддерживал тесные связи с американским командованием. Чон Духван стал первым зарубежным лидером, который прибыл с официальным визитом в Вашингтон после победы Р.Рейгана на выборах. Если при Дж.Картере предпринимались попытки с помощью угрозы вывода американских войск повлиять на ситуацию с правами человека в условиях авторитарного военного правления в РК, то с приходом к власти Р.Рейгана ситуация кардинально изменилась. Согласно позиции новой администрации, «практика публичного осуждения друзей по вопросам прав человека с одновременным игнорированием нарушения этих прав в Советском Союзе и других тоталитарных государствах подошла к концу». В совместном коммюнике было указано, что США не имеют планов вывода американских сухопутных войск с полуострова. Более того, численность американского контингента была увеличена до 43.000 человек. Также была принята программа модернизации вооруженных сил РК. В неофициальном разговоре президент Рейган уведомил ге-

нерала Чон Духвана, что в корейскую армию будут осуществляться поставки самой новейшей американской военной техники [9, p.137]. Была достигнута договоренность, что любые шаги по отношению к Северной Корее будут обусловлены ответными шагами главных союзников Пхеньяна по отношению к Южной Корее.

Таким образом, напряженность на Корейском полуострове в первой половине 1980-х гг. вновь стала нарастать. Прогресс, достигнутый в отношениях двух корейских государств в предшествующий период стал сходить на нет. Со второй половины 1980-х гг. во всей системе международных отношений происходили серьезные сдвиги. Холодная война на глобальном уровне ушла в прошлое, но ее наследие на Корейском полуострове сохранилось. На межкорейские отношения стали влиять новые международные и внутренние факторы, анализ которых требует отдельного исследования.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Киссинджер Г. Дипломатия. Пер. с англ. В.В. Львова / Послесловие Г.А.Арбатова. – М.: Ладомир, 1997. – 848 с.

2. Mutual Defense Treaty Between the United States and the Republic of Korea; October 1, 1953 // American Foreign Policy 1950-1955 Basic Documents Volumes I and II. Department of State Publication 6446. General Foreign Policy Series 117. Washington, DC : U.S. Government Printing Office, 1957.

3. 차상철. 한미 동맹 50 년. 서울: 생각의 나무, 2004. 298 p. (Ча Санчоль. Корейско-американскому союзу 50 лет. Сеул: Дерево мыслей. 2004. 298 с.).

4. Cho Soon Sung. Korea in World Politics 1940-1950. An Evaluation of American Responsibility. University of California Press. USA, 1967. 338 p.

5. Progress Report on NSC 170/1, "U.S. Objectives and Courses of Action in Korea". Operations Coordinating Board. Washington D.C. March 26, 1954 // Central Intelligence Agency. URL: <https://www.cia.gov/library/readingroom/docs/CIA-RDP80R01731R003000140005-3.pdf> (дата обращения 17.12.2016)

6. Полехин А.С. Корейско-американские торговые связи : (Середина XX – начало XXI ) / МГУ им. М.В. Ломоносова. – М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2003.- 166 с.

7. Ланьков А.Н. КНДР вчера и сегодня. Неформальная история Северной Кореи. М.: Восток-Запад, 2005. - 448 с.

8. 이종석. 북한 중국 관계 1945-2000. 서울: 중심. 2001. 382 p. (Ли Чжонсок. Китайско-северокорейские отношения: 1945-2000. Сеул, Чунсим, 2001. 382 с.).

9. Nossov M. American Policy in Korea // Korean Peninsula in Northeast Asian Regional Affairs / Ed. by Zagorsky A.M. Moscow: IMEMO, 1997. P. 135-144.

10. Ким Ир Сен. Об изжитии догматизма и формализма и установлении чухе в идеологической работе. Речь перед работниками партийной пропаганды и агитации 28 декабря 1955 г. // КНДР. Ким Ир Сен: речи, выступления, интервью. URL: <http://www.sovetika.ru/kndr/kim-irsenst09.htm> (дата обращения 19.01.2017).

11. Тихомиров В.Д. Корейская проблема и международные факторы (1945 – начало 80-х годов) / Отв. редактор А.В. Воронцов. – М.: Издательская фирма «Восточная литература» РАН, 1998. — 280 с.

12. Богатуров А.Д. Великие державы на Тихом океане. История и теория международных отношений в Восточной Азии после второй мировой войны (1945-1995). М.: Конверт – МОНФ, 1997. – 352 с.

13. 조민. 남북한 이념통합의 방향 과 과제. 서울: 통일연구원. 2001. P.130 (Чо Мин. Проблемы и направления объединения идеологии Южной и Северной Кореи. Научно-исследовательский институт Объединения. 2001. С. 130)

14. Oberdofer D. The Two Koreas: a Contemporary History. Basic Books, 2001. 560 p.

15. Armstrong C.K., Kotch J.B. Sino-American Ne-

gotiations on Korea and Kissinger's UN Diplomacy // Cold War History. 2015. Vol. 15. No. 1. P. 113-134.

16. Meiertons H. The Doctrines of U.S. Security Policy: An Evaluation under International Law. Cambridge: Cambridge University Press, 2010. 314 p.

17. Воронцов А.В. «Треугольник» США, Япония, Южная Корея: миф или реальность? М.: Наука, Главная редакция восточной литературы, 1991. - 202 с.

18. Хон Сон Гук. Проблема определения «экономической цены» раздела Корейского полуострова. Дисс. на соиск. уч. степени канд. экономич. наук. М., 2003.

19. Oberdofer D. Carter's Decision on Korea Traced back to January, 1975. Washington Post. 1977. June 12.

20. Kawashima Y. Japanese Foreign Policy at the Crossroads: Challenges and Options for the Twenty-First Century. Washington: Brookings Institutions Press, 2003. 163 p.

21. Статья опубликована при поддержке гранта Академии корееведения (Министерство образования Республики Корея) No AKS-2016-OLU-2250002

22. This work was supported by the Core University Program for Korean Studies through the Ministry of Education of the Republic of the Korea and Korean Studies Promotion Service of the Academy of Korean Studies (AKS-2016-OLU-2250002)

УДК 321.022

**ПОЛИТИЗИРОВАННАЯ И КОММЕРЧЕСКАЯ МОДЕЛИ КУЛЬТУРНОЙ ПОЛИТИКИ:  
ОБЩЕЕ И ОСОБЕННОЕ**

© 2017

**Наточий Владимир Викторович**, кандидат политических наук, заведующий кафедрой  
«Теория и практика управления»*Российская академия народного хозяйства и государственной службы  
при Президенте Российской Федерации, филиал в Оренбурге  
(460000, Россия, Оренбург, улица Курача, 26, e-mail: NWV1967@mail.ru)*

Аннотация. Государственная культурная политика выступает как одно из выражений взаимосвязи политики и культуры. Став в XX веке самостоятельной отраслью политической деятельности, она приобрела ряд принципов, так или иначе проявляющихся в деятельности субъектов культурной политики. Реальное осуществление культурной политики происходит в рамках своеобразного пространства, крайними точками которого являются политизация и коммерциализация культуры. Как следствие, это приводит к возможности выделения двух видов культурной политики – политизированной и коммерческой. Для первой из них характерно превращение культуры в общественно-политический институт, целями которого являются, в первую очередь, формирование активно поддерживающего власть гражданина и выполнение государственного заказа. Это приводит к сужению рамок творческой деятельности и, в целом, пагубно отражается на состоянии сферы культуры. Вторая модель культурной политики складывается в условиях функционирования рыночной экономики. В этом случае культура сама приобретает рыночное значение и становится отраслью производства. Задачами культурной политики становятся как можно более полное удовлетворение культурных потребностей населения и извлечение максимально возможной прибыли от реализации культурной продукции. Эта модель культурной политики предполагает большую свободу творчества, однако, порой приводит к существенной зависимости творческих работников от потребностей рынка культурных благ. Российское государство может служить ярким примером реализации обеих выделенных моделей культурной политики – советский период истории страны характеризовался осуществлением политизированной модели культурной политики, постсоветский – коммерческой модели. В последние два десятилетия очевидно уменьшение воздействия государства на процессы, происходящие в сфере культуры; при этом возрастает роль негосударственных общественных институтов в этой области общественной жизни.

Ключевые слова: политика, культура, культурная политика, взаимосвязь, принципы культурной политики, модель культурной политики, политизированная модель, коммерческая модель, свобода творчества, культурная политика России, приоритеты культурной политики.

**POLITICIZED AND COMMERCIAL MODELS OF CULTURAL POLICY: GENERAL AND SPECIAL**

© 2017

**Natochy Vladimir Victorovich**, Candidate of Political Sciences, Head of the Chair  
«Theory and practice of management»*Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Orenburg branch  
(460000, Russia, Orenburg, street Kuracha, 26, e-mail: NWV1967@mail.ru)*

**Abstract.** State cultural policy stands as one expression of the relationship of politics and culture. In the XX century it became an independent branch of political activity and it has acquired number of principles. One way or another manifested in the activity of subjects and cultural policy. The actual implementation of cultural policy takes place within a kind of space and the extreme points of which are the politicization and commercialization of culture. As a consequence, this leads the possibility to distinguish between two types of cultural policy – Political and Commercial. For the first of them is characterized by the transformation of culture in socio-political institution whose objectives are first, the formation of actively supporting the power of the citizen and implementation of the state order. This leads a narrow scope of creative activities and General adversely affects the state in the sphere of culture. The second model of cultural policy is formed in the conditions of functioning market economy. In this case, the culture itself becomes the market value and production sector too. The cultural policy aims are complete as possible to fulfill the cultural needs of the population and to extract the maximum profit from the sale of cultural products. This model of cultural policy implies the freedom of creativity however, often leads to a significant dependence of creators from the needs of the market of cultural goods. The Russian government may serve as a striking example of both selected models of cultural policy – The Soviet period in the history of the country was characterized by the implementation of a politicized model of cultural policy and post – Soviet business model in the last two decades are obviously reduced of state influence on the processes occurring in the sphere of culture and the role of non-governmental institutions in this area of public life.

**Keywords:** Politics, Culture, Cultural Policy, Interconnection and Principles of Cultural Policy, The Cultural Policy Model, Political Model, Commercial Model, Freedom of Creativity, Cultural Policy of Russia, The Priorities of the Cultural Policy.

Одним из важнейших проявлений взаимосвязи двух важнейших социальных институтов – политики и культуры – выступает государственная культурная политика. Как представляется, в общем виде ее следует понимать, как комплекс предпринимаемых органами управления мер, направленных на формирование субъекта творческой деятельности, определение границ и создание условий творчества, организацию отбора создаваемых культурных благ, их трансляции и потребления для достижения поставленных целей, важнейшей из которых является воспроизводство существующей системы социально-политических отношений. Изучение культурной политики в ее различных аспектах и проявлениях в нашей стране началось в основном в постсоветский период. В советское время было опубликовано незначительное количество научных работ (как отечественных,

так и зарубежных авторов), связанных с этой темой. В качестве примера можно назвать, в частности, работы Т.В. Беловой [1], Л.Н. Когана [2,3], А. Моля [4], А.К. Уледова [5], О.В. Хановой [2]. Однако, начиная с 1990-х годов, культурная политика становится объектом достаточно пристального внимания российских ученых. Среди опубликованных по этой тематике изданий следует отметить сочинения И.А. Бутенко и К.Э. Разлогова [6], Г.П. Иванова [7], О.И. Карпухина и Э.Ф. Макаревича [8], Л.И. Михайловой [9], Б.Ю. Сорочкина [10], И.А. Столярова [11], Я.Ш. Паппэ и С.В. Шишкина [12], А.Г. Тульчинского [13] и ряда других специалистов.

При этом, как представляется, остается недостаточно изученным вопрос о моделях культурной политики, реализуемых в современных государствах.

Начать изучение вопроса о моделях культурной по-

литики правильнее всего с выдвигания положения о неразрывности и объективности связей между политикой и культурой. Эта связь в современном обществе обусловлена рядом причин, среди которых можно выделить следующие:

- сама сфера политики может пониматься как результат социокультурной деятельности общества, сложившийся на определенном этапе его развития. Политика по сути своей является одной из форм бытия культуры в государственно организованном обществе;

- культура, как и политика, выполняет регулятивную функцию по отношению к происходящим социальным процессам. Политика осуществляет эту задачу посредством нормативно-правового регулирования и идеологического воздействия, культура – через традиции, нормы морали, обычаи и т.д. Политика в этом смысле является более мобильной системой по сравнению со сферой культуры, поэтому она выступает как активизирующее начало общественной жизни, а культура – как стабилизирующее;

- методы и формы деятельности участников политического процесса, декларируемые ими цели и приоритеты этой деятельности, во многом обусловлены их общей и политической культурой;

- уровень культуры общества в целом определяет особенности политических отношений и политической жизни в данном государстве; проявляясь, например, в электоральных предпочтениях граждан, в уровне их политической активности, в популярности тех или иных идеологий, партий, политических лидеров и т.д.;

- главная же причина пристального внимания политической сферы к культуре состоит в том, что культура выступает в качестве основного механизма социализации личности и воспроизводства существующей системы социально-политических отношений [14, с. 12]. Это объясняет необходимость и неизбежность политического управления культурой – влияя на процессы, происходящие в сфере культуры, политика по сути воспроизводит саму себя, обеспечивая преемственность сложившихся в государстве властных отношений. Как следствие, характерные черты культурной политики того или иного государства определяются тем, какого гражданина желает сформировать этот субъект культурной политики и какой тип социально-политических отношений при этом воспроизводится.

Обозначенная взаимосвязь политики и культуры объясняет то обстоятельство, что меры по политической регуляции культурной деятельности предпринимались издавна. Другое дело, что отдельной отраслью политического управления культурная политика стала только в XX в., что было обусловлено осознанием субъектами государственного управления значимости культуры в жизни общества и необходимости соответствующего воздействия на нее, а также становлением и развитием СМИ, позволивших усилить государственный контроль как за культурой, так и за общественным сознанием.

Политическая практика XX – начала XXI вв. показала, что в процессе осуществления культурной политики государством и другими субъектами этой политики используются ряд общих принципов ее реализации. При этом несмотря на наличие таких принципов, реализация культурной политики в каждом государстве всегда специфична и имеет ряд особенностей. Вполне очевидно, что нет и не может быть универсальной модели культурной политики, пригодной для всех государств и всех состояний общественно-политических отношений. Это, в свою очередь, приводит к возможности классификации культурной политики. Попытки подобных классификаций культурной политики в политической и культурологической науках предпринимались неоднократно (см. А. Моль [4, с. 68-72], Г. Шартран, К. Маккахи [10, с. 71-72] и др.). Однако, как представляется, в силу схематичности и условности любой классификации правильнее говорить не о конкретных типах культурной политики, а о

своеобразном «поле», в рамках которого происходит ее реализация. Границами (полюсами) этого поля являются с одной стороны, политизация культурной политики, а с другой – ее коммерциализация. Реальная культурная политика всегда сочетает в себе оба начала. В то же время, в зависимости от цели осуществляющего ее субъекта, она может смещаться к одному из обозначенных выше полюсов. Рассмотрим признаки, свойственные политизированной и коммерческой моделям культурной политики.

Политизированная модель характерна для государств с авторитарным или тоталитарным политическими режимами. В этом случае в роли единственного субъекта культурной политики выступает государство, в руках которого находится контроль над средствами массовой коммуникации и все функции управления культурными процессами. Государство устанавливает жесткие рамки творчества и само производит отбор созданных культурных благ в соответствии с разработанной им шкалой ценностей. Значимость культурной продукции ставится в прямую зависимость от ее соответствия официальной идеологии. Как следствие, созданные культурные блага имеют ярко выраженную политическую окраску [15, с. 129].

Основной целью государства как субъекта культурной политики при реализации ее политизированной модели является формирование активно поддерживающего власть гражданина. Это объясняет тот факт, что государственные мероприятия по приобщению населения к культурной деятельности зачастую носят добровольно-принудительный характер.

Установление узких рамок творческой деятельности, существенная зависимость культуры от политических ориентаций и интересов власти отрицательно сказываются на ее состоянии, приводят к обеднению предлагаемого обществу набора культурных благ и услуг, к однобокому развитию самой культуры. Творческие работники, деятельность которых не «вписывается» в установленные государством рамки, лишаются возможности заниматься творческой деятельностью. Вследствие существования запретов на не соответствующие интересам и целям государства результаты творческой деятельности, в культуре появляются нелегальные каналы трансляции официально запрещенной культурной продукции. Примером здесь являются возникшие в 50-70-е годы прошлого столетия в СССР феномены «самиздата» и «магнитофонной культуры».

Завершая оценку политизированной модели культурной политики, следует отметить, что для нее в целом, как правило, характерен консерватизм, ведущий к застою в культурной жизни общества [16, с. 32]. Любые создаваемые в процессе творческой деятельности новшества встречаются с опасением и часто отвергаются, при этом шаблонные произведения, повторяющие основные положения господствующей политической идеологии, тиражируются и транслируются в общество.

Реализация коммерческой модели культурной политики связана с наличием рыночной экономики и господством идеологии потребления в обществе. Коммерциализация в сфере культуры является одной из составляющих перехода к рыночным отношениям и представляет собой конкуренцию групп и организаций друг с другом за потребителя культурных благ и услуг, за наиболее качественное и полное удовлетворение его культурных потребностей.

Часто рынок рассматривается в качестве внешнего (иногда враждебного) условия существования культуры [17, с. 72]. На самом же деле рыночные отношения – это не внешнее условие, а внутренний фактор в эволюции культуры. Культура и рынок были связаны всегда. По своей сути рынок – это единственный эффективный способ для культурных ценностей стать доступными обществу. Свобода творчества обуславливается экономической свободой, то есть свободой выбора формы

собственности, способа финансирования и принципов материального стимулирования культурной деятельности. Основу рынка составляет механизм саморегуляции, включающий в себя свободные цены и конкуренцию между производителями. Больше количество специалистов считает, что именно рынок определяет действия людей, изменяет знания и ценности, а в сфере культуры формирует ее коммерческий и некоммерческий секторы [18,19].

При реализации коммерческой модели культурной политики культура становится одним из секторов рыночного хозяйства. Соответственно меняется и статус творческого работника – деятель культуры превращается в платного наемного работника у предпринимателя, финансирующего его деятельность. Продукты творческой деятельности приобретают статус товаров, которые создаются в расчете на определенный спрос.

Ценность создаваемых культурных благ в условиях рынка определяется той возможной прибылью, которую может принести их распространение и потребление. Как следствие, распространяется та часть культурной продукции, которая является наиболее модной и популярной в данный момент, а значит и самой доходной. Основную роль в реализации этой модели культурной политики играют представители частного капитала, вкладывающие средства в культуру; на долю государства приходится определение общих направлений развития культуры в стране, создание законодательной базы, гарантирующей этой развитие и материальная поддержка некоммерческого (неприбыльного) сектора культуры.

Здесь следует отметить, что духовные ценности сами по себе не обладают экономической стоимостью и приобретают ее только тогда, когда включаются в процесс получения прибавочной стоимости (т.е. выставляются на продажу). Происходит своеобразная «экономизация» культуры – частный интерес формирует культурные запросы, и по законам рынка спрос начинает определять предложение. Духовное производство становится своеобразным аналогом материального производства, а культура – бизнесом, приносящим доход, а значит выгодным для материальных вложений в нее.

Коммерческая модель предполагает большую свободу творчества, чем политизированная. Фактически единственным ограничением творческой деятельности в этом случае является соответствие культурной продукции рыночной конъюнктуре, запросам потребителя. Следствием этого является активизация культурной жизни общества, ее обогащение, практически полное удовлетворение культурных потребностей граждан.

В то же время реализация коммерческой модели культурной политики ведет и к ряду негативных последствий. Прежде всего они проявляются в том, что проникновение рыночных отношений в культуру и связанная с этим рационализация культурной жизни зачастую приводят к потере творческой индивидуальности и стандартизации культурного производства.

В условиях рынка в первую очередь развиваются наиболее прибыльные отрасли культурной деятельности, творческие работники ставятся в зависимость от требований рынка. Как следствие, перед ними часто возникает дилемма – либо создавать то, что хочется, либо то, что может продать. Созданные культурные ценности приобретают ярко выраженный потребительский характер, зачастую в ущерб их качеству и содержанию. «Высокая» культура становится нерентабельной.

Используя рассмотренное выделение моделей культурной политики применительно к российскому обществу, следует отметить, что наше государство может служить иллюстрацией для характеристики обеих выделенных моделей. Культурная политика советского периода может быть определена как ярко выраженная политизированная ее модель, современная же культурная политика относится к ее коммерческой модели.

Демократизация российского общества, либерализация АНИ: экономика и управление. 2017. Т. 6. № 1(18)

ция экономики, формирование плюрализма неизбежно повлекли за собой в социокультурной сфере явления, сходные с теми, которые наблюдались в других странах в переходный период.

Новая система социально-политических и экономических отношений ярко отражается в культурной жизни российского общества – происходит смена приоритетов культурного развития. У изменившейся культуры появляются свои специфические ориентиры и критерии. Как следствие, происходит и смена модели культурной политики. В это время в культуре настает время проявления частных инициатив и рыночных сил, делаются попытки приватизировать часть культурной инфраструктуры [20, с. 12]. Государственное влияние на сферу культуры значительно уменьшается, сокращается ее государственное финансирование. Государство, по сути, перестает диктовать культуре свои требования, в его лице она утрачивает своего гарантированного заказчика. При этом усиливаются роль и значение негосударственных общественных институтов как субъектов культурной политики.

Следствием перехода к коммерческой модели культурной политики в Российской Федерации стало значительное увеличение предложения культурных благ и услуг на потребительском рынке, расширение спектра предлагаемой потребителям продукции творческой деятельности, активизация культурной жизни общества. Безусловно, можно говорить и о ряде отрицательных последствий процесса коммерциализации отечественной культуры, однако, на наш взгляд, достоинств в сформировавшейся к настоящему времени в России модели культурной политики все-таки больше. Поэтому в целом формирование и реализация новой модели государственной культурной политики России можно оценить положительно.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Белова Т.В. Культура и власть. М.: Изд-во Философского общества СССР, 1991. 211 с.
2. Коган Л.Н., Ханова О.В. Культура в условиях НТР. Саратов: Изд-во Саратовского гос. университета, 1987. 151 с.
3. Коган Л.Н. Социология культуры: Учебное пособие. Свердловск, Изд-во Уральского гос. университета, 1992. 120 с.
4. Моль А. Социодинамика культуры. М.: Прогресс, 1973. 406 с.
5. Уледов А.К. Общественная психология и идеология. М.: Мысль, 1985. 268 с.
6. Культура и культурная политика в России / под ред. Бутенко И.А., Разлогов К.Э. М.: Изд-во Московского общественного научного фонда, 2000. 240 с.
7. Иванов Г.П. Проблемы развития сферы культуры в рыночной экономике // Вестник МГУ. Серия 6. 1999. № 6. С. 23-29.
8. Карпунин О.И., Макаревич Э.Ф. Глобальная культура коммуникаций. М.: Дрофа, 2011. 456 с.
9. Михайлова Л.И. Социология культуры: Учебник. М.: Дашков и К, 2008. 344 с.
10. Культура на перепутье / под ред. Б.Ю. Сорочкина. М.: РКХ РИЦ, 1994. 268 с.
11. Столяров И.А. Управление культурой. Организационно-экономический механизм. М.: Норма, 2010. 208 с.
12. Паппэ Я.Ш., Шишкин С.В. Перестройка в сфере культуры: переход к новой парадигме социально-экономического управления // Социальное проектирование в сфере культуры. М.: НИИК, 2009. С. 125-157.
13. Тульчинский А.Г. Менеджмент в сфере культуры: Учебное пособие. М.: Изд-во МГУ, 2004. 453 с.
14. Культурная политика России: Два взгляда на одну проблему / под ред. И.А. Бутенко. М.: Либерия, 2008. 314 с.
15. Ерасов Б.С. Социальная культурология: Учебное пособие. М.: Аспект Пресс, 2000. 423 с.
16. Кениг К. Трансформация государственного

управления: новая глава науки об управлении // Государственная служба. Научный подход. Зарубежный опыт. Выпуск 9. М.: Изд-во РАГС, 2009. С. 27-36.

17. Игнатъева Е.Л. Перспективы развития сферы культуры в контексте реформ // Справочник руководителя учреждения культуры. 2014. № 12. С. 71-79.

18. Игнатъева Е.Л. Экономика культуры: Учебное пособие. М.: Гитис, 2012. 289 с.

19. Куценко В.А. Культура: испытание рынком // Социально-политический журнал. 2011. №12. С. 12-27.

20. Лаптева Т.И., Обидин А.И., Онуфриенко Г.Ф. Культурная политика в условиях рынка (итоги научно-информационного исследования) // Ориентиры культурной политики. Выпуск № 4. М.: ГИВЦ, 2008. С. 7-28.

УДК 323

МОДЕЛИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ «ТРЕТЬЕГО СЕКТОРА» И ВЛАСТИ (ПО МАТЕРИАЛАМ  
ЭМПИРИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ)

© 2017

**Носаненко Галина Юрьевна**, кандидат политических наук, доцент кафедры  
«Теории государства и права и публично-правовых дисциплин»*Казанский инновационный университет им. В.Г. Тимирязова (ИЭУП), Нижнекамский филиал  
(423570, Россия, Нижнекамск, проспект Шинников 44 «б», e-mail: gnosanenko@mail.ru)*

**Аннотация.** Цель: определить модели взаимодействия некоммерческих организаций с органами власти различных уровней. Методы: в качестве основных методов исследования были выбраны системный, институциональный и социологический. Системный подход позволил проанализировать место и роль НКО в публичной политике. В рамках институционального подхода рассматривались основные модели взаимодействия НКО и власти, которые были выявлены в результате проведенного социологического исследования. Результаты: Выявлены основные характеристики некоммерческого сектора города: немногочисленность – 0,6 НКО на тысячу жителей; локальный характер; тесная связь с муниципальной властью и предприятиями нефтяной промышленности; ограниченная активность, вызванная политикой патернализма. Научная новизна: определены модели взаимодействия НКО и власти в городе Альметьевск. Практическая значимость: результаты исследования позволяют сравнивать третий сектор Альметьевска и других городов РТ и РФ, вносит некоторую ясность о состоянии и перспективах развития институтов гражданского общества в Республике Татарстан. Полученные данные можно использовать в научной и преподавательской деятельности. Вывод: в городе реализуется патерналистская модель взаимодействия НКО и власти, основную помощь НКО со стороны власти оказывает местная администрация, со стороны бизнеса - предприятия нефтяной промышленности. В городе имеется потенциал для развития сектора и переходу к модели партнерских отношений.

**Ключевые слова:** третий сектор, некоммерческая организация, власть, межсекторное социальное партнерство, практики взаимодействия, патерналистская модель взаимодействия, публичная политика, муниципальная власть.

MODELS OF INTERACTION OF THE «THIRD SECTOR» AND THE AUTHORITIES  
(BASED ON EMPIRICAL STUDIES)

© 2017

**Nosanenko Galina Yurievna**, Candidate of Political Sciences, Associate Professor  
of «Theory of state and law and public law disciplines»*Kazan Innovation University VG Timiryasova (IEML) Nizhnekamsk branch  
(423570, Russian Federation, Nizhnekamsk, 44 Avenue Shinnik "b", e-mail: gnosanenko@mail.ru)*

**Abstract.** To determine the model of interaction between non-profit organizations with the authorities at various levels. Methods: As basic research methods were chosen systematic, institutional and sociological. A systematic approach has allowed analyzing the place and role of NGO'S in public policy. Existing models of cooperation between NGOS and the authorities have been considered as a part of the institutional approach. All data have used in this article were obtained as a result of the sociological research. Results: The basic characteristics of NGO'S city: The small number - 0.6 NCO per thousand Inhabitants' local character close relationships with the municipal authorities and oil industry limited activity due to paternalistic policies. Scientific novelty: The model defined by the interaction of NGOS and authority. Practical value: The results of the study allow comparing the third sector of Almetyevsk and NGOS of other cities in Tatarstan and Russia; they also bring some clarity on the state and prospects of development of civil society institutions. Conclusion: The city implements the paternalistic model of interaction between NGOS and the government. Major aid to NGOS on the part of the authorities is provided by the local administration, on the part of the business, there are the oil industry enterprises. The city has potential for development of the sector and the possibility for transition to a model of partnership.

**Keywords:** The Third Sector, Nonprofit Organization, Intersectoral Social Partnership, Municipal Authorities, Cooperation, The Paternalistic Model Of Interaction, Public Policy, The Municipal Government.

Наиболее дискуссионными для понимания сути социально-политических процессов, происходящих в нашей стране в последние два с половиной десятилетия, являются вопросы о наличии гражданского общества и его взаимодействии с государством. Никто не отрицает, что успешное развитие страны возможно только при использовании его ресурсов, однако единого понимания, что такое «гражданского общества» пока не достигнуто. Все существующие на этот счет научные концепции, по мнению Л.Г. Ионина [1], можно классифицировать на три группы: в первой, гражданское общество противопоставляется государству, во второй - отождествляется с некоммерческими негосударственными организациями (НКО), в третьей - рассматривается как сфера солидарности, особая идеология, особый стиль межлических отношений. В любом случае, речь идет о том, что государство способно отказываться от некоторых своих функций в пользу общественных институтов. Так, НКО берут на себя задачи восполнения провалов рынка и государства «в части производства чистых и смешанных общественных благ, а также некоторых частных благ, и, ослабления социальной напряженности и политических конфликтов, исполняя роль «буфера» между государством и обществом» [2]. В связи с этим, в современной России все чаще говорят о необходимости выстраивания «социального партнерства», суть которого заключается

в налаживании конструктивного взаимодействия между тремя секторами – государственным, коммерческим и некоммерческим [3].

Речь о необходимости выстраивания равноправного двустороннего диалога между государством и НКО идет практически в каждой научной публикации посвященной гражданскому обществу. «Однако сам концепт «диалог государства и гражданского общества», превратившийся в расхожий бессодержательный штамп с массой сопутствующих ему красочных определений, до сих пор, вопреки здравому смыслу и логике, остается неизученным и неисследованным» [4, с. 134].

Целью данной статьи является рассмотрение реальных моделей взаимодействия НКО и власти в городе Альметьевск (Республика Татарстан).

Статья написана на основе результатов исследования некоммерческого сектора городов Республики Татарстан, проведенного в 2012-2016 гг. при поддержке Общественной Палаты Республики Татарстан (ОП РТ), по методике разработанной ГУ ВШЭ [5]. Ранее были опубликованы материалы исследования моделей взаимодействия некоммерческого сектора и власти в г. Елабуга и Набережные Челны.

Приступая к обзору моделей взаимодействия НКО и власти, хотелось бы отметить, что все они, отражая степень зависимости «третьего сектора» от официальных

властных институтов и способность решать стоящие перед ними задачи, являются идеальными конструктами. В реальной жизни, взаимодействие может выстраиваться как на определенном равенстве сторон, то есть быть партнерскими, так и основываться на доминировании, вплоть до полного подчинения одной из сторон. «Ясно, что в реальных современных условиях такой доминирующей стороной может быть только государство» [6].

Рассмотрим основные модели взаимодействия государства и некоммерческого сектора, предложенные российскими исследователями.

В.А. Кирик относит современное российское общество к синкретическому типу, подразумевающему, что само существование его «социального пространства и цивилизационного порядка находится в прямой зависимости от функционирования официальных государственных институтов и институтов верховной власти» [7]. В противовес, он выделяет дифференцированный тип, предполагающий их разграничение. И подчеркивает, что соотношение роли НКО и государства не всегда будет оставаться неизменными.

А.Л. Нездуров и А.Ю. Сунгуров выделяют «три варианта взаимодействия органов власти и гражданских структур: сотрудничество, игнорирование и конфронтацию» [6], в рамках которых подробно описывают восемь исторических моделей. 1) «Модель садовника», характеризуется наличием государственной поддержки НКО. 2) «Партнерская модель» - предусматривает двухсторонний диалог власти с институтами гражданского общества. 3) «Модель архитектора», предполагает, что институты гражданского общества выступают акторами публичной политики. 4) «Патерналистская модель», подразумевает некоторую автономию НКО, при этом не допуская их к политике. 5) «Модель приводных ремней», основана на государственном манипулировании НКО. 6) «Модель игнорирования», характерна для ситуации, когда власть не замечает НКО, не мешает им и не помогает. 7) «Модель борьбы с противником», выделяет НКО как институт, представляющий некую опасность для власти. 8) «Модель гражданского неповиновения», ещё более опасная, поскольку в любой момент способна перерасти в борьбу политическую.

Ю.М. Резник, строит модели взаимодействия на основе критериев измерения модерна, предложенных Э. Гидденсом [8], и обосновывает зависимость гражданского общества от внутригосударственных различий модернизации и региональных особенностей. Он выделяет «конкурентное, когерентное и плюральное взаимодействие» [9].

Д. Волков предлагает учитывать при построении моделей доминирующие интересы, такие как «обслуживание власти; исполнение делегированных властью социальных обязательств; решение острых социальных проблем» [10, с. 25-26].

О.В. Паслер опираясь на цивилизационный подход, выстраивает модельные критерии по оси «Запад - Восток». Характеризуя взаимодействие государства и гражданского общества в России как «дуалистическое» (сочетающее в себе элементы западной и восточной моделей) и «маятниковое» - отражающее трансформации политического режима по оси «демократия - авторитаризм» [11].

Вопросы, взаимодействия государства и гражданского общества, нашли свое отражение так же в трудах А.А. Аузана, Н.А. Баранова, Г.Н. Вайнштайна, А.В. Крутова, Г.А. Пикалева, В.В. Рябева и других российских ученых. Все они отмечают, что сегодня процессы взаимопроникновения политических и неполитических сфер жизни друг в друга идут по всему миру и Россия не является исключением. В связке «государство - гражданское общество» можно отдавать или не отдавать предпочтение сильному государству. Однако необходимо помнить, что оно является основой существования гражданского общества. «Если не будет силы и государственной воли

(принуждения) в определенных вопросах общественной жизни, все скатится к беспорядкам и хаосу» [12].

Как видим, работ, посвященных вопросам взаимодействия государства и гражданского общества в России достаточно. При этом, продолжают оставаться актуальными исследования, проводимые на региональном и городском уровнях. И Республика Татарстан не является исключением.

В соответствии с классификацией регионов России по потенциалу развития гражданского участия «Татарстан относится к регионам со средним уровнем жизни, средним уровнем развития экономики и средним потенциалом гражданской активности; низким декларируемым уровнем институциональной общественной активности. К регионам, с благоприятными условиями внешней среды (прежде всего, экономического характера), но с угрозой трудно преодолеваемой пассивности граждан» [13].

Альметьевск – «монопромышленный город РТ, который согласно данным рейтинга устойчивого развития городов занимает 33 место в России, и 14 - по оценке бизнес-климата» [14]. Характерной особенностью города является тесная связь бизнеса, в лице ПАО «Татнефть» и некоммерческого сектора.

В процессе исследования была выдвинута гипотеза о том, что взаимодействие альметьевских НКО и власти будет строиться по патерналистской модели, наибольшее взаимодействие будет отмечено с органами муниципальной власти (что является характерным и для других моногородов Татарстана [15]).

По данным Министерства юстиции РФ по РТ в городе и районе зарегистрировано 94 НКО, то есть на тысячу человек приходится 0,6 организаций. В процессе исследования выяснилось, что ядром сектора, являются НКО, созданные в период с 1991 по 2005 гг. (они составили 55% от всех «живых» НКО города), а так же организации, возникшие в 1985 г. и ранее (39%).

Интенсивность взаимодействия альметьевского «третьего сектора» с различными уровнями власти представим в виде таблицы №1.

Таблица 1- Взаимодействие НКО и власти в г. Альметьевск

№	Уровень власти	Степень взаимодействия				
		Безусловно часто	Скорее часто	Скорее редко	Безусловно редко	Затруднились ответить
1	Федеральный	0%	0%	22%	39%	39%
2	Региональный (Республика Татарстан)	11%	22%	41%	26%	0%
3	Местный (Альметьевский муниципальный район)	22%	50%	0%	28%	0%

Из таблицы видно, что наиболее интенсивное взаимодействие НКО с органами власти происходит на муниципальном уровне. Причем все опрошенные отметили, что остались довольны взаимодействием с местной властью. Для сравнения отметим, что уровнем взаимодействия с региональными органами власти остались довольны 89% респондентов, 7% высказали, что «скорее недовольны» и 4% - затруднились ответить. Что касается федеральной власти, то взаимодействием с ней остались довольны 0% респондентов, «скорее недовольных» оказалось 24% опрошенных, и ещё 76% - затруднились ответить.

Основные формы взаимодействия представлены в таблице № 2.

Из таблицы №2 мы видим, что наиболее тесное взаимодействие отмечается на муниципальном уровне, что объясняется территорией деятельности исследуемых НКО, 84% которых осуществляют свою деятельность нав рамках города и района и решают наиболее локальные проблемы. Лишь 16% организаций выходят за рамки города и района, распространяя свою деятельность на территорию РТ.

Основными формами работы на местном уровне стали совместные заседания НКО и власти в рабочих группах, согласительных и конфликтных комиссиях, общественных (координационных) советах. НКО актив-

но участвовали в муниципальных программах (без социального заказа), предоставляли и получение информации и аналитику.

Таблица 2- Формы взаимодействия НКО и власти в г. Альметьевск

№	Основные формы взаимодействия	Уровни власти		
		местный	региональный	федеральный
1	Взаимное предоставление и получение информации и аналитики	17%	25%	10%
2	Участие в совместных с органами власти рабочих группах, переговорных площадках, согласительных и конфликтных комиссиях, общественных (координационных) советах	29%	10%	0%
3	Имущественная поддержка от органов власти	17%	14%	0%
4	Участие в реализации муниципальных, региональных и федеральных программ (без социального заказа)	26%	10%	5%
5	Участвует в образовательных программах, предоставляемых органами власти	3%	0%	0%
6	Выполняют работы по социальному заказу	9%	0%	0%
7	Выполняют работы по контракту с органами власти, не являющиеся социальным заказом	6%	10%	5%
8	Получение грантов	0%	7%	0%
9	Не взаимодействуют	0%	24%	80%

На уровне региональной и федеральной власти в основном шел процесс обмена информацией.

Если сравнить эти две таблицы, то видно, что такая оценка взаимодействия НКО с органами власти, как «безусловно редко» и «затрудняюсь ответить» в сумме дают результат аналогичный понятию «не взаимодействуют». И если на местном уровне все НКО взаимодействуют с органами власти, то на региональном уровне каждая четвертая организация не имеет никакого взаимодействия с органами государственной власти, на федеральном уровне доля таких НКО ещё больше – 80%.

Определить настрой руководителей некоммерческого сектора по отношению к властным структурам можно по их отношению к высказываниям, приведенным в таблице №3.

Таблица 3- Точки зрения на взаимодействие НКО и власти и их одобрение руководителями альметьевских НКО

№	Высказывание	Ответы руководителей НКО
1	НКО и государственные учреждения – это партнеры, которые должны совместно решать проблемы граждан	43%
2	НКО могут участвовать в решении вопросов местного значения, если их затраты компенсируются со стороны органов власти	26%
3	НКО должны выступать в качестве подрядчика для реализации социальных программ, инициируемых властью	17%
4	НКО могут брать на себя решение тех задач, на которые у государства не хватает финансовых ресурсов	6%
5	НКО должны помогать государственным и муниципальным органам в их работе с населением	3%
6	НКО должны помогать населению в его конфликтах с государственными и муниципальными органами	3%
7	НКО должны заниматься своим делом, стараясь не вступать в лишние контакты с властью	2%

Из таблицы №3 мы видим, что 5 % руководителей НКО противопоставили или обособили свою организацию от органов власти, причем все они в дальнейшем отметили, что сталкивались с неправомерным вмешательством органов власти в деятельность городских НКО. Остальные 95 % предпочли партнерские отношения и совместную с властью по решению наболевших вопросов.

При этом, ответы на вопрос «Какую позицию, по Вашему мнению, по отношению к властям занимает сейчас большинство НКО» ответы распределились следующим образом, см. таблицу №4.

Таблица 4 – Реальная позиция НКО по отношению к власти

№	Отношение к властям со стороны большинства НКО	Ответы руководителей НКО
1	Совместно с властью вырабатывают и реализуют общественно важные программы	30%
2	Помогают власти в ее планах и начинаниях	15%
3	Защищают интересы граждан перед органами власти	15%
4	Занимаются своим делом, стараясь не вступать в лишние контакты с властью	15%
5	Используют власть для решения своих задач	15%
6	Затруднились ответить	10%

Сравнивая таблицы №3 и №4, мы видим, что в реальной жизни почти 40% НКО дистанцированы от власти (те, кто выбрал 3,4 и 6 позицию в таблице №4). Таким образом, запрос на партнерские отношения пока остается не реализованным.

Это доказывают и ответы, представленные в таблице АНИ: экономика и управление. 2017. Т. 6. № 1(18)

№5, где руководители НКО оценивают позицию государства по отношению к их организациям, существующую на данный момент.

Таблица 5 - Оценка руководителей НКО позиции государства по отношению к «третьему сектору»

№	Отношение государства к НКО	Ответы руководителей НКО
1	Пытается помогать и сотрудничать, но делает это неумело	23%
2	Существует большой разрыв между провозглашаемой и фактической политикой в отношении НКО	13%
3	Относится к НКО равнодушно, игнорирует их	14%
4	Пытается уничтожить независимые инициативы НКО	14%
5	Налаживает сотрудничество с ними как с равноправным партнером	11%
6	Государство поощряет развитие НКО	7%
7	Государство пытается установить контроль над НКО	7%
8	Последовательной государственной политики в этой области не существует	7%

В добавок к представленным в таблице №5 данным, приведем полученные ответы на прямой вопрос о том правильную ли позицию занимает государство в отношении НКО: 11% ответили – «да»; 33% - «скорее да»; 33% - «скорее нет»; 11% - «безусловно нет»; 11% - затруднились ответить. Такие данные подтверждают, что демократические процессы, происходящие в нашем государстве, идут с большими трудностями. Нельзя просто скопировать западные модели гражданского общества, создав множество некоммерческих негосударственных организаций. Необходимо, что бы они прижились на российской почве, освоили и стали применять новые методы взаимодействия с властью.

Резюмируя все вышесказанное, отметим, что третий сектор города Альметьевск сегодня развивается в основном за счет организаций, созданных до 1985 года и в период с 1991 по 2005 гг. и многие из них воспроизводят в своей деятельности советские практики.

Взаимодействие НКО и власти происходит в основном на муниципальном уровне. На региональном уровне оно выливается в предоставление и получение информации, на федеральном уровне взаимодействие практически полностью отсутствует.

Основными формами взаимодействия являются участие НКО в совместных с органами власти рабочих группах, переговорных площадках, согласительных и конфликтных комиссиях, общественных (координационных) советах, а также участие в муниципальных проектах (без социального заказа); предоставление и получение информации.

Среди НКО-сообщества существует запрос на формирование партнерских отношений с органами власти, но слабость сектора пока не позволяет его реализовать. Существующая в городе модель взаимодействия НКО и власти является патерналистской. Значительная финансовая помощь со стороны ОАО «Татнефть» всем организациям некоммерческого сектора только укрепляет ее, порождая все большие ожидания помощи от бизнеса и власти.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Ионин Л.Г. Апдейт консерватизма. М.: Изд. дом Гос. Ун-та Высшей школы экономики. 2010. 304 с.
2. Seibel W., Anheier H.K. Sociological and Political Sciences Approaches to the Third Sector // The Third sector: comparative studies of non profit organizations / Edited by Helmut K. Anheier and Wolfgang Seibel. Berlin; New York: Walterde Gruyter, 1990. P. 7 - 20.
3. Якимец В.Н. Некоммерческие организации России: динамика роста, проблемы развития, место и роль в реформе социальной сферы // URL: [http:// www.civisbook.ru/files](http://www.civisbook.ru/files) (дата обращения 02.12.2016)
4. Зайцев А.В. Диалогический дефицит в сфере коммуникаций и связей с общественностью государства и гражданского общества в современной России // Вестник СВФУ. 2014. том 11. № 1. С. 133-141.
5. Мерсиянова И.В. Негосударственные некоммерческие организации: институциональная среда и эффективность деятельности. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ. 2007. 170 с.
6. Сунгуров А.Ю. Модели взаимодействия структур

гражданского общества и органов власти: российский опыт // URL: <http://www.civisbook.ru/> (дата обращения 02.12.2016)

7. Кирик В.А. Гражданское общество и государство: социально-конструктивистский анализ процессов взаимодействия социальных структур и институтов // URL: <http://www.dissercat.com> (дата обращения 02.12.2016)

8. Гидденс Э. Ускользящий мир [пер. с англ. М. Л. Коробочкина]. М.: Весь мир. 2004. 116 с.

9. Резник Ю. М. Современное гражданское общество: основные проблемы и подходы к изучению // Евразийство - будущее России: диалог культур и цивилизаций. Размышления перед конференцией // URL: <http://www.nasledie.ru/irgavo> (дата обращения: 02.12.2016)

10. Волков Д. Рост общественной активности в России: становление гражданского общества или очередной тупик? // Вестник общественного мнения. 2011. № 2. С. 8-28.

11. Паслер О.В. Государство и гражданское общество // URL: <http://www.dissercat.com> (дата обращения: 02.12.2016)

12. Грудцына Л. Ю., Петров С. М. Власть и гражданское общество в России: взаимодействие и противостояние // Административное и муниципальное право. 2012. № 1. С. 19-29.

13. Классификация российских регионов по потенциалу развития гражданского общества // URL: <http://www.zircon.ru> (дата обращения: 02.02.2015)

14. Альметьевск. Республика Татарстан // URL: <http://gradoteka.ru> (дата обращения: 02.12.2016)

15. Носаненко Г. Ю. Взаимодействие НКО и власти в городе Набережные Челны (по материалам эмпирического исследования) // Известия Саратовского университета. Серия Социология, Политология. Выпуск 3. 2014. С. 86-91.

УДК 327.341.1

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ. РОЛЬ АРКТИЧЕСКОГО  
СОВЕТА В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В АРКТИКЕ

© 2017

**Пашенко Людмила Васильевна**, кандидат философских наук, доцент кафедры истории и права  
*Мурманский арктический государственный университет,*  
(183040, Россия, Мурманск, ул. Егорова, 15, e-mail: lpashenko@mail.ru)

**Аннотация.** В статье рассматриваются проблемы обеспечения экологической безопасности, в этом контексте были проанализированы теоретические подходы к определению феномена экологической безопасности. Автор отмечает, что обеспечение экологической безопасности требует комплексного и системного подхода, включающего политический, экономический, технологический и образовательный аспекты, а также обосновывает необходимость рассматривать экологическую безопасность как неотъемлемую часть концепции безопасности. Особое внимание уделено анализу экологической политики ООН. Немаловажную роль в осуществлении экологической безопасности играют региональные организации. Осуществлен анализ деятельности Арктического совета как эффективного форума многостороннего сотрудничества стран арктического региона в области охраны окружающей среды. Рассмотрены ключевые документы, принятые Арктическим советом с целью сохранения арктической экосистемы. Уязвимость окружающей среды Арктики требует от всех хозяйствующих субъектов особого подхода к освоению ее природных богатств. Определяется роль России в формировании и реализации экологической политики в Арктике. Экологическая безопасность Арктики представляет для России стратегически важную задачу. В статье акцентируется внимание на необходимости международного сотрудничества в целях реализации концепции устойчивого развития арктического региона как важнейшего условия обеспечения экологической безопасности.

**Ключевые слова:** экологическая безопасность, международное сотрудничество, ООН, Арктический совет, Арктика, устойчивое развитие.

THEORETICAL ASPECTS OF ECOLOGICAL SAFETY. THE ROLE OF THE ARCTIC COUNCIL  
IN PROVIDING ECOLOGICAL SAFETY IN THE ARCTIC

© 2017

**Pashchenko Lyudmila Vasilyevna**, candidate of philosophical sciences, associate professor  
of Department of History and Law,  
*Murmansk Arctic State University*  
(183040, Russia, Murmansk, Yegorova street, 15, e-mail lpashenko@mail.ru)

**Abstract.** The article looks into the problems of providing ecological safety and analyses theoretical approaches to defining the phenomenon of ecological safety. The author is sure that providing ecological safety requires an integrated comprehensive approach which includes political, economic, technological and educational aspects. The author also justifies the necessity to view ecological safety as an integral part of safety concept. The article includes the analysis of ecological policy of the UN. Regional establishments play an integral part in providing the ecological safety. The article analyses the activities of the Arctic Council as an effective forum of multilateral cooperation of the Arctic states in the sphere of environmental protection. The article analyses the key documents ratified by the Arctic Council aimed at protecting the Arctic ecosystem. Vulnerability of the Arctic environment requires a specific approach when using its natural resources. The article highlights the role of the Russian Federation in forming and realizing the environmental policy in the Arctic. Ecological safety in the Arctic is strategically important for the Russian federation. The author emphasizes the necessity of international cooperation for providing sustainable development of the Arctic region as an integral part of the ecological safety.

**Keywords:** ecological safety, international cooperation, the UN, the Arctic Council, the Arctic, sustainable development.

На рубеже XX-XXI веков произошло значительное расширение повестки дня международной безопасности. Наряду с традиционными вопросами, в пространство безопасности были включены новые области: экономическая, информационная, продовольственная, экологическая и другие. Включение в сферу безопасности невоенных аспектов, связано с появлением новых вызовов и угроз. Интенсивность мирового экономического развития, демографический взрыв значительно обострили экологическую ситуацию. В XXI веке человечество столкнулось с глобальными проблемами изменения климата, дефицита пресной воды, истощения природных ресурсов, разрушения озонового слоя. Экологическая деградация позволила известному ученому Д.Л. Медоузу сделать вывод, что «человечество вышло за пределы и находится в неустойчивой области» [2, с. 4]. Следовательно, проблема экологической безопасности представляет актуальное направление для исследования и требует осмысления опыта зарубежных стран и международных организаций в разрешении данного феномена. В рамках данной статьи будет предпринят анализ подходов к определению понятия «безопасность» и «экологическая безопасность», анализу экологической политики и сотрудничеству в обеспечении экологической безопасности Арктики.

Проблематике международной безопасности посвящено множество публикаций как в зарубежной, так и в отечественной научной литературе. Политические аспекты экологической безопасности рассматриваются в работах В.И. Арнольда, Дж. Ная, Д. Медоуза, Б. Ком-монера, Н.В. Моисеева, Г. Гейста. Угрозы экологической безопас-

ности в связи с ростом народонаселения исследованы в трудах Т. Мальтуса, С. П. Капицы, Дж. Кейнса.

Экологический фактор международной безопасности стал активно обсуждаться на различных международных форумах с середины 70-х гг. XX в. Проблема выживания человечества обозначила необходимость разработки комплексной системы мер, направленной на предотвращение экологической катастрофы и усилий международного сообщества по обеспечению экологической безопасности. Экологическая безопасность стала рассматриваться как неотъемлемая часть международной, региональной, и национальной безопасности.

В целях осмысления феномена «экологическая безопасность» рассмотрим его соотношение с более широким понятием «безопасность». Многогранность данного явления требует междисциплинарного подхода к его исследованию. В связи с этим в научной литературе существует множество формулировок понятия «безопасность». На формирование концепции безопасности повлияли идеи Т. Гоббса, Г. Гроция, И. Канта. На быденном уровне безопасность понимается как отсутствие опасности и угроз. Однако достижение абсолютной безопасности невозможно. В связи с этим, ряд исследователей полагают, что феномен безопасности предполагает умение социальной системы упреждающее воздействовать на вызовы, угрозы, опасности, риски, успешно противостоять им.

В середине XX века в американской политической мысли категория безопасности трактовалась как состояние защищенности интересов. Наряду с научными трактовками, определение «безопасности» нашло свое

отражение в законодательстве. Так, в законе Российской Федерации от 5 марта 1992 г. № 2446-1 «О безопасности» понятие безопасности определяется как состояние защищенности жизненно важных интересов личности, общества и государства от внутренних и внешних угроз [1, Ст. 769].

В содержательном плане безопасность складывается из видов безопасности: политическая, экономическая, технологическая, военная, экологическая, информационная, демографическая и др. Современные эксперты в области безопасности отмечают снижение угроз со стороны военного фактора и возрастание значимости невоенного аспекта и среди приоритетов называют необходимость разрешения экологического кризиса.

Следовательно, экологическая безопасность является неотъемлемой составляющей концепции безопасности всех уровней.

Научный интерес к экологической проблематике стал проявляться во второй половине XX века, и связан с обострением окружающей среды. Первостепенное внимание исследователи стали уделять определению понятий «экологическая безопасность», «экологическая угроза», «экологический фактор». В научной литературе появилось большое количество работ, рассматривающих данную проблематику в рамках политологии, социологии, экономики, философии. В связи с этим единой, общепризнанной дефиниции данного феномена так и не сложилось.

Важный вклад в формирование концепции экологической безопасности внесли такие российские ученые, как: О.С. Колбасов, А.С. Тимошенко, Н.Ф. Реймерс. Так, Н.Ф. Реймерс определяет два аспекта экологической безопасности:

- как «совокупность действий, состояний и процессов, прямо или косвенно не приводящих к жизненно важным ущербам (или угрозам таких ущербов), наносимым природной среде, отдельным людям и человечеству»;

- как комплекс состояний, явлений и действий, обеспечивающих экологический баланс на Земле и в любых ее регионах на уровне, к которому социально-экономически, технически и политически готово адаптироваться человечество» [3, с. 69].

О.С. Колбасов определяет экологическую безопасность как «систему мер, устраняющих угрозу массовой гибели людей в результате такого неблагоприятного антропогенного изменения состояния природной среды на планете, при котором человек как биологический вид лишается возможности существовать, так как не сможет удовлетворять свои естественно-физиологические и социальные потребности жизнедеятельности за счет окружающего материального мира» [4, с. 48].

Согласно Г.С. Вечканову, экологическая безопасность определяется как совокупность мер, нацеленных на гарантию экологической защиты личности, общества и государства, что предполагает защиту граждан, общества и природы от отрицательного влияния людей на окружающую среду [5, с. 98]. Небезынтересным является определение Г.А. Атаманова, под экологической безопасностью понимал такое состояние экосистемы, при которой она не причиняет социальной или антропогенной системе вреда, так как не оказывает на нее воздействия, приводящего к ее деструкции и/или дисфункции [6].

М.С. Горбачев, обращаясь к мировому сообществу, обозначил приоритетность экологической проблемы: «Осознать необходимость открытия общего фронта экономической и экологической безопасности и приступить к его формированию - значит обезвредить бомбу замедленного действия, заложенную в недра общечеловеческого бытия историей, самими людьми» [7].

На основании приведенных определений, можно заключить, что экологическая безопасность охватывает сферу взаимодействия человека и природы, общества и природы.

Важным аспектом концепции экологической безопасности является государственная политика по ее обеспечению, которая рассматривается как совокупность мер, направленных на гарантию экологической защиты личности, общества и государства, а также и природы от отрицательного антропогенного влияния на окружающую среду. Современная экологическая политика осуществляется на трех уровнях: международном (глобальном), региональном, национальном, и локальном.

В силу того, что природа не имеет национальных границ, обеспечить экологическую безопасность усилиями одного государства не представляется возможным. В сложившихся условиях чрезвычайно важным и актуальным являются экологическое сотрудничество национальных государств на глобальном уровне. Существенную роль в преодолении экологического кризиса на глобальном уровне играют международные организации и, в первую очередь, Организация Объединенных Наций. На современном этапе в рамках ООН рассматриваются такие глобальные проблемы, как изменение климата, истощение озонового слоя, токсичные отходы, обезлесение и исчезновение биологических видов, а также загрязнение воздуха и воды. Ключевым моментом в природоохранной деятельности ООН стала Стокгольмская международная конференция по проблемам окружающей среды 1972 года. Итогом работы конференции стала «Декларация об окружающей человека среде», содержащая двадцать шесть приоритетных принципов экологической безопасности. В целях реализации решений Стокгольмской конференции была учреждена Программа ООН по проблемам окружающей среды и ее развитию (ЮНЕП). Совет состоит из пятидесяти восьми стран, избираемых ООН на трехлетний срок.

В целях преодоления общепланетарного экологического кризиса было организовано целый ряд международных форумов, заложивших основы стратегических направлений экологической политики. В 2015 году ООН приняты еще ряд концептуальных документов, содержащих основные направления развития человечества на ближайшее будущее, а именно: Цели устойчивого развития ООН на период 2016–2030 гг., в которых определены 17 целей и 169 задач реализации концепции устойчивого развития, а также Парижское климатическое соглашение, определяющее приоритеты борьбы с климатической угрозой в мире и всех странах.

Вместе с тем, предпринимаемые усилия на глобальном уровне не дают желаемых результатов. Полагаем, что достижение глобальной экологической безопасности возможно только при реализации единой стратегии устойчивого развития всеми акторами международных отношений. Однако в современных условиях, учитывая различия социально-экономического и политического характера между странами и регионами, выполнить данную задачу крайне сложно. Достичь экологической безопасности только экономическими и политическими мерами, как отмечают исследователи, не представляется возможным, необходимо уделять внимание формированию новой системы ценностей, экологической культуры, развитию экологического сознания, что позволит перейти к новому типу общества «экологической цивилизации». Стоит согласиться с мнением А.А. Алимова и Ф. Лоренца, которые считают, что «дальнейшее развитие человеческой цивилизации возможно только на принципах коэволюции с природой» [8, с. 63].

Вопросами обеспечения экологической безопасности на региональном уровне занимаются как межгосударственные, так и неправительственные организации. Интересен опыт Арктического совета, который выступает форумом для международного сотрудничества и решения общих экологических проблем. Эта межправительственная структура была создана в 1996 г. восемью странами примыкающего к Северному Ледовитому океану региона. Постоянными членами Арктического совета являются Дания, Исландия, Канада, Норвегия,

Российская Федерация, Соединенные Штаты Америки, Финляндия, Швеция. Высшим органом Арктического совета является министерская встреча, как правило, на уровне министров иностранных дел, которая проходит один раз в два года. На двухгодичный период определяется председательство одной из восьми арктических стран, по истечению данного срока на основе ротации переходит к другому государству - постоянному члену Арктического совета. В 2015-2017 гг. председательство осуществляют США.

В XXI веке геополитическое значение Арктического региона значительно выросло, что объясняется его экономическим, транспортным и военно-стратегическим потенциалом. О своих стратегических интересах в регионе заявили не только традиционные арктические страны, но и Китай, Индия, Япония, Южная Корея, Сингапур и Европейский союз. Расширение участников экономических и международных отношений в Арктике, по мнению многих экспертов, значительно усложняет проблему сохранения уникальной арктической экосистемы. Природная среда Арктики в большей степени, чем другие регионы подвержена изменению климата, антропогенному и техногенному воздействию. В свою очередь арктическая экосистема оказывает воздействие на глобальную окружающую среду. Понимая данную проблему, восемь арктических стран договорились о совместных действиях в области защиты окружающей среды Арктики, так как «ни одно государство в одиночку не в состоянии принять эффективные меры против угроз окружающей среде Арктики».

В Стратегии защиты окружающей среды Арктики, принятой восемью арктическими странами в 1991г. были определены цели, принципы и основные направления сотрудничества в данной области. В Стратегии также определены шесть проблем в области загрязнения, требующих особого внимания:

- загрязнение стойкими органическими соединениями, поступающими в окружающую среду Арктики в результате дальнего переноса реками, атмосферными потоками и океанскими течениями из промышленно развитых центров;
- загрязнения нефтью и нефтепродуктами;
- концентрация тяжелых металлов в атмосфере и осадках, переносимых из промышленных центров;
- шумовое воздействие антропогенного характера;
- угроза радиоактивного загрязнения;
- закисление соединениями серы и азота, выбрасываемые транспортными средствами, промышленными предприятиями и тепловыми электростанциями, работающими на угле и нефти [9].

Вышеуказанная стратегия заложила основы многостороннего сотрудничества арктических стран, было предусмотрено создание программы арктического мониторинга и оценки (АМАП), защиты арктической морской среды (РАМЕ) сохранения арктической флоры и фауны (САФФ), а также предупреждения, готовности и ликвидации чрезвычайных ситуаций (ЕППР). В последующем на их основе были сформированы шесть тематических Рабочих групп Арктического совета:

- по арктическому мониторингу и оценке (АМАП);
- по сохранению арктической флоры и фауны (САФФ);
- по предотвращению чрезвычайных ситуаций, готовности к ЧС и реагированию на ЧС (ЕППР);
- по защите арктической морской среды (РАМЕ);
- по устойчивому развитию (SDWG);
- по борьбе с источниками загрязнения в Арктике (АСАР).

В целях реализации приоритетных задач в рамках Арктического Совета были приняты еще ряд значимых документов, среди них следует отметить Икалуитскую декларацию (1998), Барроузскую декларацию (2000), Инарийскую декларацию (2002), Инарийскую декларацию (2002), Салехардскую декларацию (2006), Декларацию Тромсе (2009), Нуукскую декларацию (2011),

Кирунскую декларацию (2013), Икалуитскую декларацию (2015). По итогам девятой министерской сессии Арктического совета в Икалуите (2015), наряду с декларацией, были приняты «Рамочный план сотрудничества в сфере предупреждения загрязнения морских районов Арктики нефтью в результате нефтегазовой деятельности и судоходства», а также «Рамочный документ АС о действиях по сокращению выбросов черной сажи и метана». С уверенностью можно сказать, что принятие вышеперечисленных документов способствовало формированию институциональных основ деятельности Арктического совета, а также свидетельствуют о том, что вопросы экологии являются приоритетными в повестке дня данного форума.

В 2014 г. был создан Инструмент поддержки проектов (ИПП) для поддержки и финансирования программ Арктического совета, направленных на предупреждение уменьшения и ликвидацию загрязнения. Со стороны РФ за 2014-2015 гг. было внесено в данный фонд 10 млн. евро.

По инициативе России был учрежден Арктический экономический совет (АЭС). Согласно учредительным документам, утвержденным 14 апреля 2016 г., целями форума является создание платформы конструктивного диалога между правительствами стран-членов Арктического совета и бизнес-сообществом для обеспечения устойчивого социально-экономического развития арктического макрорегиона [10].

Весьма важным направлением международного сотрудничества в рамках Арктического совета является сфера развития биоэкономики. Биоэкономика основывается на совершенствовании биотехнологий, экологического транспорта, альтернативной энергетики, что позволит существенно снизить риски загрязнения окружающей среды.

Активную роль в деятельности АС играет РФ как крупнейшая арктическая держава. Протяженность арктического побережья России составляет 22 600 км, в российской арктической зоне проживает более 2,5 млн. человек, создается 12-15% ВВП страны. Потенциал Арктики представляет надежную основу для будущего устойчивого развития России. Однако без решения экологических проблем, экономическое использование данного потенциала невозможно. Политическое руководство страны осознает важность и ответственность поставленной задачи. В одном из своих выступлений Президент России В.В. Путин отметил, что наша страна «заинтересована в устойчивом развитии региона на основе сотрудничества и безусловного уважения международного права. С этой целью ведём с партнёрами постоянный обмен мнениями по арктической тематике, полностью выполняем международные требования о повышении экологической безопасности в регионе. В рамках Арктического совета решаем вопросы сотрудничества в пограничной сфере, в области морских перевозок, взаимодействия в ликвидации последствий аварий при добыче углеводородов на шельфе» [11].

В настоящее время в РФ принято целый ряд концептуальных документов, заложивших основу государственной экологической политики и юридические механизмы охраны окружающей среды. Вместе с этим, справедливым будет отметить, что сложившаяся правовая модель охраны окружающей среды является малоэффективной. Наряду с несовершенством законодательной базы, исследователи указывают на ряд других причин, среди которых выделяют:

- многочисленные ошибки и злоупотребления, допускаемые субъектами правоприменительной деятельности,
- неисполнение и несоблюдение правовых предписаний всеми участниками экологических отношений [12].

Немаловажным фактором, не позволяющим в полной мере реализовать задачи по обеспечению экологической безопасности в Арктике, является недостаточное

финансирование многих экологических программ.

Ухудшение экологической ситуации в российской Арктике требует проведения незамедлительных и дорогостоящих мер. В целях восстановления нарушенной экологической среды были предприняты меры по очистке территорий от накопившегося мусора. Выступая на III Международном форуме «Арктика – территория диалога», Президент России В. В. Путин отметил, что «из федерального бюджета в 2011–2013 годах на очистку Арктики было выделено 1 миллиард 420 миллионов рублей» [13]. Проект «Генеральная уборка» Арктики будет продолжаться. Руководство страны заявило о готовности расширить особо охраняемые природные территории в Арктике, площадь которых уже составляет 322 тыс. кв. км, т. е. 6% территории всей российской Арктики. При поддержке Арктического совета РФ приступила к реализации проектов «Валдай» и «Тундра», направленных на сокращение выбросов черного углерода. Еще одним примером успешного международного сотрудничества является осуществление проекта по утилизации ядерных отходов на территории Мурманской и Архангельской областей.

Россия признает важность научно-технического сотрудничества в целях реализации программы устойчивого развития арктического региона. Международное взаимодействие осуществляется в форме академических обменов, проведения научных сессий, конференций. Значительным успехом в области гуманитарного сотрудничества является создание Сетевого университета Арктики, который объединяет в единую сеть научные и образовательные учреждения в целях взаимодействия в области исследований и образования.

Таким образом, за свою двадцатилетнюю историю Арктический совет стал эффективным международным форумом, решающим задачи экологической безопасности.

Однако наряду с положительным опытом международного сотрудничества в формате Арктического совета, следует отметить и ряд проблемных моментов:

- большая часть документов носит декларативный характер, не содержит механизмов выполнения;
- не все страны региона готовы в равной степени реагировать на угрозы экологической безопасности в Арктике;
- в современных условиях наблюдается заметная политизация Арктического совета, что противоречит концептуальным документам данного международного форума.

На фоне украинского кризиса отношения между Россией и западными странами значительно ухудшились. Все страны, входящие в Арктический совет на постоянной основе, присоединились к антироссийским санкциям. Политика недоверия и враждебности по отношению РФ не способствует эффективному и согласованному взаимодействию по решению общих экологических задач. Президент РФ В.В. Путин неоднократно в своих выступлениях подчеркивал, что Арктика должна стать «территорией сотрудничества и партнерства государств». Масштабные проекты АС в области экологии, изменения климата, предотвращения чрезвычайных ситуаций невозможны без участия РФ.

Международное сотрудничество в области обеспечения экологической безопасности является новым и весьма важным направлением международных отношений. Требуется от участников согласованных действий, взаимного доверия, новых подходов, значительных финансовых и технических ресурсов.

Президента РФ объявил 2017 год Годом экологии. Обеспечение экологической безопасности невозможно без осуществления перехода к устойчивому развитию. Экологическая безопасность стала стратегическим направлением политики всех арктических стран. Представляется, что в целях эффективности проводимой политики целесообразно сконцентрировать внимание на

следующих направлениях:

- экологическая политика должна носить комплексный и системный характер;
- развивать научные исследования в области охраны окружающей среды;
- способствовать развитию и внедрению экологически безопасных технологий;
- бережно и эффективно использовать природные ресурсы;
- проявлять политическую волю в осуществлении государственной экологической политики;
- повышать экологическую ответственность за нарушения установленных стандартов;
- формировать экологическую культуру населения и компаний;
- повышать уровень экологического образования;
- развивать взаимовыгодное сотрудничество в этой области со странами и компаниями, учитывать их опыт и уровень развития технологий.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Закон Российской Федерации от 5 марта 1992 г. № 2446-1 «О безопасности» // Ведомости Съезда народных депутатов РФ и Верховного Совета РФ. 1992. № 15. Ст. 769.
2. Донелла Медоуз Пределы роста. 30 лет спустя: учеб. пособие / Донелла Медоуз, Йорген Рандерс, Деннис Медоуз. М.: АКАДЕМКНИГА, 2007. 342 с.
3. Реймерс, Н. Ф. Концептуальная экология. Надежды на выживание человечества / Н. Ф. Реймерс. М.: Россия молодая, 1992.
4. Колбасов, О. С. Концепция экологической безопасности (Юридический аспект) / О. С. Колбасов // Советское государство и право. 1988. № 12. С. 47-55.
5. Вечканов, Г. С. Экономическая безопасность / Г. С. Вечканов. СПб.: Вектор, 2005. 250, [1] с.
6. Атаманов, Г. А. Экологическая безопасность и ее место в структуре безопасности антропогенных систем [Электронный ресурс] / Г. А. Атаманов. - Режим доступа: <http://rosichi.org/>.
7. Горбачев, М. С. Реальность и гарантии мира / М. С. Горбачев // Правда. 1987. 17 сентября.
8. Алимов, А. А., Лоренц, Ф. Экологическая цивилизация и экологическая безопасность // Вестник Санкт-Петербургского университета. 2006. Серия 6. Выпуск 3. С. 56-63.
9. Стратегия защиты окружающей среды Арктики (1991) [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/1902061>
10. Arctic Economic Council established // Press release. 10.09.2014. The Norway Embassy in Canada. URL: [www.emb-norway.ca/norway\\_and\\_canada/News/Arctic-EconomicCouncil-established/#.VSGS--Hd6Sp](http://www.emb-norway.ca/norway_and_canada/News/Arctic-EconomicCouncil-established/#.VSGS--Hd6Sp)
11. Путин, В. В. О реализации государственной политики Российской Федерации в Арктике в интересах национальной безопасности. Выступление на расширенном заседании Совета Безопасности 22 апреля 2014 г. - Режим доступа: <http://www.sops.ru/novosti/796/>
12. Хлуденева, Н. И. Правовая охрана окружающей среды Арктики / Н.И. Хлуденева // Международное сотрудничество в области охраны окружающей среды, сохранения и рационального управления биологическими ресурсами в Северном Ледовитом океане. Матлы Междунар. науч. симпоз. (Москва, 4 сент. 2012 г., РСМД): рабочая тетр. / [А.Н. Вылегжанин (рук.) и др.]; [гл. ред. И.С. Иванов]; Российский совет по междунар. делам (РСМД). М.: Спецкнига, 2012. 88 с.
13. Выступление Президента России В. Путина на пленарном заседании III Международного арктического форума «Арктика – территория диалога» [Электронный ресурс] // Президент России : офиц. интернет-сайт. 2013. 25 сентября. - URL: <http://www.kremlin.ru/transcripts/19281>

УДК 327

## К ВОПРОСУ ИЗМЕРЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТЕРРОРИСТИЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ИГИЛ КАК МИРОВОЙ ПРОБЛЕМЫ

© 2017

**Адамова Мария Анатольевна**, кандидат политических наук, доцент кафедры  
«Международных отношений, политологии и мировой экономики»

*Пятигорский государственный университет*  
(357500, Россия, Пятигорск, пр. Калинина, 9, e-mail: 939192@mail.ru)

**Сергеев Станислав Игоревич**, кандидат политических наук, доцент кафедры  
«Мировая экономика и таможенное дело»

*Северо-Кавказский федеральный университет, филиал в Пятигорске*  
(357500, Россия, Пятигорск, пр. 40 лет Октября 37 кв.49, e-mail: sta-sergeev@yandex.ru)

**Аннотация.** В последнее время феномен Исламского государства Ирака и Леванта является одной из наиболее приоритетных проблем международной политики. Мировому сообществу нельзя недооценивать угрозы, исходящие от Исламского государства и большинство государств мира в настоящий момент в полной мере осознают исходящую от террористической организации такого масштаба угрозы. На сегодняшний день ИГИЛ воспринимается Россией, США и их союзниками в странах Европы и Азии как самая большая угроза стабильности и безопасности, как в самом Ближневосточном регионе, так и далеко за его пределами. Авторами рассматриваются некоторые особенности активизации деятельности этой международной террористической организации, анализируются подходы России и США в вопросах измерения деятельности ИГИЛ и ее сторонников и дается оценка действий России и западной коалиции в борьбе с Исламским государством. На фоне политических противоречий между странами ведущими борьбу против распространения идеологии ИГИЛ и отсутствия четкой единой позиции в отношении правящего режима в Сирии одними из приоритетных задач на данный момент являются координация антитеррористических действий и препятствие проникновению исламистских идей на территории этих государств. В числе мер противостояния расширению и укреплению ИГИЛ, как угрозы международной безопасности должно стать сочетание политических, военных, экономических и социальных мер.

**Ключевые слова** терроризм, ИГИЛ, экстремизм, идеология, безопасность, противодействие терроризму.

## TO THE QUESTION OF MEASURING THE ACTIVITY OF THE TERRORIST ORGANIZATION ISIS AS A WORLD PROBLEM

© 2017

**Adamova Maria Anatolyevna**, candidate of political sciences, associate professor of the department  
of «International relations, political science and world economics»

*Pyatigorsk State University*  
(357500, Russia, Pyatigorsk, pr. Kalinina, 9, e-mail: 939192@mail.ru)

**Sergeev Stanislav Igorevich**, candidate of political sciences, associate professor  
of the department of «World economics and customs»,

*North-Caucasian Federal University, branch in Pyatigorsk*  
(357500, Russia, Pyatigorsk, pr. 40 years of October 37, e-mail: sta-sergeev@yandex.ru)

**Abstract.** In recent years, the phenomenon of the Islamic state of Iraq and the Levant is one of the most priority problems of international politics. The world community cannot be underestimated threats from the Islamic state and most countries in the world at the moment, fully aware of coming from the terrorist organization of this magnitude threats. Today, ISIS is perceived by Russia, USA and its allies in Europe and Asia as the biggest threat to stability and security in the Middle East region and far beyond. The authors consider some features of the revitalization of this international terrorist organization, analyzes the approaches of Russia and the USA in the measurement of the activities of ISIS and its supporters and the estimation of actions of Russia and the western coalition in fight against Islamic state. Against the background of political conflicts between the countries fighting against the spread of the ideology of ISIS and lack of a clear common position against the ruling regime in Syria, the main priorities at the moment are the coordination of counter-terrorism actions and an obstacle to the penetration of Islamic ideas to territories of these States. Among the measures of opposition to the expansion and strengthening of ISIS, as threats to international security should be a combination of political, military, economic, and social measures.

**Keywords** terrorism, ISIS, extremism, ideology of terrorism, state security, counter-terrorism

После фактического уничтожения мировым сообществом международной террористической организации Аль-Каида ее место по масштабам, организации своей деятельности и направлении главных террористических ударов заняла организация Исламское государство Ирака и Леванта (ИГИЛ), которая является транснациональной суннитской исламистской террористической группой, контролирующей территории Ирака и Сирии. ИГИЛ имеет филиалы в ряде других стран, привлекает сеть глобальных сторонников и нарушает международную безопасность актами насилия и терроризма. Идеологию организации можно охарактеризовать как жестокую версию салафизма, так как группа и ее сторонники готовы применять насилие, чтобы установить идеальное общество, основанное на их понимании ислама.

В мире существует достаточно много террористических организаций, расположенных в разных уголках мира, но ИГИЛ в наши дни представляет наиболее организованную и наиболее опасную международную террористическую организацию, которая несет реальную угрозу, как отдельным гражданам, так и целым государ-

ствам, и, безусловно, выступает угрозой национальной безопасности современности. Исламское государство превзошло Аль-Каиду в военном, территориальном, финансовом отношениях. Рассматриваемая террористическая организация оказалась на порядок опаснее своей предшественницы в силу того, что осуществляет свою деятельность экстремистской направленности буквально в самом центре Ближневосточного региона, где расположены огромные запасы нефтяных и газовых месторождений [1].

ИГИЛ не признает границ, оно рекрутировало молодых людей восьмидесяти различных национальностей. ИГИЛ не представляет ислам или основные человеческие ценности. Поэтому надо вести с ним борьбу не только как с обычной террористической организацией, но и как с неким воплощением идеологии «общего зла», которая должна быть разгромлена в интеллектуальной плоскости. При этом опасность исламского радикализма, как представляется, будет в ближайшее десятилетие нарастать, поскольку семена фанатизма зреют и в Европе, и в США, и в Азии. Данная тенденция усилена в последнее время и тем, что предпринятые на волне «арабской

весны» — на подъеме политического ислама — попытки умеренных исламистов создать общество справедливости, равноправия, обеспечить подъем жизненного уровня населения потерпели провал. Это подтолкнуло сотни молодых мусульман в различных концах мира, не без активного внушения со стороны радикальных групп, к выводу о том, что реальной справедливости можно добиться только через джихадистские движения.

Исламское государство в самом начале не особенно беспокоило и привлекало внимание мирового сообщества. Однако, после того как террористы попытались захватить территорию, принадлежащую курдам в Ираке, которые являются союзниками США на Ближнем Востоке, американские военно-воздушные силы в ответ нанесли серию авиаударов по позициям Исламского государства. Исламисты публично казнили нескольких западных журналистов и потребовали прекратить от Запада невмешательства в их планы по захвату Сирии и Ирака. Подобное стремительное течение развития событий не осталось без внимания глав государств — участников Северо-Атлантического альянса. На саммите НАТО, состоявшемся 5 сентября 2014 года в английском Уэльсе американской стороной было заявлено, что Вашингтон намерен создать международную коалицию, чтобы в полной мере противостоять террористам Исламского государства [2].

Международная коалиция по противодействию ИГИЛ включает западные (США, Канада, Австралия, Великобритания, Франция, Германия, Италия, Польша) и арабские государства (Саудовская Аравия, Катар, Бахрейн, ОАЭ, Иордания). Иран не входит в эту коалицию, однако осуществляет операции против ИГИЛ на стороне шиитского правительства Ирака и хрупкого режима Башара Асада в Сирии. Активизация ИГИЛ подтолкнула даже ожесточенных противников к диалогу. В частности, одним из факторов совершения сделки «шестерки» (Великобритания, Франция, Германия, США, Россия, Китай) с Ираном по поводу ядерной программы последнего оказалась угроза ИГИЛ для интересов Вашингтона и Тегерана. Однако все игроки в борьбе с ИГИЛ преследуют собственные внешнеполитические цели.

Угроза ИГИЛ лидирует среди внешнеполитических вызовов для США и их союзников, которые отодвинули российско-украинский конфликт на второй план. В противодействии ИГИЛ администрация Барака Обамы опиралась на построение нового баланса сил и точечные военные операции с ограниченным применением силы.

По просьбе сирийского руководства Россия разместила свои военно-космические силы, которые не вошли в коалицию и наносят с одобрения сирийского легитимного руководства авиаудары самостоятельно, без учета мнения коалиции. Однако в последние месяцы начали проходить консультации между Россией и рядом стран коалиции для координации усилий.

США во главе антитеррористической коалиции начали авиаудары против ИГИЛ в Ираке 7 августа 2014 года, а затем и в Сирии. В течение следующего года Соединенные Штаты провели более 8000 авиаударов в Ираке и Сирии, а к концу 2015 года иракские силы добились прогресса в отношении Рамади.

В 2015 году ИГИЛ расширилась в сеть филиалов, по крайней мере, в восемь других странах. Странники и филиалы ИГИЛ все чаще проводят атаки за пределами ее так называемого халифата. В октябре в Египте был сбит российский самолет, погибли 224 человека. 13 ноября, 130 человек были убиты и более 300 получили ранения в результате серии скоординированных нападений в Париже. А в июне 2016 года погибли, по меньшей мере, четыре десятка человек в ночном клубе в г. Орlando, штат Флорида.

Следует отметить, что действия США и коалиции в целом не привели к каким-либо серьезным переломам в борьбе с Исламским государством. Можно лишь конста-

тировать некую стабилизацию ситуации в регионе.

Действия российских ВКС носили более массивный характер и велись как средствами, которые дислоцированы в самой Сирии, так и налетами стратегических бомбардировщиков с территории непосредственно России. Также с акватории Каспийского моря был успешно произведен пуск крылатых ракет, которые, пролетев над горными районами Ирана, успешно поразили цели террористов на территории Сирии.

Рассмотрев ИГИЛ как угрозу, мы пришли к выводу, что в первую очередь она бросает вызов Сирии. Здесь исламисты ведут войну на два фронта, одновременно сражаясь и с правительственными войсками Башара Асада и с его врагами — Свободной сирийской армией. Это делается с той целью, чтобы умеренная оппозиция в Сирии не смогла помешать развернуть Исламский халифат на рассматриваемой территории.

Однако ситуация, сложившаяся сегодня в двух странах, действительно различается для Вашингтона: Багдад является партнером США в регионе, в частности — в области безопасности, Дамаск представляется «недружественным». Сотрудничество американцев с режимом Асада в борьбе с ИГИЛ, угрожающих региональной и международной безопасности, на сегодня представляется крайне маловероятным сценарием.

Тем не менее, всем заинтересованным сторонам необходимо оценить сложившуюся ситуацию и выработать, скоординировать дальнейший план действий по наиболее эффективной борьбе с Исламским государством. Но у Турции, монархий Персидского залива, России, США — разные цели в Сирии. Большинство участников конфликта хотят не ликвидировать ИГИЛ, а свергнуть Асада. Соответственно, общей борьбы против «Исламского государства» не получается. Камнем преткновения является и позиция российской стороны, которая имеет собственные интересы в Сирии, где находится ее военная база. Без мирного разрешения конфликта интересов всех участников борьбы с Исламским государством дальнейшая эффективная борьба против террористов может оказаться малоэффективной. Главное же, это то, что мировое сообщество осознало ту угрозу, которую несет дальнейшее распространение Исламского государства.

Мировому сообществу нельзя недооценивать угрозы, исходящие от Исламского государства, впрочем, большинство государств мира в полной мере осознают исходящую от террористической организации такую масштабную угрозу. Не составляют исключения и США со своими европейскими партнерами. Созданная во главе с США коалиция вступила в вооруженную конфронтацию с Исламским государством, конечной целью которой является полное уничтожение самой террористической организации и ее лидеров.

Военная помощь впоследствии была расширена для того, чтобы защитить инфраструктуру Ирака и обеспечить воздушное прикрытие иракских войск. При авиационной поддержке США курдские и иракские силы смогли вернуть контроль над Мосульской плотинной. По данным Пентагона, в результате 6,8 тысяч авиаударов удалось на 25% сократить территорию самопровозглашенного халифата, и при этом большая часть этих территорий не представляет собой практически никакого стратегического значения. А в то же самое время, так называемые «успешные атаки», такие как взятие Тикрита, были омрачены многочисленными жертвами среди мирного населения и падением города Рамади. По оценкам аналитиков, около 400 транспортных средств и танков ИГИЛ было уничтожено, и одновременно игиловцам удалось захватить, по меньшей мере, еще 2 тысячи единиц техники.

К действенным мерам противостояния расширению и укреплению ИГИЛ со стороны Российской Федерации можно отнести поддержку законных правительств Сирии и Ирака, ведущих борьбу с исламистами уже на

протяжении нескольких лет, преследование и уничтожение исламистских ячеек ИГИЛ на территории России, в частности на Северном Кавказе, запрет на исламистскую пропаганду. В данном контексте наиболее важно недопущение деятельности организации именно на своей территории, а также на территории сопредельных государств и партнёров по ЕАЭС и СНГ. Проведению эффективных операций против ИГИЛ в составе международной коалиции, включая не только западные страны, а также в частности Иран и Китай, мешают острые политические противоречия и отсутствие чёткой единой позиции в отношении правящего режима в Сирии. Поэтому из всего вышесказанного можно понять, что самыми главным задачами на данный момент являются координация антитеррористических действий и препятствие проникновению исламистских идей на территорию Российской Федерации и ее сторонников по ЕАЭС и СНГ [3].

На данном этапе, благодаря усилиям антитеррористической коалиции ИГИЛ потеряла половину площади контролируемой ею в Ираке на своем пике в конце 2014 года и пятую часть ее территории в Сирии. Доходы от нефти и других активов, снизилось на треть, а общее число боевиков исламского государства в Ираке и Сирии упало с 31000 в декабре 2014 года между 19000 и 25000 к середине 2015 года, а также приток иностранных джихадистов был сокращен. В результате ИГИЛ вынуждено было перейти от наступательной тактики к оборонительной, и тратит больше усилий на удержание имеющихся территорий, нежели на ведение наступательных действий, но вместе тем все еще способна привлекать большое число иностранных джихадистов. Потеря ее территориальной области является ударом по престижу Исламского государства, но даже это вряд ли отразится на ее деятельности. На данный момент, Исламское государство является своеобразным «брендом», который известен и признан во всем мире и имеет более трех десятков франшиз по всему земному шару, а так же активно использует социальных медиа, опирается на цифровую сферу для ведения психологической войны, которая непосредственно способствует его физическому успеху. Например, до того, как группа захватила иракский город Мосул в июне 2014 года была развернута обширная онлайн-кампания с текстом, изображениями и видео, которые угрожают жителям города смертью и разрушениями. Такое запугивание облегчает удержание населения под контролем и снижает вероятность локального восстания.

На самом деле, мировое сообщество давно не сталкивалось со столь серьезной проблемой, которая грозит вывести ситуацию из-под контроля не только в ближневосточном регионе, но и во всем мире, и в первую очередь в Европе и США. Нельзя оставлять без внимания неконтролируемый поток беженцев в Европу, как уже говорилось границы Европы, вполне могли пересечь группы террористов, которые могут организовать террористические атаки по всей Европе. Мировое сообщество, на наш взгляд, не готово к сценарию глобального террора. В силу этого необходимо на уровне глав правительств под эгидой Совета безопасности ООН решать назревшую проблему с беженцами.

На данном этапе появляется все больше признаков того, как ИГИЛ будет адаптироваться, если она потеряет контроль над всей или значительной частью захваченной территории. Во-первых, она постоянно расширяет свое присутствие в Европе. Во-вторых, она расширяет свое участие в преступной деятельности в Европе, например, исламское государство принимает активное участие в контрабанде наркотиков с Балкан в Западную Европу. Контрабандные сети, которые используются для привлечения вооружений и боевиков могут быть так же легко использоваться для незаконного оборота наркотиков и нелегальных иммигрантов. В-третьих, она неуклонно переходит от наступательных военных операций, где АНИ: экономика и управление. 2017. Т. 6. № 1(18)

были непосредственно атакованы иракские и сирийские вооруженные силы, как это было в 2014 и 2015 годах, в пользу комбинации оборонительной позиции «выжженной земли» и агрессивной тактикой мятежей. В Ираке, где эта стратегия является наиболее очевидной, причиняя максимальные повреждения наступающим войскам и городам, которые были под контролем террористов. Результатом является то, что на освобожденных территориях остается только городской пустырь, что в дальнейшем потребует миллиардов долларов на восстановление инфраструктуры. И, наконец, ИГИЛ вернулось к кампании неизбирательного насилия в европейских городах, которая была характерна для террористической стратегии 2003-2007 годов, когда атаки совершают небольшие (от 5 до 10 боевиков) группы вооруженных автоматическим оружием и самодельными взрывными устройствами людей и отдельные индивидуумы, которые реагируют на призывы ИГИЛ о необходимости применения насилия в отношении западных стран. Кроме того, в отличие от террористических нападений в Ираке, где можно применять ответные меры, атаки в Европе сложно предотвратить.

Борьба с ИГИЛ должна предусматривать сочетание политических, военных, экономических и социальных мер. Ее необходимо координировать в международном плане. Достижению этих целей препятствует противоречивость интересов региональных сил, способных внести вклад в вытеснение и ликвидацию ИГИЛ – будь то многочисленные («оппозиционные») формирования на местах или влиятельные внешние игроки – арабские нефтяные монархии, Иран, Турция, не говоря уже о странах НАТО и России, которая последовательно выступает за объединение усилий заинтересованных государств для уменьшения конфликтного потенциала Ближнего Востока, ликвидации террористической угрозы [4].

ИГИЛ стало одной из приоритетных проблем мировой политики, исходя из географического характера угрозы. Боевики ИГИЛ выступают крупнейшим дестабилизирующим фактором и без того беспоккойного региона мира, затрагивая интересы как традиционных игроков на Ближнем Востоке, так и глобальных игроков. Кроме вызовов национальной и глобальной безопасности, ИГИЛ также является проводником нетрадиционных угроз: терроризма, исламского фундаментализма, контрабанды оружия и нефти, торговли людьми и так далее.

Таким образом, мировому сообществу ни в коем случае нельзя недооценивать силы и возможности Исламского государства. Еще одна опасность состоит в том, что идея создания халифата весьма популярна в мусульманском мире. Джихадисты из разных стран мира – арабы, американцы, европейцы и даже австралийцы активно участвуют в сирийском конфликте. А, учитывая небывалую волну миграции в Европу, вдохновленным исламским радикалам террористам вполне по силам развязать джихад по всей Западной Европе [5]. Как следствие, рассматриваемая деятельность Исламского государства вполне способна дестабилизировать обстановку не только в регионе, но и в самых разных частях мира, в том числе Европе, США, что, в свою очередь, может спровоцировать размытие государственных границ, стоявшиеся традиции международных отношений и международного права, что вполне чревато существенной трансформацией всей системы международных отношений, сложившейся после Второй мировой войны.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Дергами А. Проблема «расширения ИГИЛ» на западных и российских арабоязычных телеканалах. Инновации и инвестиции. 2015. № 5. С. 249-252
2. How ISIS Works // New York Times, September 16, 2014: [http://www.nytimes.com/interactive/2014/09/16/world/middleeast/how-isisworks.html?\\_r=0](http://www.nytimes.com/interactive/2014/09/16/world/middleeast/how-isisworks.html?_r=0)
3. Адамова М.А. Россия и США в борьбе с международным терроризмом // В сборнике: Университетские

---

чтения - 2015 Материалы научно-методических чтений  
ПГЛУ. 2015. С. 6-10.

4. «Исламское государство»: феномен, эволюция,  
перспективы / Аналитические доклады ИМИ Выпуск  
1(45) — М.: МГИМО-Университет, 2016

5. Сергеев С.И. К вопросу формирования националь-  
ной идентичности в России // Сборники конферен-  
ций НИЦ Социосфера. 2015. № 39. С. 20-22.

**ТРЕБОВАНИЯ (краткие) К ПУБЛИКАЦИЯМ В ЖУРНАЛЕ:**

**Азимут научных исследований: педагогика и психология** (№ 43 в Перечне ВАКа)

(научные направления: педагогические науки; психологические науки; социологические науки)

**Азимут научных исследований: экономика и управление** (№ 44 в Перечне ВАКа)

(научные направления: экономические науки; политические науки)

**Балтийский гуманитарный журнал** (№ 1474 в Перечне ВАКа)

(научные направления: языковедение; литературоведение; юридические науки; педагогические науки)

**Карельский научный журнал** (входит в РИНЦ)

(научные направления: педагогические науки; экономические науки; социологические науки)

**Структурные параметры:**

Статьи должны иметь элементы, отвечающие следующим параметрам:

–Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами.

–Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение неразрешенных ранее частей общей проблемы.

–Формирование целей статьи (постановка задания).

–Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов.

–Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления.

–Список литературы.

**Технические параметры:**

Названия файла:

•Фамилия\_статья\_город (например: Иваненко\_статья\_Киев)

**Стандарты:** шрифт Times New Roman, кегль – 10, междустрочечный интервал – 1, абзацный отступ – 0,5 см (*это сделано для того, чтобы автор точно знал сколько страниц текста у него будут в журнале*), все поля – 2 см, литература – В ПОРЯДКЕ ПОЯВЛЕНИЯ В ТЕКСТЕ (желательно не менее 20 наименований), редактор Word, тип файла – документ Word 97-2003 (обязательно).

Ключевые слова (три строчки) и аннотация (не менее 150-200 слов) на русском и английском.

Неразрывные пробелы между цифрами, инициалами и фамилией.

Не путать тире (–) и дефис (-).

Формулы оформляются через редактор формул «MathType» или «Microsoft Equation», размер символов

- 10 (обязательно), длина формул не должна превышать 80 мм (обязательно), латинские символы набираются курсивом, греческие – прямым шрифтом, КИРИЛЛИЦА НЕ ДОПУСКАЕТСЯ.

Рисунки, выполненные векторной графикой, должны быть помещены одним объектом или сгруппированы. Сканированные рисунки исполнять с отдельной возможностью не менее 300 dpi.

**Справочная информация:**

1. Для определения УДК можно использовать следующие ссылки:

А) <http://teacode.com/online/udc/>

Б) <http://www.naukapro.ru/metod.htm>

2. Для перевода на английский или другие языки можно использовать следующие ссылки:

А) <http://translate.yandex.ru/> (переводит отчества и ученые степени)

Б) <http://translate.google.com/>

*Статью обязательно дать на вычитку соответствующим филологам – в противном случае вам придется доплачивать 200 рублей за вычитку русского и 300 рублей за вычитку английского языка.*

3. Для проверки статьи на антиплагиат (проверка обязательна) ссылка:

А) <http://www.antiplagiat.ru/index.aspx> (результаты хранятся у автора и высылаются по запросу редколлегии)

**ЕСЛИ ВОЗНИКАЮТ ВОПРОСЫ: СМОТРИТЕ ОБРАЗЕЦ!**

**Материалы подаются в редакцию:**

до 1 марта (мартовский номер)

до 1 июня (июньский номер)

до 1 сентября (сентябрьский номер)

до 1 декабря (декабрьский номер)

Статьи в обязательном порядке размещаются в системе РИНЦ - российского индекса научного цитирования (eLibrary, ссылка: <http://elibrary.ru/titles.asp>) и на сайте журналов.

**Размещение статей в журнале платное (за исключением аспирантов и докторантов очной формы):**

А) для тех, кому нужен электронный макет журнала оплата составляет:

- АНИ: педагогика и психология - 3950 рублей за статью (при условии, что вычитан русский и английский язык в статье);

- АНИ: экономика и управление - 3955 рублей за статью (при условии, что вычитан русский и английский язык в статье);

- Балтийский гуманитарный журнал – 3960 рублей за статью (при условии, что вычитан русский и английский язык в статье);

- Карельский научный журнал - 1800 рублей за статью (при условии, что вычитан русский и английский язык в статье).

Б) для тех, кому нужен печатный вариант журнала: дополнительно 900 рублей за 1 экземпляр журнала (им также высылается и электронный макет журнала).

В) для тех, кому индивидуально нужна справка о приеме статьи: дополнительно 800 рублей (по запросу организаций, где работает автор – бесплатно в течение 30 дней – у нас просто нет физически возможностей выдать такое количество справок за короткое время)

**Оплата производится после сообщения о приеме статьи к публикации**, после чего автором высылается скриншот или фото оплаты на адрес журнала:

•Фамилия\_оплата\_город (например: Иваненко\_оплата\_Киев)

**Статью высылать по адресу** (обязательно указывайте научное направление):

ANI-ped-i-psych@ya.ru (АНИ: педагогика и психология)

ANI-ekonom-i-politika@ya.ru (АНИ: экономика и управление)

BalticGZ@yandex.ru (Балтийский гуманитарный журнал)

KarelianNZ@yandex.ru (Карельский научный журнал)

**БАНКОВСКИЕ РЕКВИЗИТЫ (для российских авторов)**

НП ОДПО «Институт направленного профессионального образования»

ИНН 6322026413 КПП 632401001 ОГРН 1036301048541

р/с 40703810554060000532

ПОВОЛЖСКИЙ БАНК ОАО «СБЕРБАНК РОССИИ» Г.САМАРА

к/с 30101810200000000607

БИК 043601607; ОКВЭД 80.22.1, 80.22.22, 80.30.3, 80.42, 80.10.3; ОКПО 20977719; ОКОГУ 49013 ОКТМО 36740000

ОКФС 16 ОКОПФ 96

**В назначении платежа обязательно указывайте:** Публикация научной статьи (или оплата за обучение – если в банке в перечне нет такой строки)

Более полную информацию, а также образцы оформления статей можно получить на сайте журнала: [http://www.napravo.ru/pages/nauchnye\\_jurnaly/](http://www.napravo.ru/pages/nauchnye_jurnaly/)