

Министерство образования и науки Российской Федерации
КУБАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
Экономический факультет

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РОССИИ:
ЛОВУШКИ, РАЗВИЛКИ И ПЕРЕОСМЫСЛЕНИЕ РОСТА

Том 1

Материалы Международной
научно-практической конференции

Под редакцией профессора И.В. Шевченко

Краснодар
2017

УДК 330.341
ББК 65
Э 402

Редакционная коллегия:
И.В. Шевченко, Л.В. Пономаренко, К.О. Литвинский

Э 402 Экономическое развитие России: ловушки, развилки и переосмысление роста: материалы Междунар. науч.-практ. конф. / под ред. проф. И.В. Шевченко. – Краснодар: Кубанский гос. ун-т, 2017. – Т. 1. – 276 с. – 500 экз.
ISBN 978-5-8209-1325-9 (т. 1)
ISBN 978-5-8209-1324-2

В предлагаемом издании представлены научные доклады, посвященные вопросам экономического развития России, экспортному потенциалу отечественной экономики, развитию различных отраслей промышленности, банковской системы, инновационным аспектам функционирования отечественной экономики и другим направлениям социально-экономического развития страны.

Адресуется научным и практическим работникам, преподавателям, аспирантам и студентам вузов, а также всем, кто интересуется современной экономикой.

УДК 330.341
ББК 65

ISBN 978-5-8209-1325-9 (т. 1)
ISBN 978-5-8209-1324-2

© Кубанский государственный университет, 2017

ИННОВАЦИИ В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ

В современном мире учебная и воспитательная программа обучающихся направлена на приобретение новых знаний, навыков, умений и на формирование личности каждого. Так было и ранее, просто в каждом поколении обучающихся присутствует свое отношение к обучению, воспитанию и развитию в целом.

С появлением инноваций в сфере образования стало особенно легче регулировать процесс обучения (например, с помощью введения новых компьютерных технологий) и направлять его в нужное русло. Ранее население страны, особенно старое поколение, очень пугали какие-либо новшества, и поэтому они относились к ним с некой опаской. И именно эти стереотипы, которые существовали в массе, тормозили развитие инновационной деятельности в сфере образования по сравнению с более развитыми странами. Учителя и преподаватели старой закалки не готовы были принимать нововведения и компьютерные технологии, в связи с тем, что им придется снова изучать некую теорию, переквалифицироваться, сдавать какие-либо экзамены, поменять свое самосознание, и вообще потратить на все это свое личное время и денежные средства. Но, не смотря на все это, в стране все-таки запускается процесс обновлений в сфере образовательной деятельности и происходит внедрение инноваций.

Сущность инноваций в сфере образовательной деятельности основана на поисках новых подходов и методик к обучению нового поколения, а также удачное их применение. Что касается инноваций сферы образования, то здесь выделяют четыре направления:

- 1) воспитание;
- 2) обучение;
- 3) управление;
- 4) переподготовку кадров.

Цель процесса инновационной деятельности в сфере образования заключается, прежде всего, в повышении эффективности результатов обучения. Действующие стандарты устаревают, и появляется необходимость в формировании новых, более усовершенствованных подходов к обучению современного подрастающего поколения. Но, изменение старых стандартов на новые, влечет за собой и переделывание учебных планов работниками учебных заведений, а также формирование новых рабочих программ предметов, что ведет к большим моральным и материальным затратам. Но отразятся ли эти новшества в действительности на качестве образования в стране в целом, это конечно большой вопрос.

На сегодняшний день можно выделить несколько противоречий, связанных с появлением инноваций в сфере образовательной деятельности, и которые до сих пор не разрешены:

1. противоречия между стандартами обучения учащихся и их индивидуальными интересами и способностями;
2. противоречия между темпами развития науки и реальными возможностями учащихся в плане познания;
3. противоречия между стремлением к обучению по одному направлению и педагогической задачей многостороннего развития личности.

Каждый работник образовательной сферы должен сформировать для себя индивидуальное инновационное поведение, он должен придерживаться определения, что инновационное образование – это способ воспитания гармоничной личности. Где необходимо постоянно повышать свой собственный интеллектуальный уровень.

Естественно, в зависимости от вида образовательного учреждения (вуз, школа или дошкольные образовательные центры) и используют разные направления и методики в образовании.

Инновационная деятельность в вузах включает в себя несколько направлений: цель обучения, содержание образования, мотивацию обучения, средства для преподавания; студенты и преподаватель как участники процесса, результаты деятельности. Что касается технологий, то здесь естественным образом следует выделить информационно-коммуникационные технологии. В последнее время стало модным дистанционное обучение, которое удобно и для обучающего, экономящего свое время и деньги, и для преподавателя, который в свою очередь может получить дополнительный доход за составление новой программы и применить ее на практике. Современная молодежь предпочитает новые компьютерные технологии, изучение материала по картинкам, по фильмам, по презентациям, решение тестовых заданий, интерактивные программы, выбирая при этом нетрадиционные методы получения знаний. И все-таки основной задачей инновационного образования должно быть – освоение аналитического мышления, усовершенствование личности, саморазвитие. Поэтому и выводят в программах как отдельные, но взаимосвязанные направления: учебный блок и воспитательный блок.

Выделим основные причины, по которым происходит некое торможение использования инноваций в образовательном процессе высших учебных заведений:

- 1) слабое оснащение компьютерной техникой учебных заведений (не во всех вузах достаточно компьютерных классов; не во всех вузах есть проекторы; мало, где есть интерактивные доски; не везде есть интернет);
- 2) слабая квалификация в области информационно-коммуникационных технологий преподавателей вузов;
- 3) слабая организационная работа в применении инновационных технологий вузами.

Для того, чтобы попробовать решить эти проблемы, необходимо направить преподавательский состав на переподготовку, семинары, конференции, вебинары, связанные с освоением современных компьютерных технологий за счет учебных заведений, и руководителям вузов проконтролировать посещаемость этих мероприятий и проверить усвоение преподаваемого материала, а также отрегулировать подачу материала уже с использованием новых знаний.

В России дистанционное обучение, которое включает в себя использование масштабных локальных мировых сетей, еще только начинает развиваться, хотя в Европе эта система уже давно очень хорошо работает. Хотя в нашей стране очень много хороших учеников, живущих в деревнях и селах, которые просто не могут получить диплом об образовании. Есть такие девочки и мальчики, которые уезжают из своих родных деревень, едут в Москву и другие города России, но если же они все-таки находят в себе моральные и материальные силы поступить и выучиться, то вряд ли они уже вернуться в свою родную деревню или село дипломированными бакалаврами, они останутся в городе и будут там искать жилье, работу и устраивать свою личную жизнь. А потом возникают у властей вопросы и проблемы: почему же никто не хочет ехать в деревни и села работать. А так можно попробовать с помощью дистанционного обучения выучить заинтересованное население в различных областях. Помимо дистанционной сдачи сессии, через программу «Скайп» можно также прослушивать лекции преподавателя, общаться с ним, участвовать в конференциях. Но, к сожалению, в нашей стране это еще очень слабо развито, особенно, что касается малых населенных пунктов. Это еще связано с тем, что у местного населения нет достаточной компьютерной оснащенности. Дистанционное обучение могло бы не только помочь многим получить достойное образование, у которых нет возможности где-то учиться, но и вырастить квалифицированных работников в своем населенном пункте, которые бы смогли бы в дальнейшем улучшить положение внутри него. А также использование этих инноваций в образовании могли бы снизить материальные расходы на приобретение знаний, диплома, что в свою очередь поможет сохранить и без того невысокий уровень жизни.

В настоящее время педагоги пытаются, стараются саморазвиваться, усовершенствоваться, искать доступные варианты для образования и пере-квалификации. Также учителя и преподаватели должны воспитывать у детей патриотизм.

Что касается школьного и дошкольного образования, то и их коснулись инновации. Это, прежде всего, отразилось на появлении новых сайтов школ и садов, появлении новых стандартов, новых программ (типа электронных журналов), ЕГЭ, ГИА. Какие-то новшества принесли за собой новые проблемы (экзамены и подготовка к ним), а какие-то облегчили

получение информации путем использования компьютерных технологий (электронный журнал и сайты).

Проблемы инноваций в образовании берут свое начало на начальной стадии их разработки и использования. Ведь ни один из учителей и педагогов, авторов новых образовательных подходов в той или иной степени не может точно предугадать, будет ли эффективно работать тот или иной проект, та или иная программа. И все же вспомним, что любая инновация, как и предпринимательская деятельность-это очень большой риск. Ведь никто с уверенностью не может сказать, что этот риск будет оправдан и все понесенные затраты на инновацию, будут окуплены. Но, тем не менее, разработки по инновациям в сфере образования ведутся, попытки использовать новые разработки имеют место быть и усовершенствование технологий в образовании, особенно компьютерные, ведутся постоянно.

В последние годы появилось очень много новых и интересных разработок: интерактивная доска; он-лайн журнал учителей; цифровые учебники; он-лайн олимпиады, в которых можно принимать участие, не выходя из дома; он-лайн библиотеки, мастер-классы, видео-курсы, лекции известных ученых, которые транслируются в интернете в свободном доступе и предназначены для более глубокого изучения материала. Такое несколько активное развитие науки вдохновляет, но иногда и пугает столь высокая компьютеризированность. Поглощение всего этого новыми технологиями безусловно радует, но всего должно быть в меру. Ведь при этом не надо забывать и о здоровье населения, которое в последние годы проводит большую часть своего времени в гаджетах (компьютерах, телефонах с выходом в интернет и в планшетах). И все это отражается в первую очередь на зрении населения. Поэтому все эти инновации в процессе образовательной деятельности должны быть дозированы. И необходимо помнить о таких познавательных и интересных местах для обучающихся, как музеи, театры, выставки. Необходимо, чтобы все это в совокупности приносило плоды и помогло вырастить и воспитать умное и эрудированное поколение.

Инновационная деятельность стала присущим явлением в детских садах, школах и вузах, но так как эта сфера требует постоянного развития и сами инновации пришли в страну не так давно, то можно отметить, что у образования в России еще очень много неразрешенных проблем, которые можно все-таки попробовать искоренить с помощью инноваций. И, прежде всего, чтобы повысить качество образования в стране, необходимы не только изменения в методиках образования, но и нужно навести порядки в структуре работы многих заведений, раз и навсегда решить проблему взыточничества, чем и пытаются заниматься власти страны, закрывая некие коммерческие вузы, в которых проводятся такие правонарушения при обучении.

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИЙ В РОССИИ

В настоящее время новые технологические достижения привели к формированию новых отраслей в экономике, изменив при этом как экономический, так и социальный уклад общества. В рыночную систему хозяйствования активно внедряется инновационная деятельность, что способствует возникновению новых методов управления. В таких условиях все организации буквально вынуждены внедрять инновации.

Переход на инновационный путь развития заключается в создании благоприятных условий внедрения инноваций. Эти условия могут быть достигнуты при использовании научной и технической базы.

Инновации имеют место быть в самых различных областях: производстве, культуре, науке, социальных и экономических отношениях, образовании и других сферах человеческой деятельности.

Безусловно, одной из причин, обусловивших за последние годы значительные скачки в национальной экономике, стало повышение экономической роли инноваций.

Осуществление инновационных процессов является важнейшим элементом экономики, который способен на гибкое реагирование рыночных изменений. Важным элементом управления инновационной деятельностью является эффективное планирование финансирования инновационных проектов. Это определяет успешность проектов и устойчивое финансовое положение.

Внедрение инноваций является рискованным процессом, так как недостаточно просто воспроизвести их из разработки. Инновации обязаны обладать такими критериями, как:

- 1) научно-техническая новизна;
- 2) промышленное внедрение;
- 3) коммерциализация.

Коммерциализация подразумевает, что новшество, воспринятое рынком, способно удовлетворять определенным запросам потребителей и при этом может приносить прибыль.

Инновационное и технологическое развитие признаются ведущими в стабильном улучшении экономики России. Без значительной перемены «вектора развития» неминуемо отставание России от стран-лидеров в инновационном пространстве. Современные тенденции развития инновационной деятельности далеко не в полной мере отвечают ожиданиям, связанным со становлением экономики инновационного типа, формированием динамичного устойчивого роста, увеличением конкурентоспособности товаров и услуг, а также качества продукции и жизни самого населения. Принятие инновационного метода развития позволит преодолеть зависимость страны от импорта, заложить прочный фундамент конкурентоспо-

собной продукции, а также решить многие социально-экономические проблемы. Но в России развитие рынка инноваций не имеет положительных тенденции. Одной из проблем является численность сокращения персонала, занятого в исследованиях и разработках. Так, по данным Федеральной службы государственной статистики, за период 2000–2015 гг. темп роста данного показателя в России составил 0,9.

На рынке инноваций существует такая проблема, как бизнес-миграция. Она напрямую связана с оттоком специалистов из сферы разработок и исследований. Россия в этом показателе проявляет негативную тенденцию. Так в 2015 году, по данным Росстата, 84% эмигрировавших россиянина являлись высококвалифицированными работниками. Но во многих странах, в отличие от нашей страны, отток специалистов сопровождается и притоком.

Отток специалистов негативно влияет на развитие экономики страны. Так, ежегодные потери России можно оценить не менее чем в 3 млрд. долл. Основной причиной утечки кадров и сокращения материально-технических средств в науке является недостаток финансирования этой сферы. Основным источником финансирования науки в текущий период являются средства государственного бюджета.

Вместе с традиционными видами «утечки мозгов» появились и скрытые формы. Они не связаны с физическим перемещением специалистов. Примером может являться сотрудничество с иностранными компаниями на территории России. Так научные таланты «эмигрируют» не выезжая за территорию страны, а результатами исследования и разработками владеют иностранные компании.

Помимо этого, наблюдается следующая тенденция: импорт высокотехнологичной продукции значительно превышает ее экспорт, что вызывает неэффективный обмен технологиями. На российском рынке высокую инновационную активность имеют крупные международные компании и российские предприятия, работающие на внешнем рынке. В большинстве случаев инновации неотделимы от бизнес-процессов и внедрения инновационных технологий. Внедрение новых товаров составляет весомую долю инновационной активности компаний, но часто эти товары оказываются новыми только для нее самой, а не для глобального рынка. Российские компании, по данным рейтинга глобального инновационного индекса, в отношении инноваций отстают от компаний развитых стран минимум в три раза (в Чехии 36,6% компаний осуществляли разработку и внедрение инноваций, в Бельгии – 59,6%, в Германии – 69,7%, в России – 13%). Однако в условиях кризиса активная инновационная направленность малого и среднего бизнеса России может существенно повысить конкурентоспособность экономики, но для этого требуются инвестиции и дешевые кредиты.

В настоящее время во многих странах наблюдается низкая финансо-

вая активность. Национальные расходы на НИОКР считаются одним из ключевых показателей научно-технического развития страны в целом. Во всем мире основную часть данных расходов берет на себя частный сектор экономики. В России сложилась иная ситуация, так как у предпринимателей отсутствует заинтересованность в продукции, носящей рискованный и дорогостоящий характер.

Выгодным видом финансирования для организации остается бюджетное финансирование (на долю государственных НИИ, по данным рейтинга стран мира по уровню расходов на НИОКР, приходится 75% от всего объема реализуемых в стране НИОКР); венчурные фонды и бизнес - ангелы, которые представлены в ограниченном количестве.

В списке различных стран мира, упорядоченных по уровню национальных расходов на НИОКР, Россия занимает 32 место, что втрое меньше, чем в Японии, вдвое меньше, чем в США, и в полтора раза меньше, чем в Китае.

Также важным показателем развития инновационной деятельности стран является патентная статистика, то есть создание, патентование изобретений. Проведя анализ рынка патентов, можно сказать, что Россия отстает от мировых лидеров по числу поданных заявок в десятки раз: от Китая в 12,7 раза, от США – в 12,2 раза и от Японии – в 8,3 раза, по данным рейтинга патентной активности стран мира.

Вместе с проблемами развития инновационной деятельности в России можно выделить и положительные стороны. В последние годы в нашей стране активно открываются исследовательские центры крупнейших международных корпораций. Многие российские инновационные решения уже сейчас широко используются во всем мире, причем не только на уровне технологических разработок, но и в виде конечного продукта. У России есть эффективные инновации в нанотехнологиях и других перспективных инновационных направлениях, много идей и теорий, но очень мало их реальных воплощений. В целом перспективных разработок и технологий, которые можно было бы воплотить в виде реального инновационного продукта, достаточно много. Большинство разработок осталось еще с советских времен, но, тем не менее, они все-таки имеют ценность и на сегодняшний день имеют место для существования. Реализация даже этих технологий может существенно повысить экономические показатели страны. Основная проблема – отсутствие навыков внедрения и вывода продуктов на рынок. В этом плане отставание настолько значительно, что нельзя обойтись без зарубежного опыта.

Основными российскими технологиями, которые могут составить конкуренцию иностранным инновациям, являются разработки в сфере космоса, авиации, судостроения, спецхимии, ядерной энергетики, биотехнологии, микроэлектроники. По этим направлениям Россия обладает соб-

ственной научной школой, а уровень имеющейся базы знаний для выхода на конкурентный уровень оценивается в 70-80% от мирового.

Для инновационного роста экономики необходим кризисный вызов. Общемировой и Российский опыт показывают, что выход экономики на инновационный путь происходил в условиях кризисов (1914 год - Вторая мировая война). Для инновационного развития необходимы противостояния, угрозы. Так в США появление Силиконовой долины стало ответом на советские ядерные и космические программы.

В России существует проблема отсутствия спроса на инновационную деятельность и на инновации определенного рода. Данная проблема имеет место с 1990-х годов, когда произошло разрушение действующей экономики страны, что вызвало сокращение инвестиций на рынке инноваций.

В инновационной системе существует необходимость формирования инновационной инфраструктуры:

1) организации, способствующие улучшению инновационной составляющей экономики (бизнес-инкубаторы, технопарки, особые экономические зоны);

2) консалтинговые организации (составление отчетов, разработка бизнес-планов и стратегий развития, проведение патентных исследований);

3) фондовые биржи высоких технологий.

Для построения качественной инновационной деятельности, необходимо:

1) снижение доли импортных технологий;

2) образование для специалистов, которые вовлечены в инновационную деятельность (высшее образование, курсы по повышению квалификации, семинары);

3) среда обмена информацией и опытом (профессиональные ассоциации и объединения), создание среды консультантов;

4) налоговое стимулирование внедрения технологий, являющихся основой построения инновационной экономики (информационные, ресурсосберегающие технологии);

5) укрепление государственно-частных отношений.

В России существует незначительное количество частных инвесторов, таких как бизнес-ангелы. Они предпочитают инвестировать денежные средства в зарубежные технологии. Поэтому для построения крепких и надежных отношений между государством и частными предпринимателями необходимо мотивирование и поддержка со стороны государства.

Основным условием развития рынка инноваций является участие в инновационных процессах, как государства, так и частного сектора. Предприниматель должен быть наиболее активен на рынке инноваций, он способен выступать, как источник инноваций.

ВЛИЯНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА НА БРЕНД РЕГИОНА

Конкурентоспособность региона определяется степенью его «брендируемости», бренд региона является активной категорией рыночной экономики. Бренд ориентирован преимущественно на внешних по отношению к нему субъектов, и должен соответствовать стратегическим задачам развития территории, способствуя привлечению к ней внимания инвесторов и туристов, а также ресурсов и заказов, которые востребованы регионом, нужны и полезны для его развития.

До недавнего времени в деловом дискурсе было принято считать, что инвестиционно привлекателен тот регион, в котором сочетание развитой инфраструктуры, квалифицированной рабочей силы и высокого спроса, дополненное благоприятным деловым климатом. Но, мировая практика на примерах таких стран, как Китай и Бразилия, лидеров по уровню прямых иностранных инвестиций, но отстающих по уровню развития деловой среды, показала, что это устаревшая парадигма.

В рыночной экономике совокупность политических, социально-экономических, финансовых, социокультурных, организационно-правовых и географических факторов, присущих той или иной стране (региону), привлекающих или отталкивающих инвесторов, принято называть ее инвестиционным климатом.

Понятие «инвестиционный климат» отражает степень благоприятности ситуации, складывающейся в той или иной стране (регионе) по отношению к инвестициям, которые могут быть направлены в страну (регион). Оценка инвестиционного климата основывается на анализе факторов, определяющих инвестиционный климат, способствующих экономическому росту. Обычно для этого применяются выходные параметры инвестиционного климата (приток и отток капитала, уровень инфляции и процентных ставок, доля сбережений в ВВП), а также входные параметры, определяющие значение выходных и характеризующие потенциал по освоению инвестиций и риск их реализации. К ним относятся: природные ресурсы и состояние экономики; качество рабочей силы; уровень развития и доступность объектов инфраструктуры; политическая стабильность и предсказуемость; макроэкономическая стабильность; качество государственного управления; уровень соблюдения законности и правопорядка; защита прав собственности; обязательность партнеров при исполнении контрактов; качество налоговой системы и уровень налогового бремени; качество банковской системы, доступность кредитования; открытость экономики, правила торговли с зарубежными странами; административные, технические, информационные и другие барьеры выхода на рынок; уровень монополизма в экономике.

Иностранные инвесторы ориентируются на оценки многочисленных консалтинговых фирм, регулярно отслеживающих инвестиционный климат во многих странах мира, в том числе и в России. Однако оценки инвестиционного климата в России, даваемые зарубежными экспертами, представляются малодостоверными, а возможно, и предвзятыми.

Национальный рейтинг состояния инвестиционного климата оценивает усилия региональных властей по созданию благоприятных условий ведения бизнеса и выявляет лучшие практики, а его результаты стимулируют конкуренцию в борьбе за инвестиции на региональном уровне.

Пилотная апробация Национального рейтинга прошла в 2014 году в 21 субъекте Российской Федерации. Первый полномасштабный рейтинг был проведен в 2015 году. Работу региональных команд по созданию комфортных условий для бизнеса оценили в 76 субъектах Российской Федерации.

Система показателей рейтинга разработана с учетом отечественного и мирового опыта, направленного на оценку состояния инвестиционного климата, а также с учетом опыта пилотной апробации Рейтинга в 2014 году. Рейтинг состоит из 45 показателей, которые группируются в 17 факторов, составляющих 4 направления:

- регуляторная среда;
- институты для бизнеса;
- инфраструктура и ресурсы;
- поддержка малого предпринимательства.

Рассматривая Россию с точки зрения формирования в ней инвестиционного климата, выделяют три большие группы субъектов:

1. Регионы с благоприятным, достаточно сформировавшимся инвестиционным климатом, с максимальной деловой активностью, высокими темпами роста новых экономических структур.

2. Регионы промежуточного типа, с менее благоприятным, формирующимся инвестиционным климатом, с невысокой деловой активностью, средними темпами экономических преобразований.

3. Регионы с неблагоприятным инвестиционным климатом, с минимальной деловой активностью, низкими темпами формирования новых экономических структур.

В качестве основных составляющих инвестиционного климата выделяются такие категории как инвестиционная активность, инвестиционная привлекательность, включающая в себя инвестиционный потенциал и инвестиционный риск.

Инвестиции с большим риском и соответствующей доходностью получают большее распространение. Если компенсацией за неразвитость институтов, выступит перспектива роста и потенциал региона, то риск оправдан. В этой связи, есть смысл задуматься об углублении усилий в

области развития производительности труда, инфраструктуры и инновационности производства в регионе. Это повлечет за собой повышение инвестиционной привлекательности региона и улучшит его экономическое положение.

Считается, что в кризисный период экономика очищается от неэффективных производителей, неоспоримый факт, но, к сожалению, это лишь поверхностное явление - отечественный опыт показывает, неэффективное производство с рынка не уходит, а лишь пользуется высвободившимися ресурсами. Борьба с неэффективностью производства можно путем модернизации и внедрения инноваций.

Реперными точками инновационной деятельности являются оценка производства в регионе и уровня его развития. Социально-экономические показатели позволяют оценить не только эффективность труда, но и структуру занятости, особое внимание уделено доле в валовом региональном продукте высокотехнологичной продукции. Далее следуют показатели научной деятельности.

Постоянными лидерами рейтинга инновационных регионов являются 11 субъектов, в которых значение индекса инновационного развития превышает 130% от среднего по стране уровня. Четверка лидеров в 2015 году осталась прежней по сравнению с рейтингом 2014 года: г. Москва, г. Санкт-Петербург, Республика Татарстан, Нижегородская область.

Пять регионов относятся к группе «сильных инноваторов» – Республика Татарстан, Калужская область, Томская область, Новосибирская область и Пермский край.

Шесть регионов относятся к группе «среднесильных инноваторов» – Ульяновская область, Самарская область, Республика Башкортостан, Красноярский край, Республика Мордовия, Липецкая область.

Ставропольский край относится к самой многочисленной группе - средних инноваторов, что является доказательством наличия потенциала для развития, а тенденция к повышению своего рейтинга свидетельствует о повышении предпринимательского интереса к инновационным технологиям.

Данный рейтинг способен дать объективную оценку инновационной активности края только отчасти, последние исследования экономистов в России сходятся во мнении, что инновации приживутся там, где имеется достаточная материальная база и инфраструктура развитого региона. Именно поэтому, следующей важной частью оценки инвестиционной привлекательности региона является размер спроса в регионе и его структура. Методология подсчета не ограничена стандартным подсчетом индексов фактора сбыта, емкостью рынка и моделированием рынка. Важно знать, какой уровень доходов достигнут, потенциал развития внутренней экономики региона и последующую динамику этих показателей. Существуют

ший тренд на повышение денежных доходов свидетельствует о благоприятной экономической ситуации в крае.

В дальнейшем, необходимо разрабатывать комплекс мер по повышению конкурентоспособности региона. Имеются как минимум три вектора развития собственного бренда края: «Ставрополье - экотуризм»; «Инновационное сельское хозяйство Ставропольского края»; «Ставропольский край - территория эффективного предпринимательства».

В рамках первой концепции требуется развитие уже имеющихся рекреационно-туристических зон, таких как Минеральные Воды, Кисловодск, Пятигорск. Но и развитие особых зон, с упором на историческую особенность территории и особое культурное достояния. Не стоит забывать, что культура Кавказа гармонично сочетает в себе традиции множества местных народов, а объединяет всех их большая любовь к природе, уважение к месту, в котором они живут. Чем примечателен данный вид туризма, он позволяет людям ближе знакомиться с природой, ощутить дух провинциальной жизни, снять напряжение от утоляющего ритма городской жизни, познакомиться с новой культурой, которая, как и сотни других развивалась не где-то за рубежом, а непосредственно в его стране. Для таких крупных городов, как Москва, Челябинск, Екатеринбург. Данный вид отдыха оказался бы весьма ценен и доступен, а главное, интересен с позиции как физического, так и духовного развития.

Вторая концепция опирается на большие вложения в аграрные технологии, начиная с ресурсосберегающих технологий, направленных на увеличение урожайности сельскохозяйственных культур, заканчивая альтернативными источником энергии - биогазовыми установками.

Особое внимание стоит уделить поддержке малых и средних предприятий в сельскохозяйственной отрасли, поскольку именно их марки будут ассоциироваться с брендом «Ставрополье». Возможно, даже потребуются ввести особые стандарты качества товаров, для последующей успешной дистрибуции не только в рамках региона, страны, но и дальнего зарубежья. В любом случае, потребуются ориентация на качество продукции и высокую производительность труда.

Предложенная концепция, связывающая воедино инвестиционные процессы с брендом региона, достаточно затратная, однако весьма перспективная, так как инновационное развитие сельского хозяйства может повлечь за собой развитие ряда смежных отраслей, что положительно отразится на функционировании региональной экономики Ставрополья в целом. Полный маркетинговый цикл по разработке и внедрению инноваций в регион требует огромных инвестиций, и не только государственных. Все эти мероприятия и действия требуют принятия своевременных правильных решений с тем, чтобы обеспечить формирование благоприятного имиджа региона перед потенциальными инвесторами и не только.

П.В. Акинин, С.М. Магомедсаидова, В.П. Акинина
**КОНТУРЫ ПЛАНЕТАРНЫХ И ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ФИНАНСОВО-
ЭКОНОМИЧЕСКИХ ТЕНДЕНЦИЙ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННЫХ
ГЕОПОЛИТИЧЕСКИХ И НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИХ
ТРАНСФОРМАЦИЙ**

В настоящее время на нашей планете происходят поистине тектонические сдвиги во всех жизненных сферах, прежде всего в технике и технологиях, геополитике, экономике и финансах. В этих обстоятельствах благополучие национальных экономик, корпораций и даже домохозяйств, во многом зависит от того, насколько они успешно «впишутся» в тренды данных изменений.

В этой связи, на основании обобщений, систематизации и переосмысления литературных источников, мнений экспертов, статистических исследований нами предпринята попытка выделить эти трансформации, определить их сущность, признаки, последствия. В сфокусированном виде данная парадигма представлена следующим образом.

1. Кризис либеральной модели и развитие альтернатив: рост внешнего долга США и объемов деривативов; перенос интересов на национальные экономики, их структурную и технологическую модернизацию; антиглобализация; снижение долларовой зависимости; активизация восточного вектора.

2. Информатизация: формирование цифровой экономики; кардинальные видоизменения финансово-экономических систем, в том числе за счет внутрисистемной и межсистемной конкуренции, появление криптовалют.

3. Развитие новой индустриализации, основанной на формировании шестого технологического уклада (нано-, био-, IT-технологии и т.п.)

4. Изменения в структуре производства и потребления энергии (развитие альтернативных источников и двигателей, нефтегазодобычи в северных широтах и на шельфе, новой логистики).

Детализируем вышепредставленные постулаты.

Если до 2008 года еще можно было говорить о существующих противоречиях финансового и реального секторов экономики, то сегодня глобальная экономика, ориентированная на американский доллар прошла точку невозврата. Внешний долг США достиг порядка 19 трлн. долларов, т.е. сравнялся с ВВП, глобальный пузырь деривативов, который привел планету к коллапсу, продолжает надуваться (увеличился на 20 %) . По данным Банка международных расчетов общая сумма деривативов во всем мире возросла до колоссальной цифры в 710 трлн. долларов США. По расчетам других источников эта сумма составляет квадрильоны долларов.

Есть и другие примеры нарастания кризисных явлений. В частности, начиная с 1960 – х годов доля промышленного производства в ВВП развитых стран мира начала неуклонно снижаться. В 1970-2010 г.г. основной

рост экономик стран «первого мира» приходился на непроизводственный сектор и сферу услуг. На этом фоне в социальных науках во второй половине XX века возникла концепция постиндустриального общества как высшей стадии человеческого развития. Пик деиндустриализации в США и Европейских странах пришелся на 2007 год, когда всего лишь 13,5 % ВВП производилось в секторе обрабатывающей промышленности США, число работающих в промышленности сократилось до 16 млн. человек, что в полтора раза меньше чем, чем занятых в системе американского здравоохранения. Для Европы также сохранялась тенденция на сокращение промышленного производства и рост доли сферы услуг в ВВП. В Великобритании доля обрабатывающей промышленности в 2007 году составляла 12,5 %, а во Франции – 12,4 %.

За последние годы внешние проявления ухудшения ситуации были заморожены астрономической эмиссией и силовой экспансией. Пирамиды деривативов, долгов и неравенств становятся все выше, грозя катастрофическим обрушением. Удерживать равновесие может только захват ресурсов, развязывание локальных войн, гонка вооружений.

Приближает этот крах именно Россия, которая, несмотря на свои собственные проблемы взяла на себя лидерство в противостоянии однополярному миру. Более того, наряду с другими государствами, прежде всего странами ЕАЭС и БРИКС, наша страна покусилась на «святая святых» - американский доллар, все активнее применяя во внешнеэкономической деятельности национальную валюту. Следует отметить, что являясь одним из ведущих мировых экспортеров нефти, Россия на Санкт-Петербургской бирже стала использовать рублевый финансовый инструмент в торговле данным продуктом марки Urals. Есть перспектива применить аналогичный инструмент в торговле другими, доминирующими в отечественном экспорте, товарами.

Есть еще один интересный момент. В мире наметилась тенденция избавления от доллара путем покупки натурального золота. В 3-м квартале 2014 года центральные банки всех стран мира закупили в общей сложности 93 тонны золота, из них 55 тонн приобрела Россия.

Таким образом, продавая углеводороды за искусственно переоцененный доллар, мы покупаем недооцененное золото. Между тем, в опубликованном заключении геологической службы США говорится о том, что без поставок энергоресурсов из России Европа выжить не сможет.

Необходимо отметить, что пагубность монетарной политики, деиндустриализации понимают и на Западе. Свидетельством этого понимания могут служить итоги референдума по поводу выхода Великобритании из ЕС, выборов в президенты США, Болгарии, Молдовы. Данные итоги оказались в пользу программ развития национальных экономик, их реального сектора.

Существенным препятствием к новой индустриализации Запада считается высокая по сравнению с другими регионами мира стоимость рабочей силы. Поэтому её драйвером должны стать высокие технологии с большей долей в производстве добавленной стоимости. Использование новых технологий (автоматизация и роботизация, альтернативная энергетика, геновая инженерия, 3D-принтинг и т.п.) может значительно нивелировать преимуществ азиатских стран в стоимости рабочей силы. Уйдя в новый, шестой технологический уклад и осуществив третичную индустриализацию, США надеются тем самым лишиться нынешние индустриальные гиганты (Китай и другие страны Юго-восточной Азии) конкурентных преимуществ.

Вторая предпосылка товарного экспорта и реиндустриализации – снижение внутренних цен на энергию и энергоносители в США благодаря сланцевой революции и развитие альтернативной энергетике. Вышепредставленные тренды для России еще более актуальны. Ряд авторов новую индустриализацию нашей державы рассматривает как альтернативу её крушения.

Пожалуй, самым динамичным вектором новой индустриализации выступают инфокоммуникационные технологии, формирующие цифровую экономику. Согласно исследованиям международной консалтинговой компании International Data Corporation затраты на наиболее перспективные публичные (операционные) услуги в мире приблизятся к концу 2016 года к 100 млрд. долларов.

О бурном развитии информации свидетельствуют также успешные проведения IPO специализирующимися в этом бизнесе компаниями. Так, в 2014 году первичные размещения акций китайского интернет – трейдера Alibaba на Нью-Йоркской фондовой бирже стало крупнейшим в истории. По итогам первой торговой сессии бумаги компании подорожали до 93.80 долларов, что на 38 % больше по сравнению с ценой размещения. IPO принесло Alibaba 21,8 млрд. долларов, а капитализация компании достигла 231,4 млрд. долларов.

Успехи российских компаний более скромные, но, тем не менее, они заметны на рынке ИТ. Из российских компаний наиболее успешный выход на биржу осуществили «Яндекс» и «Mail.ru Group». В частности, публичное размещение «Яндекс» состоялось в мае 2011 года по цене 25 долларов за акцию. В ходе IPO инвесторы приобрели 52,2 млн. акций компании, в результате чего объем размещения составил 1,3 млрд. долларов.

В 2014 году в десятке крупнейших публичных ИТ – компаний мира 8 первых мест занимали фирмы из США. Этой стране также принадлежит первенство по расходам на ИТ, на втором месте – Китай. Россия занимает тринадцатую строку (данные за 2013 год).

В послании Президента РФ Путина В.В. Федеральному собранию

отмечалось, что благодаря комплексу мер по поддержке данной отрасли она получила за счет экспорта 9 млрд. долларов в год, против нулевого показателя в прошлом.

Кардинальные изменения под воздействием информации происходят в финансовой сфере. Так, например, в отечественном банковском секторе на период 2008 – 2016 гг. количество коммерческих банков уменьшилось почти на 40 %, их филиалов - на 65 %, а объем количества клиентских счетов увеличился более чем в 5 раз, из них с доступом через сеть интернет – почти в 28 раз. При этом доля интернет – счетов выросла с 16 % до 84,5 %.

На этом фоне происходит поистине революционные видоизменения в самих банках (под воздействием конкуренции со стороны ИТ – компаний , появления криптовалют) . Что , безусловно , ускоряет движение денежных средств, снижает транзакционные издержки, позволяет применять более современные технологии принятия управленческих решений, обслуживания (использование искусственного интеллекта, доступ с помощью физиологических параметров человека, возможность конструировать услугу самому клиенту).

Особо следует остановиться на возможностях искусственного интеллекта, который за последние несколько лет сделал ряд интересных шагов вперед, приведших к изменению процесса финансового обслуживания. На новую ступень, в частности, вышли прогнозная аналитика , системы рекомендации, компьютерное зрение, а также технологии распознавания голоса, выявления аномалий и построения дерева решений. Благодаря этому в финансовом секторе стало возможным персонализировать и автоматизировать различные процессы в промышленных масштабах. При этом большая часть финансовых услуг по-прежнему связана с конкретными финансовыми продуктами. Это значит, что клиент должен сам анализировать свою ситуацию и затем определять , какие продукты ему нужны.

Предоставить актуальную, персонализированную финансовую услугу или дать клиенту рекомендации может помочь искусственный интеллект (ИИ). В данном случае предложение продукта или рекомендации может быть клиентоориентированным , то есть учитывать конкретную ситуацию , поведение или даже текущее местоположение клиента. Система на основе ИИ может помочь пользователю с начальным индивидуальным финансовым планированием , а затем и с выбором оптимальных финансовых продуктов для реализации составленного плана. ИИ способен учесть различные факторы, например, такие как клиентские предпочтения в выборе компании и соответствие допустимого соотношения риска и дохода.

В свою очередь появятся новые проблемы: киберугрозы, приведение в соответствие законодательной базы, разработка новых моделей подготовки специалистов.

ЭКСПОРТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА: НОВЫЕ ФОРМАТЫ ПЕРЕОСМЫСЛЕНИЯ РОСТА

В современных геополитических условиях, обусловленных санкционными решениями, глубокий анализ расширения возможностей поставок продукции топливно-энергетического комплекса Ростовской области в рамках евразийской интеграции приобретает особую актуальность. Ведущим драйвером роста спроса будут экономики развивающихся стран, что коррелирует с задачами географической диверсификации экспорта и перехода на качественно новый этап развития России, перехода от схемы «добыча – продажа» к модели «добыча – переработка – продажа».

Необходимость теоретико-эмпирического и практического рассмотрения кластерного подхода к изменению существующей модели внешнеэкономической деятельности российского региона, а также недостаточная инструментально-методическая проработанность кластерной формы организации внешнеэкономической деятельности регионального топливно-энергетического комплекса в целях снижения импортозависимости и усиления экспортоориентированности одной из сфер инновационной энергетики предопределили выбор темы доклада. Ориентация региона на увеличение экспорта несырьевой продукции обуславливает актуальность представленного доклада, его цель и задачи.

Основным вектором организации внешнеэкономической деятельности российского региона в условиях обострения геоэкономических противоречий в мировой экономике должно стать осуществление процесса кластеризации, что позволит мобилизовать и обеспечить сопряженность научно-технического и производственного потенциалов российской экономики.

Создание регионального энерготехнологического кластера, характеризующегося многофункциональностью производимой продукции, позволит не только повысить степень обеспеченности экономики технологичными энергетическими ресурсами и товарами, но и усилить производственную и экспортную значимость ТЭК региона (Ростовской области), что будет способствовать наращиванию уровня наукоемкости производств, нацеленных на реализацию экономической политики импортозамещения и экспортоориентированности.

Стратегия диверсификации экономики с использованием кластерной модели экономического развития выстраивается на основе оценки соответствующего статус-кво в бизнес-сфере страны, идентификации ситуации в ее действующих кластерах и определения стратегии и траектории продолжения кластерной политики. Под воздействием кластеризации формируется новая модель организации внешнеэкономической деятельности, предполагающая увеличение экспорта различных товаров и услуг. Идентификация целевых ориентиров и разработка сценариев качественного измене-

ния модели организации внешнеэкономической деятельности российского региона будет способствовать снижению зависимости от конъюнктуры мировых рынков и обеспечению России роли производителя высокотехнологичных товаров и услуг.

Современные особенности влияния процесса глобализации на отечественную экономику и существующие санкционные режимы предопределили императивность создания импортозамещающих и экспортноориентированных производств. В связи с этим особую актуальность приобретает разработка пошагового алгоритма формирования кластерной формы организации внешнеэкономической деятельности регионального ТЭК.

Алгоритм формирования экспортноориентированного энерготехнологического кластера предполагает наличие набора инструкций и рекомендаций, определяющих правила и последовательность выполнения комплекса работ по формированию благоприятных условий, содействующих созданию и устойчивому развитию данной кластерной структуры.

Кластерная модель организации внешнеэкономической деятельности не является универсальной, «правильной» для любого региона. Для этого должен быть сформирован ряд предпосылок, к которым относятся наличие:

- активной бизнес-среды и предприятий – локомотивов промышленного роста региона;
- инфраструктурно-подготовленных свободных промышленных зон, в которых можно размещать производства, составляющие недостающие или растущие звенья кластера;
- территориальной близости основных участников кластера, формирующей эффект низкого «транспортного плеча»;
- развитой транспортной инфраструктуры;
- привлекательного инвестиционного климата.

Исследования состояния и мониторинг процесса кластеризации экономики Ростовской области показали, что на сегодняшний день она уже вступила на путь кластерной организации производства. Принята и действует Концепция кластерного развития Ростовской области на 2015-2020 гг. В сентябре 2014 г. был дан старт организации кластера вертолетостроения, меморандум о котором был подписан правительством Ростовской области, Министерством промышленности и торговли Российской Федерации и Госкорпорацией «Ростех». Наряду с данным кластером в регионе также функционируют молочный и инновационно-технологический кластеры. Кроме того, формирование кластеров как важнейших элементов развития экономики Ростовской области было отражено в Стратегии социально-экономического развития Ростовской области до 2020 г.

На базе исследования основных методологических подходов к организации кластерной структуры, а также с учетом успешного регионального

опыта по созданию и развитию кластеров (в Республике Татарстан, Липецкой, Воронежской, Ульяновской, Томской областях и других регионах) построен пошаговый алгоритм организации экспортно ориентированного кластера в регионе, состоящий из крупных этапов, включающих определенную последовательность работ:

1. Создание институциональных условий
2. Работа по формированию кластера
3. Работа по развитию кластера

1 этап алгоритма организации кластера создание институциональных условий, необходимых для функционирования топливно-энергетического кластера на территории области, на данный момент уже существует.

К задачам данного кластера необходимо отнести:

- объединение добывающей и перерабатывающей отраслей ТЭК региона, а также научно-технических подразделений в эффективный производственный комплекс;
- повышение уровня жизни и занятости населения региона;
- увеличение инвестиционной привлекательности несырьевых производств региона;
- обеспечение страны импортозамещающей топливно-энергетической высокотехнологичной продукцией переработки;
- укрепление позиций региона на несырьевых зарубежных рынках;
- рост инновационного потенциала Ростовской области.

Ростовская область имеет необходимый научно-технический потенциал для создания современного кластера глубокой переработки угля, реализация основных задач которого будет способствовать:

- обеспечению более высокой степени интегрированности региональной промышленности в мировые хозяйственные цепочки;
- диверсифицированию отраслевой структуры внешнеэкономической деятельности Ростовской области за счет экспорта продукции инновационных производств;
- повышению инвестиционной привлекательности экономики региона;
- ослаблению социально-экономических проблем за счет создания новых рабочих мест, повышения доходов и уровня жизни населения региона.

Для формирования экспортноориентированного кластера разработан алгоритмизированный методический подход:

На I этапе происходит выбор типа экономических агломераций. На основе конкретных характеристик городских районов и кластеров была определена типология кластеров, описывающая эти типы.

На II этапе определяется характер отношений государства и бизнеса в создаваемом кластере, т.е. кто будет доминировать в кластере – государ-

ство или частный бизнес. Как правило, от кого исходят кластерные инициативы, тот и является лидером в нем.

На III этапе осуществляется выбор модели кластера, наилучшим образом подходящей для данной отрасли.

Будучи типом экономической агломерации, кластеры формируются предприятиями, осуществляющими свою деятельность в смежных отраслях. В кластере инновации являются движущей силой конкуренции и развития предприятий.

На IV этапе производится анализ жизненного цикла будущего кластера и перспектив его развития. Поскольку кластеры развиваются с течением времени, они не являются феноменом, который просто возникает или исчезает в одночасье. Кластеры создаются в регионах, где существует ряд компаний, сгруппированных и наладивших экономические связи для сотрудничества или конкуренции. Жизненный цикл кластера, в свою очередь, также состоит из ряда этапов.

V этап – объединение предприятий в экспортноориентированный кластер. Здесь на основе информации, полученной на четырех предыдущих этапах, формируется региональный отраслевой кластер.

Таким образом, можно сделать вывод, что преимущества кластеров как формы экономической организации обеспечивают региональное развитие по следующим основным направлениям:

- развитие малого и среднего предпринимательства;
- региональное промышленное развитие;
- привлечение внешних средств и иностранных инвесторов;
- научные исследования и инновации на национальном или местном уровне.

Реализация разработанного аппарата методического инструментария по формированию и развертыванию энерготехнологического кластера в Ростовской области позволит не только повысить инновационность региональной экономики и сократить зависимость от импортной углеродной переработанной продукции, а также продуктов переработки других видов углеводородного сырья, но и обеспечить экспортные потоки продуктов переработки, спрос на которые на мировом рынке продолжает возрастать.

Что касается средне- и долгосрочного периода развития национальной и мировой экономики, то на динамику и особенности развития внешнеэкономической деятельности России влияет целый комплекс факторов, специфику которых необходимо принимать во внимание в рамках разработки планов по повышению эффективности внешнеэкономической деятельности региона, повышению степени наукоёмкого компонента его внешнеторговой, в том числе и посредством кластеризации.

Формирование энерготехнологического кластера в Ростовской области позволит повысить инновационность региональной экономики.

Е.Н. Александрова, О.Н. Руденко, Л.Т. Запопадная
**ОСОБЕННОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ
В СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЯХ**

Стратегическое планирование дает компании возможность совершить прорыв в использовании ресурсов, который со временем положительно повлияет на все аспекты ее деятельности. Суть стратегического планирования заключается в выборе таких методов работы, которые будут кардинально отличаться от действий других участников рынка, позволят добиться успеха и уникальных конкурентных преимуществ. Стратегическое планирование позволяет ответить на ключевые вопросы, определяющие развитие бизнеса: как, где и когда конкурировать.

Методы и традиционный инструментарий, применяемый на различных этапах стратегического планирования, очевидно должны выступать для современных предприятий лишь ориентирами при принятии стратегических решений, а не прямым руководством к действию. Последующий анализ каждой модели позволяет выявить, какие именно их исходные допущения ограничивают сферу их применения. Сконцентрироваться на некой специфической концепции можно только после того, как будет определена общая стратегия, соответствующая данной ситуации. В современных условиях необходимо учитывать наличие достаточно широкого диапазона отраслевых структур и источников конкурентного преимущества, а также существование различных уровней неопределенности, что в конечном итоге и будет определять выбор той или иной методики при осуществлении стратегического планирования.

Универсального алгоритма стратегического планирования деятельности предприятия не существует, а инструменты и методы данного процесса во многом зависят от специфики функционирования хозяйствующего субъекта. Следует учитывать и исходные факторы внешней и внутренней среды. Так в текущих условиях деятельности отечественных предприятий, когда прогнозировать развитие экономической ситуации становится все сложнее и поиск оптимального соотношения преимуществ и рисков становится все более актуальной задачей, условия эффективности процесса стратегического планирования предполагают: непрерывное обучение; разработку нескольких вариантов достижения поставленных целей с различными возможными конечными результатами; оценку возможностей перспектив развития предприятия при сохранении эффективности его текущей деятельности; формирование «портфеля проектов».

В условиях высокой неопределенности возрастают экономические риски, и, соответственно, становится критически важной роль стратегического планирования. Под влиянием текущего кризиса большинство российских предприятий переживает процессы трансформации в поисках новых жизнеспособных бизнес моделей. В деятельности предприятий су-

существует множество событий, когда необходимо четко сформулировать видение будущего, оценить возможности и риски, найти способ полностью реализовать потенциал существующего бизнеса, а также сформулировать новые креативные идеи, которые позволят успешно конкурировать и устойчиво развиваться в турбулентном окружении. При этом иметь эффективный процесс стратегического планирования, соответствующий отлаженный инструментарий – одно из ключевых конкурентных преимуществ: первыми реагировать на изменения на рынке, видеть проблему и находить оптимальные решения, быть способными открывать новые возможности и реализовывать их, опережая конкурентов.

Реализация интегрированного процесса стратегического планирования на практике требует применения соответствующих инструментов, позволяющих достигнуть поставленные цели перед подразделениями и сотрудниками предприятия, внедрить в их работу инструменты контроля и корректировки, связанные со стратегическими задачами. Необходимость обеспечения эффективных и скоординированных взаимодействий всех вовлеченных в процесс планирования подразделений и ключевых держателей интересов в компании стимулирует появление новых подходов и инструментария стратегического планирования.

Для определения направления и темпов развития бизнеса, выявления глобальных тенденций рынка, понимания, какие организационные и структурные изменения приведут к повышению конкурентоспособности, в чем ее преимущество - акционерами и менеджментом компании используется система стратегического планирования.

Стратегическое планирование деятельности современных предприятий выступает необходимым условием их выживания на рынке. Ранее стратегическое планирование имело применение лишь в крупных международных концернах. Однако в настоящее время ситуация постепенно стала меняться, значительно большее количество компаний, представляющих среднее предпринимательство, начали использовать стратегические планы. Такие изменения в системе ведения бизнеса не обошли стороной сферу строительства и систему управления строительной компанией.

В условиях глобальных экономических перемен снизилось качество плановой работы. Многим крупным строительным организациям пришлось ограничиваться оперативными планами, а разработку стратегий на длительный период отнести к незначительным документам, так как они сильно расходились с действительностью. Концентрированное планирование значительно отличается от рыночного механизма, который действует более жестко в современных условиях экономики. На сегодняшний день каждая строительная организация, из-за возрастания числа конкурентов, должна иметь целенаправленный план развития в долгосрочной перспективе, для обеспечения стабильного функционирования и развития пред-

приятия, с перспективой долгосрочных конкурентных преимуществ.

В основе планирования лежит задача более эффективного распределения ресурсов, выраженных в количественной форме, для достижения целей, которые представлены в стоимостном выражении. Отсюда формируется бюджет организации, который находится во взаимодействии со стратегическим планом строительной организации.

Для принятия решений и достижения долгосрочных целей, строительной организации необходима разработка планов на долгосрочный и краткосрочный период. Долгосрочные планы требуют от руководителя оценки влияния сегодняшних решений на долгосрочные результаты работы. На достижение близких результатов направлены краткосрочные планы.

При определенных предположениях об изменении внешней среды, в которой функционирует строительная компания, в основе разработки стратегического плана лежит анализ перспектив развития организации. Важным элементом такого анализа является определение позиции организации в борьбе за конкурентное преимущество на рынках сбыта.

Тем не менее стратегическое планирование не дает обстоятельной картины будущего. Такую картину можно назвать сценарным описанием будущего, которая носит вероятностный характер. С какой скоростью происходят изменения во внешней среде, с таким же успехом крепнет связь между стратегическим планированием организации и управлением бизнес-процессами. Когда отдел планирования видит, что необходима смена пути, они должны убедить в этом и руководство организации, и ее работников.

Четкая работа всех структурных подразделений создается за счет планирования, которое является мощным фактором организационного развития компании. При формировании и планировании затрат строительной организации, происходит формирование и разработка текущих и перспективных планов программы производства по труду, заработной плате, прибыли, себестоимости, составляются планы образования различных фондов и смет их использования, а так же сметы расходов.

Рентабельное планирование затрат способствует улучшению качества организационной работы, решению организационных проблем своевременно и достижению оптимального соотношения «затраты – эффективность», аккумуляции экспертных знаний и созданию активного отношения к проблемам организации. На этапе управленческого исследования сильных и слабых сторон организации, при разработке стратегического плана строительной компании, должны быть проведены исследования в направлении маркетинга, финансов, строительного производства и трудовых ресурсов. Очень важную роль играют маркетинговые исследования, так как строительная организация должна оценить свою конкурентоспособность. Такая оценка тесно связана с изучением альтернативных стратегий: ограниченный рост объема строительных работ, сокращение объемов работ.

Одним из самых сложных видов планирования является стратегическое планирование, и каждая строительная организация должна для себя знать, нужно ли ей оно. Многие компании считают, что стратегическое планирование имеет ряд серьезных недостатков и нуждается в усовершенствовании. Эффективность разработанного стратегического плана заключается в ежегодной его корректировке и в тщательно разработанном текущем плане организации. Наибольшего эффекта можно добиться за счет правильного стратегического управления организацией, а не за счет самого планирования, так как стратегический план может лишь качественно описать то состояние, к которому должна прийти организация в будущем. Не обращая внимания на все преимущества стратегического планирования: способность снижения рисков при принятии важных управленческих решений, интеграцию целей всех структурных подразделений и большую степень обоснованности всех показателей, на сегодняшний день стратегические планы разрабатываются и применяются в большей части крупными организациями, которые в дальнейшем могут покрыть большие затраты ресурсов и времени, необходимых для стратегического планирования.

Стратегическое планирование деятельности современных предприятий выступает необходимым условием их выживания на рынке и обеспечения конкурентоспособности. По результатам исследования руководителей компаний по всему миру экспертами Bain & Company стратегическое планирование в общем рейтинге наиболее 10 популярных инструментов управления занимает 4 позицию. В общем случае, стратегическое планирование представляет собой процесс выбора целей предприятия и определения способов (путей) их достижения.

Правильно проанализировать взаимосвязи, взаимообусловленность и взаимодействия всех подразделений компании, ее виды деятельности и изначально сложившуюся непростую систему планировки не выйдет без стратегии развития строительной компании, требующей организации и формализации на профессиональном уровне. Результативность стратегического планирования на предприятии зависит от ряда условий, в числе которых: непрерывное обучение, разработка нескольких вариантов достижения поставленных целей с различными возможными конечными результатами.

Компания всегда должна стремиться быть лучшей в своей отрасли по уровню обслуживания клиентов и качеству оказываемых услуг. Четкий контроль руководства за строительными объектами, гармоничное взаимодействие всех структурных отраслей компании, использование допустимых возможностей, накопленных знаний и опыта в бизнесе, а так же индивидуальный подход к каждому клиенту и контрагенту компании, будет являться залогом ее успешного и конкурентоспособного существования на рынке строительных услуг.

АЛГОРИТМ СИСТЕМАТИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ

В современном менеджменте российских компаний отсутствуют алгоритмы систематизации бизнес-процессов, что приводит к нерациональному использованию рабочего времени, низкому уровню производительности труда, излишнему персоналу, дублированию функций, нерациональной пропорции рабочего времени и времени отдыха занятых. Это подтверждает статистика. На начало 2016 года среднее количество часов, проведенное жителями России на работе составило 1982 часа в год, уступив лишь Греции с 2034 часами.

При этом, показатель производительности труда (объем ВВП на 1 час рабочего времени) России равен \$25,9. К примеру, у Греции этот показатель \$36,2 - немногим лучше, тогда как средний уровень в 28 странах Евросоюза составляет \$50.

Практическое исследование бизнес-процессов более 150 компаний из 14 крупных городов России, со штатом от 3 до 250 сотрудников и годовым оборотом от 2,5 млн до 600 млн рублей за последние три года, показало, что независимо от сфер бизнеса, практически, во всех компаниях имеются следующие проблемы:

- полное или частичное отсутствие эффективной бизнес-аналитики, что приводит к принятию управленческих решений на интуитивном уровне, отсутствию ранжирования приоритетности задач, замедлению внедрения инновационных решений.

- полное или частичное отсутствие стандартизированных бизнес-процессов, и, как следствие, работа с каждым клиентом, поставщиком и партнером индивидуально, в результате каждый процесс нерационален по времени и качеству исполнения, имеются сложности с адаптацией персонала, у владельцев компаний нет времени на планирование стратегических целей.

- нет базовой осознанной организационной структуры, системы по обучению и адаптации персонала, возникает хаос в процессах и низкая эффективность работы компании в целом.

- интуитивная работа в сфере маркетинга и продаж, в виду практического отсутствия сегментирования целевой аудитории, в связи с этим модель бизнеса работает в среднем на $\frac{1}{4}$ от реальной мощности, и компании «проигрывают» международным франшизам.

Для разнообразия эмпирических данных в исследовании приняли участие компании из таких сфер как:

1. возведение объектов капитального строительства и отдельные строительно-монтажные работы
2. детские развлекательные центры

3. образовательные центры
4. автоломбарды
5. бытовые услуги
6. организация мероприятий
7. производство экологически чистых добавок для бассейнов
8. торговля
9. оказание услуг для бизнеса

В современной теории менеджмента достаточно много методов и моделей систематизации. Рассмотрим наиболее распространенные из них и их краткие характеристики.

- Метод создания организующей схемы Рона Хаббарда. Структура, которая отображает деятельность предприятия посредством семи основных отделений: персонала и коммуникаций, распространения, финансов, производства, качество и квалификация, работа с публикой и административное отделение. Сложность внедрения заключается в том, что необходима команда, средняя длительность внедрения составляет порядка 11 месяцев, сложная в освоении и в большей степени подходит для производства.

- Пакет международных стандартов ISO 9000 – описывает требования к системе менеджмента качества организаций и предприятий. Носят рекомендательный характер и подходит для внедрения в среднем и крупном бизнесе. В большей степени подходит для внедрения в производственные процессы. Многие российские предприятия получают сертификат этой системы «номинально» без реального внедрения, а часть стандартов принято в качестве ГОСТа.

- Модель реинжиниринга бизнес-процессов М. Хаммера (как автор термина) – это фундаментальное переосмысление и радикальное перепроектирование бизнес-процессов для достижения максимального эффекта производственно-хозяйственной и финансово-экономической деятельности, оформленное соответствующими организационно-распорядительными и нормативными документами. На практике модель оказалась «сырой», как выяснилось в рамках данного исследования, потому что процесс происходил на слишком детализированном уровне.

Экспресс-анализ методов и моделей систематизации бизнеса позволил сделать следующий вывод: существующие на рынке методики систематизации работы компаний не соответствуют текущим требованиям бизнеса и не подходят для систематизации работы микро и малого бизнеса, так как не отражают ключевые области менеджмента, воздействуют только на отдельные функции, упуская из виду такие, как маркетинг и бизнес-аналитику. В результате «бессистемной систематизации» бизнес теряет веру в успех консалтинговых услуг в этой области, так как отсутствует реальная результативность во всех проекциях деятельности.

Предлагаемый метод «Простая систематизация бизнеса по методу

«Ядро» имеет четкие критерии выбора компаний для его постановки и успешного внедрения. А именно:

1. в компании должен быть запущен процесс генерации потенциальных клиентов в любом виде – базовый маркетинг
2. в компании должно работать от 3 до 100 сотрудников
3. чистая прибыль компании в месяц должна составлять не менее 100 000 рублей и не более 1,5 млн. рублей.

Таким образом, речь идет о четком сегменте бизнеса на этапе его становления, при этом, если отсутствует хотя бы один из трех критериев, обозначенных выше, предлагаемый метод систематизации будет не эффективен. Все компании, которые соответствуют этим критериям, получают в результате внедрения метода прирост в ключевых показателях таких как размер чистой прибыли и производительность труда, значительно упрощают коммуникации между сотрудниками компании, освобождает владельца(ев) от операционных (рутинных) действий, адаптируют компанию к внедрению автоматизированных комплексов (CRM и ERP) и готовятся к масштабированию посредством создания филиалов и продажи франшиз.

Изначально, данный метод был сформулирован как часть процесса создания франшизы, так как для эффективного масштабирования необходима стандартизированная модель с прозрачным контролем и планируемыми с высокой вероятностью финансовыми результатами. На текущий момент, благодаря другим эмпирическим исследованиям, проведенным на протяжении 2015 года на рынке франшиз России, путем анализа и сравнения внутренних документов, бизнес-процессов и деятельности порядка 40 российских компаний с документами и процессами такой франшизы как «Subway» - стало ясно, что 90% российских франшиз имеет низкую эффективность. Подтверждением этому является компания «Автодевайсы» - 1 из 10 компаний, которую «продвигал» Сбербанк России - на момент проведения исследования, из начально проданных и открытых 114 точек, действующих оставалось лишь 60.

Похожая ситуация существует на российском рынке внедрения CRM-систем. Минувя предварительный процесс систематизации, проваливаются процессы автоматизации и масштабирования. Некоторые IT компании, внедряющие CRM предварительно прописывают текущие бизнес процессы в формате BPMN (англ. Business Process Model and Notation), что также малоэффективно, в силу того, что это тактическое, а не стратегическое описание бизнес-процессов. Результат такого подхода: сотрудники саботируют внедрение нововведений, франчайзинговая сеть работает не синхронно, в практике часто встречаются судебные процессы между франчайзерами (владельцами торговой марки) и франчайзи (партнерами, которые приобрели франшизу).

Проиллюстрируем предлагаемый метод на реальном примере. Компа-

ния ООО «Фарес», г. Калининград, занимается оказанием общестроительных услуг. В феврале 2016 года средний ежемесячный оборот компании составлял порядка 530 000 руб. Ключевые процессы менеджмента компании: маркетинг, продажи, производство, складирование, доставка, монтаж. Алгоритм простой систематизации бизнеса состоял из следующих шагов:

1 шаг - детализированный анализ текущей ситуации в компании, по ключевым аспектам: маркетинг, отдел продаж, исполнение обязательств и производство, финансы, персонал, наличие аналитики, текущая модель бизнеса.

2 шаг – внедрение базовой бизнес-аналитики для оценки ситуации в проекциях прироста клиентской базы, работы отдела продаж и продаваемых услуг. В результате были выявлены «аномалии» - из 8 источников клиентов по главному критерию, показателю ROI (return of investments – возврат инвестиций). Около 800% ROI – интернет маркетинг и около 150% - BTL.

3 шаг – графическое построение ключевого бизнес- процесса, и выявление проблемных зон и узких мест, таковым оказался процесс доставка, хранение и производство.

4 шаг – внедрение системных процессов для работы с персоналом, с использованием современных инструментов: шаблоны, скрипты, найм, адаптация, обучение, система статистического контроля эффективности их работы.

5 шаг – выявление целевой аудитории компании, и изменение модели бизнеса с корректировкой маркетинговой стратегии.

6 шаг – внедрение CRM система для упрощения и ускорения всех процессов работы компании.

Через 45 дней после систематизации процессов в компании «Фарес» производство, хранение, доставка были переданы на аутсорсинг, упрощена модель монтажа, преобразована функция интернет-маркетинга. Месячный оборот компании спустя 2 месяца после внедрения метода вырос до 2 млн. руб, выросла производительность труда, произошла диверсификация бизнеса – владелец компании запустил смежное направление – возведение малоэтажного строительства. Спустя еще 5 месяцев, на основе данных, полученных от внедренной аналитики, владелец компании оставил лишь процессы маркетинга и продаж, передав все остальное на аутсорсинг. При этом также стоит отметить, что владелец внедрил все этапы простой систематизации лишь частично – порядка 60% от необходимого объема.

Основное преимущество данного алгоритма перед другими подходами систематизации бизнеса – простота и эффективность на основе соблюдения строгого алгоритма.

Благодаря внедрению данного метода в компаниях – их деятельность упрощается и повышается общая конкурентоспособность.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ДИАГНОСТИКИ ФИНАНСОВОЙ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ (БАНКРОТСТВА)

Современная экономическая наука насчитывает несколько десятков подходов к определению финансовой несостоятельности (банкротства) которые, как следствие, включают в себя несколько сотен понятийно-терминологических единиц. Поскольку понятийно-терминологический подход в определении сущности объекта исследования предполагает за собой не только раскрытие содержания дефиниции, но и дает базис для формирования инструментария управлением данным явлением – анализ этой темы может быть необычайно широк и объемен. В то же самое время для реальной практической деятельности достаточно ограниченного понятия дефиниций, в первую очередь закрепленных в нормативно-правовых документах. Невозможно четко подойти к анализу дефиниций без понятийно-категориальной определенности в данных вопросах.

В самом широком смысле к определению финансовой несостоятельности (банкротству) организаций можно выделить три подхода: лингвистический, экономический и правовой. К группе правовых подходов, в частности, относятся: доктринальный подход, законодательный подход, судебный (правоприментильный) подход, оперативный (подход при расследовании) подход и пр. Группа экономических подходов включает в себя, в частности: финансово-понятийный подход, аналитический подход, прогнозный подход, санационный подход и пр. Лингвистические подходы нацелены на формулирование данной дефиниции не с позиции применения (неважно, в правовой или экономической сфере), а с позиции обывательского понимания, отражение того, как «сущность» понятия «банкротства» воспринимается людьми, в т.ч. и непрофессионалами, лицами, напрямую с данной деятельностью не связанными.

Лингвистические подходы характеризуют попытку терминологически определить категорию «банкротство» с наиболее понятийной, «бытовой» точки зрения. Приведем следующие примеры подобных дефиниций:

Владимир Даль, автор и составитель словаря «Живого великорусского языка» дает такие определения: «Банкрот – случайный, несчастный, лживый, подложный, злостный». «Несостоятельность – банкротство. Несостоятельный должник, подрядчик, коего долги превышают истинник».

Современный русский язык, в лице составителя одного из самых полных словарей С.И. Ожегова дает следующие трактовки: «Банкротство – несостоятельность, сопровождающаяся прекращением платежей по долговым обязательствам». Несостоятельный – не имеющий денег для оплаты своих обязательств, материально не обеспеченный».

С экономической точки зрения ключевым моментом выступает разграничение терминов «несостоятельность» и «неплатежеспособность».

Спор между тождественностью данных дефиниций достаточно актуален, однако для целей категоризации в рамках данной работы необходимо четко определиться с данными позициями. По мнению Мухачева И.Ю. и Пахарукова А.А., с экономической точки зрения, понятие «несостоятельность» отождествляется с понятием «неплатежеспособность», то есть «несостоятельность» и «неплатежеспособность» – синонимы. Под неплатежеспособностью (несостоятельностью) организации понимается ее неспособность своевременно и в полном объеме погасить кредиторскую задолженность. Постоянное и продолжительное состояние неплатежеспособности (несостоятельности) может перерасти в состояние абсолютной неплатежеспособности, при котором предприятие не может восстановить свою платежеспособность и продолжение его деятельности невозможно и нецелесообразно. Таким образом выстраивается следующая логическая цепочка: неплатежеспособность – абсолютная неплатежеспособность (несостоятельность) – банкротство где банкротство представляет собой лишь заключительный, результирующий этап, характеризующий финансово-экономическое состояние организации не только в экономическом, но и в правовом аспекте.

Отсутствие необходимости в продолжении деятельности организации определяется целым рядом факторов:

1. Экономической неэффективностью, когда каждый дополнительный оборот финансово-хозяйственного цикла приносит убытки;

2. Невозможностью продолжать деятельность по ряду причин (в первую очередь – законодательных);

3. Неопределенность финансово-экономической ситуации на макроуровне, делающая возможные риски от изменения ситуации несовместимым с продолжением деятельности;

4. Наличие внутренних разногласий среди собственников/учредителей организации, что делает невозможным осуществление финансово-хозяйственной деятельности в рамках одного юридического лица в дальнейшем, а реорганизация предприятия невозможна (в т.ч. и по личным причинам) и пр.

Таким образом, в экономическом аспекте, банкротство представляет собой правовую характеристику финансового состояния должника на определенный момент времени, когда начинает реализовываться процедура ликвидации и продажа имущества неплатежеспособного предприятия в целях соразмерного удовлетворения требованиям кредиторов в связи с невозможностью и нецелесообразностью продолжения осуществления финансово-хозяйственной деятельности.

Правовые подходы к определению терминологического аппарата банкротства чрезвычайно важны исходя из сущности явления – закрепления его по решению суда, которые должен оперировать четкой, установ-

ленной и выверенной дефиницией. Значение правового определения «банкротства» важно и потому, что в связи с этим понятием в гражданском и уголовном кодексе существует целый ряд положений, предусматривающих ответственность за действия, связанные с данным явлением (в частности, ст. 196 УК РФ «Преднамеренное банкротство», ст. 197 УК РФ «Фиктивное банкротство»).

Федеральный закон от 26.10.2002 N 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» в п.2. ст.2 дает следующее определение: «несостоятельность (банкротство) – признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам, о выплате выходных пособий и (или) об оплате труда лиц, работающих или работавших по трудовому договору, и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей».

Принципиально важным в данном определении является следующая позиция: «Требование кредиторов» – т.е. состояние банкротство возможно только после определенных действий со стороны должников (т.е. заинтересованных лиц). В то же время если требования кредиторов нет – состояние банкротство может и не наступить, если обязательные платежи перед государством (в первую очередь – налоги) и перед работниками исполняются вовремя и в должном объеме, а между кредиторами существует соответствующая договоренность.

Необходимо акцентировать внимание и на иных правовых подходах к определению понятия «банкротство», равно как и к определению понятия «несостоятельность». Достаточно популярная в трудах ряда цивилистов теория, согласно которой термин «несостоятельность» носит гражданско-правовую, т.е. экономическую характеристику, в то время как термин «банкротство» ориентирован на уголовное законодательство. Логика, в данном случае, несколько отличается от представленной ранее – «несостоятельность» выступает как объективная характеристика финансового состояния объекта исследования, в то время как банкротство является синтезом, с одной стороны – несостоятельности, с другой стороны – судебного решения, придающего данному объекту определенный статус. В этом смысле интересна ситуация, когда по решению суда организация признается банкротством, в то время как её финансово-хозяйственное состояние вполне нормальное, и организация может удовлетворять требования собственников. В данном примере мы видим классическое юридическое основание по разграничению понятий «несостоятельность» и «банкротство» – наличие признаков противоправности в действиях объекта.

Исходя из представленного выше подхода можно сделать выводы, что наиболее действенным из предложенных подходов выступает Гражданско-правовой подход, предполагающий отнесении категории «несостоятельность» в гражданскую сферу, а «банкротство» в уголовную.

Банкротство предопределено самой сущностью финансово-хозяйственной деятельности организации, и обусловлено целым рядом факторов риска, неотделимых от осуществления предпринимательской деятельности. Банкротство, по своей сути, выступает как фактором риска для экономики, так и saniрующим фактором. Наиболее неблагоприятные последствия банкротства как на микро-, так и на макроуровнях:

- сокращение рабочих мест, и, как следствие этого, падение уровня жизни населения и увеличение напряжения в социальной сфере;

- потеря кредиторами (как коммерческими предприятиями, так и банком, и государством) значительных денежных средств, ухудшение состояния их дебиторской задолженности;

- возможность возникновения «цепного банкротства» и прочих явлений, сходных по своей сути с финансовым кризисом (в случае, когда обанкротившееся предприятие или банк является системообразующим);

- возникновение неликвидного имущества, т.к. в результате банкротства большая масса имущества может быть выставлена на открытые торги, что не только уменьшит спрос на данный вид имущества, но и может вызвать снижение капитализации сходных видов имущества.

Однако столь сложное явление как банкротство не может не обладать целым рядом положительных, в экономическом смысле, качеств:

- закрытие нерентабельных производств, что приводит к снижению секторальных издержек, т.к. нерентабельное производство, демонстрирующее нерыночное поведение, в краткосрочной перспективе создает дополнительные сложности для функционирования отрасли;

- высвобождение ресурсов, ранее вовлеченных в неконкурентоспособное производство;

- обеспечивает ротацию персонала организации (в т.ч. и менеджерского), дает дополнительные стимулы для развития и самосовершенствования персонала.

Банкротство как комплексная экономико-правовая категория, находится на стыке двух наук – экономики и права. Сущностная характеристика банкротства целиком и полностью лежит в экономической сфере, та как ключевым для банкротства выступает понятие «платежеспособности», однако формальная часть данного определения носит правовую характеристику. В связи с этим рассмотрение столь сложной категории без привлечения правового аспекта, в синтезе с экономическим, представляется невозможным. Одной из ключевых проблем, используемых в современном подходе к категоризации понятия финансовой несостоятельности (банкротства) выступает ориентация или на правовую, или на экономическую сущность, в то время как гармонии можно добиться исключительно через механизм синтеза двух этих крайне сложных, но необходимых в современной экономической ситуации, понятий.

А.С. Алехин, А.А. Гаврилов, Е.Н. Тумаев

ПРИМЕНЕНИЕ КЛАСТЕРНОГО АНАЛИЗА ДЛЯ ИССЛЕДОВАНИЯ СТРУКТУРЫ КЛИЕНТСКИХ ЗАПРОСОВ В СЕТИ БАНКОМАТОВ

В настоящее время охват банковскими услугами охвачено значительное число клиентов. Поскольку банковская карта является одним из способов доступа к финансовым продуктам и услугам, доступность этих услуг может определяться наличием в непосредственной близости устройства по обработке услуг с использованием банковских карт – банкомата.

Сейчас банкомат является не только устройством способным обналичить ваши денежные средства, но и инструментом для проведения различных финансовых операций.

В нашем исследовании востребованный клиентами функционал банкомата был разделен на три типа: выдача наличных денежных средств, предоставление информации по карточному счету и оплата сторонних услуг (сотовая связь, интернет, ТВ и т.д.).

Были проведены исследования в пределах сети банкоматов одного из коммерческих банков Краснодара. Территориально банковская сеть располагалась в пределах города, объем выборки, а которой проводилось исследование, составлял 29 банкоматов.

Данные по запросам клиентов были получены за период с 1 января 2015 г. по 31 декабря 2015 г. Обработка данных производилась с помощью программного обеспечения Statistica 10.

Для нивелирования разницы между банкоматами в абсолютном количестве транзакций за год, были получены относительные величины для количества операций каждого типа. В качестве видов операций были взяты следующие:

- оплата услуг;
- данные по карте (проверка баланса и т. п.);
- получение наличных.

Обслуживание клиентов, предоставляемое сетью банкоматов, имеет свои особенности, описанные ниже.

Банковские карты, а, соответственно, и операции с их использованием, в силу технических особенностей, всегда были разделены по принадлежности к Банку на «свои» и «чужие».

Необходимость такого разделения основана, во-первых, на том, что доступный функционал банкомата сильно различается для этих двух категорий – по «чужим» картам нельзя производить оплату услуг на банкомате; во-вторых, планирование установки банкомата в том или ином месте основывается, прежде всего, на предполагаемом клиентопотоке «своих» карт – «основной нагрузке».

Исходя из предполагаемой нагрузки, рассчитываются интервалы инкассации устройства, суммы загрузки и т.д. "Чужие" карты, в данном слу-

чае, являются «побочной нагрузкой», которая вынуждает со временем вносить коррективы в расчеты.

При статистическом анализе работы сети банкоматов необходимо учитывать влияние побочной нагрузки, поскольку оно не всегда мало по сравнению с нагрузкой по «своим» картам.

Такая ситуация возникает, например, в случаях, когда рядом расположены два банкомата двух различных банков, и один из них неисправен, то с большой вероятностью поток клиентов соседнего банкомата перенаправится на работающий банкомат, что может создать такую побочную нагрузку, которая превысит основную.

Аналогичная ситуация возникает в небольших населенных пунктах, в которых возможна ситуация, когда на весь населенный пункт приходится всего один-два устройства.

В этом случае владельцы банковских карт пользуются ближайшим доступным устройством, не взирая на принадлежность банкомата тому или иному банку.

Исходя из характера данных, для каждого банкомата были получены и рассчитаны ряд показателей:

- средняя продолжительность операции ($T_{ср}$);
- количество операций каждого типа в месяц ($N_{мес}$);
- средняя ежедневная нагрузка ($V_{день}$);
- средняя ежеhourная нагрузка ($V_{час}$);
- доля в общей сумме операций по "своим" картам – основная нагрузка (P);
- доля в общей сумме операций по «чужим» картам – побочная нагрузка (P).

Средняя ежедневная нагрузка рассчитывалась исходя из недельного режима работы банкомата – ежедневно или по режиму работы объекта, где установлен банкомат. Так, например, для банкоматов, расположенных на территории предприятий, доступ возможен только в рабочие дни, что учитывалось при вычислении средней нагрузки.

Аналогично, средняя ежеhourная нагрузка рассчитывалась исходя из суточного режима работы устройства – круглосуточно или по режиму работы объекта, где установлен банкомат.

Для банкоматов, расположенных в торгово-развлекательных центрах, средняя часовая нагрузка рассчитывалась исходя из длительности рабочего цикла центра. Среднемесячное количество операций также различается, в зависимости от типа транзакции.

Операции оплаты услуг, как правило, составляют от пяти до десяти процентов от общей суммы.

Вторыми по частоте являются запросы состояния карточного счета. Их доля, в среднем, от пятнадцати до двадцати пяти процентов.

Наиболее многочисленными, что вполне естественно, исходя из основной функции устройства, являются операции выдачи наличных денежных средств. От шестидесяти до восьмидесяти процентов приходится на данный тип операций.

Следует отметить, что для «зарплатных» банкоматов типична иная картина: доля операций по оплате услуг для них была существенно выше среднего значения.

Доли операций по «своим» и «чужим» картам на банкомате дают представление об основной и побочной нагрузке на банкомат. Причем, если основная нагрузка состоит из операций всех трех типов, то побочная включает только операции выдачи наличных и получения данных по карте. Данный факт также учитывался при анализе работы сети банкоматов.

Исследования показали, что для банкоматов, установленных в подразделениях банка и в торговых центрах основная и побочная нагрузки почти одинаковы, то для банкоматов, установленных в рамках зарплатных проектов, число основных операций в несколько раз превышает число побочных.

Усреднение значений основной и побочной нагрузок для банкоматов, сгруппированных по принципу целевого размещения, дает следующие результаты: средняя основная нагрузка для банкоматов, установленных в подразделениях банка составляет 57,5%, при ошибке 3,8%.

Для «зарплатных» банкоматов этот параметр равен 53,9%, при ошибке 4,6%. Средняя основная нагрузка для банкоматов, расположенных в местах деловой и потребительской активности равна 33,8%, при ошибке 7,5%.

В качестве способа обработки полученных данных был выбран кластерный анализ по методу Уорда.

Кластерный анализ – это метод классификационного анализа, основное назначение которого разбиение множества исследуемых объектов и признаков на однородные в некотором смысле группы, или кластеры.

Это многомерный статистический метод, поэтому предполагается, что исходные данные могут быть значительного объема, т.е. существенно большим может быть как количество объектов исследования (наблюдений), так и признаков, характеризующих эти объекты. Особенность кластерного анализа по методу Уорда в формировании кластеров (групп банкоматов, объединенных схожими признаками) по принципу минимума внутрикластерной дисперсии.

Кластеризация точек самообслуживания позволила выделить три четко различимых кластера. Численность кластеров оказалась неодинаковой.

Разделение объектов по кластерам имело определенные особенности:

- в первый кластер попали банкоматы, установленные в рамках зарплатных проектов;
- второй кластер представлен банкоматами, установленными в ме-

стах массового скопления людей (торговые/развлекательные центры);

— третий кластер, в основном (12 из 15), представлен банкоматами, расположенными в местах расположения самого банка и его филиалов.

Дисперсионный анализ объектов по принадлежности к кластеру позволил определить степень и характер различий выделенных кластеров. Межгрупповые различия были выявлены для всех исследуемых категорий функционала банкомата.

Результаты дисперсионного анализа свидетельствуют о статистически достоверных различиях между выделенными группами. Ранговый тест групповых средних позволил получить картину различий. Проведенные исследования позволяют сделать следующие выводы.

Оказалось, что большая доля оплаты услуг приходится на банкоматы, установленные в рамках зарплатных проектов. Очевидно, в течение рабочего дня сотрудники предприятий используют банкоматы для проведения операций пополнения баланса своих мобильных телефонов или оплаты телекоммуникационных услуг, которыми они пользуются в домашних условиях.

Получение данных об остатке на карточном счете более востребовано в банкоматах, установленных в торговых и развлекательных центрах. Очевидно, это связано с желанием людей спланировать свои расходы, исходя из остатка на счету.

В то же время снятие наличных клиенты банка предпочитают производить в точках присутствия Банка. Этот факт можно объяснить предосторожностью, проявляемой клиентами при снятии наличных средств.

Сами банки зачастую рекомендуют клиентам снимать деньги на банкоматах, установленных при офисах, так как риск установки мошеннических устройств на такие банкоматы минимален, а степень готовности к обслуживанию клиентов у таких банкоматов выше по сравнению с метами массового обслуживания.

Стоит упомянуть, что результаты аналогичный метод исследования был проведен для небольшой локализованной группы банкоматов в одном из институтов Индии. Эти исследования позволили оптимизировать как места размещения устройств самообслуживания.

Была выработана рекомендация размещать банкоматы как можно ближе к месту проживания потенциальных клиентов (общежития, хостелы), а не к месту их деловой активности. Но при этом не рассматривался тип операции.

Таким образом, проведенное исследование позволяет сделать заключение о существовании модельного поведения держателей карт. Информация об этом поведении может быть получена с помощью применения кластерного анализа, который позволяет разработать рекомендации относительно размещения банкоматов и выбора моделей.

ПРОБЛЕМАТИКА И ВНЕДРЕНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ПО ЦЕЛЯМ И СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМИ В ГОССЛУЖБЕ РФ

Популяризированная П. Друкером («The Practice of Management», 1954 г.) методика «Управление по целям (management by objectives или МВО)» до сих пор числится, как одна из наиболее эффективных в мире передовых технологий менеджмента. Суть ее заключается в формировании процесса согласования целей во внутренней среде организации, для того, чтобы у всего персонала, (включая руководство компании), сложилось четкое представление и значение всего комплекса целей организации, а именно в комплексном процессе определения целевых ориентиров организации, тактического определения направления действий и пооперационного принятия решений. Данная методика послужила базисом для создания и комплексного применения системы управления бизнес-процессами. Система управления бизнес-процессами (Business Process Management System или ВРМ-система), на настоящий момент времени, также, наряду с «управлением по целям», считается одним из самых эффективных управленческих подходов в мире, как для применения в бизнесе, так и при использовании в управлении государственной службой.

Эффективные в мире управленческие методики стали активно применяться в бизнесе РФ, также имеются примеры внедрения элементов данных подходов и в деятельности госслужбы. При сравнительном анализе внедрения ВРМ-системы для коммерческой организации и организации госслужбы РФ - отличий должно быть достаточно мало, но, к сожалению, это не совсем так. Для коммерческой организации выстраивание бизнес-процессов фигурирует в виде двух основополагающих форм: совокупности конкретных алгоритмов выполнения тактического уровня (задач) и их вклада в реализацию общей стратегии, и строгое следование должностным инструкциям и регламентам, способными оказать обеспечение необходимого качества выполнения всех процессов, подпроцессов и операций в деятельности организации. Для организации государственной службы характерно активное использование второй формы, но таким образом, что, зачастую, ряд операций, подпроцессов и процессов дублируется либо выполняется на уровне, слабо связанном с эффективностью деятельности всего объекта госслужбы, а о первой форме, как правило, говорить и не приходится, таким образом, принятый на мировом уровне наиболее эффективный управленческий подход применяется локально в сфере государственной службы, теряя связь тактического и стратегического уровней управления.

Безусловно, существует целый ряд отличий в стратегических ориентирах бизнеса и государства. Но, для того, чтобы государственная служба

функционировала эффективно, и государственные средства использовались результативно, необходимо использовать правило о четком представлении функционирования каждого конкретного объекта управления в сфере госслужбы. В частности, для этого предлагается активное внедрение BPM-системы для связи стратегических ориентиров государства, (четко сформулированных в таких глобальных документах, как Стратегия 2020 и пр.) к методике построения планов и бизнес-процессов (БП).

Рассмотрим алгоритм формирования основы выработки стратегии - элементов БП: подготовка, осуществляемая на этапе функции планирования и организации, (где происходит определение состава участников и временных интервалов БП); разработка или конкретизация, осуществляемая также на этапе функции планирования и организации процесса, (где определяется начальное событие, планируемый результат операции, потенциальные риски и составляется диаграмма БП); проверка или валидация, осуществляемая на этапе функции контроля, (где происходит сравнение диаграммы этапа планирования с текущими результатами).

В качестве критического замечания при применении данной методики к деятельности госслужбы следует выделить - выпадение такой функции менеджмента, как мотивация, которая, как раз достаточно ярко будет проявляться при применении в комплексе данной методики (BPM-системы) с методикой управления по целям, т.к. это будет приносить в деятельность госслужащих осознанность, ответственность и достойное вознаграждение, соразмерное вкладу в соответствующий БП.

При построении БП ключевым фактором всегда будет являться оптимизация всех видов ресурсов при одновременном повышении результативности работы, как коммерческой организации, так и организации в сфере госслужбы. В качестве ключевых целей при построении БП в госслужбе следует выделить, такие, как: четкое и всестороннее описание всех элементов процесса; формируемая модель помогает комплексное рассмотрение процесса от начальной и до завершающей точки, что дает возможность проведения имитационного эксперимента, а именно произвести оценку процесса, выявив его слабые и сильные точки (операции); подчинение всех операций процесса принципу нормирования. Для того, чтобы добиться цели, она должна быть, прежде всего, конкретизирована, вследствие этого необходима разработка регламентов и правил действия для каждого госслужащего, (что осуществлено в полной мере во всех подразделениях госслужбы); выстраивание взаимосвязей между точками БП, а также между всеми БП, т.е. логической связи между операциями БП и БП, т.к. существует прямая взаимосвязь между рациональным взаимодействием БП и эффективностью конечного результата деятельности организации. В комплексе эти методы также будут давать обоснование необходимости данного процесса по вкладу в реализацию целевого ориентира того или иного

подразделения госслужбы.

Остановимся также более подробно и на разработке и внедрении модели БП. Весь ряд разработанных моделей выстраивается в определенно иерархическом подчинении, образуя последовательность, представленную «деревом БП», что представляет собой схематическое изображение всех БП, происходящих в организации госслужбы. Элементы этого этапа также внедрены в деятельность госслужбы РФ, это выражено с помощью «дорожных карт», но в них идет, как правило, акцент на БП макроуровня, без подробного рассмотрения всех составляющих их элементов, и напоминает скорее элемент стратегического управления – дерева целей, формируемого с миссии организации с переходом на тактический уровень. А именно тактическому уровню и посвящена методика построения БП, отвечающим за реализацию поставленных стратегических ориентиров. Если рассмотреть дерево БП, то следует выделить: основные, обеспечивающие, вспомогательные процессы.

Перейдем к анализу этапов разработки БП: на начальном (набросочном или черновом) этапе определяются временные интервалы реализации БП, выделяются его основная специфика, осуществляется сбор информации и данных об операциях данного БП и пр; второй этап посвящен тщательному анализу образовавшейся модели. На основе черного варианта модели, (сымитировав деятельность конкретной организации госслужбы), следует обнаружить ненужные связи или дублирующиеся подпроцессы или процессы для их исключения, далее также осуществляется пересмотр сроков реализации БП, данная итерация повторяется до тех пор пока не будет окончательно сформирована модель БП; следующий этап должен включать в уже сформированную модель элементы, которые могут повлиять на конечный результат деятельности, то есть происходит перестроение модели БП в модель будущего состояния БП; затем следует этап кратковременной апробации модели будущего состояния на практике в деятельности организации госслужбы. После прохождения полного цикла БП, сформированного в модели будущего состояния БП, формируются выводы о выполнении заявленных требований. Применяется разветвляющийся алгоритм, а именно: при условии желательной работы модели БП, - внедрение ее в организацию как базиса деятельности; при выявлении значительных недочетов и неточностей или ошибок, - модель дорабатывается до устранения всех недочетов.

В мировой практике менеджмента считается, что если описание БП в принципе отсутствует, то руководство осуществляется на основе авторитарного управления, фактически, «в ручном режиме», что противоречит принципам демократии.

Существует три основных способа представления БП: текстовый, табличный, графический.

Первый способ в госслужбе РФ наиболее распространенный, закрепляющийся в виде приказов и положений об отделах, департаментах и подразделениях, где типами операций будут, чаще всего, - составление специальных документов, договоров и пр. документации; в качестве ответственных будут конкретный департамент (его ЛПР) и юридическая служба, проверяющая согласование и законность разработанной документации; в качестве входа – разработанная документация; поставщик - исследуемый департамент госслужбы; выход - договор или другая документация; клиент – юридическая служба или юридический департамент.

Табличный способ также применяется в некоторых сферах госслужбы, где указываются критериальные требования к разработке тех или иных операций БП, а графический способ используется только на макроуровне при построении «дорожных карт», но, следует отметить, что это скорее перевод текстового способа в графическую форму, чем полноценное внедрение данного способа построения БП в госслужбе.

При составлении БП необходимо ориентироваться на «золотые» правила составления БП, которые необходимо использовать и в организациях госслужбы:

1. В виду того, что БП имеет адресное направление, то состав, корректировка и подтверждение необходимо выполнять совместно с ЛПР и участниками БП.

2. Для повышения эффективности деятельности объекта управления (в нашем исследовании организации госслужбы) необходимо применение каждого из трех способов описания (текстовый, табличный, графический).

3. При наборе информации на начальных этапах составления БП необходимо избегать семантических проблем в категориальном аппарате.

4. Требуется создание схем деятельности, а не просто оргструктур.

5. Четко выделять главное и восторостепенное, т.к. чрезмерная детализация вредит общему виду построения БП.

6. Избегать формальности при построении БП, обязательное нацеливание на практическое использование разработанного схематического построения БП.

7. Четкое и реалистичное разграничение настоящего состояния, желательного будущего состояния и проблем, сдерживающих переход из настоящего в желаемое состояние БП.

Таким образом, в разрезе исследуемой в тезисах проблемы продемонстрирована актуальность применения и востребованность применения системы управления бизнес-процессами и управления по целям в комплексе для повышения эффективности и результативности деятельности госслужбы в РФ, что будет служить и активизации экономики РФ.

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ТНК: НЕГАТИВНЫЕ ФАКТОРЫ ВЛИЯНИЯ НА НАЦИОНАЛЬНУЮ ЭКОНОМИКУ ПРИНИМАЮЩИХ СТРАН

Сегодня транснациональные корпорации (ТНК) - это не просто крупные компании, имеющие обособленные подразделения в разных странах, это мощные глобальные хозяйствующие субъекты, осуществляющие свою деятельность по принципу единой финансовой, производственной и научно-исследовательской политики, принимающий непосредственное участие в международном разделении труда, максимально использующий свои преимущества с целью извлечения наибольшей выгоды.

ТНК оптимально размещают свои запасы на мировом рынке, используют всевозможные способы повышения эффективности производства и реализации своей продукции, уменьшая издержки, с целью использования благоприятных возможностей, сведя к минимуму невыгодные последствия, обусловленные неконтролируемыми действиями со стороны внешней среды.

Безусловно, ТНК всесторонне определяют динамику и структуру, уровень конкурентоспособности на мировом рынке товаров и услуг.

Что касается сфер контролируемых ТНК, это, прежде всего международное движение капитала и прямых иностранных инвестиций. Таким образом, ТНК влияет на экономическое развитие целых регионов, а иногда и даже стран.

Нельзя не отметить такие негативные социальные последствия, вызванные ТНК, которые связаны с эгоистическими способами ведения своей деятельности, выводя грязные производства за пределы своей страны. Это действительно порождает ряд экологических проблем для стран, впускающих ТНК в свою экономику. Проблема экологии является общей для рыночного хозяйства и преобладающего в нём крупного капитала, поэтому ТНК пытаются сохранить природу в своих странах и одновременно не вкладывать деньги в защиту природы от вредных выбросов в других странах.

Ещё одним направлением деятельности ТНК в сфере международных экономических отношений является подавление конкурентов. ТНК всегда стремятся овладеть местными рынками той или страны и для достижения этой цели они легко могут подавить национальное производство за счет временного существенного снижения цен на свои товары. Известны случаи приобретения национальных предприятий не для реорганизации с целью внедрения новых прогрессивных технологий, а для свёртывания производства вплоть до полной его ликвидации.

Развитие экономики страны, где был использован дешёвый рабочий труд, далеко не стоит в приоритетных целях ТНК, более того, если компания максимально использовала все трудовые и интеллектуальные ресурсы

той или иной страны, она спокойно может прекратить производство в данной стране, значительно увеличив безработицу. Никаких законодательных ограничений, обязывающих ТНК задуматься над этими вопросами, нет.

ТНК для достижения своих целей могут поработать некоторые секторы государственного аппарата, вмешиваясь в политическую жизнь страны, диктуют свои правила путём привлечения в свою сторону наиболее выгодных им политических деятелей, через которых могут воспользоваться сложно доступными для них сегментами в экономической сфере, таким образом, они частично ликвидируют государственную самостоятельность некоторых стран.

Можно выделить следующие моменты негативного влияния транснационального капитала на национальные государства:

ТНК не дают развиваться компаниям, внутри той страны, где ведут свою деятельность, создавая им мощную конкуренцию, подавляя их на местном рынке.

Они диктуют свои правила, могут привить свойственную им идеологию, которая противоречит идеологии развивающегося бизнеса внутри страны и, тем самым, затормаживая всю внутреннюю экономическую деятельность в целом.

Беспрепятственные перемещения транснационального капитала способны подрывать стабильность национальных валют, тем самым, создавая опасность для национальной безопасности развивающихся стран.

В своих интересах транснациональный капитал может оказывать сильное политическое давление на принимающие страны в ту сторону, которая далеко не часто совпадает с национальными интересами.

Также, ТНК приносят вред и зачастую развивающимся странам, эксплуатируя дешёвую рабочую силу, базируют своё производство в менее развитых регионах планеты, лишая рабочих мест граждан промышленно развитых стран. Данное обстоятельство позволяет сделать вывод о том, что процесс глобализации такого фактора производства как труд только начинается.

Зачастую ТНК просто навязывают своё производство государству, которое не только не получает выгоды от этой деятельности, но и претерпевает ряд проблем: варварская эксплуатация природных ресурсов, загрязнение окружающей среды, отток капитала в страну базирования. Отсутствие или ослабление контроля со стороны принимающего государства за деятельностью ТНК приводит к негативным для этой страны последствиям. Увеличение иностранного капитала происходит за счёт поглощения местных компаний, мобилизации капитала из местных источников. Одной из острых проблем развивающихся стран выступает отток капитала, перевод прибылей в промышленно развитые страны, что значительно сужает базу национального накопления и общественного воспроизводства.

Известно, что ООН разработала кодекс поведения ТНК, что представляет собой свод правил, которыми должны руководствоваться транснациональные корпорации и другие участники международных экономических отношений. Безусловно, это создано в целях интересов национальной экономики, кодекс защищает интересы государства, на территории которого ТНК ведут свою деятельность: в него включены нормы уважения национального суверенитета, соблюдения национальных законов, договоров и международных соглашений, а также, уважение прав и свобод человека, обязанность следовать экономическим целям, развивать и совершенствовать экономику.

Данные кодексы создаются для конкретизации норм и принципов международных экономических отношений, дабы не дать крупным корпорациям избежать исполнения своих обязательств, связанных с их деятельностью на территории государств и минимизировать обход ограничительных законов.

Таким образом, чтобы устранить ряд проблем, возникающих в принимающих странах от деятельности ТНК, в частности, экономические и политические конфликты между ними, следовало бы создание наиболее благоприятных условий для прихода иностранных инвестиций, путём совершенствования законодательной базы, введением единой политики для всех компаний, вступающих на внутренний рынок страны, тщательное регулирование конкурентных отношений, не дающее послаблений как со стороны государства, так и соперничающими между собой компаниями.

Несмотря на общую тенденцию к большему соответствию политики ТНК нуждам развивающихся стран, влияние ТНК на технологический прогресс в этих странах неоднозначно.

Воздействие ТНК на социально-экономические структуры развивающихся стран в немалой степени зависит от способности последних, определяемой общим уровнем развития, изыскивать эффективные формы и методы использования ТНК в своих национальных интересах.

Транснациональные корпорации, оказывают существенное влияние на политику и экономику тех государств, где функционирует их деятельность. По мере того, как разного рода международные компании превращаются в структурный элемент национальной экономики промышленно развитых стран, они пытаются воздействовать на процесс производства, реализацию и перераспределение продукции, что неизбежно приводит к развитию противоречий между экономическими интересами этих стран и интересами ТНК. В моменты обострения политических отношений, внутренних и международных экономических кризисов эти противоречия приобретают особую остроту. ТНК постепенно становятся отдельными самостоятельными центрами власти, которые способны повлиять и на национальную экономику принимающей страны.

ТНК являются основными инициаторами и участниками процесса глобализации, но темпы развития этого явления в настоящее время существенно замедлились. Подтверждением этой тенденции является тот факт, что объем мировой торговли в 2015 году уменьшился на 10%.

Снижение мирового спроса на многие товары начинает приводить к усилению протекционизма в сфере мировой торговли и постепенному переходу на регулирование торговли на двухсторонней основе.

Дональд Трамп в своей предвыборной компании сделал ставку на использование мер протекционизма. Он отказался от соглашения о Транстихоокеанском партнерстве и призвал американских предпринимателей создавать производство в своей стране, обеспечивая занятость населения Америки.

Национальные границы и контроль над трансграничным движением капиталов существенно ограничивал для ТНК и многонациональных банков их маневры на мировых рынках в поисках максимальной прибыли. Отсюда понятно стремление западноевропейских стран создать хаос на Ближнем Востоке, фактическая ликвидация промышленности в странах Центральной Европы и Прибалтики, ведь малые и слабые в экономическом отношении государства не могут создать серьезных препятствий безраздельному господству крупнейших корпораций.

Но отказ от контроля над движением капитала привел к финансовому кризису в странах Юго-Восточной Азии в 1997-1998 гг. Затем разразился мировой финансовый кризис 2007-2009 гг. Поэтому ряд стран стал выстраивать защиту в виде административного и рыночного контроля над трансграничным движением капитала. Для такой защиты есть ряд возможностей:

- потоки капитала могут регулироваться с помощью ставок на доходы от инвестиций;
- государство может временно ограничивать вывод из страны доходов иностранных инвесторов;
- государство может потребовать реинвестировать доходы, получаемые от иностранных инвестиций, в экономику данной страны.

В 2008 году Исландия первой ввела ограничения на международное движение капитала, что явилось реакцией на дефолт по долгам на сумму 85 млрд дол. К поэтапной отмене таких ограничений страна приступит только в 2017 г.

На Кипре из-за кризиса ограничения на перевод валютных средств действовали с 2013 по 2015 гг.

Ограничили доступ граждан к иностранной валюте в Индии и Нигерии, чтобы поддержать национальную валюту и уменьшить спекуляции.

В Азербайджане установили 20-процентный сбор за вывод валюты за рубеж с инвестиционной целью.

Д.А. Артеменко, Г.А. Артеменко

ПЛАН BEPS: ОЦЕНКА ВНЕДРЕНИЯ ИНИЦИАТИВЫ ОЭСР

В течение буквально всей истории мировой экономики, так или иначе, имело место международное налоговое планирование. К созданию благоприятных налоговых условий для хозяйственной активности на своих территориях прибегали многие страны для максимизации прибыли от усиления активности в международной торговле.

В начале 2000-х это явление приняло масштабы такие большие, что по оценкам специалистов из Организации Экономического Сотрудничества и Развития (ОЭСР), общие потери высоконалоговых стран в виде недополученных налогов составляют около 200-250 млрд. долларов ежегодно. Учитывая то, что потери эти возникают при применении формально законных схем налогового планирования, странами G20 и членами ОЭСР было принято решение определить данные схемы как «агрессивное налоговое планирование», так же было принято решение о разработке мер по борьбе с ним.

Считаем нужным отметить, что борьба с оффшоризацией началась довольно давно. В 1977г. была принята «Модельная конвенция ОЭСР по двойному налогообложению» была первым шагом в ограничении средств налогоплательщиков, применяющих агрессивное налоговое планирование. Большинство действующих сейчас двусторонних международных договоров об устранении двойного налогообложения основаны на положениях данной конвенции (например, положения о бенефициарном владельце доходов, об обмене информацией между компетентными органами договаривающихся стран, об ассоциированных предприятиях и др.).

В 1988г. была принята «Инициатива ОЭСР по противодействию вредоносной налоговой практике» и «Многосторонняя конвенция ОЭСР о взаимной административной помощи по налоговым делам».

В 1995 году было утверждено «Руководство ОЭСР по трансфертному ценообразованию», предназначенное как для национальных законодателей, так и для представителей топ-менеджмента транснациональных корпораций. Оно состояло из правил трансфертного ценообразования, предложенные в случаях совершения сделок внутри группы компаний по ценам, отличным от рыночных. Суть данного руководства заключается в пересмотре налоговых последствий сделок, в случаях, когда они совершаются с нарушением правил трансфертного ценообразования.

Данная инициатива была благосклонно принята правительствами большинства стран и в кратчайшие сроки в национальные законодательства стран, принявших ее, были внесены соответствующие изменения. Российское законодательство так же включило правила трансфертного ценообразования в Налоговом Кодексе РФ.

Сейчас страны из разряда высоконалоговых в борьбе с оффшорами

применяют следующие мероприятия:

1. Внедрение в свое законодательство правил о Контролируемых иностранных компаниях.

2. Внедрение стандарта CRS (Единого Стандарта Отчетности) и международного автоматического обмена налоговой информацией. Этот процесс стал активно продвигаться в 2014 г., после подписания «Многосторонней конвенции о сотрудничестве между компетентными органами по вопросам автоматического обмена информацией по стандарту CRS» - основного юридически закрепленного стандарта CRS на международном уровне. 20 июня 2016 года в конвенции участвовали уже 82 страны, которые подписали обязательство в автоматическом обмене информацией в соответствии со стандартом CRS с 2017 или 2018 года.

3. Внедрение механизмов международного автоматического обмена информацией о бенефициарных владельцах компаний и бенефициарах трастов.

4. Активное международное продвижение Плана BEPS.

Данный проект разработан в рамках ОЭСР при активной поддержке стран G20, с целью налаживания международного сотрудничества для борьбы с агрессивными схемами налогового планирования и разработки комплекса рекомендаций для национальных властей с последующим их включением в законодательство стран-участниц. То есть, суть проекта заключается в изменении ключевых моментов налогового планирования, а не в простом наказании налогоплательщиков.

План BEPS состоит из 15-ти пунктов, каждый из которых включает общие предложения в особой сфере налогообложения, предлагаемые к внедрению в национальные законы стран и международные договоры.

По инициативе ОЭСР к плану BEPS могут присоединяться любые страны, для этого им не обязательно быть членами ОЭСР и G20. Они составляют «инклюзивную группу по имплементации Плана BEPS».

Остановимся подробнее на мероприятиях Плана BEPS. Их содержание сводится к следующему:

1. Подготовить меры по вопросам налогообложения компаний цифрового сектора: выявить основные трудности в применении текущих правил международного налогообложения к компаниям, ведущим деятельность в цифровом секторе.

2. Устранить различия в налогообложении гибридных инструментов: разработать положения Модельной конвенции ОЭСР и рекомендаций по изменению положений национальных законодательств, чтобы устранить последствия (использования гибридных финансовых инструментов).

3. Усилить правила о «контролируемых иностранных компаниях», разработанные для противодействия выводу прибыли компаний-резидентов на уровень дочерних компаний, расположенных в низконало-

говых странах.

4. Ограничить размывание налогооблагаемой базы путем использования вычета процентных расходов, а также расходов по другим инструментам финансирования с помощью анализа эффективности различных ограничений по вычету процентных расходов, разработки рекомендаций по содержанию положений, противодействующих размыванию налогооблагаемой базы, а также разработки правил трансфертного ценообразования.

5. Усовершенствовать меры по борьбе с налоговыми злоупотреблениями, в частности, порядка обмена информацией и требований к фактическому присутствию.

6. Предложить меры, направленные против злоупотреблений, путем применения соглашений об избежании двойного налогообложения, например путем разработки положений Модельной конвенции ОЭСР и рекомендаций по изменению положений национальных законодательств для целей исключения злоупотребления положениями соглашений об избежании двойного налогообложения в определенных обстоятельствах.

7. Предложить меры против искусственного избежания статуса постоянного представительства для исключения случаев злоупотреблений правилами «независимого агента», а также структуры с участием комиссионеров и искусственным разделением деятельности для соответствия требованиям, позволяющим получать льготы, предусмотренные для подготовительных и вспомогательных видов деятельности.

8. Дополнить правила, регулирующие трансфертное ценообразование, положениями, противодействующими BEPS с помощью передачи нематериальных активов внутри группы.

9. Дополнить правила, регулирующие трансфертное ценообразование, мерами, противодействующими BEPS, в результате передачи чрезмерного объема рисков или распределения капитала внутри группы, особенно в отношении искусственного переноса прибыли в результате принятия договорных рисков либо предоставления капитал.

10. Дополнить правила, регулирующие трансфертное ценообразование, положениями, противодействующими BEPS посредством совершения сделок с высоким уровнем риска между взаимосвязанными лицами.

11. Разработать порядок сбора и анализа информации о размывании налогооблагаемой базы и выводе прибыли из-под налогообложения.

12. Разработать требования об обязательном раскрытии налогоплательщиками информации о сделках с использованием схем агрессивного налогового планирования.

13. Пересмотреть требования к подготовке документации по трансфертному ценообразованию.

14. Разработать механизм разрешения проблем, связанных с применением двухсторонних соглашений.

15. Разработать многосторонний инструмент для внесения изменений в двусторонние соглашения, обеспечивающий инновационный подход..

Практические выводы для участия России в процессе сводятся к следующим моментам.

Следует отметить, что план BEPS не является юридически обязательным документом и носит скорее рекомендательный характер, но не стоит недооценивать важность данного инструмента. План BEPS внедряется в каждой стран-участниц ОЭСР и G20 путем внесения соответствующих изменений в законодательство. Остальные государства будут вынуждены приспособливаться к данным изменениям, совершенствуя налоговое законодательство, иначе с ними никто не будет работать, не исключено и политическое давление.

Большинство схем международного налогового планирования будет терять свою эффективность, многие из них станут незаконными, и все благодаря повсеместному внедрению положений Плана BEPS в законодательные акты участвующих в процессе государств. Выявление и разоблачение таких схем существенно упростится при повышении уровня прозрачности налоговых отношений. В качестве примера можно привести возможность пересмотра налоговыми органами налоговых последствий международных сделок с иностранными аффилированными компаниями. Это станет возможным как на основе правил трансфертного ценообразования, так и при помощи активно продвигаемого сейчас принципа необоснованной налоговой выгоды.

Все вышеизложенное иллюстрирует возникновение более жестких условий для деятельности международных компаний и, ни в коем случае не говорит о невозможности осуществления международного налогового планирования. В условиях современных реалий, схемы взаимодействия с зарубежными компаниями следует тщательно проанализировать и пересмотреть, если в этом есть необходимость.

Начавшаяся борьба с «агрессивным налоговым планированием» находит подтверждение в принятии конкретных решений с поэтапным введением их в действие. Наглядно это показано на примере внесения изменений в Директиву ЕС о материнских и дочерних компаниях, принятия Россией законодательства о трансфертном ценообразовании и о налогообложении прибыли контролируемых иностранных компаний, доходов иностранных организаций и т.п.

Дальнейшее привлечение заинтересованных сторон в открытом и прозрачном формате и стремление к учету их интересов позволит не только успешно решать проблему размывания налогооблагаемой базы и перемещения прибыли, но и придать стимул другим реформам в сфере международного налогообложения для реализации целей обеспечения глобального роста и развития.

РЫНОК ЭКОЛОГИЧЕСКИХ УСЛУГ: ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ

Статья подготовлена при финансовой поддержке российского Гуманитарного Научного Фонда, проект 16-22-03001 (м).

В современных социально-экономических условиях главным источником загрязнения окружающей среды является динамично развивающаяся сфера услуг. Именно поэтому проблемы развития рынка экологических услуг становятся все более актуальными для развития российской экономики.

Сегодня с уверенностью можно сказать, что развитие экономики любого современного государства напрямую связано с приоритетными направлениями предоставления экологических услуг. В настоящее время одним из направлений развития экономики является формирование и развитие рынка экологических услуг.

Анализ современной экономической литературы показывает, что пока не существует единого мнения относительно понятия «экологическая услуга». Различные авторы по-разному трактуют этот термин.

Одной из самых распространённых является трактовка, отражающая сущность экологической услуги как услуги особой категории. Под услугами экологического характера - понимают мероприятия, которые осуществляют организации на договорной или безвозмездной основе по реализации деятельности в сфере охраны окружающей среды.

Заслуживает внимания и другая точка зрения, рассматривающая экологические услуги - как экологические функции, которые поддерживают и защищают человеческую деятельность по производству и потреблению или в определенной степени воздействуют на общее благополучие и качество жизни (очистка воды природными системами, снижение частоты наводнений и других стихийных бедствий).

Функционирование всех участников рынка экологических услуг возможно только на основе соблюдения баланса их экологических интересов, что и должно рассматриваться как основной принцип его развития.

Выделяют несколько основных видов экологических услуг. Основными считаются:

- экологический аудит, который подразумевает под собой оценку соблюдения нормативно-правовых требований в области охраны окружающей среды;

- экологическое страхование, под которым понимается вид страхования гражданско-правовой ответственности организаций, чья деятельность представляет опасность для окружающей среды либо связана с нанесением ущерба окружающей среде.

- экологический менеджмент, который представляет собой управление

природоохранной и природопользовательной деятельностью.

При этом стоит отметить, вышеприведённый перечень экологических услуг на этом не является исчерпывающим. В него также включают экологический маркетинг, проектные и лабораторные исследования, переработку и утилизацию твердых бытовых отходов, экологическое сопровождение предприятий, экологическую сертификацию, инженерно-экологические изыскания, экологическое лицензирование проведение экологического мониторинга и прочее.

Рынок экологических услуг, как и любой другой рынок выполняет ряд функций. Основными функциями рынка экологических услуг являются следующие:

- ценообразующая функция, которая подразумевает под собой установление цены на экологическую услугу с учетом затрат на проведение требуемых экологических мероприятий и восстановление окружающей среды;

- прогнозирующая функция подразумевает под собой прогнозирование будущих потребностей в экологических услугах;

- распределяющая функция, включает в себя формирование системы эффективного распределения ограниченных ресурсов различных видов;

- инновационная функция подразумевает проведение определенной политики, которая стимулирует внедрения достижений научно-технического прогресса, а также внедрение различных инновационных технологий, техники, которые направлены на рациональное использование ресурсов окружающей среды.

В современный период единой международной классификации экологических услуг не существует. Кроме того, экологические услуги не выделяются в отдельную категорию ни международной, ни национальной статистикой.

На рынке экологических услуг можно выделить ряд различных положительных моментов. На наш взгляд, наиболее важными являются четыре.

Первым положительным моментом выступает побуждение производителя к минимизации экологического ущерба.

Вторым положительным моментом является получение экономической выгоды в результате применения различных технологий, которые обеспечивают наибольшую защиту окружающей среды.

Третьим и четвертым положительным моментом выступают эффективное распределение ограниченных ресурсов и наличие способности к быстрой адаптации к вновь изменяющимся условиям рынка.

Рынок экологических услуг развивается слабо и направлен на сохранение окружающей среды и экологизацию производства, а формирование и функционирование рынка происходит, как правило, стихийно по направлениям, которые связаны с природными и вторичными ресурсами.

Развитие рынка экологических услуг невозможно представить не только без прямого регулирования государства, но и без его вмешательства в деятельность организаций, которые его формируют.

Государство представляет интересы населения, а его деятельность в этой сфере происходит с использованием сочетания различных административных и экономических методов. В этой связи, можно выделить отличия рынка экологических услуг от других рынков:

- на рынке экологических услуг всегда присутствует ограниченно количество участников сделок. Это связано с необходимостью лицензирования их деятельности;

- на рынке экологических услуг всегда присутствуют предприятия-монополисты, которые имеют немаловажное значение для развития национальной экономики и всегда оказывают влияние на уровень цен на данном рынке.

- доступ к информации на рынке экологических услуг всегда ограничен, что способствует сохранению коммерческой тайны и необходимому соблюдению технологических регламентов;

Проведенный анализ литературных источников по формированию и развитию рынка экологических услуг позволил сформулировать некоторые его основные проблемы.

Среди основных проблем развития рынка экологических услуг выделяют:

- неразвитость законодательной базы;
- низкий спрос на экологические услуги со стороны предприятий и организаций;
- наличие экологического кризиса глобального характера, что обусловлено развитием промышленного производства;
- проблемы расширения предложения экологических услуг;
- увеличение степени антропогенного воздействия на биосферу;
- слабая информированность о предприятиях и организациях, предоставляющих экологические услуги;
- низкая инвестиционная активность в природоохранной деятельности предприятий.

Можно выделить ряд факторов, которые препятствуют развитию современного рынка экологических услуг, среди которых:

- отсутствие единой системы по налоговым сборам и штрафам;
- недостаточное количество учебных центров для подготовки специалистов;
- хаотичность действий в процессе реализации проводимой экономической политики;
- множественность барьеров со стороны органов региональной и муниципальной власти;

- недостаточная развитость экологической культуры производства и общества;

- разлаженность в согласовании интересов и несовпадение целей субъектов, действующих на рынке экологических услуг;

- отсутствие направлений и разработок мероприятий, включаемых в правительственную экологическую программу;

- недостаточная проработка нормативно-правовой базы в области экологического лицензирования, страхования, аудита и прочее.

В связи со сложностью международных политико-экономических отношений, которые усиливаются различными процессами интеграции, кооперации и глобализации проблему устранения вышеуказанных трудностей следует решать исключительно на международном уровне

В настоящее время деятельность по производству и реализации товаров, осуществлению работ и услуг, направленных на предупреждение вреда окружающей среде и здоровью населения или экологическое предпринимательство является одним из важнейших направлений обеспечения дальнейших экологических преобразований в мире.

Современная российская и зарубежная хозяйственная практика говорит о том, что экологические факторы все больше влияют на основные цели предпринимательской деятельности. Поэтому охрана окружающей среды выступает в качестве одной из основных задач экономики любого государства.

К настоящему времени в нашей стране уже сложилось несколько самостоятельных направлений, основными из которых являются следующие:

- расширенное использование вторичных ресурсов и экологическое воспроизводство;

- производство экологической техники и приборов для контроля состояния окружающей среды;

- создание ресурсосберегающей техники и технологий щадящую окружающую среду;

- экологическое образование и воспитание.

Подводя итог вышесказанному, считаем необходимым отметить что, эффективное формирование рынка экологических услуг и его эффективное функционирование зависит от единого подхода к защите от антропогенного воздействия, который должны использовать все государства.

При этом особое внимание должно уделяться использованию положений, которые включают гармонизацию экономического развития внутри всего мирового сообщества, установление единых правил «поведения» государств. Таким образом, в настоящее время для развития рынка экологических услуг созданы неплохие условия и, несмотря на некоторые трудности и проблемы у рынка экологических услуг есть прекрасные перспективы для его развития.

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ РЕСУРС РОССИИ В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО СУВЕРЕНИТЕТА

Прямым следствием процесса творческого мышления являются общественно значимые результаты, которые непосредственно касаются мира хозяйства: во-первых, мышление запускает механизм воспитания сознания (механизм повышения его уровня), что, в частности, влияет на стереотип хозяйственного поведения предпринимателей; во-вторых, продуктом мышления является новое знание - основной источник эволюционного развития современного общества; в-третьих, умственный, преимущественно творческий труд, выполняемый наёмными работниками, изменяет их социальный статус: теперь они не пассивные носители рабочей силы, которую передают в распоряжение предпринимателя, а собственники и инвесторы интеллектуального капитала, который становится определяющим фактором поступательного развития общества; в-четвёртых, творец живёт по законам свободной личности.

Такие перемены среди факторов развития имеют принципиальное значение для теории хозяйства. Теперь в хозяйственной системе задействованы социально одинаково значимые субъекты: предприниматель-собственник (владелец) авансированного денежного капитала и наёмные работники – собственники и инвесторы интеллектуального капитала. Интеллектуализация труда становится осознанной необходимостью. Процесс интеллектуализации производства означает, что во всех жизненных сферах возросло значение научного потенциала.

Одновременно с этими фундаментальными переменами в системе общественного производства обозначился и новый вид национальной безопасности, который приобрёл значение причинного основания существования самого Российского государства - интеллектуальная безопасность, под которой понимается способность страны обеспечить производство новых научных знаний в количестве, необходимом для решения текущих и стратегических задач развития своего общества. Интеллектуальная безопасность непосредственно выходит на национальный государственный суверенитет.

Известны два способа наращивания национального интеллектуального потенциала: первый способ - через систему народного образования; второй способ - через эмиграцию иностранных учёных и специалистов.

Воспроизводство собственных интеллектуалов требует от общества: больших усилий и значительных материальных затрат; наличия продуманной и долговременной национальной политики в сфере образования, в которой главная роль отводится государству, не зависящей от частых изменений политической конъюнктуры, которая способна запустить в человеке механизм саморазвития и повысить уровень его сознания. Саморазви-

тие личности направлено на воспитание сознания и означает: а) повышение устойчивости его сознания к внешнему воздействию; б) обретение человеком способности нравственно оценивать последствия собственных поступков.

Научно установлено, что мышление происходит в области сознания; сознанием можно управлять. Способы манипуляции сознанием постоянно совершенствуются. А человек, против которого они направлены, оказывается безоружным, он может противопоставить внешнему внушению (влиянию) всего лишь одну-единственную силу - сознательное отклонение внушаемой ему вредной информации. Обществу, чтобы противостоять внешней психологической агрессии, нужно обладать механизмом, способным повышать сопротивляемость сознания у тех, кого выбрали в качестве жертвы.

Знания человек должен приобретать сам. Но в одиночку ему не познать всё многообразие открывшегося мира. Единственный рациональный метод - это передача знаний с помощью обучения. Каждое новое поколение должно получать откорректированные сведения о мире, очищенные от всего ошибочного и второстепенного. В исторической памяти, которая переходит от поколения к поколению, сохраняется не всё былое, а только то, что оставило заметный след в жизни общества. Индивиду нужно войти в образовательное пространство, созданное его социумом.

Развитием разума и повышением уровня сознания занимается система народного образования. Основная цель образования - развить разум и повысить уровень сознания обучаемого, чтобы научить его мыслить позитивно. Именно с учётом двоякой цели и была создана российская государственная система народного образования. Процесс образования течёт двумя, хотя и взаимосвязанными, но разными потоками - в форме обучения и в форме просвещения. Обучение - процесс приобретения знаний и профессиональная выучка. Объектом воздействия здесь является интеллект (ум, рассудок, разум). Другая задача обучения - развитие мыслительной способности.

Просвещение предполагает запуск в человеке механизма саморазвития, расширение его сознания до такого уровня осмысления полученных знаний, когда они превращаются в свойства духовной жизни человека и порождают чувство нравственной ответственности за практическое применение полученных знаний. Стереотип социального поведения человека мыслящего опосредствуется уровнем сознания. Просвещение преследует двуединую цель: 1) развитие умственных способностей и нравственных сил человека; 2) научное образование при ясном осознании своего долга и цели жизни.

Прежде в российской образовательной системе обучение не отрывалось от просвещения. Ценность учебных дисциплин определялась не толь-

ко совокупностью и спецификой содержащихся в них новых знаний, но и тем, как оно (новое знание) влияет на повышение уровня сознания обучаемого. Ныне этот порядок в значительной степени нарушен. Доступ к знаниям получили люди, духовно не подготовленные. Их не учат, как распорядиться полученными знаниями, чтобы они использовались не во вред, а приносили пользу обществу. Связь между ветвями образовательного процесса объективна; всякая попытка пренебречь одним из направлений приводит к кризису всей системы образования.

В российской концепции образования учитывалось и противоречие между интересами бизнеса и задачами, которые решает образование в жизни социума. В интересах общества образовательный процесс направляется, прежде всего, на общее образование - подготовку человека для решения не только уже проявившихся, сегодняшних задач, но и тех, которые пока не обозначились, они ещё в будущем. Общее образование трактуется как подготовка человека для неопределённых заранее возможностей.

Бизнесу нужна рабочая сила для решения сегодняшней, конкретной задачи. Его не интересует человек как таковой, с его способностями и возможностями. Специальное образование, в котором заинтересован бизнес, - это подготовка человека для определённых заранее возможностей. Способ снятия противоречия между интересами общества и запросами бизнеса очевиден: образовательная программа профессиональной подготовки должна включать общее образование и специальное образование, соотношённые в определённой мере. Соблюдение данного объективного условия возможно, если при разработке образовательных программ учитывается закон меры - один из основных законов всеобщей организованности.

Когда систему народного образования нацеливают на узкие и односторонние потребности бизнеса, а обучение из важнейшего общенационального дела превращается в объект коммерческих сделок, в жертву в первую очередь приносят общее образование. Узкоспециализированный работник не подготовлен не только к изменчивому рыночному спросу на рабочую силу. Он не способен адекватно оценивать и окружающую его реальность.

Образовательное пространство России просто не может не содержать условия для становления не только человека мыслящего, но и для воспитания человека, мыслящего позитивно. Человек, обладающий такой мощью знаний с неразвитым уровнем сознания, - становится социально опасным. Предупреждение В.И. Даля, что просвещение одного только ума не ведёт к добру, и в наши дни особо актуально.

Рассмотрим второе направление формирования национального интеллектуального потенциала. Расширенное воспроизводство интеллектуального потенциала во многом зависит от состояния и направленности системы национального образования. А вот прямой зависимости его от эконо-

мики страны не просматривается. Практика свидетельствует, что не все так называемые «развитые страны» в состоянии обеспечивать себя необходимым интеллектуальным потенциалом и, более того, оказывается выгоднее пополнять его за счёт эмиграции учёных и высококвалифицированных специалистов, значительная часть которых подготовлена в странах, пренебрежительно относимых «к неразвитым». На международном рынке труда уже сложился новый сегмент - рынок научных кадров. Началась настоящая охота за «головами» - творчески мыслящими людьми. Среди объективных причин интеллектуальной миграции чаще называют: демографический дисбаланс между странами - различие в численности, темпах роста и в структуре трудовых ресурсов и населения в целом; нестабильность спроса на высококвалифицированную рабочую силу в связи с неравномерностью в темпах экономического развития разных стран. На миграцию влияет и стремление некоторых стран обеспечить с её помощью свою безопасность: экономическую, социальную, этническую, религиозную и др. Миграция принимает бóльшую упорядоченность при наличии: сетей социальных связей и информационного обмена между странами – экспортёрами и импортёрами трудовых ресурсов; организационных структур, обеспечивающих набор рабочей силы на временной или постоянной основе, и трансграничные передвижения работников высокой и высшей квалификации.

К причинам, способствующим «утечке умов» из нынешней России, относятся: невостребованность результатов научной деятельности и отсутствие спроса на высококвалифицированных специалистов в отраслях реальной экономики, подвергшихся разрушению в ходе либеральных реформ; по оценке российского правительства, инновационная активность отечественных предприятий находится на уровне 5%; в промышленно развитых западных странах – 80% и выше; резкое сокращение ассигнований на научные разработки и исследования и, как следствие, отсутствие спроса на учёных в научно-исследовательских центрах и институтах.

Воссоздание научных школ по сложности превосходит любое другое дело. Из-за невостребованности продукта научных исследований и оттока за рубеж перспективных учёных уровень многих ещё сохранившихся научных школ неизбежно начнёт снижаться. Обостряется проблема воспроизводства научных кадров: во-первых, массовый отъезд молодых учёных за границу создаёт их нехватку в своей стране; во-вторых, разрушается педагогический потенциал российских университетов: 80% из выехавших в Германию и Израиль составляли лица, занятые в науке и образовании. Знания становятся основным фактором развития. Интеллектуальный потенциал превращается в своеобразную форму производительного капитала.

Важное значение приобретает проблема правильной оценки этого капитала в системе других факторов развития.

АНАЛИЗ СВОЙСТВ, СТРУКТУРЫ И СОДЕРЖАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОСИСТЕМЫ

На различных коммуникационных научных площадках различных уровней, посвященных проблематике инновационного развития, теперь звучит выражение «инновационная экосистема» (ИЭС). Несмотря на очевидную молодость, термин приобрел полноправный статус в инновационном менеджменте и его появление носит закономерный характер. Его появление связано с качественно новым пониманием современной модели инновационного развития экономики региона или страны. ИЭС является современной версией более ранних концепций.

Ключевой задачей стратегии социально – экономического развития является формирование такой среды, которая во всех отношениях благоприятна для разработки и внедрения инноваций. Национальная инновационная экосистема России переживает этап своего обновления и становления в новом качестве.

Одно из самых доходчивых определений понятия «инновации» - через деньги и знания. Наука - это когда деньги превращаются в знания, а инновации – когда знания превращаются в деньги. Коммерциализация знаний успешней всего протекает в благоприятной поддерживающей среде – самоорганизующейся экосистеме, где в наличии все ресурсы, необходимые для создания и роста инновационно - технологических компаний, а отношения между многочисленными участниками процесса отлажены и гармонизированы. В России экосистема только формируется, в том числе последние пять лет, при участии государственных институтов развития.

Актуальной проблемой выступает формирование среды коммерциализации инноваций нового качества. Какова модель российской инновационной экосистемы? На что делать ставку при выборе наиболее эффективной стратегии ее дальнейшего развития? Как наладить эффективное взаимодействие между всеми участниками инновационного процесса? Чтобы ответить на эти и многие другие вопросы, необходимо определиться с новым понятием инновационная экосистема.

Из биологии и экологии следует, что экосистема – это природная среда, где разные виды организмов, обитающие в ней, а также условия их существования, находятся в закономерной взаимосвязи друг с другом. Экосистема – самая крупная и во многих отношениях самая важная экологическая единица. Экосистема – сложная самоорганизующаяся, саморегулирующаяся и саморазвивающаяся система, которая имеет структуру, закономерности функционирования, признаки целостности, устойчивости и т.д. В такой системы организмы сохраняются, а не исчезают.

По аналогии инновационная экосистема – это также сложная система, имеющая определенную структуру, функции и принципы деятельности,

закономерные тенденции формирования, функционирования и развития, которая характеризуется целостностью и устойчивостью. В инновационной экосистеме сохраняются и воспроизводятся все ресурсы, в том числе такие капиталы, как человеческий, интеллектуальный и другие невещественные, превращаясь в различные виды и формы. Образно можно сказать словами японского историка Като Сюити: «Новое не отменяет старое, а прибавляется к нему». Капиталы, составляющие инновационную экосистему, не исчезают, а в своем развитии претерпевают трансформации, замещение, рециркуляцию. Другими словами говоря, инновационная экосистема обеспечивает движение капитала.

Инновационные экосистемы включают различные структурные компоненты (системообразующие элементы): организационный, материально-технический, производственный, информационный, экономический, социальный, профессиональный, а также многие другие инфраструктуры и подсистемы, которые находятся в неразрывной взаимосвязи и постоянном взаимодействии.

Экосистема инноваций – среда, образованная непосредственно участниками инновационного процесса, в которой протекает их взаимодействие, направленное на создание и развитие инноваций.

Организационно-управленческие инновации, помимо изменения структуры управления, включают мероприятия, целью которых является повышение эффективности и совершенствование методов управления производством и персоналом. В качестве управленческих нововведений можно также рассматривать инновации в социально-трудовой сфере (применение новых форм найма и контрактов, новых систем оплаты труда). М. Портер и Г. Бонд подразделяют инновации на восходящие (генерирующие резервуар знаний и тесно связанные с научными исследованиями) и нисходящие (разработки, использующие уже имеющиеся знания, т.е. коммерциализирующие их). Практика показывает, что успешность на рынке нисходящих инноваций в 750 раз выше, чем успешность восходящих.

Конкретные предпосылки инноваций могут быть различными: совершенствование технологического процесса, экономия ресурсов, экологические требования, недоступность передовых технологических решений. Но в любом случае, под первопричинами инноваций подразумеваются либо технологический толчок, либо вызов спроса.

Таким образом, в узком смысле, инновации – это продукты, технологии или услуги, обладающие принципиально новыми свойствами, созданные на основе новейших достижений научно-технического прогресса (науки) и предназначенные для рыночной реализации, а также обновления в организационном или трудовом процессе, качественно обновляющие характер производства.

Важный элемент экономического потенциала — информационные ре-

сурсы. Это определенный объем научно-технической информации (книги, журналы, описание изобретений и др.), которым располагает государство, район, отрасль народного хозяйства, предприятие и т. п. Актуальность исследования информационного потенциала как фактора эффективности развития региона обуславливается переходом от материального общества к информационному. Научоемкие и инфоемкие технологии определяют качество развития материального производства, интеллектуальный потенциал становится главным фактором устойчивого экономического роста.

Правовые методы регулирующего воздействия государства реализуются посредством использования действующих законодательных и нормативных актов.

Такие методы призваны создавать все необходимые предпосылки для удовлетворения разумных интересов и потребностей всех субъектов социально-экономических отношений: представителей креативного класса, других производительных классов общества, правящих элит, работников, работодателей, государства.

Экономические методы регулирующего воздействия государства реализуются через механизмы определения и уплаты налогов, выплаты субсидий и дотаций, арендной платы, выплаты дивидендов; использования системы материальных санкций за нарушение действующих правовых положений; предоставление бюджетного финансирования и льготных кредитов.

Определение закономерностей функционирования инновационной экосистемы – достаточно сложный процесс, который включает в себя как теоретический анализ, так и обширные эмпирические исследования. Учитывая данные положения и основываясь на результатах анализа содержания и структуры, места и роли инновационной экосистемы в природе и социуме, можно сделать вывод о возможности и необходимости выделения трех групп закономерных тенденций: 1) тенденции формирования инновационной экосистемы; 2) функционирования инновационной экосистемы; 3) развития инновационной экосистемы.

Исходя из вышесказанного можно сформулировать основные свойства экосистемы инноваций:

1) высокая степень самоорганизации (способность сохранять «порядок» в ходе спонтанных, локальных взаимодействий, т.е. без явного лидера);

2) децентрализованный способ принятия решений;

3) кооперация и взаимопомощь участников независимо от их статуса и возможностей;

4) коэволюция (взаимное развитие субъектов в ходе их взаимодействия);

5) адаптивность (приспособление к меняющейся внешней среде путем

внутренних изменений);

б) эмерджентность (наличие у системы свойств целостности, т.е. таких свойств, которые не присущи ее составным элементам).

В мире к числу наиболее развитых ИЭС относятся региональные. В том нас убеждает практика их деятельности и в США, и в Германии, в Китае, в Индии, и в России. Позитивный опыт деятельности ИЭС дает основания сформулировать условия их эффективного развития, которые, по-существу, являются интернациональными.

Структурными элементами успешных региональных инновационных экосистем являются следующие.

Ядром региональной инновационной экосистемы везде являются, как правило, технические (технологические) университеты или классические университеты с очень мощными естественно – научными факультетами, имеющими кафедры с научно-исследовательскими лабораториями - генераторами научных идей и результатов. Сеть малых инновационных предприятий, работающими в специально созданных благоприятных условиях с точки зрения использования инфраструктуры научно-технологических центров и бизнес - инкубаторов, посевного и венчурного финансирования и налоговых преференций. Инновационно ориентированные корпорации, внедряющие инновации и выпускающие новые товары. Венчурные фонды, которые осуществляют посевное финансирование научных и инновационных разработок. Региональное инновационное сообщество, объединяющее на различных коммуникационных площадках инноваторов.

Механизмы деятельности региональной инновационной экосистемы формируются на основе открытых инноваций и реализации потенциала государственно – частного партнерства. Особенности партнерства университета, бизнеса и государства проистекают из их плотного пересечения, образования гибридных институциональных форм взаимодействия и рассмотрены Г. Ишковецем в модели стратегических инновационных сетей («тройной спирали»). Новым фокусом в деятельности такого «диверсифицированного тройственного взаимодействия» являются принципиально иные институты и институции: предпринимательский университет (трансфер, коммерциализация, технопарки, мобильность, компетенции и др.), корпорации со своими исследовательскими и проектными центрами и государство (финансирование, законодательство).

Региональная инновационная экосистема по своему составу состоит из разнородных элементов и она не может быть самоуправляемой. Необходим орган индикативного планирования и координации инновационной и научной деятельности на региональном уровне. Пока структурные элементы не объединены в целостную систему и, отчасти, поэтому деятельность инновационной региональной экосистемы идет длинным путем самоорганизации.

СЦЕНАРНЫЕ РАСЧЕТЫ РОСТА СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В КАЗАНИ ДО 2030 ГОДА

Малое предпринимательство является важнейшим сегментом экономики Казани, играющим огромную роль в сбалансированном развитии всех сфер жизни городского сообщества, выпуске инновационной продукции и качественных услуг, поддержке политической стабильности, становлении среднего класса и обеспечении социальных лифтов в общества.

Сегодня малое и среднее предпринимательство Казани – это треть всего работающего населения города и почти пятая часть от всех налоговых поступлений городского бюджета (18,2% - почти 2 млрд рублей). По количеству малых и средних предприятий в 2015 году структура малого и среднего предпринимательства выглядит следующим образом: 40% - предприятия торговли, 23% - в сфере недвижимости, 12% - в строительстве, 9% - в обрабатывающей промышленности, 6% занимаются оказанием транспортных и информационных услуг, еще 10% заняты другими видами бизнеса.

Динамика количества субъектов МСП на территории города Казани выглядит неоднозначно. Рост числа малых и средних предприятий в 2012 году (по сравнению с 2011) происходит, в том числе, за счет реализации программы на развитие предпринимательства в Республике Татарстан, развития лизинга оборудования и технологий, увеличения срока действия договоров аренды имущества, создания деловых центров, бизнес-инкубаторов и технопарков.

В 2013 году, по сравнению с 2012 годом, число субъектов МСП снизилось почти на 12%. Отрицательный тренд объясняется в том числе введением торгового сбора, отменой льгот по налогу на имущество для предпринимателей – плательщиков упрощенной системы налогообложения и системы налогообложения в виде единого налога на вмененный доход, увеличения фиксированного страхового платежа для индивидуальных предпринимателей в сфере обязательных страховых платежей. Несмотря на это, по сравнению с 2011 годом доля малых предприятий в 2015 году увеличилась на 7%. Это связано в том числе с развитием малых инновационных предприятий (кооперация малых предприятий и ВУЗов) и созданием центров инжиниринга и прототипирования.

В целях оказания финансовой поддержки малому и среднему бизнесу ежегодно республиканскими органами реализуется ряд государственных и муниципальных программ поддержки малого и среднего предпринимательства. В Реестре субъектов малого и среднего предпринимательства – получателей поддержки Республики Татарстан (2009-2015 гг.) числится 2977 получателей помощи, зарегистрированных в городе Казани. Предоставляются такие формы поддержки как финансовая, информационная,

образовательная и ряд других.

В 2015 году в рамках республиканской программы «Лизинг-грант» субсидии получили 59 казанских предпринимателей (24,3% от общего количества предпринимателей) на общую сумму 91,5 млн. руб. (25,5% от общего объема предоставленных субсидий).

В помощь малому бизнесу Исполнительным комитетом города Казани реализуется муниципальная Программа поддержки малого и среднего предпринимательства на 2014-2016 годы. Мероприятия программы направлены на предоставление финансовой, имущественной и информационной поддержки предпринимателям, на снижение административных барьеров для бизнеса, обеспечение доступности информации и прозрачности деятельности органов местного самоуправления.

На муниципальном уровне финансовая поддержка малому бизнесу оказывалась в рамках программных мероприятий по субсидированию части процентной ставки по выданным предпринимателям кредитам и льготной аренде муниципальных помещений. Программа льготного кредитования распространяется на малые предприятия, работающие в особо приоритетных для развития городского хозяйства направлениях. В перечень приоритетных направлений входят обрабатывающие производства, жилищно-коммунальное хозяйство, образование, здравоохранение, внутренний туризм, отрасли культуры, физкультуры и спорта, инновационная деятельность, бытовое обслуживание. Максимальная сумма кредита для малых предприятий составляет 10 млн. рублей. Процентная ставка по кредитам составит 0,3%, так как бюджет города компенсирует 12% годовых по кредиту в течение двух лет действия кредитного договора.

Программа льготной аренды муниципальных помещений распространяется на те объекты, которые ранее не были проданы или сданы в аренду в ходе проведенных торгов. Предполагается, что в случае поступления более одной заявки на одно и то же помещение, будет проведен аукцион. Срок аренды – 5 лет. В первые два года арендная плата взиматься не будет, в третий год предприниматели будут платить 25% от арендной платы, в четвертый – 50% и в пятый год – 75%.

В 2015 году муниципальную поддержку в городе Казани получили 98 субъектов (в том числе 52 субъекта – по трехсторонним соглашениям, заключенным в 2013 году, и 46 субъектов – по трехсторонним соглашениям, заключенным в 2015 году) малого и среднего предпринимательства, осуществляющих деятельность в приоритетных направлениях, на общую сумму 5,0 млн. рублей.

Казань стала одним из первых российских городов, внедривших процедуру оценки регулирующего воздействия. В 2015 году в целях исключения новых и снижения существующих административных барьеров Исполнительным комитетом города Казани проведена оценка регулирующего

воздействия 74 проектов нормативно-правовых актов на предмет наличия в них избыточных мер, связанных с ведением бизнеса.

Вместе с тем дальнейшая неопределенность прогноза внешних условий обуславливает необходимость использования сценарных вариантов развития малого предпринимательства. Предложено три сценария:

1. Пессимистический (отсутствие ускорения темпов экономического роста с возможным ухудшением положения, непреодоление ресурсных ограничений, реализация наименее ресурсоемких проектов).

2. Инерционный (осуществление мер по преодолению ресурсных ограничений, преимущественная реализация проектов с низкими рисками).

3. Оптимистический (полное раскрытие потенциала развития, успешная реализация большинства проектов в плановые сроки, создание «умной» экономики).

В пессимистическом сценарии базисом являются крупные и средние промышленные предприятия с основными фондами, оставшимися в наследство от советской экономики, а также малое и среднее предпринимательство со специализацией в сфере услуг. В отраслях по-прежнему будет доминировать нынешняя структура потребительского рынка, что (включая проникновение новых конкурентов из России в основные потребительские сегменты) приведет к замедлению и последующему снижению темпов роста производства предприятий Казани. Со временем дифференциацию продукции в качестве основного способа привлечения потребителей начнет замещать ценовая конкуренция.

В инерционном сценарии основными драйверами роста будут являться базовые отрасли экономики четвертого технологического уклада с незначительным увеличением доли инновационного сектора. Предполагается, что в основе этого роста будет лежать незначительное, преимущественное экстенсивное расширение производства, казанские предприятия будут следовать за общероссийскими лидерами промышленного роста. Замедление темпов развития отечественной экономики повлечет за собой соответствующие изменения в доходах предприятий Казани и в их инвестиционных возможностях. В структуре экономики города произойдет формирование долгосрочной тенденции, которая приведет к постепенному смещению центров роста к потребительскому сектору.

В оптимистическом сценарии основу городской экономики составляют креативное предпринимательство, IT-технологии, инжиниринг и производственный консалтинг, характеризующиеся высокой деловой активностью, клиентоориентированностью и специализацией на секторе услуг постиндустриального уклада. Новые и некоторые из существующих предприятий выйдут на новые рынки. Получит развитие производство продукции инновационного характера с новыми функциональными характеристиками. Расширение производств потребует значительного объема инве-

стиций в основной капитал. Наибольший прирост объемов инвестиций придется на первую половину прогнозного периода, что связано с необходимостью модернизации производств на большинстве предприятий города (износ основных фондов в среднем по промышленности составляет более 40%).

Модельные расчеты прогноза роста субъектов малого предпринимательства в городе Казани ориентируется на сценарии развития Республики Татарстан, так как город движется в одном векторе с Татарстаном, в некоторых отраслях даже опережая развитие республики.

Доля малого и среднего предпринимательства в добавленной стоимости Республики Татарстан при пессимистическом сценарии увеличивается в среднем на 0,67% в год, при инерционном сценарии – на 1,52%, при оптимистическом сценарии – на 1,88%. Темпы прироста указанных показателей при трех сценариях развития Республики Татарстан были спроецированы на прогноз роста субъектов малого предпринимательства в городе Казани с использованием следующей формулы:

$$MP_{prognoz} = MP_{2013} * k$$

где $MP_{prognoz}$ - количество субъектов малого предпринимательства в прогнозном году;

MP_{2013} - количество субъектов малого предпринимательства в 2013 году;

k - коэффициент прироста доли субъектов малого предпринимательства в добавленной стоимости по Республике Татарстан за прогнозный год к 2013 году.

В результате расчетов согласно пессимистическому сценарию количество субъектов малого предпринимательства в Казани будет увеличиваться с коэффициентом прироста в среднем 0,61% и к 2030 году составит 63785 единиц. По инерционному сценарию прирост субъектов малого предпринимательства составляет в среднем 1,55% и к 2030 году составит 69880 единиц. При оптимистическом сценарии количество малых предпринимателей растет с коэффициентом прироста в среднем 1,72% и составит к 2030 году 76589 единиц.

Для стимулирования деятельности казанских предпринимателей необходимо предусмотреть: создание и введение Общегородского реестра муниципального имущества для предоставления во владение и (или) в пользование субъектам МСП и организациям, образующим инфраструктуру их поддержки; проведение аукционов по продаже права аренды муниципального имущества и различных конкурсов молодежных бизнес-проектов на регулярной основе, а также своевременную корректировку и актуализацию раздела «Бизнес в Казани» на официальном портале Мэрии г. Казани и увеличение трафика его посещаемости.

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ ТОЧКИ РОСТА ВНЕШНЕТОРГОВОГО СОТРУДНИЧЕСТВА РОССИИ И ЮЖНО-АФРИКАНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

В современных условиях повышенного риска в международном торговом сотрудничестве особую важность приобретает политика диверсификации с выделением приоритетных точек роста экспортно-импортных потоков. Но она требует от правительств России и Южно-Африканской республики разработки комплексных стратегий стимулирования взаимной внешней торговли, которые как в глобальном, так и в региональном аспектах были бы ориентированы на усиление разнообразия экспортных корзин и включали не только сырьевые товары, но и товары обрабатывающей промышленности, услуги и др.

Учитывая эти факторы, проведенное авторами исследование было направлено на экспертизу внешнеторговых стратегий РФ и ЮАР и выявление перспектив реализации преимуществ стран на глобальных рынках.

Однако, анализ показал, что естественные преимущества ЮАР позволяют ей специализироваться, главным образом, на сырьевых товарах, поэтому требуется более активное стимулирование трудоинтенсивного производства экспортных товаров обрабатывающей промышленности, что позволит нивелировать риски высокого уровня нестабильности сырьевых рынков. Кроме того, решается проблема безработицы, так как в стране острая нужда в новых рабочих местах.

Дилемма, касающаяся экономических перспектив развития внешне-торгового сотрудничества ЮАР и России, потребует не только выявления приоритетных направлений, но и формирования более совершенных инструментов управления южноафриканской внешней торговлей, а именно:

- расширить участие ЮАР в российских производственных технологических цепочках для роста экспорта товаров с высокой долей добавленной стоимости;

- получить максимальную выгоду из сложившихся прочных позиций России и ЮАР на глобальных рынках сырья на основе модернизации материально-технической базы сырьевых отраслей за счет увеличения объемов привлекаемых внутренних и иностранных инвестиций;

- максимально использовать преимущества и перспективы развития интеграционных процессов в Африке для усиления роли ЮАР в качестве основного связующего звена Африканского континента в плане глобального международного взаимодействия, в том числе и с Россией для сокращения торговых барьеров для африканских экспортных товаров.

Очевидно, что реализация этих направлений, а также использования соответствующих инструментов управления внешней торговлей возможна только во взаимосвязи с совершенствованием методов управления други-

ми секторами национальной экономики стран. Для содействия их воплощению необходим ряд комплексных мер: улучшение транспортной системы; совершенствование таможенного регулирования; тарифной политики и других составляющих народного хозяйства. Такая многоплановость поставленных целей потребует согласования направлений микроэкономического регулирования внутренних процессов развития, в частности, промышленной и аграрной политики, макроэкономического воздействия на экономические процессы, на реальные обменные курсы, на инфляцию и проч.

Важнейшим направлением совершенствования социально-экономического развития ЮАР за счет внешнеторгового сектора экономики является расширение двустороннего внешнеторгового сотрудничества с Россией в рамках БРИКС. Несмотря на трудности в российской экономике, связанные с зарубежными санкциями, расширение внешнеторговых связей России и ЮАР может быть основой укрепления позиций в мирохозяйственных связях обоих государств.

Например, расширение экспортных поставок товаров аграрного сектора ЮАР в Россию в рамках приоритетных направлений - выхода на рынки быстрорастущих стран, позволяющее укрепить позиции сельского хозяйства Южно-Африканской республики на российском рынке в условиях моратория на импортные поставки в Россию продовольствия из стран ЕС и США.

Россия является одним из крупнейших импортеров тростникового сахара-сырца из ЮАР. Также важным направлением импорта в РФ из ЮАР являются поставки говядины и фруктов, которые значительно увеличились после предоставления южноафриканским партнерам таможенных привилегий как имеющим статус развивающейся нации.

С другой стороны, сельскохозяйственный сектор ЮАР нуждается в минеральных удобрениях. А Россия - это один из основных производителей аммиачных удобрений, что позволяет развивать сотрудничество России и ЮАР в области сельского хозяйства.

Интерес для ЮАР представляет импорт древесины из России для производства целлюлозы и изготовления картона, используемого в изготовлении упаковки для фруктов, производстве поддонов и др., имеющих важное значение для южноафриканского рынка.

Несмотря на то, что за 2010 – 2016 г. г. наметился рост двустороннего товарооборота России и ЮАР, существует значительный потенциал, для дальнейшего расширения внешнеторговых отношений, особенно в условиях западно-американских санкций и нарастающей напряженности в отношениях России с европейскими странами и США.

В таких обстоятельствах сложились благоприятные условия для значительного расширения двусторонней торговли, в частности, увеличения

доли продукции с высокой добавленной стоимостью, а также расширения сотрудничества в аграрном секторе и высокотехнологичных областях.

Важным инструментом усиления взаимодействия двух стран во внешней торговле являются вложения российских инвестиций в экономику крупных корпораций ЮАР. Вместе с тем, существует встречная потребность у России в капитале ЮАР, что также обеспечивает возможность взаимовыгодного сотрудничества наших стран.

Прежде всего, российские компании заинтересованы в осуществлении инвестирования в сектор горной добычи ЮАР, в частности, в добычу следующих полезных ископаемых: металлов платиновой группы; золота; алмазов; марганца, хрома, железа, угля.

С другой стороны, компании ЮАР хотят участвовать в разработке российских месторождений. Но при этом у обеих сторон есть сложности. Пока не ясно, насколько совпадают интересы крупных российских компаний со стратегическими интересами в целом России.

С другой стороны, крупные компании ЮАР – Anglo-American, BHP Billiton, De Beers уже давно не являются полностью южноафриканскими и рассматривают Россию как альтернативное ЮАР направление инвестирования.

Благодаря участию в проекте по добыче и марганцевой руды месторождения Калахари компании «Ренова», ее доля в 2015 г. в мировом объеме добычи этой руды составила 10%. При этом совместное инвестирование с южноафриканской компанией Pitsa ya Setshaba Holdings в освоение марганцевого месторождения составили более 1 млрд. долларов, что позволило обеспечить добычу около 2 млн. т марганцевой руды в год.

Компания «Evraz» с российским капиталом стала владельцем акций южно-африканской компании «Highveld Steel and Vanadium Corporation», являющейся крупнейшим в мире производителем ванадия, и сегодня находится на втором месте по объемам производства стали в ЮАР.

Российская компания «Норильский Никель» вместе с компанией «African Rainbow Minerale» участвует в инвестиционном проекте по развитию никелевого рудника Nkomati. В перспективе, к 2020 г. планируется увеличение объемов производства южноафриканской Nkomati в 2 раза, до 400 тыс. т концентрата никеля в год.

Сложились устойчивые внешнеэкономические связи между российской компанией «АЛРОСА» и южно-африканской компанией «Де Бирс», а также между российской компанией «СМВ Инжиниринг» и южноафриканской «РЭА Метал Индастриз» по строительству предприятий по обогащению титана, циркония, кремния и их сплавов в ЮАР. При реализации проекта используются российские технологии.

Компания «КАМАЗ» планирует осуществлять в ЮАР поставки российских машин и запасных частей, а также создать развитую сервисную

сеть по обслуживанию КАМАЗов.

Группа компаний «ГАЗ» в перспективе планирует поставлять в ЮАР полный модельный ряд автомобилей: автобусы; коммерческие автомобили; грузовики; генераторы и др.

Группа компаний «Уралмаш-Ижора» планирует осуществлять продажу технологических комплексов, а также оборудования, машин для горнодобывающих предприятий.

Российская компания «Уралмашзавод» поставляет южноафриканской компании Elco Steel, осуществляющей строительство завода для производства специального проката, производительностью 2 млн. тонн в год, технологические комплексы, оборудование для металлургического производства, а также машины непрерывного литья заготовок, оборудование дальнейшего передела.

Другой российский концерн «Тракторные Заводы» поставляет тяжелую строительную технику для строительства дорог, тоннелей, плотин, трубопроводов, других объектов инфраструктуры в ЮАР.

Российская корпорация «Иркут» в полном масштабе осуществляет сотрудничество с южноафриканскими компаниями «Denel Aviation» и «Ramodzi Group» в сфере вертолетостроения в ЮАР, также открыла сервисный центр по обслуживанию и ремонту вертолетов российского производства.

ПАО «Судоимпэкс» осуществляет активное сотрудничество с «Ramodzi Group» в сфере судостроения и судоремонта с участием южноафриканских и российских компаний и банков.

Российская компания «ЭКОКОН» участвует в строительстве в ЮАР завода, который будет производить строительные материалы из облегченного пористого бетона по инновационной российской технологии, а также внедрять в практику строительства южноафриканских компаний эти материалы.

Вместе с тем, для расширения взаимовыгодного внешнеторгового сотрудничества России и ЮАР, целесообразно развивать взаимосвязи компаний по следующим направлениям:

- интенсификация информационного обмена об экспортных возможностях и потребностях в импорте, состоянии рынка, законодательной базе, регулирующей сферу внешнеэкономической деятельности;

- содействие расширенному участию компаний, осуществляющих ВЭД, в международных тендерах по экспортно-импортным поставкам;

- активизация участия российских и южноафриканских компаний в международных выставках, ярмарках, проводимых в обеих странах;

- расширение регулярных двухсторонних контактов между представителями министерств и ведомств ЮАР и России для развития внешней торговли сельскохозяйственной продукцией и др.

ПРОБЛЕМЫ МОЛОДЕЖНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ МАЛОГО БИЗНЕСА

Реформирование отечественной экономики, становление ее на рыночный путь развития, обусловили формирование новой категории – «малый бизнес» и повышенный интерес органов власти к данной проблематике.

Развитие молодежного предпринимательства это мощный рычаг для решения комплекса политических, финансово-экономических и социальных проблем: формирования прогрессивной инновационной инфраструктуры экономики и ее конкурентной среды, увеличение налогооблагаемой базы для бюджетов всех уровней, увеличения ряда макроэкономических показателей, снижения уровня безработицы и обеспечения занятости населения через создание новых хозяйствующих субъектов и рабочих мест, уменьшения размера социальных трансфертов, насыщения рынка разнообразными инновационными товарами и услугами и пр.

Развитие малого предпринимательства является одним из важнейших факторов формирования тактики и стратегии социально-экономического развития как региона, так и страны в целом.

В современной действительности, наиболее значительным сдерживающим фактором развития малого предпринимательства, как показывает практика многих регионов России, является острая нехватка собственных финансовых средств у субъектов малого предпринимательства, в то время как существующая в регионе инфраструктура финансово-кредитных учреждений, представленная в основном коммерческими банками и мало приспособлена в расширении спектра финансовых услуг для субъектов малого бизнеса.

В условиях резко ограниченных возможностей региональных и муниципальных бюджетов решение данной проблемы путем оказания прямой адресной государственной финансовой поддержки субъектам малого бизнеса не представляется возможным.

Активное участие государства в решении данной проблемы будет способствовать развитию малого предпринимательства. Однако ограниченность финансовых возможностей бюджета не позволяет полностью решить данную проблему.

Сложившаяся ситуация и актуальность проблемы поддержки и развития малого бизнеса требуют поиска новых, во многом инновационных форм финансирования малого бизнеса, в том числе и разработки соответствующего механизма финансирования, дающего возможность учитывать интересы всех заинтересованных сторон.

На современном этапе развития отечественной экономики, нам представляется наиболее перспективным развитие молодежного инновационного предпринимательства, ведь именно молодое поколение является

наиболее перспективным как с позиции методов и принципов работы, так и с позиции реализуемых бизнес-идей. Молодое поколение обладает высоким уровнем актуализации образования и отличается креативностью и адаптивностью мышления, что положительно влияет на конкурентоспособность малого бизнеса.

Многие отечественные эксперты констатируют: интерес к предпринимательству у молодых людей растет. Так, например, по данным Федерального агентства по делам молодежи, начиная с 2009 года в рамках действия госпрограммы «Ты – предприниматель» было создано более 16 000 компаний. В 2017 году программа «Ты – предприниматель» реализуется в 68 субъектах России и с каждым годом количество регионов увеличивается. Однако, для дальнейшего развития данного направления необходимо повышать престиж предпринимательства, ведь молодежное предпринимательство это успешно, прибыльно, полезно для всей экономики.

В таких условиях, важнейшей задачей является формирование заинтересованности молодежи в открытии собственного бизнеса. Необходимо мотивировать молодых специалистов развивать самостоятельные направления деятельности. Присутствие темы молодежного предпринимательства в информационной повестке дня, формирование в среде молодежи привлекательных образов, моделей поведения и жизненных стратегий в области предпринимательства – вот основные направления развития молодежного предпринимательства в регионе.

В этом аспекте остро встает необходимость поиска ответов на следующие вопросы: Что необходимо для генерации нового поколения предпринимателей? Как вовлечь молодых людей в предпринимательскую деятельность? Как построить эффективную систему государственной поддержки и сопровождения молодых предпринимателей?

В настоящее время действуют многочисленные организации, осуществляющие поддержку молодежного предпринимательства, или, если быть точнее, в уставе которых предусматривается данный вид деятельности. Однако для поддержки молодежного предпринимательства требуются новые инструменты: специализированные агентства для малого бизнеса, специализированные банковские структуры, ассоциации институтов, предоставляющих кредитные гарантии, лизинговые структуры, кредитные ассоциации и товарищества и пр. Именно эти инструменты должны обязательно развиваться в регионе для повышения эффективности всех видов поддержки молодежного предпринимательства.

Руководствуясь передовым мировым опытом, можно утверждать, что одним из наиболее эффективных методов поддержки молодежного инновационного предпринимательства является использование структур бизнес-инкубаторов (либо аналогичных структур), которые должны «выращивать» малый бизнес. При этом, одним из наиболее важных принципов ра-

боты бизнес-инкубатора должно являться право единоличного организатора инфраструктуры поддержки малых предприятий, где бы не только регистрировались по принципу «одного окна», но и все необходимые консультации и ответы на возникающие вопросы молодые предприниматели получали бы в «одном окне».

Кроме этого, не менее важным направлением является внедрение системы активного участия в малом бизнесе создаваемых венчурных фондов. В России должна действовать программа поддержки молодежного предпринимательства через создание венчурных институтов, создание благоприятного климата для их возникновения и деятельности в регионах. Данная система должна оказать сильное влияние на процесс формирования и использования основных финансовых продуктов для малого предпринимательства, позволяющих бизнесу капитализировать долгосрочные сбережения на цели делового инвестирования при поддержке модели предоставления государственных гарантий.

В Краснодарском крае малое предпринимательство, в особенности молодежное, рассматривают как одно из наиболее перспективных направлений развития, создания рабочих мест и регионального бюджета. В регионе принята и действует программа поддержки молодежного предпринимательства, в соответствии с которой в настоящее время расширена инфраструктура поддержки молодежного предпринимательства в регионе.

В целях обеспечения эффективного развития молодежного предпринимательства сформировано нормативно-правовое поле, направленное на создание необходимых экономических, институциональных, организационных и технологических условий деятельности субъектов молодежного предпринимательства.

Приоритетными видами поддержки молодежного предпринимательства должны стать мероприятия по развитию сектора финансовых услуг малому бизнесу, обеспечению доступа к современным офисным и производственным площадям и активное участие малого бизнеса в соответствующих объединениях предпринимателей (союзы, ассоциации, лиги и пр.).

Однако, следует особо отметить, что молодежное предпринимательство в качестве объекта госрегулирования находится «на стыке» двух секторов экономики: малого предпринимательства и инновационной сферы. Данный факт предопределяет отсутствие корректного учета специфики малого инновационного бизнеса в федеральных и региональных программах и предопределяет фрагментарность и ресурсную недостаточность, а потому и низкую эффективность, осуществляемых мер господдержки. Решение проблемы видится лишь на основе выстраивания целостной системы такой поддержки, сопрягаемого с серьезными изменениями во всем хозяйственном механизме.

Применяемые к субъектам малого предпринимательства меры непо-

средственного государственного воздействия (прямое финансирование, льготное кредитование и налоговые льготы) необходимы и важны. Однако, не являются достаточными, так как не мотивируют предприятия формировать коллаборационные связи с более крупными (корпоративными) структурами, вне которых невозможна полная реализация потенциала конкурентоспособности молодежного инновационного бизнеса. В связи с этим наряду с существующими методами и инструментами прямого регулирования и воздействия на малые предприятия должны использоваться и рычаги косвенного влияния, направленные на стимулирование взаимодействия малого и крупного бизнеса.

Таким образом, можно утверждать, что основными формами и методами управления развитием молодежного предпринимательства в отечественной экономической системе являются:

– на федеральном уровне: стимулирование развития технопарковых структур как своеобразных «инкубаторов» молодежного бизнеса; поддержка государством создания объединений малого и среднего бизнеса, позволяющих эффективно влиять на развитие их деятельности; финансирование и кредитование на федеральном уровне программ через специализированные финансовые институты; предоставление молодым предпринимателям финансовых средств с льготной ставкой процента; установление грантов по приоритетным видам деятельности молодежного предпринимательства; налоговые и законодательные льготы; установить правовой статус молодежного предприятия;

– на региональном уровне: формирование и развитие корпораций малого бизнеса; предоставление льготных кредитов и займов; создание организаций экономического развития местных сообществ; участие региональных органов власти в создании заемных фондов развития молодежного предпринимательства; создание региональных агентств развития молодежного бизнеса; создание сети сервисных центров для малых предприятий; создание сети венчурных предприятий; создание местных сообществ молодежного предпринимательства; финансировать обучение основам предпринимательской деятельности и содействовать в разработке учредительных документов.

Таким образом, можно констатировать, что существующий механизм государственной поддержки молодежного предпринимательства через разработку и реализацию региональных программ поддержки малого бизнеса в целом себя оправдал.

Для развития и поддержки молодежного предпринимательства в России необходимо создать комплексный подход решения данной проблемы с целью поддержки и помощи молодежи. Необходимо вовлекать молодежь в сферу предпринимательства, ведь именно молодежное предпринимательство является фактором развития экономики региона и страны.

ОСОБО ОХРАНЯЕМЫЕ ПРИРОДНЫЕ ТЕРРИТОРИИ: ПЕРЕХОД К УСТОЙЧИВОМУ РАЗВИТИЮ

Работа выполнена при финансовой поддержке Российского Гуманитарного Научного Фонда, проект 16-22-03001 а (м).

Россия обладает значительными запасами биологических ресурсов и объектов природно-культурного наследия, которые необходимо не только сохранить, но и эффективно использовать в интересах настоящих и будущих поколений, рассматривая как важный элемент национального богатства.

Сегодня развитие РФ, наряду с демографическим и технологическим императивами, определяется также «экологическим императивом», когда проблема взаимоотношений общества и природы становится фактором, определяющим основные контуры будущего развития страны.

Важное значение в сохранении природного потенциала и биологического разнообразия России имеют особо охраняемые природные территории (ООПТ). С учетом особенностей режима и статуса находящихся на них природоохранных учреждений выделяют обычно государственные природные заповедники и заказники (в т.ч. биосферные); национальные и природные парки; лечебно-оздоровительные местности и курорты.

В настоящее время широким кругом специалистов разрабатывается концепция организации и функционирования ООПТ, которая, опираясь на положительный отечественный и международный опыт развития территориальной охраны природы, учитывала бы современные экологические и социально-экономические факторы и характеризовала все уровни и стороны организации ООПТ.

Важно подчеркнуть тот факт, что ООПТ являются не только ресурсом устойчивого развития страны и регионов, но и основой стабильности окружающей среды, экономической стабильности и эффективности, а также обеспечения экологической безопасности.

Вклад ООПТ в устойчивое развитие любой территории огромен. Сохраняемые ООПТ экосистемы обеспечивают окружающие территории чистым воздухом и водой, депонируют углеводороды, способствуют повышению численности ценных в хозяйственном отношении видов животных, растений, поддерживают биоразнообразие, в том числе на сопредельных территориях, и тем оказывают обществу так называемые «экосистемные услуги». Оценка стоимости этих услуг и внедрение за них платы должно привести общество к пониманию экономической ценности ООПТ. Этот экономический механизм уже работает в некоторых странах мира, особенно успешно в Латинской Америке. Компании, предприятия перечисляют средства за пользование природными ресурсами (даже если они используют их за пределами границ охраняемых территорий) в специаль-

ные фонды, через которые осуществляется, в том числе, финансирование ООПТ. Таким образом, подчеркивается, что общество не теряет деньги, отдавая их на содержание заповедных территорий, но оплачивает необходимую работу, которую выполняют ООПТ, сохраняя жизнеспособность природных экосистем.

В России этот подход пока находится в стадии научных исследований и дискуссий в среде экономистов.

Важно отметить, что целью устойчивого развития человечества в природе в современных условиях должно стать достижение экологического баланса. В «Словаре чрезвычайных ситуаций» отмечено: Экологический баланс – это «обеспечение устойчивости окружающей среды на основе сведения баланса синтеза и разложения органического вещества биотой с высокой степенью точности. В случае нарушения баланса в результате внешнего возмущения, биота размыкает баланс с целью подавления возмущения и восстановления устойчивости. Однако биота может выполнять этот принцип и обеспечивать экологический баланс только до определённого порога возмущения. При превышении этого порога биота теряет устойчивость и сама становится дестабилизатором окружающей среды. Есть все основания полагать, что порог возмущения в глобальном масштабе сегодня превышен, человек в своей деятельности вышел за пределы хозяйственной ёмкости биосферы».

Таким образом, целесообразно говорить не только об устойчивом развитии общества и экономики, но и об устойчивом развитии особо охраняемых природных территорий.

Указом Президента РФ от 01.04.1996 № 440 «О Концепции перехода Российской Федерации к устойчивому развитию» утверждена представленная Правительством РФ Концепция перехода Российской Федерации к устойчивому развитию. Правительству РФ предложено при разработке прогнозов и программ социально-экономического развития, подготовке нормативных правовых актов, принятии хозяйственных и иных решений учитывать положения Концепции перехода Российской Федерации к устойчивому развитию, разработать и внести на рассмотрение Президента РФ проект Государственной стратегии устойчивого развития Российской Федерации. Ей посвящен ряд федеральных нормативных правовых актов, что позволяет считать эти положения принципом российского экологического права.

В Концепции говорится, что представляется необходимым и возможным осуществить в Российской Федерации последовательный переход к устойчивому развитию, обеспечивающий сбалансированное решение социально-экономических задач и проблем сохранения благоприятной окружающей среды и природно-ресурсного потенциала в целях удовлетворения потребностей нынешнего и будущих поколений людей.

Как следует из данной концепции, необходима общегосударственная реализация природоохранных мероприятий, среди которых важнейшее место занимают особо охраняемые природные территории. По этому вопросу специально было принято Распоряжение Правительства РФ от 22.12.2011 г. «О концепции развития системы особо охраняемых природных территорий федерального значения на период до 2020 г.».

В данном документе заявлена необходимость повышения эффективности государственного управления в сфере организации и функционирования системы ООПТ в интересах устойчивого развития России, обеспечения экологической безопасности, охраны биологического и ландшафтного разнообразия, сохранения и рационального использования природного и культурного наследия.

Для достижения указанной цели необходимо решить следующие задачи:

- продолжение формирования репрезентативной географической сети особо охраняемых природных территорий, в первую очередь создание новых заповедников и национальных парков;

- обеспечение эффективной системы охраны природных и историко-культурных комплексов и объектов на особо охраняемых природных территориях;

- развитие эколого-просветительской деятельности заповедников и национальных парков в масштабах страны;

- вовлечение особо охраняемых природных территорий в развитие экологического туризма;

- обеспечение востребованности научной продукции заповедников и национальных парков и результатов проводимого ими экологического мониторинга;

- интегрирование особо охраняемых природных территорий в сферу социально-экономического развития регионов;

- повышение роли особо охраняемых природных территорий в формировании позитивного международного имиджа России.

Кроме того, в Российской Федерации имеется достаточно прочная правовая база для реализации данной концепции в рамках Экологической доктрины и экологического права. Это, прежде всего, Федеральный закон «Об особо охраняемых природных территориях» (принятый 14.03.1995 г.).

Переход к устойчивому развитию предполагает постепенное восстановление естественных экосистем до уровня, гарантирующего стабильность окружающей среды.

В государствах с устоявшимся режимом природопользования приоритетным является охрана ландшафтов как функционально связанных хозяйственной и географической систем. Очевидно, что такой подход более перспективен, поскольку позволяет не только охранять отдельные виды

ресурсов, но и формировать эталон комплексного восприятия природной среды как экосистемы. В этом случае вся деятельность ООПТ строго ориентирована на решение практических задач и максимально согласуется с социально-экономическими условиями и потребностями региона. Охраняемые территории выступают не как реабилитационные объекты, а как обучающий модельный комплекс для демонстрации возможного устойчивого природопользования в конкретном ландшафте.

Россия провела ряд политических реформ в области охраны окружающей среды, приняв серию новых федеральных законов и политических инициатив, включая решение использования экономических инструментов, политику децентрализации и передачи властных полномочий на уровень субъектов федерации, а также повышение информированности общественности и более широкого ее участия в решении природоохранных проблем.

Тем не менее, необходимость незамедлительного принципиального изменения стратегии природопользования и перехода от современной социально-экономической модели наращивания потребления ресурсов биосферы к устойчивому взаимодействию с ней сохраняется.

Эколого-центрическая концепция природопользования должна стать поворотным моментом общественного осознания того, что природные системы регуляции биосферных процессов, сформированные современным биологическим разнообразием, представляют ключевой природный ресурс, обеспечивающий возможность существования человека в настоящем и будущем.

Для России с ее уникальными природно-ресурсным и пространственным потенциалами, могут быть предложены комплексные проекты, которые позволят сформировать институциональные условия для перехода к устойчивому развитию и создать стимулы для внедрения «зеленых» технологий, обеспечив их инвестиционную привлекательность:

1. Создание экологических каркасов территорий на основе сопряжения региональных сетей ООПТ и формирования единых межрегиональных систем ООПТ, которые в дальнейшем будут развиваться как единые макросистемы.

2. Разработка и внедрение новой «инфраструктурной» модели развития территорий, основанной на принципиально новом подходе к освоению пространства и за счет использования «зеленых» технологий.

Только таким образом можно решить текущие социально-экономические задачи в неразрывной связи с осуществлением адекватных мер по защите и улучшению окружающей среды, сбережению и восстановлению природных ресурсов, пользованию природно-ресурсного потенциала в целях поддержания устойчивого развития. И особую роль в данном процессе должны играть особо охраняемые природные территории.

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ФИНАНСОВЫЙ КОНТРОЛЬ КАК ЭЛЕМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫМ СЕКТОРОМ ЭКОНОМИКИ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Региональная экономика несет потери из-за низкого уровня финансовой, бюджетной, налоговой дисциплины и неэффективного управления государственным сектором экономики. Актуальными остаются проблемы нецелевого и неэффективного использования государственных денежных, материальных средств, а также неэффективного использования государственной собственности и природных ресурсов. Принятие мер по устранению нарушений осуществляется в рамках работы по обеспечению экономической безопасности региона. Особая роль в решении этой задачи отведена государственному финансовому контролю.

Роль государственного финансового контроля в деле обеспечения экономической безопасности и обеспечения эффективного управления государственным сектором экономики рассматривали в своих трудах Кондрат Е.Н., Мешалкина Р.Е., Пансков В.Г., Перов В.И., Рябухин С.Н., Хорина Л.Я., Шохин С.О. и другие исследователи.

В научной литературе долгое время под финансовым контролем понимали деятельность, связанную с проверкой учетных записей и наблюдением за полнотой поступления государственных доходов. В настоящее время финансовый контроль в первую очередь рассматривается как неотъемлемый элемент управления государственными финансовыми ресурсами и государственным сектором экономики, который обеспечивает обратную связь между объектами и субъектами контроля, выявляет и позволяет анализировать причины отклонений, оперативно корректировать и принимать выверенные управленческие решения.

Государственный финансовый контроль как одна из функций управления регионом представляет собой регламентированную нормами права деятельность органов власти по проверке правильности бюджетного планирования, полноты и своевременности поступления доходов, целевому и эффективному расходованию средств регионального бюджета, использованию государственного имущества, а также эффективному управлению государственным сектором экономики. Под государственным сектором экономики на уровне региона понимается совокупность экономических отношений, связанных с использованием государственного имущества, закрепленного за государственными унитарными предприятиями, государственными учреждениями, государственной казны, имущественных прав субъекта федерации на пакеты акций (долю в уставном капитале) акционерных и хозяйственных обществ, а также прав на землю, недра, леса и другие природные ресурсы, принадлежащие субъекту федерации, объекты интеллектуальной собственности и права на эти объекты.

Государственный финансовый контроль подразделяется на внешний и внутренний, что соответствует положениям Лимской декларация руководящих принципов контроля, согласно которым контрольные функции должны осуществлять высший контрольный орган, являющийся внешним по отношению к объекту контроля, и внутренние контрольные службы, созданные внутри ведомств и организаций. Действующая в России система органов государственного (муниципального) контроля соответствует международным и европейским принципам контроля.

Основными элементами системы государственного финансового контроля являются: предмет контроля (что контролируют); объект контроля (кого контролируют); субъект контроля (кто контролирует); принципы контроля; метод (методика) контроля; принятие решения по результатам контроля; оценка эффективности контроля. Перечисленные элементы системы государственного финансового контроля составляют в совокупности механизм финансового контроля, который должен регламентироваться нормативными юридическими актами.

Предметом государственного финансового контроля могут являться финансовые фонды, имущество и имущественные комплексы региональных органов власти и образованных ими казенных, бюджетных, автономных учреждений, унитарных предприятий иных юридических лиц, индивидуальных предпринимателей и физических лиц, а также земельные, лесные ресурсы, недра, полномочия по распоряжению которыми осуществляют региональные органы власти.

Объектами государственного финансового контроля являются: главные распорядители, распорядители и получатели бюджетных средств; главные администраторы, администраторы доходов бюджетов; финансовые органы в части соблюдения ими целей и условий предоставления межбюджетных трансфертов, бюджетных кредитов, предоставленных из другого бюджета бюджетной системы РФ; органы управления территориальным фондом обязательного медицинского страхования и юридические лица, получающие средства из бюджетов государственных внебюджетных фондов по договорам о финансовом обеспечении обязательного медицинского страхования; кредитные организации, осуществляющие отдельные операции с бюджетными средствами, в части соблюдения ими условий договоров (соглашений) о предоставлении средств из соответствующего бюджета бюджетной системы РФ; государственные казенные, бюджетные, автономные учреждения; государственные унитарные предприятия; хозяйственные товарищества и общества с участием публично-правовых образований в их уставных (складочных) капиталах; юридические лица (за исключением вышеуказанных), индивидуальные предприниматели, физические лица в части соблюдения ими условий договоров (соглашений) о предоставлении средств из соответствующего бюджета бюджетной систе-

мы РФ, договоров о предоставлении государственных гарантий.

Для осуществления функций контроля в определенной сфере деятельности создается субъект контроля, который наделяется полномочиями, утвержденными нормативными правовыми актами. Субъектами государственного финансового контроля являются уполномоченные органы, которые обеспечивают соблюдения бюджетного, налогового, земельного, лесного законодательства РФ и иных нормативных правовых актов, устанавливающих порядок формирования и использования финансовых ресурсов и государственной собственности.

Метод (методика) контроля, порядок принятия решения по результатам контроля, а также критерии оценки эффективности контроля устанавливаются в стандартах финансового контроля или методических рекомендациях, разработанных и утвержденных для соответствующего субъекта, осуществляющего функции государственного финансового контроля. Методические рекомендации устанавливают: цель; задачи; предмет и объекты проверки; правовую и информационную базы; методическую основу, этапы и сроки проведения проверки; порядок оформления и реализации материалов проверки.

В зависимости от субъекта проведения государственного финансового контроля подразделяется на следующие виды: контроль представительных органов государственной власти (внешний контроль); контроль исполнительных органов власти общей компетенции, внутриведомственный и внутрихозяйственный контроль (внутренний контроль).

Полнота мобилизации в консолидированный бюджет региона доходов от использования земельных ресурсов является одним приоритетным предметом государственного финансового контроля. Эффективное управление земельными ресурсами обеспечивает развитие инвестиционной и инновационной деятельности, экономики региона в области агропромышленного, санаторно-курортного, промышленного и транспортного комплексов, а также наполнять доходную часть консолидированного бюджета региона. Например, в Краснодарском крае земельные ресурсы общей площадью 7 548,9 тыс. га являются основным природным ресурсом. Из них земли сельскохозяйственного назначения занимают 62 % территории края; земли лесного фонда 16 % территории края; земли населенных пунктов порядка 8 %. Согласно краевому земельному балансу на начало 2016 года в собственности граждан находилось 2 979,5 тыс. га земель, в собственности юридических лиц – 593,5 тыс. га. Остальные 3 975,5 тыс. га – это государственные и муниципальные земли, из них порядка 60 % не оформлены надлежащим образом. По данным кадастрового учета значительная часть земельных участков являются условно поставленными.

Государственный контроль полноты мобилизации доходов бюджета от использования земельных ресурсов и их эффективного использования

является одна из сфер деятельности регионального органа внешнего финансового контроля. Его можно определить как систему мероприятий, направленных на осуществление внешнего, независимого публичного контроля за деятельностью органов власти по управлению природными ресурсами с целью обеспечения их эффективного и рационального, а также учета и контроля доходов бюджета от их использования.

На стадии планирования и подготовки к проведению проверки анализируется информация, предоставленная территориальными управлениями ФНС России, Федерального казначейства, Роснедвижимости, а также департаментом имущественных отношений Краснодарского края, администрациями муниципальных районов (городских округов) края и другими. По результатам системного анализа полученной информации формируется план и вопросы проверки. Основные из них: полнота поступления доходов от предоставления юридическим и физическим лицам земельных участков в собственность или в аренду; соблюдение процедуры торгов по продаже права аренды и собственности земельных участков; полнота поступления земельного налога и арендной платы за ранее предоставленные земельные участки, вовлечение их в народнохозяйственный оборот.

К типовым нарушениям, приводящим к потерям доходов консолидированного бюджета региона и неэффективному использованию земельных ресурсов, можно отнести следующие: использование земельных участков без правоустанавливающих, правоудостоверяющих документов и без оплаты, в том числе земельных участков под объектами недвижимости; использование участков паевых земель сельскохозяйственного назначения без оплаты; нецелевое использование земельных участков, предоставленных в аренду (на землях сельскохозяйственного назначения осуществляется недропользование); ненадлежащим образом ведется претензионная исковая работы, в результате чего растет недоимка. В процессе проверки процедуры торгов по предоставлению в собственность или в аренду незастроенных земельных участков устанавливаются факты, когда независимые оценщики необоснованно занижают стартовый размер стоимости земельного участка или права заключения договора аренды участка. В процессе проверки процедуры порядка предоставления юридическим лицам земельных участков в собственность без проведения процедуры торгов за плату может занижаться выкупная стоимость земельного участка.

Принятие мер по устранению нарушений в государственном секторе экономики в части полноты мобилизации доходов в бюджет и эффективного использования природных ресурсов и государственного имущества, включая имущество казны и имущественные права на пакеты акций (долю в уставном капитале) акционерных и хозяйственных обществ, будет укреплять финансовую дисциплину и экономическую безопасность региона.

СПЕЦИФИКА УПРАВЛЕНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫМИ РЕСУРСАМИ ОСОБО ОХРАНЯЕМЫХ ПРИРОДНЫХ ТЕРРИТОРИЙ

Работа выполнена при финансовой поддержке Российского Гуманитарного Научного Фонда, проект 16-22-03001 а (м).

Создание охраняемых территорий — одно из важнейших направлений природоохранной деятельности человека, направленной на сохранение биологического разнообразия, поддержание важнейших экологических процессов и жизнеобеспечения экосистем, что в целом определяет долгосрочное использование возобновляемых природных ресурсов, необходимых для удовлетворения духовных и культурных потребностей, как настоящего, так и будущих поколений

Согласно Федеральному закону Российской Федерации «Об особо охраняемых природных территориях» от 14.03.1995 г., «Особо охраняемые природные территории (ООПТ) - участки земли, водной поверхности и воздушного пространства над ними, где располагаются природные комплексы и объекты, которые имеют особое природоохранное, научное, культурное, эстетическое, рекреационное и оздоровительное значение, которые изъяты решениями органов государственной власти полностью или частично из хозяйственного использования и для которых установлен режим особой охраны. Особо охраняемые природные территории относятся к объектам общенационального достояния».

Российские ООПТ могут иметь федеральное, региональное или местное значение. Заповедники и национальные парки являются исключительно федеральными ООПТ, а природные парки находятся в ведении субъектов Федерации, то есть представляют собой региональные ООПТ. Остальные категории особо охраняемых природных территорий (заказники, памятники природы и др.) могут иметь как федеральный, так и региональный статус. Категории ООПТ отличаются задачами, особенностями правового статуса, режимом особой охраны и статусом природоохранных учреждений (в тех случаях, когда они создаются).

В процессе управления такими территориями затрагиваются интересы многих субъектов земельных отношений. Поэтому любое управленческое решение, касающееся ООПТ, должно учитывать интересы субъекта управления (общество-регион-муниципальное образование) и предусматривать возможные экологические, а так же экономические и социальные последствия.

Земельные участки особо охраняемых природных территорий характеризуются особым гражданско-правовым режимом.

Закон №33-ФЗ устанавливает следующие правила о правах на земельные участки в составе тех или иных категорий ООПТ: земельные участки (в том числе земельные участки, на которых располагаются леса) в грани-

цах государственных природных заповедников, национальных парков, природных парков, дендрологических парков и ботанических садов предоставляются федеральным государственным бюджетным учреждениям, осуществляющим управление данными ООПТ, в постоянное (бессрочное) пользование.

Следовательно, не все земли в границах той или иной ООПТ предоставляются на праве постоянного (бессрочного) пользования тем или иным учреждениям, осуществляющим управление теми или иными ООПТ. Это подтверждается, в частности, тем, что в границах определенных ООПТ могут находиться земельные участки, принадлежащие и вовсе иным лицам. Важное значение имеет положение закона о том, что земельные участки в границах государственных заповедников и национальных парков не подлежат приватизации.

К настоящему времени земельное законодательство достаточно проработано, хотя до сих пор эффективно правоприменению препятствуют противоречия между положениями отдельных статей Земельного кодекса Российской Федерации, противоречие положений данного Кодекса положениям иных законодательных актов, в первую очередь Гражданского кодекса Российской Федерации, отсутствие подзаконных правовых актов, конкретизирующих отдельные положения Земельного кодекса Российской Федерации. Вступивший в силу в 2001 г. Земельный кодекс Российской Федерации (далее – ЗК РФ) направлен на упорядочение и унификацию земельных отношений и построен на основе приоритета норм земельного законодательства в регулировании любых отношений, в которых в качестве объекта выступает земля. ЗК РФ впервые вводит комплексный подход к представлению о земле и определяет землю в качестве (подпункт 1 пункта 1 статьи 1 ЗК РФ):

- 1) природного объекта - объекта охраны;
- 2) природного ресурса - средства производства и основы хозяйственной деятельности;
- 3) недвижимого имущества
- 4) объекта гражданских прав.

Подпунктом 2 пункта 1 статьи 1 ЗК РФ установлен приоритет охраны земли как природного объекта и природного ресурса над использованием ее как недвижимого имущества. Подпунктом 6 пункта 1 статьи 1 ЗК РФ установлен приоритет сохранения особо ценных земель и земель особо охраняемых территорий, согласно которому изменение целевого назначения в том числе земель особо охраняемых природных территорий и объектов, других особо ценных земель и земель особо охраняемых территорий для иных целей ограничивается или запрещается в порядке, установленном федеральными законами.

В литературе, равно как и в законодательстве, игнорируются пробле-

мы приобретения, осуществления, прекращения и защиты прав на данные земельные участки, хотя при создании многих особо охраняемых природных территорий затрагиваются имущественные интересы многих граждан, прежде всего проживающих в ее пределах и владеющих земельными участками на различных правах.

В ст.95 Земельного кодекса РФ отмечено, что на землях особо охраняемых природных территорий федерального значения запрещаются:

- 1) предоставление садоводческих и дачных участков;
- 2) строительство автомобильных дорог, трубопроводов, линий электропередачи и других коммуникаций, а также строительство и эксплуатация промышленных, хозяйственных и жилых объектов, не связанных с разрешенной на особо охраняемых природных территориях деятельностью в соответствии с федеральными законами;
- 3) движение и стоянка механических транспортных средств, не связанные с функционированием особо охраняемых природных территорий, прогон скота вне автомобильных дорог;
- 4) иные виды деятельности, запрещенные федеральными законами.

Природные ресурсы и недвижимое имущество государственных природных заповедников полностью изымаются из оборота, а в соответствии с п.4 ст.27 ЗК РФ земельные участки, занятые государственными природными заповедниками и национальными парками, относятся к имуществу, изъятому из оборота.

Вызывает вопросы положение п.2 ст.6 Закона об ООПТ о запрете прекращения прав на земельные участки и другие природные ресурсы (в том числе путем изъятия), которые включаются в государственные природные заповедники. Скорее всего, речь идет о запрете на права частных собственников, которые проживали на момент создания заповедника в пределах территории ООПТ.

В спорном состоянии находятся земельные участки государственных заказников, памятников природы, дендрологических парков и ботанических садов, лечебно-оздоровительных местностей и курортов (образованных до 2013г.), которые могут быть отнесены как к ООПТ федерального значения, так и к ООПТ регионального значения. Ввиду того что земельные участки, принадлежавшие на момент создания ООПТ другим собственникам, не были изъяты, зачастую в пределах территории одной ООПТ присутствуют различные формы собственности.

В зависимости от степени ограничения права пользования и распоряжения земельными участками РФ, субъектов РФ, муниципальных образований система ограничений включает:

- полное ограничение (государственные заповедники);
- частичное ограничение (ограниченные земельные участки, находящиеся в определенных функциональных зонах национальных и природных

парков, могут передаваться отдельным субъектам на праве аренды) и только для осуществления тех видов деятельности, которые допускает целевое назначение и разрешенное использование главного земельного участка, на котором расположен национальный парк);

-отсутствие ограничений по распоряжению публичными земельными участками (дендрологические парки, ботанические сады).

Отнесение земель ООПТ к категории «земли особо охраняемых природных территорий и объектов» остаётся одним из основных вопросов, который не в полной мере урегулированы ЗК РФ и более того по которому имеются противоречия между положениями статей ЗК РФ. В соответствии со ст. 7 ЗК РФ устанавливается состав земель и определены категории земель. Из этого следует, что земли ООПТ и объектов относятся к отдельной категории. Земельные участки или земли можно отнести только лишь к одной категории. К землям ООПТ относят земли государственных природных заповедников, в том числе государственных природных, биосферных заповедников, природных парков, памятников природы, национальных парков, ботанических садов, дендрологических парков, территорий традиционного природопользования коренных малочисленных народов Дальнего Востока, Сибири и Севера Российской Федерации, а также земли лечебно-оздоровительных курортов и местностей. При всем при этом, в определенных случаях разрешается включение в земли ООПТ земельных участков, которые относятся на праве собственности юридическим лицам и гражданам. Обычно, земельные участки, которые предоставлены на праве собственности для ведения КФХ (крестьянского (фермерского) хозяйства) юридическим лицам и гражданам, это значит, что они принадлежат к категории земель сельхоз назначения с целевым назначением и разрешенным режимом использования. Введение указанных земельных участков в ООПТ преследует за собой перевод земельного участка в категорию земель ООПТ и объектов и влечет изменение целевого назначения участка. Однако на практике такой перевод обычно не осуществляется или значительно затягивается.

Для урегулирования указанной проблемы нужно устранить противоречия между статьями 85 и 95 ЗК РФ, при этом следует определить категории земель, к которым могут относиться занятые ООПТ земли.

Из всего вышеизложенного следует то, что законодателю следует:

- 1) отнести земли, которые заняты ООПТ разных уровней и категории «земли особо охраняемых территорий и объектов» за исключением земель населенных пунктов, которые находятся в пределах ООПТ;
- 2) отграничить понятия режим ООПТ и земля ООПТ;
- 3) указанные земли необходимо отнести к земельным участкам особо охраняемых природных территорий категории «земли населенных пунктов» с ограниченным режимом использования земель.

ТЕНЕВОЙ СЕКТОР КАК ЛОВУШКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Сегодня экономисты ведут жаркие дебаты и дискуссии о роли теневой экономики в современной России. Среди наиболее распространенных теорий и точек зрения можно выделить диаметрально противоположные мнения по данному вопросу: с одной стороны, неформальный сектор рассматривается как крайне негативное явление, выступающее тормозом и ловушкой экономического развития, с другой, – как естественное явление и катализатор многих экономических процессов, в том числе прогрессивных. Попытаемся разобраться в причинах и следствиях этого многоаспектного и неоднозначного явления.

В зависимости от уровня развития различных стран, в каждой из них, в той или иной мере получила развитие «экономика вне закона». Точную оценку масштабов теневой экономики определить довольно сложно, так как отсутствуют достоверные и количественные данные. Чаще всего экономисты используют разные косвенные методы, которые позволяют дать относительную оценку теневой экономике.

Наиболее существенными факторами, которые влияют на масштаб и динамику теневой экономики, являются следующие:

- тяжесть налогообложения;
- размеры получаемого дохода;
- продолжительность рабочего времени;
- масштабы безработицы;
- роль государственного сектора.

Проанализируем каждый из указанных факторов по характеру и степени влияния на масштаб теневой экономики.

Тяжесть налогообложения оказывает прямое воздействие на размеры теневой экономики. Чем выше ставка налога на прибыль и подоходного налога, тем выше доля предприятий и предпринимателей, стремящихся скрыть свои доходы от фискальных органов. Как правило в России это проявляется в стремлении отразить в бухгалтерской отчетности максимально высокие суммы издержек и расходов с целью получения нулевых финансовых результатов деятельности предприятия для налоговой инспекции. Таким образом, можно заключить, что на сегодняшний день оптимум кривой Лаффера для величины ставки соответствует текущим значениям налога на прибыль в 20 %, а для подоходного налога – в 13 %. Подтверждением этому могут служить следующие аргументы: с одной стороны, ставки налогов остаются стабильными и не меняются на протяжении многих лет, а также факт того, что многие иностранные граждане с высокими доходами рассматривают Россию как страну, благоприятную для гражданства в качестве гавани с благоприятным налогообложением для высоких доходов.

В неэффективном государстве с высокими налогами на легальную предпринимательскую деятельность возникает и развивается «экономика вне закона», которая фактически помогает выживать бизнесу в целом. То есть несет и положительную функцию, которая снижает официальную безработицу и предоставляет населению нелегальные рабочие места.

Размеры получаемого дохода, при прочих равных условиях, имеют обратно пропорциональное воздействие на изменение доли теневого сектора экономики. Средняя зарплата в России, по сведениям Росстата, по состоянию на 2016 г. составляет 38590 руб. По сравнению с 2015 г. она выросла на 9 % по номиналу. В данном случае, к сожалению эта зависимость не сработала, поскольку за 2016 г. фактически мы наблюдаем обратную ситуацию: несмотря на 9 % рост доходов населения, «теневая занятость» в экономике увеличилась в течение года на 0,8 %.

Продолжительность рабочего времени является наиболее стабильным фактором и по сравнению с другими переменными имеет наименьшее влияние на масштаб теневой экономики. Однако, его также необходимо учитывать и оценивать в следующем ключе. Потенциальное изменение стандартной 40 часовой рабочей недели, например, в сторону увеличения, при прочих равных условиях, предположительно, приведет к снижению размера теневой экономики, так как сократит возможность вовлечения населения в неформальные виды занятости. Рассмотрим влияние этого фактора на возможности дополнительного теневого заработка. Например, у офисного работника сменился график рабочего дня с «9-18 часов» на «9-19 часов». В результате этого у него будет отнят час времени, который он мог бы направить на предоставление услуг частного извоза или разгрузку вагонов. Соответственно, данный пример свидетельствует об отрицательном влиянии на доходы в секторе неформальной занятости и, как следствие, на сокращение доли теневого сектора в экономике.

С другой стороны, потенциально возможной представляется ситуация, что индивида не будет устраивать 9 часовой рабочий день вместо 8 часового (особенно при неизменном уровне дохода) и он вообще уволится с официальной работы, полностью перейдя в неформальный, а значит теневой сектор занятости.

Как показывает опыт, одной из существенных причин и в то же время индикаторов наличия в экономике большого теневого сектора является уровень безработицы экономически активного населения. Примем кейнсианский уровень естественной безработицы в 3% за точку отсчета роста теневого сектора. Тогда, всякое отклонение этого показателя в большую сторону, предположительно, будет приводить к соответствующему увеличению занятых в неформальном секторе. В 2016 г. уровень безработицы составил 6%. Рассматривая модель с единственным влияющим на рост теневого сектора экономическим фактором, таким как безработица, мы получи-

ли бы на сегодняшний день долю неформального сектора занятости в 3%. Однако по факту в 2016 г. масштаб теневой занятости в России составляет порядка 22% ВВП. Следовательно, безработица, хоть и важный, но не единственный и не самый главный фактор, инициирующий неформальные виды занятости и провоцирующий распространение теневой экономики.

Наиболее влиятельным фактором на теневую составляющую экономики выступает государственный сектор, особенно его деятельность в следующих двух направлениях:

1) совершенство законодательной базы и эффективность институтов, формирующих и поддерживающих благоприятную экономическую конъюнктуру (стимулирование инвестиционного климата, поддержание инновационной активности, меры по содействию занятости и т.д.);

2) совершенство законодательной базы и эффективность институтов, вовлеченных в борьбу с теневым сектором (борьба с коррупцией, отмыванием и утечкой капиталов и т.д.).

Влияние роли государственного сектора нельзя недооценивать. Высокие транзакционные издержки ведения бизнеса, сформированные законодательной базой, делают сугубо индивидуалистическую деятельность заведомо неэффективной, что заставляет предпринимателей спланиваться в нелегальные организации. Таким образом, сектор малого и среднего бизнеса приспособляется к деятельности в неблагоприятной современной внешней среде.

Сегодня теневая экономика в Российской Федерации, согласно исследованиям Всемирного банка, составляет 43 % от валового внутреннего продукта, в Китае – всего лишь 13% ВВП, в Швейцарии еще меньше – 8%, а в Израиле – 6,6%. В России же только в неформальной экономике занято более пятой части всех имеющихся трудовых ресурсов. Главные причины – неэффективное государственное управление, несовершенство законодательства и высокий уровень коррупции. Организаторами борьбы с теневой сферой деятельности выступают, обычно, более заинтересованные в его сокращении институты – государство, легальный бизнес и публичные организации.

Возможны следующие меры для оптимизации масштабов теневого сектора экономики:

- систематическая корректировка правовых хозяйственных условий деятельности предпринимателей. В первую очередь, это относится к налоговому режиму;

- налоговые правила обязаны разрабатывать не фискальные органы, а Министерство экономического развития и торговли, призванное отслеживать структурные макроэкономические сдвиги и принимать во внимание влияние понижения налоговой нагрузки на рост объемов производства. Данные моменты не принимаются во внимание в плане нового Налогового

кодекса. Таким образом, суммарная налоговая база предлагается свыше 30% от ВВП, а допустимый уровень, по мнению основной массы экспертов, 26-28%;

- реструктурирование налоговой задолженности, в первую очередь для малого бизнеса в перерабатывающей индустрии;

- изменение доли распределения финансовых средств между федеральным центром, регионами и муниципалитетами в соотношении 30-35-35%;

- освобождение от налогов части прибыли, идущей на расширение производства и создание новых рабочих мест;

- упразднение НДС на импорт новейшего оборудования и технологий, сокращение единого социального налога;

- сдвиг центра тяжести налогового бремени на рентные платежи с физических и юридических лиц;

- внедрение в практику так именуемых «доходных индульгенций» - юридических документов, подтверждающих легализацию (при уплате специального налога) денежных средств. Имело бы смысл уточнить, что на инвестиционные цели средства граждан могут поступать без представления доходных деклараций, но с обложением специальным 25%-м налогом. Имеет смысл проведение специальной политики относительно проживающих за границей «новых русских» с целью возврата утекших российских капиталов и перевода их в реальные инвестиционные ресурсы;

- создание на территории РФ особой инвестиционной зоны с наличием депозитариев, реестров ценных бумаг и дополнительными гарантиями сохранности и конфиденциальности операций;

- в конце концов, не обойтись без налаживания общественного контроля за деятельностью хозяйствующих субъектов в пределах правового поля, к примеру, методом открытия доступа к данным о правовых нарушениях в экономической сфере.

Также основными направлениями борьбы с теневым сектором экономики могут рассматриваться следующие меры, направленные на изменение ментальных стереотипов:

- формирование положительного образа легальной экономической деятельности, а именно представлений о бизнес-сфере как о честной конкурентоспособной борьбе и социальной ответственности, а не состязаний в мошенничестве;

- формирование негативного образа теневой экономики, который осуждает отношение к нелегальным видам хозяйственной деятельности и нарушение закона;

- развитие представлений о дозволенности и моральности инициативной помощи рядовых граждан органам правопорядка в подавлении теневых экономических отношений, в том числе нелегальных видов занятости.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ И СОЦИАЛЬНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Управление персоналом – это процесс воздействия организации на ее сотрудников с помощью различных методов, которые направлены на достижение определенных целей.

Эффективность управления можно и нужно оценивать не только по эффективности системы управления персоналом, но и по эффективности производственной системы организации-производителя и организации, использующей изделие.

Проблема повышения социальной и экономической эффективности должна быть одной из приоритетных стратегических задач для организации, т. к. формируется уровень, перспективы развития и результативность деятельности организации и, соответственно, уровень развития экономики в целом.

Экономический эффект – это полезный результат (прибыль или экономия затрат и ресурсов), который выражен в стоимостной оценке. Полученный на предприятии экономический эффект является величиной абсолютной и напрямую зависит от масштабов производства продукции и экономии затрат.

Экономическая эффективность представляет собой результативность деятельности, соотношение между результатами деятельности и затратами живого и овеществленного труда, а также ресурсами, которые выражают достигнутый уровень производительных сил и степень их использования. Уровень экономической эффективности – сопоставление двух величин: экономического эффекта и произведенных затрат и ресурсов.

Сущность проблемы повышения экономической эффективности состоит в увеличении экономических результатов на каждую единицу затрат в процессе использования имеющихся ресурсов. Повышение эффективности может быть достигнуто за счет экономии текущих затрат (потребляемых ресурсов) и за счет лучшего использования действующего капитала и новых вложений в капитал (применяемых ресурсов).

Важнейший экономический результат рыночной деятельности предприятия (с учетом долговременной перспективы развития) – это получение максимальной прибыли на вложенный капитал, а соотношение прибыли и единовременных затрат – это основа для реального повышения эффективности производства.

Различные формы проявления экономической эффективности встречаются в рыночной практике хозяйствования.

Экономические и технические аспекты эффективности характеризуют развитие основных факторов производства и результативность их использования.

В свою очередь, социальная эффективность – это решение конкретных социальных задач (улучшение условий труда, охрану окружающей среды и т.д.). Если социальные результаты не поддаются стоимостной оценке, подробно описывают те социальные последствия, которые ожидаются в результате проведения мероприятий. Основу любого прогресса составляет развитие материального производства, поэтому экономические и социальные результаты тесно связаны между собой.

Чтобы определить эффективность необходимо начинать с установления критериев эффективности, т.е. главного признака оценки эффективности, который раскрывает его сущность.

Для любой организации необходимо минимизировать затраты и максимизировать результат исходя из поставленных целей и задач развития предприятия (обеспечение выживаемости, достижение устойчивого роста, структурная перестройка, социальная стратегия и т.п.), из этого и будет вытекать смысл критерия эффективности.

Одной из приоритетных целей организации является достижение лучших экономических результатов, стремление к извлечению наибольшей прибыли с учетом долговременной перспективы развития, поэтому в качестве исходного количественного критерия эффективности производства выступает годовая норма прибыли на вложенный капитал:

$$E = \Pi/K = \frac{Ц - С}{K}, \quad (1)$$

где E – норма прибыли на вложенный капитал, %; Π – чистая прибыль (годовая) за вычетом налогов, руб.; K – вложения в капитал, обеспечивающие получение прибыли, руб.; $Ц$ – годовой объем производства продукции в продажных ценах, руб.; $С$ – полная себестоимость годового выпуска продукции, руб.

В зависимости от объема спроса, уровня прогнозируемых цен на продукцию и др. факторов, расчетные значения нормы прибыли могут меняться. В соответствии с принятым критерием определяются конкретные показатели эффективности производства, которые отражают основные характеристики результатов и затрат.

В настоящее время оценить эффективность системы управления персоналом можно с помощью трех основных подходов:

- оценка всего персонала организации как совокупного общественного работника, эффективность деятельности которого определяется конечными результатами производства за определенный период (объем реализованной продукции, ее качество, прибыль, себестоимость продукции, рентабельность, срок окупаемости капитальных вложений и т.д.);

- оценка с помощью критериальных показателей результативности и качества живого труда (продуктивность труда и динамика ее изменений, процент выполнения норм выработки, трудоемкость продукции, потери рабочего времени, качество труда, коэффициенты сложности работ, уро-

вень производственного травматизма и т.д.).

Так как при данном подходе не может учитываться рыночная компонента деятельности организации, то для анализа недостаточно только трудовых показателей;

- оценка эффективности работы персонала с формами и методами работы с ним (структура персонала, уровень квалификации, текучесть кадров, дисциплина, использование фонда рабочего времени, равномерность загрузки персонала, затраты на одного работающего, социально-психологический климат в коллективе, мотивация и т.д.).

Последний подход будет отличаться от остальных значительной дифференциацией в отношении живого труда, т.е. учитывать индивидуальные особенности исполнителей и их совместимость в группах.

Кроме того, можно выделить и другие подходы к оценке эффективности управления персоналом:

- определение экономической эффективности (коэффициент эффективности затрат, срок окупаемости затрат, приведенные затраты, годовой экономический эффект);

- определение социальной эффективности (средняя заработная плата одного работника, потери рабочего времени, удельный вес фонда оплаты труда в выручке организации, темпы роста заработной платы, уровень трудовой дисциплины, текучесть);

- определение организационной эффективности (надежность работы персонала, равномерность загрузки персонала, коэффициент прироста сотрудников, качество управленческого труда);

- оценка по конечным результатам (выручка, доход, чистая прибыль, затраты, качество продукции);

- управление производительностью (стоимостная оценка производительности, натуральная выработка на одного работника, темпы роста производительности труда, трудоемкость продукции, работ, услуг, коэффициенты использования рабочего времени);

- качество трудовой жизни (трудовой коллектив, оплата труда, рабочее место, служебная карьера, социальные гарантии, социальные блага);

- балльная оценка эффективности (перечень критериальных показателей, весовые коэффициенты показателей, математические модели стимулирования, частные показатели эффективности, комплексный показатель эффективности, оценка динамики эффективности);

- оценка трудового вклада (шкала достижений в работе, шкала упущений в работе, расчет коэффициента трудового участия, распределение заработка по коэффициенту трудового участия, распределение премии по коэффициенту трудового участия).

Выбор того или иного подхода будет зависеть от различных факторов. Такими факторами могут выступать: отрасль экономики, модель мотива-

ции и система оплаты труда, масштаб организации и управления, количество структурных подразделений, общая численности работников, уровень информатизации и компьютеризации, уровень корпоративной культуры.

Социальная эффективность, которая проявляется в возможности достижения позитивных, а также предотвращения отрицательных с социальной точки зрения изменений в организации является одним из факторов, которые оценивают эффективность труда персонала.

К позитивным изменениям можно отнести:

- обеспечение надлежащего жизненного уровня персоналу (благоприятные условия труда, достойная заработная плата, необходимые социальные услуги);

- реализацию и развитие индивидуальных способностей работников;

- определенную степень самостоятельности и свободы для персонала (возможность принимать решения, определять методику выполнения заданий, график и интенсивность работы и пр.);

- благоприятный и устойчивый социально-психологический климат (возможность для коммуникации, информированность, бесконфликтность и пр.).

А к предотвращенным отрицательным моментам:

- ущерб, который наносится здоровью персонала неблагоприятными условиями труда (профессиональные заболевания, несчастные случаи на работе и пр.);

- ущерб, который наносится личности (интеллектуальные и физические перегрузки и недогрузки, стрессовые ситуации и пр.).

При совершенствовании системы и технологии управления позитивные социальные последствия могут формироваться и за пределами организации, создавая благоприятный имидж организации и новых рабочих мест, обеспечивая стабильную занятость в регионе, безопасность продукции для пользователей и природы и пр.

В тех случаях, когда социальные результаты не поддаются стоимостной оценке, достаточно охарактеризовать источники получения экономии или подробно описать те социальные последствия, которые ожидаются в результате проведения мероприятий.

Таким образом, мероприятия, которые осуществляются по отдельным направлениям деятельности службы управления персоналом и вся система управления в целом, должны оцениваться как с точки зрения экономической, так и с точки зрения социальной эффективности. Так как основу всякого прогресса составляет развитие материального производства, то социальные результаты будут тесно связаны с экономическими. Если социальные результаты не поддаются стоимостной оценке, подробно описывают те социальные последствия, которые ожидаются в результате проведения мероприятий.

МАРКЕТИНГОВЫЙ РЕСУРСОСБЕРЕГАЮЩИЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕГИОНА

Маркетинговый ресурсосберегающий потенциал складывается из возможностей управленческих кадров конвертировать все возрастающее потребление материальных благ в ресурсорациональность. Для характеристики маркетингового ресурсосберегающего потенциала используем понятие мощности или силы влияния маркетинг-менеджмента на рынок потребителя. Результатом такого влияния становится формирование контингента потенциальных потребителей, готовых осуществлять экорациональные и ресурсосберегающие покупки, а также рост числа лояльных к этим покупкам потребителей.

Мощность маркетингового ресурсосберегающего потенциала определим как совокупность функций, выполняемых подразделениями маркетинга в единицу времени (месяц, год и др.). Выделим экономическую и коммуникационную мощность ресурсосбережения маркетингового потенциала. В первом случае мы имеем дело с общим экономическим эффектом от реализации ресурсосберегающих функций маркетинга. Его можно оценить в параметрах рыночной доли экологических и ресурсосберегающих товаров предприятия. Коммуникационная мощность ресурсосберегающего маркетингового потенциала – это маркетинговая деятельность в части информирования потенциальных потребителей о ресурсосберегающих товарах. Она оценивается посредством узнаваемости брендов этих товаров.

Развитие маркетингового ресурсосберегающего потенциала способствует увеличению его мощности, расширению рынка экорациональных и ресурсорациональных потребителей. Посредством инструментария маркетинга формируются ресурсосберегающие стереотипы поведения, стандарты потребления. Сознание экостиля и продвижение ресурсорациональности потребления становятся приоритетной маркетинговой задачей.

Маркетинговый ресурсосберегающий потенциал нами определен как способность маркетинга и его инструментария воздействовать на решение задач ресурсосбережения. Он определяет общую характеристику (количественную и качественную) маркетинговой деятельности предприятия, связанную с выполнением ресурсосберегающих функций и достижением целей перспективного развития предприятия; это имеющиеся и потенциальные возможности маркетинг-менеджмента как целостной системы управления, которые используются и могут быть использованы для достижения поставленных целей и задач в области ресурсосбережения.

Назрела необходимость выработки стратегии создания и развития национальной ресурсосберегающей nanoиндустрии и объединения усилий государства, научного сообщества и бизнеса для ее развития. Маркетингу ресурсосбережения здесь отведена приоритетная роль.

Резервы маркетингового ресурсосберегающего потенциала должны быть агрегированы с учетом решения задач ресурсосбережения на разных уровнях хозяйствования. В данном контексте обратим внимание на интегрирующую роль маркетингового инструментария, позволяющего осуществить запуск концепции ресурсосбережения на разных уровнях организационно-экономических структур. Это обстоятельство предопределяет необходимость применения адекватных методов и приемов активизации маркетингового ресурсосберегающего потенциала для каждого уровня хозяйственной иерархии (макро-, мезо- и микроуровня).

Оценку маркетингового ресурсосберегающего потенциала региона целесообразно проводить на основе сравнения его фактических и плановых характеристик и с учетом полного жизненного цикла регионального ресурсопотребления. Для этого можно применить методы экспертной оценки или факторного анализа основных показателей каждой составляющей маркетингового ресурсосберегающего потенциала региона.

После проведения диагностики региональной окружающей среды, обоснования и оценки реализуемости маркетингового ресурсосберегающего потенциала целесообразно перейти к планированию и разработке стратегии маркетинга ресурсосбережения.

Если критерием стратегического планирования региональной хозяйственной системы является наращивание ресурсосберегающего потенциала территории, то целью тактического маркетингового планирования ресурсосбережения будет среднесрочность выполнения ресурсосберегающих мероприятий. Тактика маркетинга упорядочивает мероприятия, способы и формы реализации поставленной цели. При тактическом планировании программы краткосрочного периода, цели конкретизируются на основе результатов матричного анализа.

Маркетинговый ресурсосберегающий потенциал формируется и развивается в рамках региональной социально-экономической системы открытого типа. Эта система представляет собой совокупность взаимосвязанных и взаимозависимых элементов, способных создавать условия и предпосылки для реализации резервов ресурсосбережения.

Такого рода поведение региональной социально-экономической системы обусловлено мотивационными составляющими, создаваемыми факторами внешней среды и целевыми установками системы. Влияние совокупности элементов системы на реализацию маркетингового ресурсосберегающего потенциала носит не случайный, а целевой характер. Реализация резервов маркетингового ресурсосберегающего потенциала региона зависит от тесноты его взаимосвязи с мотивацией предпринимательских структур, общественных организаций и потребителей к достижению целей ресурсосбережения.

Составной частью государственной ресурсосберегающей политики

является региональная политика ресурсосбережения. В данном ключе государство обозначает приоритетные направления формирования и развития маркетингового механизма ресурсосбережения региона. Разработка региональных программ ресурсосбережения - основа государственных заказов и координации национальной политики в этом направлении. Однако наши исследования свидетельствуют о том, что комплексного нормативно-правового базиса ресурсосбережения в российской экономике нет. В дальнейшем это может стать источником дестабилизации общехозяйственной ситуации в стране. В качестве мер в этом направлении мы обозначили следующие: налоговое регулирование и стимулирование ресурсосберегающих инициатив; финансирование ресурсосбережения за счет средств федерального бюджета, средств субъектов федерации и внебюджетных фондов; государственный протекционизм и поддержка ресурсосберегающих проектов; создание условий для привлечения инвестиций в ресурсосберегающую сферу.

Практическая реализация вышеперечисленных направлений государственной ресурсосберегающей политики во многом зависит от подключения к этому вопросу маркетингового механизма ресурсосбережения. Его запуск способен содействовать реализации ресурсосберегающей политики на всех уровнях национальной экономики. Особое внимание в решении этого вопроса отведено региональному уровню хозяйствования. Проведенный нами анализ положения дел в сфере решения задач ресурсосбережения показал, что в полной мере осуществить эту задачу неспособны ни отдельные предприятия, ни даже отрасли. В то же время комплексный подход к решению задач ресурсосбережения можно реализовать на уровне регионального хозяйства. В единой территориальной целостности региона в большей степени сконцентрирован научно-технический потенциал, материальные ресурсы, вторичные материальные ресурсы, трудовые ресурсы, включая положительные и отрицательные результаты потребления материальных ресурсов. Активизация маркетингового ресурсосберегающего потенциала региона - процесс многоплановый, сложный, целевой, эволюционный, противоречивый, что предопределяет использование системного, комплексного, постоянного подхода к реализации ресурсосберегающих проектов. Пути реализации маркетингового ресурсосберегающего потенциала региона во многом обусловлены его связью с государственной ресурсосберегающей политикой. При этом региональная специфика хозяйства предопределяет особенности этой связи. Такого рода связь может быть выражена в виде госзаказов (заданий) регионам. Но и регионы выступают инициаторами собственных ресурсосберегающих проектов, в которых закладываются основы, цели, задачи, мероприятия достижения заявленных целей. В основе запуска маркетингового ресурсосберегающего потенциала региона лежат следующие процессные характеристики: страте-

гическое планирование и прогнозирование; координация, интеграция и учет материалопотребления. В настоящее время наблюдается некоторое противоречие в решении региональных проблем ресурсосбережения: с одной стороны, имеет место наличие множества нерешенных вопросов, связанных с использованием материальных ресурсов, образованием отходов и др. на уровне регионального хозяйства, с другой стороны, отсутствуют конкретные проекты ресурсосберегающего развития экономики региона. Алгоритм запуска маркетингового ресурсосберегающего потенциала региона следующий: разработка маркетингового механизма ресурсосбережения на базе научно обоснованной политики ресурсосбережения; обеспечение информационной поддержки и базы данных, фиксирующей объемы потребления материальных ресурсов; координирующая и интегрирующая функция ресурсосбережения регионального маркетинг-менеджмента. Возможны следующие методы управления маркетинговым ресурсосберегающим потенциалом региона: организационные методы, базирующиеся на распределении функций между субъектами системы, установлении порядка взаимодействия при работе с возвратными материальными потоками путем построения структуры, разработки регламентов и нормирования; административные методы - управление, основанное на разработанном законодательстве, распоряжениях и директивах на предприятиях, направленных на получение максимальной эффективности при работе с сырьем, отходами и обратными потоками сырья и материалов; социально-психологические методы управления, повышающие общественную сознательность в сфере обращения с отходами и загрязнения окружающей среды; экономические методы управления - соотношение затрат и результатов (финансирование отраслей и целевых программ на государственном уровне и уровне предприятий, соотношение себестоимости и прибыльности бизнеса, а также цены для конечного потребителя).

В качестве инструментария, необходимого для обеспечения эффективной реализации маркетингового ресурсосберегающего потенциала региона, можно выделить научную методологию, подразумевающую внедрение принципов ресурсосбережения в систему хозяйствования; маркетинг-менеджмент ресурсосбережения; логистическую основу оптимизации бизнес-процессов в цепочке создания совместной ценности; системный подход к управлению ресурсосбережением в полном воспроизводственном цикле. Возможность реализации маркетингового ресурсосберегающего потенциала базируется на межфункциональном и межорганизационном взаимодействии субъектов хозяйствования, на применении механизма государственно-частного партнерства, что предопределяется потребностью концентрации разрозненных усилий, ресурсов, стимулов, перераспределением рисков, необходимостью формирования ресурсосберегающего и экологосберегающего самосознания потребителя.

АУТСОРСИНГ И АУТСТАФФИНГ: ИЗМЕНЕНИЯ В 2017 ГОДУ

В современных условиях большое количество представителей малого и среднего бизнеса используют в своей деятельности аутстаффинг и аутсорсинг. Однако не все понимают различия между этими понятиями и процессами, лежащими в их основе.

Аутстаффинг (от английского понятия «вывод за штат») – это способ управления персоналом, при котором одно юридическое лицо (исполнитель) оказывает другому юридическому лицу (заказчику) услуги в форме предоставления в распоряжение заказчика определенного количества работников, не вступающих с ним в какие-либо правовые отношения (гражданско-правовые, трудовые) напрямую, но оказывающих от имени исполнителя определенные услуги (работы) по месту нахождения заказчика. При этом компания–исполнитель по договору с заказчиком обязуется предоставить ему определенное количество работников установленных специальностей и квалификации, которые должны будут выполнять свои трудовые функции под управлением и контролем заказчика по месту его нахождения.

При аутстаффинге работники компании–исполнителя, заключив с ней, как с работодателем трудовые договоры, фактически работают в компании–заказчике, т.е. компания–заказчик передает таким образом стороннему юридическому лицу все функции по кадровому делопроизводству, часто сокращая тем самым свои издержки; более того, компания–исполнитель становится ответственной перед своими работниками по всем вопросам, регулируемым трудовым законодательством Российской Федерации, хотя ее работники фактически исполняют трудовые функции в другой компании.

Такого рода отношения сторон особенно распространены в тех отраслях, где широко применяется вахтовый метод работы.

Аутсорсингом принято называть, по сути, заемный труд, ведь он собой представляет передачу некоторых определенных ресурсов производства от одной организации другой (данное понятие было постигнуто россиянами по примеру запада, и под производственными ресурсами подразумевается передача некоторых рыночных исследований, логистических данных, принципов сайтобразования).

Аутсорсинг – это передача одним юридическим лицом отдельных функций сторонним специализированным компаниям. Обычно это относится к таким функциям, как ведение бухгалтерского и управленческого учета, юридические услуги, обслуживание помещений, но может включать и другие функции по соглашению сторон. Однако в России под аутсорсингом чаще всего подразумевается «аренда» персонала, поэтому среди россиян его сегодня называют кадровым. Передача кадров является выгодным

процессом для всех заинтересованных сторон, ведь это упрощает контро-лирование рабочей силы и уменьшает налоговые выплаты.

В случае аутсорсинга компания – исполнитель по договору с заказчи-ком принимает на себя обязанности по оказанию заказчику определенных услуг за согласованную плату силами своего персонала, полностью управ-ляет деятельностью своих работников и при необходимости направляет своих работников в служебные (в том числе местные) командировки по месту нахождения заказчика. Обычно в данном договоре принимают уча-стие три стороны – организация, которая осуществляет аренду, исполни-тель (предлагает выполнение услуг), и работник (осуществляет непосред-ственное выполнение обязанностей, прописанных в договоре).

Предприятия, которые раньше пользовались данной услугой могли рассчитывать на льготные условия выплаты налогов, ведь договор о заем-ном труде позволяет сотрудникам работать на официальных условиях, но отдельно стоит сказать, что трудовой договор не заключается, следова-тельно, налоги могут уплачиваться на льготных условиях.

Основные различия. В случае аутстаффинга между заказчиком и ис-полнителем заключается договор, предметом которого является предо-ставление исполнителем персонала заказчику для выполнения установлен-ных договором трудовых функций под руководством и управлением заказ-чика на рабочих местах, предоставленных заказчиком, с использованием оборудования и материалов заказчика. Хотя в договоре не только может, но и должна быть установлена ответственность заказчика по всем рискам, связанным с обеспечением охраны и безопасности труда привлеченных работников, фактически все риски, связанные с нарушением правил охра-ны труда и возникновением несчастных случаев на производстве лежат на исполнителе.

При аутсорсинге предметом договора между заказчиком и исполните-лем является выполнение определенных работ (оказание услуг) исполни-телем. Эти работы (услуги) исполнитель силами собственного персонала может выполнять как в собственном офисе, так и по месту нахождения заказчика – в последнем случае работники исполнителя направляются в служебные командировки, во время которых заказчик обязуется обеспечи-вать командированных работников исполнителя рабочими местами, необ-ходимым оборудованием и прочими предметами и материалами, а также несет все риски, связанные с обеспечением охраны и безопасности труда командированных работников исполнителя. Во время таких командировок работники исполнителя, будучи безусловно обязанными соблюдать прави-ла внутреннего распорядка заказчика, подчиняются исключительно своему руководству.

Сходства аутсорсинга и аутстаффинга. Основное сходство заключает-ся в том, что в обоих случаях между двумя юридическими лицами заклю-

чается договор, по которому работники компании – исполнителя в течение определенного периода времени частично или полностью выполняют свои трудовые функции по месту нахождения другого юридического лица – заказчика, с которым эти работники не связаны никакими отношениями.

Другие сходства аутсорсинга и аутстаффинга могут вытекать из существенных условий договора между заказчиком и исполнителем (обязанности заказчика по организации рабочих мест, обеспечению оборудованием и иными предметами и материалами работников исполнителя, обязательства заказчика по обеспечению требований к охране и безопасности труда и т.п.).

С 1 января 2016 г. внесены существенные изменения в ТК РФ. Так, статья 56.1 ТК РФ запрещает заемный труд, осуществляемый работником по распоряжению работодателя в интересах, под управлением и контролем физического лица или юридического лица, не являющихся работодателем данного работника.

Также в ТК РФ введена в действие новая глава 53.1, устанавливающая нормы, регулирующие временное предоставление персонала одним лицом другому лицу. Так, с 1 января 2016 года в качестве исполнителей по договору о временном предоставлении труда работников (персонала) могут выступать:

- частные агентства занятости (главой 53.1 установлены требования к юридическим лицам, которые могут функционировать в качестве частных агентств занятости);
- юридические лица, являющиеся аффилированными лицами или сторонами акционерных соглашений.

При этом обязательным условием трудового договора с работником, заключаемым частным агентством занятости, должно быть условие о выполнении работником по распоряжению работодателя определенной трудовой функцией в интересах, под управлением и контролем лица, не являющегося работодателем.

Кроме того, закон устанавливает закрытый перечень условий, при выполнении которых вообще возможно временное предоставление персонала (в частности, временное предоставление персонала разрешается для замещения временно отсутствующих работников или на срок не более девяти месяцев).

Наконец, законодательно установлены требования соблюдения принимающей стороной (заказчиком по договору временного предоставления труда работников) установленных трудовым законодательством обязанностей по обеспечению безопасных условий и охраны труда.

Предприятия, которые раньше пользовались данной услугой могли рассчитывать на льготные условия выплаты налогов, ведь договор о заемном труде позволял сотрудникам работать на официальных условиях, но

трудовой договор не заключался, следовательно, налоги могли уплачиваться на льготных условиях. Естественно, предприятия от этого получают исключительно выгоду, но запрет на данный вид деятельности был введен отнюдь неспроста, ведь для работников данная деятельность невыгодна. По факту, сотрудники, которые работают не по официальному договору, а по аутсорсингу, не получают полагающиеся им трудовые льготы и не учувствуют в пенсионной системе, чего сегодня делать крайне нежелательно. Более того, государству это тоже будет невыгодно, ведь юридическое лицо, которое пользуется наемным трудом, не платит налоги, поэтому запрет аутсорсинга в 2017 году в РФ имеет основания на свое существование.

Практика использования труда «заемного персонала» в России приобрела свои особенности. В нашей стране в результате того, что с работниками, «переданными в аренду» заключался договор гражданско-правового характера или он вообще отсутствовал, частым явлением становилось лишение «сдаваемых в аренду» социальных гарантий и трудовых прав. Агентства по аутсорсингу наживались на сдаче «человеческих ресурсов» внаем. Новыми «хозяевами» часто не производились отчисления в ФСС, слабо велся налоговый и кадровый учет. Трудиться временно нанятым работникам (ВРН) приходилось на вредных производствах и опасных объектах по многу часов. Причем заболевших могли тут же уволить. На суда фрахтовались экипажи, которым потом могли месяцами задерживать зарплату. Все это в итоге стало важной причиной того, что правительство всерьез озаботилось проблемой о законодательном запрете аутсорсинга в России с 2017 года.

Первоначальный законопроект по этому поводу был внесен на рассмотрение единороссами еще в 2010 году. Под воздействием многочисленных пикетов, которые прошли при поддержке профсоюзов по всей России с лозунгами «Аутсорсинг – бесплатная рабочая сила!» Правительству нужно было принимать быстрое решение, чтобы акции подобного рода не привели к росту протестов по стране. Выход был найден. С 1 января 20106 года начали работать все положения закона №116-ФЗ, который вносит сильные корректировки в Трудовое законодательство, регламентирующие деятельность организаций, оказывающих услуги по временному предоставлению труда работников (персонала).

Также стоит подчеркнуть то, что упрощенная система налогообложения теперь для компаний будет недоступна, ведь таким образом власти теперь будут стимулировать работодателей на заключение трудовых договоров и, соответственно, оформление пенсионных накоплений. И сегодняшнего дня (при соблюдении всех вышеописанных условий) данная услуга может предоставляться на протяжении девяти месяцев, после чего договор между сторонами должен быть пересмотрен.

ПЕРЕОСМЫСЛЕНИЕ ОСОБЕННОСТЕЙ КОРПОРАТИВНОГО РАЗВИТИЯ В УСЛОВИЯХ СИСТЕМНЫХ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ

Специфика российских корпораций связана, *а)* со спецификой наследия, которое досталось нам от советского периода и на уровне технологий, и на уровне общественного разделения труда, специфики поведения менеджмента, отношений с государством. Такое двойное наследие. С одной стороны, оно положительное - это наличие разведанных больших сырьевых запасов, ресурсов, крупные комбинаты по переработке этих ресурсов, чего стоит один «Норильский Никель» или аналогичные металлургические комбинаты. С другой стороны, это наследие было неадекватным для внутренней рыночной конкуренции, поскольку на мировой рынок мы можем экспортировать газ, нефть, цветные металлы и другие виды сырья, которые позволяют получать высокие прибыли, по крайней мере до тех пор, пока Россия не попала в полосу санкций, и передавать ренту государству без крупных инвестиций, а инвестиции - это бич российских корпораций.

Еще один аспект связан *б)* с высоким уровнем концентрации и специализации производства, наличия всего нескольких предприятий, причем, как правило, связанных кооперацией на территории Советского Союза, производящих те или иные важнейшие виды продукции. Этот факт создал большие трудности при распаде системы советского государства. Национальное государственное образование этих структур при возникновении конкурентных отношений и узкой специализации породило усиление монополизма и привело к большим экономическим трудностям, в случае попыток их искусственного разукрупнения.

Кроме этого, специфику корпоративного развития мы бы определили через *в)* специфику российского капитализма, где рынок деформирован регулирующим государственно-бюрократическим и корпоративным влиянием достаточно сильно. Государство здесь действует как набор локализованных дисперсных чиновников, которые связаны с крупным капиталом и подчиняют себе капиталистическую систему. Такой рынок склонен к паразитированию на бюджетных ресурсах, природных ресурсах, на извлечении не столько прибавочной стоимости или прибыли от превосходства, сколько ренты от эксплуатации тех или иных видов ресурсов.

Нужно учесть, что *г)* система разделения труда в целом, не только для крупных предприятий, но и для мелких производств была не приспособлена к рыночной конкуренции, к гибкости ресурсных потоков, быстрому изменению кооперативных связей, взаимных поставок и т.д. То же касалось и рабочей силы, которая была традиционно привязана к месту работы, феномен моногородов, традиции, менталитет. Все это создало различные проблемы для развития рыночных отношений.

В результате те плюсы, которые мог бы дать рынок не сработали, а те минусы рыночной экономики, к сожалению, проявили себя даже более ярко, чем многие ожидали, что явилось причиной рецессии и спада производства. В результате, если мы говорим об уровне развития производительных сил в России сложилась необычная ситуация, когда в индустриальной по своей основе экономике, индустрия развита относительно слабо. Функционирующие предприятия либо осуществляют сборку, переработку, либо деятельность, связанную с производством и экспортом сырья.

Технологические показатели оказались очень значимыми для понимания поведения российских корпораций и того, что происходит в их деятельности на рынке, в отношениях с государством и во внешнеэкономических связях. Российские корпорации отличает высокий уровень д) неформального монополизма, слабо работает антимонопольное регулирование, отсюда резкая дифференциации по уровню реальной прибыли, которая не всегда отражается официальной статистикой. Вопрос в этой связи связан с тем, насколько уровень рыночной конкуренции влияет на принятие решений, качество продукции, снижение издержек и т.д. Необходимо четкое осознание проблемы глобальной конкурентоспособности и совершенствования российской модели корпоративной системы как на микро-, так и на макроуровне.

Далее, государственное регулирование на этапе корпоративного формирования, если иметь в виду активную государственную политику, активное программирование экономики, практически отсутствовало. И даже на современном этапе стабильного вмешательства государства при помощи налогов и инвестиций, финансовых льгот, таможенных льгот недостаточно и незначительно. Современные российские корпорации ориентированы на рыночный успех, но во взаимодействии с теневыми государственными воздействиями. Безусловно, рыночная конкуренция существует, но не столько для крупных корпоративных структур, а для пространств среднего и мелкого бизнеса, особенно в сфере услуг, туризма. Для крупных корпораций это менее значимый фактор.

На самом деле государственное производство решает очень много социальных задач, много задач структурной перестройки, а не просто приносит определенный уровень прибыли. Государственный сектор создается, чтобы решать базовые задачи, инфраструктурное обеспечение, прорывы в технологиях и т.д. Значимые подвижки здесь есть в области создания «Сколково», корпорации «Ростех».

Что касается е) отношений собственности, то здесь тоже в России целый ряд важных особенностей, начиная со специфической модели приватизации, когда гигантские предприятия выкупались за символические деньги. Десятки миллионов долларов были ценой предприятий с десятками тысяч работников и основными фондами, которые продавались по цене

металлолома, стоя если не сотни миллионов, а миллиарды долларов. Так были приватизированы крупные предприятия тяжелого машиностроения, пищевой и технологической переработки и др. В сырьевом секторе все прошло более успешно для сырьевого сектора, но менее успешно для граждан. Граждане потеряли очень много доходов, которые могли бы получить для развития себя и страны. Сегодняшняя структура отношений собственности несет на себе отпечаток этой приватизации. В России сложилась специфическая модель, где форма собственности на то или другое предприятие или корпорацию может существенно отличаться от содержания отношений собственности.

Если перейти к вопросу о внутрикорпоративных отношениях с точки зрения распределения доходов и власти, то дифференциация доходов в различных социальных группах внутри корпорации в России существенно выше, чем в большинстве развитых стран и присутствует значительная часть теневых доходов, что отчасти напоминает привилегии номенклатуры или бюрократии советской поры.

Исходя из теоретической гипотезы можно предположить, что значительная часть расходов топ-менеджеров на образование и представительские расходы, куда может включаться практически все, что необходимо для шикарной жизни, не только своей, но и ближнего окружения, списывается в качестве издержек предприятия в той или другой форме. Возвращаясь к проблеме власти в корпорации, в России сложилась структура инсайдеров, которая реально контролирует бизнес, получает наиболее крупные доходы, по относительным и по абсолютным величинам и главное, концентрируют в своих руках основной пучок прав собственности, что является основой для власти и высоких доходов.

Еще один важный вопрос, который связан с социальной ответственностью бизнеса.

Социальная ответственность корпораций понимается как ответственность корпорации не только за соблюдение законов в рамках рыночных правил игры, но в контексте социальной модели государства или общественной организации, где активное общественное регулирование, социальные приоритеты являются императивом, требованием для всех уровней экономики, государства и крупного бизнеса, малого бизнеса, отдельного гражданина и неправительственных организаций. В этом случае корпорация, как правило, добровольно берет на себя некоторые дополнительные общественные обязательства (обязательства перед обществом, человеком, природой), а государство обеспечивает в ответ некоторую поддержку, не только финансовую, но и при помощи ресурсов, включения в государственные программы, поддержку данной деятельности в общественном мнении, обеспечении стабильности данного бизнеса. В результате, в долгосрочном периоде данная корпорация, берущая на себя дополнительную

социальную ответственность, по крайней мере, не проигрывает в конкурентной борьбе. Ответственность бизнеса в этом случае может касаться и отношений с трудовым коллективом и включения работников в управление, это могут быть обязательства по отношению к потребителю, скажем, гарантированная экологическая чистота продукции, специальная ориентация на натуральные продукты, гарантированность безопасных технологий и много таких вещей, которые специально подчеркиваются и дают долгосрочный эффект для корпораций и общества, хотя и требуют издержек на краткосрочном этапе.

Что касается отношений внутри корпорации, то обычно социально-ответственный бизнес - это бизнес, который осуществляют и отношения социального партнерства, а в данном случае социальное партнерство - это модель, при которой работники, трудовой коллектив, получают ряд прав, даже если они не владеют акциями предприятий. Это модель ФРГ, ряда скандинавских стран, США. В этом случае, представители профсоюза или трудовой совет, получает определенные права по совместному решению вопросов занятости, условий труда, оплаты труда, организации труда, он может воздействовать на стратегические решения фирмы, особенно если это социально-ответственная фирма. В ФРГ представитель трудового коллектива, лидер, входит в Совет директоров с правом решающего голоса, в каких-то случаях трехстороннее соглашение государство-профсоюз-работодатели дает профсоюзам право вето в решении социальных вопросов, касающихся увольнения или сокращения зарплаты, т.е. предприятие не может решать свои проблемы повышения конкурентоспособности за счет работника, с работником заключен долгосрочный контракт и дальше твои проблемы. В каких-то случаях это невыгодно и самим работником, потому что они потеряли работу не потому, что фирма их уволила, а потому что фирма разорилась. Но, как правило, в социальном государстве разорение фирмы приводит к тому, что работник сохраняет достаточно высокий уровень дохода и ему предоставляются возможности переквалификации, в конечном итоге он мало теряет. Для бизнеса это тяжело, но таковы правила игры. Опыт показывает, как западные фирмы успешно конкурируют, особенно с российскими предприятиями.

Если говорить о производстве, то здесь, на наш взгляд, необходимо селективное регулирование экономики, где малый и средний бизнес будет включен в государственные программы так же, как и крупные корпорации. Необходима четкая государственная программа, для развития корпорации, которая будет развиваться в необходимом для общества направлении и которой будет обеспечено льготное финансирование, снижение налогов, институциональная поддержка, пиаркомпания, кадровая благоприятная политика и т.д. Под эти корпоративные планы могут быть подверстаны и правила игры для малого бизнеса, которые с ними кооперируются.

МЕТОД КОМПЛЕКСНОЙ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ

В современных условиях преодоления экономического спада и выхода на траекторию развития, протекания одновременно интеграционных и дезинтеграционных процессов, высокой конкуренции, значительных рисков и вариабельности внешней среды, переориентации товарных потоков на импортозамещение существенным резервом обеспечения развития промышленных предприятий, интегрированных хозяйственных образований является разработка и внедрение в практику антикризисных методов управления, направленных на эффективную адаптацию ко внешней среде, снижение затрат, поддержание хозяйственных связей. В этих условиях актуальным становится поиск и совершенствование методологической основы, на которой возможно построение такой антикризисной системы управления и оценки интегрированных субъектами в промышленном комплексе. Такой надежной основой, на наш взгляд, могут стать концепции логистики и управления цепями поставок.

Производственный процесс организуется и реализуется с главной двуединой целью: удовлетворение рыночных потребностей в товаре (внешняя, маркетинговая цель) и получение предприятием на этой основе максимальной прибыли (внутренняя, экономическая цель). Применение внутреннего или внешнего эффекта для оценки эффективности предприятия определяется целью такой оценки, т.е. в зависимости от того, «срез» какой эффективности (внешней или внутренней) необходимо получить. В связи с потребностью получения комплексной, системной оценки эффективности предприятия наиболее целесообразны совместное применение обоих критериев и их интеграция, что в полной мере соответствует главной двуединой цели производственной деятельности.

Проблема оценки эффективности производственного процесса являлась и остается одной из актуальнейших экономических проблем. Научные дискуссии о теоретических, методологических, методических и прикладных аспектах этой проблемы ведутся многие десятилетия. Не прекращаются они и в наши дни. Широко известен и применяется в российской практике классический экономический подход к оценке эффективности (рентабельности, доходности, прибыльности) как отношение экономического эффекта (балансовая, чистая прибыль, выручка) к затратам на достижение этого эффекта (затраты на производство и реализацию продукции, капитал предприятия). Существует и маркетинговый подход к оценке эффективности как отношение числа выполненных заказов к общему числу заказов потребителей. Вместе с тем, вопрос надежной, комплексной оценки эффективности требует дальнейшей разработки. Значимость дальнейших исследований в этом направлении обусловлена следующим. Во-первых,

классический подход ограничивается показателями одного предприятия и не в полной мере учитывает степень удовлетворенности контрагентов по цепочке товародвижения. Во-вторых, во временном подходе создание ценности направлено только интересы потребителя, что требует роста затрат производителя и снижает его экономическую эффективность. Кроме того, ставится задача сокращать «бесполезное» время и соответствующие потери от бесполезных операций, не приводящих к созданию ценности. Однако это может потребовать увеличения традиционных затрат на большую величину, чем экономия на потерях, и снизит экономическую эффективность. В-третьих, максимизация цели (как в маркетинговом, целевом подходе) приведет к росту затрат и снизит экономическую эффективность. Таким образом, наличие таких противоречий, актуальность и практическая значимость указанных проблем определили выбор темы исследования и задачу.

Итак, признавая базисную роль классического подхода к оценке эффективности, мы считаем необходимым поставить и решить задачу – модифицировать классический подход к оценке эффективности предприятия на базе оценки достижения цели и полезного времени продвижения товара по цепочке поставок.

Для оценки эффективности любого процесса принципиально существуют три методологических подхода. В сфере материального производства при определении сущности категории «эффективность» используется общеизвестный подход. Он дает возможность оценить уровень экономичности использования или уровень отдачи затраченных для реализации того или иного процесса ресурсов. В этом случае оценка эффективности может быть получена отнесением суммы эффекта, полученного в результате реализации процесса, к общей сумме затрат всех видов ресурсов на получение этого эффекта.

Однако в условиях динамичной среды прироста объемных показателей все меньше характеризуют конечные результаты работы предприятия, на первое место выдвигается показатель удовлетворения рыночной потребности (второй подход). Интенсивное воспроизводство следует связывать не с объемными или объемно-стоимостными показателями работы предприятия, а прежде всего с эффективностью использования ресурсов. Развитие понятия «эффективность» идет по пути связи с целями предприятия. Действительно, в процессе деятельности результаты связаны не только с затратами труда, величиной ресурсов, но и с целями, т.е. являются целеосуществлением, и во многих областях деятельности определяющим оказывается сопоставление результатов не с затратами, а с другими характеристиками деятельности, и прежде всего с целями. Если получение результата невозможно без затрат, то также невозможно его получение без предварительной постановки цели. Истоками целей как предпочитаемых

исходов являются идеальные состояния систем. Идеальное же состояние системы – такое, к которому существующая система стремится, но которого она никогда не достигает. Однако по пути следования к идеальному состоянию предприятие как сложная система реализует свои цели. Но можно ли считать деятельность эффективной, если результат получен, затраты минимальны, но цель, поставленная в начале деятельности, не реализована? Такая деятельность нерациональна и неэффективна, поэтому ряд ученых считает, что другая характеристика эффективности (кроме отношения результата к затратам) может включать отношение цели и результата, т.е. в понятие эффективности вводится также мера целеосуществления. Введение понятия цели расширяет понятие эффективности, раскрывает динамическую (потокową) природу целеполагания и целеосуществления. С позиции целевой эффективности наиболее эффективной будет не просто деятельность, дающая максимальный результат при минимальных затратах, но деятельность, в максимальной степени реализующая цель в получаемом результате, обеспечивающая адекватность результата цели. Отношение фактического объема полученного эффекта к его заданной величине будет характеризовать, с одной стороны, степень достижения поставленной цели, а с другой – уровень эффективности реализации процесса.

В рамках такого подхода находится авторский показатель соответствия потоковых процессов. Эффективная организация производственного процесса на промышленном предприятии обеспечивается оптимизацией структуры и параметров его логистической системы по показателю соответствия материальных, финансовых и информационных потоков. Фундаментом соответствия потоков является их триединство. Ключевой задачей оценки соответствия потоковых процессов является определение временного соответствия финансового потока материальному. Исходя из этого показателем соответствия потоковых процессов должно являться минимальное время отклонения фактического от оптимального запаздывания (рассогласование).

Однако в рамках первого и второго подходов не учитывались доминирующая сегодня интеграция участников товародвижения, ее характер, и «полезность» времени продвижения товара от начального поставщика до конечного потребителя в границах цепочки создания ценности. Этот вопрос отчасти решается в рамках третьего методологического подхода, базирующегося на концепции организации цепочки создания ценности, изложенная в трудах М. Портера и его коллег по Гарвардской школе бизнеса. Ими вводится временной аспект эффективности и предлагается оценивать эффективность как отношение полезного времени продвижения товара (создающего ценность) к общему времени (включающему полезное и бесполезное время, не создающее ценность). Однако такой подход нацелен на

максимизацию ценности только для потребителя (внешний, целевой аспект эффективности), что может привести к росту затрат производителя, снижению его конечных финансовых показателей (внутренний, экономический аспект эффективности) и к конфликту этих составляющих эффективности.

Таким образом, необходима выработка интегрального (триединого) подхода к оценке эффективности, который учитывал бы экономический, целевой, временной аспекты и находил баланс между ними.

Значимость на практике заключается в том, что предложенный метод позволяет наиболее полно определить эффективность и задействовать резервы ее повышения. В рамках экспериментального исследования было выбрано развивающееся, одно из средних производственных предприятий Челябинской области. Критерием оптимизации является минимум общих затрат. Имеем оптимизационную задачу – найти запаздывания в потоковой интегрированной системе «поставщик – производитель – потребитель», обеспечивающие минимум совокупных затрат (экономическая эффективность) при условии удовлетворения всего спроса со стороны потребителей (целевая эффективность). Экономико-математическое моделирование было проведено на языке программирования MATLAB. В качестве исходных данных для модели заданы: структура активов и пассивов промышленного предприятия на начало построения модели, условия сотрудничества с поставщиками (цена сырья, величина скидки/наценки), производственный процесс (стадии, оборудование, его производительность и мощность, производимая продукция, её рецептура), условия сотрудничества с покупателями (цена готовой продукции, размер скидки/наценки, количество покупателей, максимальная отсрочка поставки), ежемесячный спрос на продукцию предприятия, виды затрат, которые в рамках предлагаемой модели считаются постоянными. Моделирование позволило получить следующие оптимальные условия эффективности: минимум общих затрат, оптимальное запаздывание (отсрочка) оплаты поставщику материальных ресурсов, оптимальное запаздывание оплаты потребителем продукции.

Таким образом, прирост знаний в области экономики и управления предприятием состоит в расширении методических основ оценки эффективности предприятия как системы потоковых процессов. Методические разработки имеют практическую значимость и могут использоваться руководителями и специалистами экономических и технических подразделений промышленных предприятий. Новизна заключается в формировании триединого подхода к оценке эффективности управления, включающий оценку эффективности по прибыли и издержкам (экономический подход), по степени достижения цели (целевой подход) и по полезному времени в цепочке ценности (временной подход). Это обеспечит наиболее полную оценку эффективности и надежность принимаемых управленческих решений.

**БРЕНД ВУЗА В КООРДИНАТАХ
«ОБРАЗОВАНИЕ-НАУКА-ОБЩЕСТВО»**

Процесс сетизации различных сфер деятельности и развитие долгосрочных межсубъектных отношений в сети, коснулся и вузов. Исследуя особенности межфирменных отношений в условиях сетевой трансформации бизнес-процессов, Ю.Ф. Попова отмечает, что «доверие сетевых агентов и согласованность их рыночных стратегий снижает степень неопределённости, повышает вероятность выполнения всеми участниками ценностной цепочки взаимных обязательств и возможность прогнозировать ситуацию».

Во втором десятилетии XXI века сетевые трансформации нашли отражение и в традиционных концепциях маркетинга. Это происходит в форме становления маркетинговой парадигмы влияния, основанной на повышении роли коммуникаций.

Причинами перемен являются изменения содержания маркетинговой среды, информационная революция и рост пользователей сети интернет, проникновение брендинга в различные сферы деятельности, включая некоммерческую сферу, усиление глобальной конкуренции, свободный доступ к информации потребителей, возможности обмена информацией, знаниями, опытом в социальных сетях.

В таких условиях, успешность бренда зависит не только от способности удовлетворять потребности потребителей, но и от влияния на его предпочтения с помощью он-лайн технологий, диджиталь коммуникаций.

Современные маркетинговые бренд-стратегии базируются на эволюции понимания потребительской ценности, реализуют инструментарий применения маркетинга влияния, вовлекают потребителей во взаимодействие с брендом и создавая у него новые впечатления.

Среди новых тенденций развития инструментария маркетинга влияния выделяют: повышение роли фактора вовлечения потребителей во взаимодействие с брендом; повышение влияния потребителей во взаимоотношениях с брендом; развитие типологии брендинга, включая: «бренд влияние», «метрики бренд влияния», «социально-этические метрики бренд влияния»; систематизация факторов «бренд влияния»; определение степени вовлечения потребителей во взаимоотношения с брендом; разработка подхода к сегментации потребителей по степени их вовлечения во взаимоотношения с брендом; идентификация сегментов высоко вовлечённых потребителей; разработка маркетинговой бренд-стратегии влияния на потребителей с точки зрения наращивания социально-этического потенциала бренда вуза; классификация этих стратегий; разработка методики формирования «метрики бренд-влияния».

В результате проведённых нами исследований выявлены отличия тра-

диционного маркетингового подхода к формированию бренда вуза и формированию бренда вуза в рамках новой маркетинговой парадигмы влияния. Нами установлено, что ключевой особенностью маркетинга влияния является нацеленность его инструментария на вовлечение потребителей в совместное создание ценности бренда вуза.

Систематизация и анализ детерминант бренд-влияния вуза мы проводили в контексте вовлечения потребителей и целевой аудитории в процесс совместного создания ценности. Проблемы вовлечения потребителей в совместное создание ценности, а также когнитивные, поведенческие, эмоциональные аспекты взаимодействия с заинтересованными целевыми аудиториями, широко освещаются в литературе по маркетингу. В тоже время, исследования вовлечения потребителей в совместное создание социально-этической ценности бренда практически отсутствует. При этом интерес к данной проблеме со стороны российских вузов возрастает и обусловлен потребностью поиска новых путей создания и развития социально-этических параметров бренда. Следовательно, разработка маркетинговых технологий бренд-влияния в процессе совместного создания ценности, позволяет воздействовать на социально-этические параметры бренда вуза.

Анализ факторов вовлечения потребителей в процесс совместного создания ценности позволил идентифицировать специфические особенности этого процесса применительно российской сферы образования и вузовской деятельности в частности. Они состоят в следующем: высокая динамичность изменений в процесс совместного создания ценности и ориентация их на инновации; высокая дифференциация образовательных программ в виду необходимости их эксклюзивности и развития конкуренции среди вузов; маркетинговые стратегии в процессе совместного создания ценности не способствуют расширению целевого сегмента, а в большей мере характеризуются эксклюзивностью.

В настоящее время, когда участники процесса совместного создания ценности становятся более информированы и активны, а их потребительские предпочтения меняются быстрее, чем жизненный цикл образовательных программ, необходимо интегрировать идеи, опыт, навыки, компетенции всех участников этого процесса. При этом интеграционные усилия маркетингового инструментария и бренд-влияния в частности должны иметь социально-этический вектор.

Отметим, что вовлечение потребителей в процесс совместного создания ценности с опорой на их компетенции является новой конкурентной стратегией бренд-влияния. Всё больше исследователей обращает внимание на пути генерирования новых идей на основе объединения внутренних компетенций с внешними идеями потребителей в процессе совместного создания ценности.

Итак, совместное создание ценности – это взаимодействие с точки зрения распространения уникального опыта, непрерывное сотрудничество и партнёрство, создание уникальных впечатлений и компетенций. В данном исследовании мы будем придерживаться следующего понимания процесса совместного создания ценности это маркетинговая стратегия в основе которой лежит компетентностный подход к взаимодействию вуза и потребителей, обеспечивающий консолидацию знаний, умений, опыта всех участников совместного создания дополнительной – социально-этической ценности бренда вуза. При этом социально-этические ценности бренда вуза для потребителя- комплекс материальных, эмоциональных выгод, созданных как совместно с вузом, так и в персонализированном опыте; для вуза – это гуманизация образовательной деятельности в контексте предпочтений потребителей и целевых аудиторий; для общества – социально-этический продукт для граждан страны.

Управление маркетинговыми знаниями и развитие маркетинговой компетентности Ю.Н. Соловьёва определяет как «метаресурс и ключевой фактор обеспечения конкурентоспособности организаций на рынке». Методы анализа маркетинговой компетентности рассматривают во взаимосвязи с бенчмаркингом и форсайт-технологиями.

Границы между вузом и внешней маркетинговой средой стираются в результате информационной революции, позволяя инновационным идеям, быстрее внедряются в практическую деятельность вузов.

В рамках социально-этической концепции бренда вуза постулируется необходимость совместного создания с потребителем социально-этических параметров бренда. Социально-этическая логика проектирования бренда в процессе совместного создания ценности отличается наличием маркетингового инструментария интегрирующего социальные и этические компетенции всех участников этого процесса, обеспечивая синергетический эффект.

С целью совершенствования подходов к идентификации параметров бренда нами предлагается использовать показатель «уровень вовлечения потребителя в процесс создания социально-этической ценности бренда вуза». Отметим, что термин «вовлечение потребителей» в литературе по маркетингу и менеджменту активно применяется в начале 2000-х годов. В большинстве случаев учёные применяют его в контексте исследования коммуникационных возможностей маркетинга. В ряде случаев в разрезе концепций маркетинга взаимодействия и маркетинга отношений.

Вовлечение потребителей в процесс совместного создания ценности в контексте когнитивных, эмоциональных, поведенческих аспектов исследуют О.У. Юлдашева, В.Г. Шубаева, Т.Б. Ерохина, А.И. Понамарёва. Они считают, что современный потребитель заинтересован во взаимодействии с компанией, и по сути, сам его инициирует. Для оценки уровня вовлече-

ния потребителя в процесс создания социально-этической ценности бренда вуза необходим адекватный маркетинговый инструментарий. Современные маркетинговые коммуникации, основанные на диджитал технологиях, служат базисом взаимодействия вуза с целевыми аудиториями. Доступ к онлайн-контенту в условиях цифровой трансформации образовательной деятельности усиливает вовлечение потребителей в процесс совместного создания ценности через социальные сети, форумы, веб-сайты, блоги, телеконференции, возможности электронной почты. В настоящее время получили распространение виртуальные бренд-сообщества.

Принадлежность к группе, доверие команде, эмоциональная удовлетворённость участников онлайн-сообщества способствуют формированию среды обмена информацией, развитию онлайн-активности всех её участников. Вовлечение потребителей в процесс совместного создания ценности бренда вуза формирует лояльность, удовлетворённость, расширение прав и возможностей, эмоциональную привязанность, приверженность и доверие к бренду вуза.

Виртуализацию вовлечения потребителей в процесс совместного создания социально-этической ценности бренда вуза мы связываем с возможностью развития когнитивных компетенций, необходимых для обучения, обмена опытом и информацией.

Компетентностный подход в данном случае, способствует социализации, выработке социально-этических норм, внедрению кодексов и стандартов, расширению формата общения.

Итак, вовлечение потребителей в процесс совместного создания социально-этической ценности бренда вуза мы рассматриваем как взаимодействие вуза с целевыми аудиториями, прежде всего с потребителями, характеризующееся поведенческими, эмоциональными, когнитивными связями различной степени интенсивности и продолжительности, обеспечивающее возможность формирования и укрепления социально-этического потенциала бренда вуза. В таком контексте связка «вуз- целевая аудитория» носит обоюдную заинтересованность в наращивании социально-этического потенциала бренда вуза. Такого рода вовлечение потребителей возможно как в он-лайн, так и в офф-лайн среде.

Современные тенденции развития российской высшей школы, свидетельствуют о необходимости фокусировки бренда вуза на социально-этических аспектах и нормах, развитии в этом плане долгосрочных отношений с целевыми аудиториями и группами влияния.

Грамотное управление брендом и коммуникационная поддержка, позволит высшему учебному заведению сформировать прочную репутацию и укрепить свои позиции на рынке образовательных услуг. С помощью продуктивно работающих социальных платформ можно сформировать имидж и развивать организационную культуру бренда вуза.

БЕРЕЖЛИВОЕ ПРОИЗВОДСТВО В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

В работе рассмотрены вопросы применения отдельных методов и инструментов Бережливого производства в строительной индустрии.

В годы современной России рынок недвижимости характеризовался высокой и постоянно растущей стоимостью квадратного метра. Это было обусловлено рядом объективных причин: высоким уровнем инфляции, высокими ценами на экспортируемую нефть, высокими административными барьерами, низкой конкуренцией в строительной отрасли. У населения отсутствовали приемлемые альтернативные способы сохранения накопленных денежных средств, кроме как инвестирование в жилую недвижимость. Бизнес активно развивался.

На фоне растущего рынка недвижимости, когда покупатель готов без лишних раздумий, оплачивать декларируемую цену квадратного метра, строителей мало интересовала себестоимость строительства – клиенты покупали все, что строили.

Сложившийся рынок продавца обусловил формулу расчета стоимости квадратного метра недвижимости: $\text{продажная цена} = \text{затраты} + \text{прибыль}$.

Но ситуация в последнее время кардинально поменялась. Строительный рынок перешел из фазы роста в фазу стагнации. Этому предшествовали следующие обстоятельства. С одной стороны, введенные санкции в отношении России и ослабление рубля подстегнули рост цен на строительные материалы и затраты на привлекаемых иностранных рабочих. С другой стороны, существенно снизилась покупательская способность населения; ипотечные кредиты стали для многих неподъемным бременем, что привело к снижению традиционных инвестиций в жилую недвижимость. Для строительной отрасли увеличились риски потери не только прибыли, но и дохода.

Все перечисленные факторы, обусловившие стагнацию рынка недвижимости, привели к тому, что рынок перенасытился предложением, большое количество квартир в новостройках стоят пустыми. Накопленный потенциал строительной индустрии, выраженный в способности предложить на рынок квадратные метры новостроек, существенно превысило спрос на эти метры.

Рынок покупателя обусловил новый подход к финансовой математике застройщиков: $\text{прибыль} = \text{продажная цена} - \text{затраты}$.

Предприятия строительной индустрии стали перед жестким выбором – сокращать издержки, чтобы выжить в конкурентной борьбе за кошелек покупателей недвижимости или уходить с рынка.

Одним из способов изменить ситуацию и решить накопившиеся проблемы в строительной отрасли является внедрение инструментов и методов бережливого производства, адаптированных к строительной индустрии.

стрии, учитывающих её специфику. Хорошо зарекомендовали себя в процедурах оптимизации производственных процессов такие бизнес-инструменты, как СМК, ТОС, 6 Сигм.

Впервые термин «бережливое строительство» встречается в работах финского специалиста Лаури Коскела, в которых он поставил вопрос о применимости методов бережливого производства в строительной отрасли, положив тем самым начало бережливому строительству.

Конкуренция за деньги покупателя обусловило три взаимоисключающих ограничения – время, объем работ (качество), затраты. Все применяемые методики оптимизации деятельности компании, так или иначе, воздействуют на эти три фактора и должны быть направлены на улучшение этих факторов одновременно.

В рамках традиционных производственных систем добиться одновременного сокращения времени и затрат, при неизменном качестве, невозможно. Нужны преобразования всех составных частей производственной системы строительства объектов, совершенствование всех видов потоков: материальные и информационные.

Очевидны отличия строительной деятельности от производственной.

В традиционном производстве:

– переход работы из одной стадии производства в другую происходит путем конвейерного перемещения объектов от одной рабочей станции к другой, на каждой из которых выполняются отдельные технологические операции, или простого перемещения полуфабрикатов из одного цеха в другой;

– до начала производства производственные участки укомплектованы необходимым оборудованием, механизмами, специалистами, готовыми выполнять работу по заранее разработанным рабочим инструкциям;

– процедуры взаимодействия всех участников производственного процесса изначально определены и они не меняются с новым технологическим циклом;

– деятельность рассматривается как набор взаимосвязанных процессов, стабильных во времени;

– эффективность производственной деятельности, как правило, определяется по степени соответствия установленным нормам.

В строительстве есть свои специфические особенности, такие как:

– уникальность каждого объекта строительства, даже при использовании типовых проектов;

– территориальная удаленность объектов друг от друга оказывает влияние на состав контрагентов, обеспечивающих поставку материалов, комплектующих, механизмов, прочую рабочую силу;

– строительство объектов необходимо рассматривать через особенности проектного подхода, а не процессного, как это традиционно происхо-

дит в производстве;

- высокая степень неопределенности в сочетании с жесткими сроками сдачи этапов и объектов строительства вынуждает всех участников от рабочего до заказчика применять неформальный подход к разрешению возникающих противоречий с высокой долей импровизации в обход существующих правил и инструкций;

- в силу уникальности каждого объекта и высокой степени неопределенности, воздействие внешних факторов вызывает большое затруднение в разработке объективных критериев оценки эффективности деятельности всех подразделений, участвующих в проекте;

- на эффективность строительства оказывают большое влияние длительность строительства, что повышает степень неопределенности в требованиях государственных структур, поставщиков, подрядчиков;

- ограниченные финансовые возможности заказчика и медленная оборачиваемость капитала формирует потребность в привлечении заёмных денежных средств, что также генерирует дополнительные риски.

Перечисленные особенности строительной деятельности определили свои требования к инструментарию организации и управления этой деятельностью, способному в условиях строительного хаоса обеспечить низкие затраты, высокую скорость и высокое качество строительства.

Говоря об адаптации принципов Бережливого производства к строительной отрасли, а также систем и инструментов на их основе, обозначим основные понятия, лежащие в основе этого подхода, такие как: ценность, поток создания ценности, потери, постоянное совершенствование.

Основной принцип бережливого производства состоит в том, что одни действия, осуществляемые в процессе производственной деятельности, повышают ценность создаваемой продукции, другие — нет. Действия, не повышающие ценность, следует рассматривать как потери, подлежащие ликвидации или минимизации, если устранить их полностью невозможно.

В бережливом производстве выделяют 7 видов причин приводящих к скрытым потерям: перепроизводство, дефекты, лишние движения, лишняя транспортировка, лишние запасы, лишняя обработка, ожидание выполнения операций.

Перечисленные виды потерь можно рассматривать и в строительных компаниях, в которых примерно 60-85 % времени строительства тратится на все виды ожидания и устранения ошибок.

С целью повышения эффективности строительную деятельность целесообразно рассматривать как поток взаимосвязанных действий.

Поток в строительной индустрии, также как и в производстве, можно структурировать в зависимости от объекта исследования, предварительно разделив его на материальный и информационный потоки.

Если объект исследования – это строительная индустрия, то матери-

альный поток, подлежащий оптимизации, может рассматриваться, например, начиная с добычи сырья, используемого в производстве железобетонных изделий, и заканчивая сдачей объекта строительства в эксплуатацию. Соответственно, информационный поток – от требований заказчика (потребителей), до эксплуатационных расходов, связанных с содержанием недвижимости и анализа степени удовлетворенности этих заказчиков.

Если объект исследования – это завод по производству железобетонных изделий, то материальный поток, подлежащий оптимизации, может рассматриваться, начиная с поставки материалов на заводской склад и заканчивая отгрузкой ЖБИ покупателю на строительную площадку.

Если объект исследования – это непосредственно объект строительства, то материальный и информационный потоки, подлежащие оптимизации, могут рассматриваться, как поток рабочих участков (бригад), последовательно сменяющих друг друга в зависимости от вида выполняемых работ на стационарном объекте строительства. Это является принципиальным отличием от организации потока в производстве, где рабочие участки являются, как правило, стационарными, а объекты производства перемещаются между ними.

Очевидно, что управление потоками в строительстве, с одной стороны, несмотря на специфику, может быть оптимизировано с использованием классических методов и инструментов Бережливого производства.

С высокой эффективностью в строительстве может быть использован такой принцип Бережливого производства, как непрерывный поток, при котором происходит «вытягивание» и «выравнивание» объёмов работ. Цель такой организации работ – максимально увеличить пропускную способность производственной системы, минимизировав при этом время простаивающих ресурсов и объёмы незавершенного производства.

Такой подход диктует менеджменту необходимость создание запасов фронтов работ, готовых к выполнению.

Эти и другие вопросы, связанные с повышением эффективности строительной деятельности, могут быть в значительной степени решены в рамках интегрированного договора (IPD), заключаемого между заказчиком, проектировщиком и строителем на весь жизненный цикл объекта. Основная цель такого договора – распределить зоны ответственности и процедуры взаимодействия сторон с максимизацией конечного финансового результата и наиболее полного удовлетворения требований и ожиданий потребителя.

Таким образом, принцип потока, предложенный Бережливым производством, может быть успешно адаптирован к строительной деятельности с учетом её особенностей. Но эффективное внедрение и применение указанного принципа потребует от предприятий переподготовки специалистов и управленцев, от которых зависит бизнес-модель компании.

В.А. Васюкова, И.В. Воробьева

ИННОВАЦИОННОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО НА ОСНОВЕ РАЗВИТИЯ БИЗНЕС-ИНКУБАТОРА

Становление малого предпринимательства в современной России является необходимым условием решения комплекса сложнейших социально-экономических проблем, вовлечения в предпринимательский сектор значительной части незанятого населения, переориентации кредитной и налоговой политики на стимулирование развития производства, переход к инновационному типу экономического развития и т.д. Эффективная предпринимательская деятельность возможна лишь при определенной общественной ситуации, под которой понимается, прежде всего рынок, рыночная система отношений, а также свобода предпринимателя, позволяющая принять такое решение, которое будет наиболее эффективным, действенным и максимально прибыльным. Бытующие еще в некоторой части нашего общества опасения, что предприниматель в таких условиях действует только в своих интересах, беспочвенны и вредны: предприниматель в условиях рынка не может не ориентироваться на потребителя, ибо от него одного зависит его прибыль, благополучие и перспектива. Естественно, что в условиях всеобщего дефицита деятельность предпринимателя раздражает обывателя, но дефицит потому и существует, что долгое время само общество, исповедуя крайне примитивную философию обывателя, разрушало предпринимательскую среду, изгоняло предпринимательский дух. Предпринимательская среда - общественная экономическая ситуация, включающая в себя экономическую свободу, предпринимательский корпус, доминирование рыночного типа экономических связей, возможность формирования предпринимательского капитала и использования необходимых ресурсов. Степень общественной свободы предпринимательства определяется числом появляющихся (в течение определенного периода) самостоятельных предприятий. Формирование предпринимательской среды - процесс управляемый. Методы управления им, однако, не могут носить административный или директивный характер. В их основе - меры, связанные не с воздействием на субъектов предпринимательской деятельности, а с созданием благоприятных условий для появления и быстрого становления таких субъектов.

Создание предпринимательской среды - явление многоаспектное. Оно включает в себя: изменение общественной, экономической и социально-экономической философии и связанной с ней психологии общества; принятие национальной программы стимулирования предпринимательства с акцентом на создание адекватной предпринимательской инфраструктуры. На современном этапе именно эти проблемы в настоящее время представляются наиболее актуальными, хотя до их общественного осознания еще далеко. Формирование предпринимательской среды - проблема не только

национальная, но и международная. В рамках замкнутых межгосударственных группировок (например, Европейского союза) происходит создание единого предпринимательского пространства, т. к. условия для осуществления предпринимательских функций становятся во всех этих странах все более схожими. Весьма актуальной для России остается проблема ее включения в европейское и мировое предпринимательское пространство. Только в случае такого включения может приостановиться процесс «утечки» российского капитала за рубеж. Сегодня в Невинномысске зарегистрированы 1525 юридических лиц, являющихся субъектами малого бизнеса, и почти 4000 индивидуальных предпринимателей, часть из которых выступает в роли работодателей. А в целом, с учетом наемных работников, в сфере малого бизнеса заняты 21400 человек. Вот и получается, что даже самое крупное градообразующее предприятие Невинномысска нельзя сравнить с армией бизнесменов, кормящих свои семьи и дающих вакансии наемным труженикам. В торговле и общественном питании занят 21 процент предпринимателей Невинномысска. В строительстве – 24 процента, в промышленном производстве – 10, транспорте и связи – 8. Почему же не идет малый бизнес в промышленность? Да потому что торговля, общепит, сфера услуг окупаются куда быстрее, здесь стабилен потребительский спрос.

В развитых странах содействие развитию инновационного предпринимательства осуществляется на основе создания инновационной инфраструктуры. В качестве территориальных форм комплексной поддержки инновационных предприятий, интеграции науки и производства, особенно широко используемых в последние десятилетия, выступают такие элементы инфраструктуры, как технополисы, технопарки и инновационные центры, инкубаторы бизнеса, центры трансфера технологий и пр.

Одним из приоритетных направлений развития экономики Ставропольского края и в частности г. Невинномысска в настоящий момент является создание бизнес-инкубатора на базе Невинномысского государственного гуманитарно-технического института, который в дальнейшем станет центром инновационного развития экономики региона на основе концентрации инновационных идей, производственных возможностей и государственных гарантий для успешной реализации экономических интересов соответственно науки, бизнеса и государства.

Предусмотренные в бизнес-инкубаторе мероприятия по развитию инновационного предпринимательства включают в себя создание постоянно действующего тренинг-центра для непрерывного обучения менеджеров инновационных проектов, реализацию проекта научно-практической конференции бизнес-инкубаторов Северо-Кавказского Федерального округа, оказание консалтинговой помощи и поддержки инновационных предприятий. Перечисленные мероприятия с полным правом могут относиться к

технологиям, позволяющим реализовать модель открытых инноваций на базе бизнес-инкубатора, так как предусматривают не только обмен знаниями и технологиями, но и проведение процедур отбора для реализации инновационных проектов на основе определения социально-экономической эффективности и ценности инновационных идей, а также построение бизнес-моделей с учетом необходимости выполнения всех функций, предписанных теорией открытых инноваций.

Для решения поставленной задачи учеными Невинномысского государственного гуманитарно-технического института (НГГТИ) необходимо разработать бизнес-план, а также стратегию бизнес-инкубатора, провести конкурсный отбор инновационных проектов для размещения малых инновационных предприятий в бизнес-инкубаторе НГГТИ. Основными функциями создаваемого бизнес-инкубатора являются: осуществление конкурсного отбора проектов для реализации их в бизнес-инкубаторе, на основе таких критериев, как новизна, актуальность, наличие сформированной команды исполнителей, окупаемость; регистрация предприятий; бесплатное предоставление в пользование отобранным предприятиям помещения, оргтехники, компьютерного оборудования; помощь в получении патентов, регистрации торговых марок и товарных знаков; проведение бесплатных финансовых, юридических и иных консультаций и тренингов для начинающих предпринимателей; создание и постоянное обновление заказов крупных предприятий, а также своевременное уведомление предприятий инкубатора о них; обеспечение стартапов необходимой информацией о проводимых конкурсах и грантах по тематике основной деятельности создаваемых предприятий; регулярное проведение презентаций и выставок реализованных проектов, а также проектов, находящихся в стадии разработки; внедрение передовых разработок студентов, аспирантов и научных сотрудников Невинномысского государственного гуманитарно-технического института; обеспечение наиболее активных студентов Ставропольского края (в частности, НГГТИ) возможностью прохождения практики на предприятиях инкубатора с перспективой дальнейшего трудоустройства; организация и проведение конференций, круглых столов, посвященных проблемам развития инновационного предпринимательства с последующим внедрением наиболее перспективных мер и решений, предложенных в рамках данных мероприятий. Основными функциями создаваемого бизнес-инкубатора являются:

- осуществление конкурсного отбора проектов для реализации их в бизнес-инкубаторе, на основе таких критериев, как новизна, актуальность, наличие сформированной команды исполнителей, окупаемость;
- бесплатное предоставление в пользование отобранным предприятиям помещения, оргтехники, компьютерного оборудования;
- обеспечение старт-апов необходимой информацией о проводимых

конкурсах и грантах по тематике основной деятельности создаваемых предприятий;

- регулярное проведение презентаций и выставок реализованных проектов, а также проектов, находящихся в стадии разработки;

- внедрение передовых разработок студентов, аспирантов и научных сотрудников Невинномысского государственного гуманитарно-технического института;

- обеспечение наиболее активных студентов Ставропольского края (в частности, НГГТИ) возможностью прохождения практики на предприятиях инкубатора с перспективой дальнейшего трудоустройства;

- организация и проведение конференций, круглых столов, посвященных проблемам развития инновационного предпринимательства с последующим внедрением наиболее перспективных мер и решений, предложенных в рамках данных мероприятий

Нормативно-методическое обеспечение коммерциализации инновационных проектов будет развиваться и совершенствоваться с точки зрения стимулирования институтов и университетов для осуществления занятости активных студентов и аспирантов в малых инновационных предприятиях, развития прикладной вузовской науки и создания реального взаимодействия бизнес-инкубаторов с сообществом предпринимателей, департаментами государственной власти. Развитие научно-инновационных сетей в крае в процессе формирования инновационного кластера будет способствовать повышению конкурентоспособности проводимых научных исследований за счет концентрации ресурсов и сокращения времени реализации полного инновационного цикла и ускорению процесса диффузии инноваций и коммерциализации инновационных идей, реализуемых с использованием модели открытых инноваций. Таким образом, на основе рассмотренных существующих и потенциальных кластеров и четко выполняющего свои функции бизнес-инкубатора предполагается формирование инновационного кластера в Ставропольском крае, который будет являться, по сути, надсистемой комплекса кластеров в регионе, обеспечивающей сбалансированное инновационное развитие входящих в надсистему кластеров и соответствующих им отраслей. Бизнес-инкубатор НГГТИ является необходимым элементом создания и функционирования инновационного кластера региона как надсистемы существующих и потенциальных кластеров, формирующих региональную инновационную систему и обеспечивающих разработку и внедрение инноваций на предприятиях г. Невинномысска. Для эффективного функционирования бизнес-инкубатора как элемента инновационной инфраструктуры поддержки малого предпринимательства в регионе необходимо разработать стратегию развития таким образом, чтобы инкубируемые предприятия различных сфер деятельности могли взаимодействовать между собой и обмениваться инновационными идеями.

КЛЮЧЕВЫЕ РИСКИ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО СТРАХОВОГО РЫНКА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Современному человеку невозможно представить жизнь без рисков и неопределённостей, которые не только делают его жизнь динамичной, но и пугают, заставляя искать пути безопасного существования в изменчивом мире. Времена, когда, по словам Питера Л.Бернштейна, одного из основоположников современного риск-менеджмента, «человеку постоянно напоминали о его беспомощности перед судьбой», остались в прошлом. Интерпретация рисков как неблагоприятных обстоятельств экономического развития, принятия управленческих решений в условиях неопределённости под влиянием неизвестных факторов становится препятствием на пути экономического развития. Овладение новыми методологическими концепциями, теорией и научно-практическими инструментами управления рисками способны коренным образом изменить подходы в современном риск-менеджменте и рассматривать риски, как один из ключевых ресурсов.

Интернационализация экономики, слияние рынков, концентрация капитала, конвергенция финансовых рынков – главные факторы, определяющие методы управления рисками хозяйствующих субъектов. Страхование является одним из самых древних, и, на сегодняшний день, самый эффективный механизм финансирования риска. Управление риском посредством страхования строится на принципе распределения его во времени и пространстве. Как подчёркивает В.А.Останин, благодаря «страховым перераспределительным финансовым процессам становится возможным обеспечить страховую защиту всем участникам, которые в состоянии выделить в страховое общество незначительную сумму по сравнению с размером страхового возмещения».

Страховые компании, являясь профессиональными риск-менеджерами, сами генерируют специфические риски: потери финансовой устойчивости, риски ликвидности, инвестиционные риски.

Вопросы направления развития российского страхового рынка, подходов риск-ориентированного государственного надзора за субъектами рынка являются дискуссионными. В этой дискуссии участвуют страхователи, представители страхового и научного сообществ, страховые чиновники. Увеличение рисков, трансграничный характер страховых событий, нарастание доли катастрофических убытков делает дискуссию особенно актуальной.

Всем участникам страховых отношений важно иметь собственное, максимально приближенное к реальности, понимание направления развития отечественного страхового рынка, возможности российских страховых компаний осуществлять экспансию на зарубежные рынки, в том числе рынки стран активно развивающегося Азиатско-Тихоокеанского региона.

При этом, по мнению авторов, главной особенностью современного состояния развития страхового дела в России остаётся значительный отрыв модели развития страхового рынка от объективных экономических отношений, в которых реализуются цели и интересы основных участников страхового рынка.

Без обеспечения приоритетности научных исследований экономических основ функционирования страхового рынка в современных условиях не удаётся преодолеть преобладающую в настоящее время в страховом сообществе пессимистичность оценок состояния и обосновать пути развития отечественного страхования.

Экспресс-анализ показателей развития страхового рынка за последние три года свидетельствует о его кризисном развитии. Приведённая стоимость подписанной страховой премии в 2015 г. составляет 91,8% от уровня 2014 г. Количество заключённых договоров страхования, хотя и растёт, но не превысило «докризисного» уровня 2008 года. В 2015-2016 гг. прирост объёма страховых премий был обеспечен, в основном, за счёт увеличения страховых тарифов по обязательному страхованию гражданской ответственности владельцев автотранспортных средств (ОСАГО), доля которого составляет более 25% от всей подписанной премии. Капитализация российских страховщиков, несмотря на все усилия регулятора рынка – Банка России – снижается: в декабре 2016 г. совокупный уставный капитал российских страховщиков составил 185,7 млрд рублей (2,96 млрд долларов США), что в рублёвом эквиваленте повторяет уровень капитализации российского страхового рынка конца 2011 года.

Рост концентрации страхового рынка свидетельствует о монополизации отечественного страхового рынка. Так, по данным Банка России, за 9 месяцев 2016 года, индекс концентрации CR-20 достиг величины 78,13. Это означает, что 20 крупнейших компаний (7% от числа работающих на рынке страховщиков) собирают 78,13% страховых премий. Такая концентрация страхового рынка является сдерживающим фактором для развития страхования. Более того, усиление концентрации противоречит основополагающему принципу страхования – распределению страхового риска среди множества субъектов страхового дела в целях обеспечения устойчивого развития рынка. Сверхконцентрированный страховой рынок становится крайне неустойчивым, неспособным урегулировать крупный риск.

Для преодоления кризисных симптомов развития страхового рынка регулятор – Банк России – ужесточает контроль качества активов страховых компаний, инициирует внесение поправок в страховое законодательство об увеличении минимального размера уставного капитала страховщиков, осуществляет мониторинг деятельности страховых организаций. Для восполнения утраченных в результате санкционных ограничений перестраховочных ёмкостей создана государственная перестраховочная компа-

ния. Введение механизма обязательной цессии в размере 10% от любого риска, принятого прямым страховщиком на страхование, приводит к тому, что государственный перестраховщик по определению будет работать в квазирыночных условиях, постепенно превращаясь в государственного монополиста на перестраховочном рынке.

Принятие закона об увеличении минимального размера уставного капитала страховых организаций до 300 миллионов рублей приведёт, по оценкам экспертов, к увеличению капитализации российского страхового рынка на 16 млрд рублей. В условиях кризисного развития отечественной экономики, снижения рентабельности страхового бизнеса, роста убыточности страховых договоров, ужесточения требований регулятора к качеству активов, принимаемых в покрытие собственных средств страховщиков, интерес инвесторов – реальных и потенциальных – к увеличению вложений средств в развитие субъектов страхового рынка будет минимальным. Источников увеличения уставных капиталов на финансовом рынке крайне мало. Отсюда следует предположение, что качество активов, которыми будут наполняться уставные капиталы страховых компаний, может быть крайне низким и вызвать лицензионные санкции со стороны регулятора. Очевидно, что в зону риска, прежде всего, попадают региональные страховые компании, акционерам которых труднее находить источники для увеличения уставных капиталов.

Одним из главных рисков развития страхового рынка является риск снижения платёжеспособного спроса на страховую защиту со стороны страхователей, как юридических лиц, так и граждан. Факторов, определяющих вероятность реализации этого риска и тяжесть последствий, несколько.

Специфические признаки страхового рынка раскрываются через такие существенные компоненты, определяющие его экономическое содержание, как цели участников страхового рынка. Основными участниками страховых экономических отношений являются страхователи, реализующие на рынке потребность в приобретении надёжной, качественной и доступной по цене страховой защиты, и страховщики, продающие эту страховую защиту страхователям.

Цели страхователя, желающего приобрести страховую защиту своих имущественных интересов, определяют его поведенческую стратегию.

У страховщика, кроме цели – защиты имущественных интересов страхователей от случайных опасностей, есть ещё цель – получение прибыли от страхового предпринимательства. Цель – получение прибыли от страхового предпринимательства – локальная, подчинённая по отношению к главной цели страхования – защиты имущественных интересов страхователей. Локальная цель страховщика – получение прибыли от страхового

дела – не только не обязательна, она противоречит его экономическим интересам. В то же время, у большинства страховщиков, именно локальная цель – получение прибыли – становится главной. Множественность целей страховщика определяет его полистратегию на страховом рынке. Количество обращений страхователей в Службу по защите прав потребителей финансовых услуг Банка России с жалобами на действия страховщиков, свидетельствует о нарастающих противоречиях в целях основных участников страховых экономических отношений. Очевидно, что страхователь, неудовлетворённый качеством страховой защиты, предоставленной ему страховщиком – отказом в страховой выплате, несоблюдением сроков урегулирования убытков, занижением размера страхового возмещения и др. – будет минимизировать количество заключаемых им страховых контрактов.

Другим фактором, влияющим на риск снижения платёжеспособного спроса на страховую защиту, является отсутствие государственной системы управления рисками. Отсюда нет понимания роли и места страхования как института поддержки производства и социальной стабильности общества. Растущий спрос со стороны страхователей на инвестиционное страхование жизни не поддерживается гарантиями сохранности личных капиталов граждан со стороны государства. Для банковских вкладов такая гарантия существует, а для договоров страхования жизни – нет, хотя этот вопрос активно обсуждается страховым сообществом и законодателями уже много лет. Между тем, именно средства страховых резервов страховщиков жизни являются внутренним инвестиционным ресурсом, причём долгосрочным ресурсом, который мог быть использован для финансирования реальных проектов.

Как и ранее, деятельность страховщиков будет подвержена кредитным рискам, связанным с нарушением финансовой устойчивости и платёжеспособности контрагентов – коммерческих банков, перестраховщиков, эмитентов ценных бумаг. 21 ноября 2016 г. Банк России внёс изменения в Порядок осуществления мониторинга деятельности страховщиков. Уровень кредитных рейтингов активов страховых организаций и соответствующие им коэффициенты рисков, согласно этому документу, с 1 декабря 2016 года устанавливаются Банком России. Страховщикам предлагается в целях снижения вероятности реализации кредитных рисков осуществлять оперативный мониторинг финансовой устойчивости контрагентов.

Кумуляция ключевых рисков может стать катализатором развития катастрофических рисков и привести к уничтожению российского страхового рынка. Для снижения уровня рисков необходим переход к стандартам риск-ориентированного контроля финансовой устойчивости и платёжеспособности страховых организаций, пересмотр целевых показателей «Стратегии развития страховой деятельности в Российской Федерации до 2020 г.» и функциональных стратегий страховых компаний.

Ю.В. Вертакова, Ю.С. Положенцева

ВЛИЯНИЕ РЕАЛИЗАЦИИ КЛАСТЕРНОЙ ПОЛИТИКИ НА ИНВЕСТИЦИОННУЮ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ РЕГИОНА

Кластеры являются инновационными системами с высоким уровнем конкуренции, которые могут создать огромный потенциал для устойчивого роста, как региональной экономики, так и страны в целом. Решающую роль в развитии кластера играют не только усилия органов власти для оказания содействия потенциальным участникам кластера в государственной поддержке, но и инвестиции, в том числе частные.

Кластерная политика стала одним из главных направлений государственной политики по повышению национальной и региональной конкурентоспособности в развитых и развивающихся странах в последние 10 лет. Этот вид экономической политики как инструмент обеспечения конкурентоспособности экономического развития регионов, получила широкое распространение практически во всех странах мира. При этом она различается в зависимости от состава участников и структуры, видов производимой продукции и предоставляемых услуг, от особенностей местонахождения, а также от определенного уровня и этапа развития, на которых они находятся.

Кластерная политика широко распространена как в виде четко определенной политики, так и в виде других политических инициатив, таких как региональные стратегии или мероприятия по поддержке локальной системы производства.

Интерес к концепции территориальных кластеров и кластерной политики в структуре экономического развития, как зарубежных стран, так и России особенно возрос в последнее десятилетие. Развитие кластеров формализовано в кластерной политике.

Кластерная политика, способная эффективно реализовывать экономический потенциал и стимулировать экономический рост интегрированных объединений. По нашему мнению, реализация кластерной политики прямопропорционально влияет на инвестиционную привлекательность региона.

Проанализируем далее рассматриваемые виды деятельности на наличие перспективы возникновения в них синергетического эффекта при создании кластеров. Для обоснования этого тезиса проанализировали инвестиционную привлекательность регионов России с кластерами, сформировавшимися в фармацевтической отрасли (Калужская область, Московская область, г. Санкт-Петербург, Республика Алтай, Новосибирская область, Томская область), а так же Курской области, где аналогичного кластера нет, хотя фармацевтическая промышленность обладает высоким потенциалом и устойчиво развивается.

В качестве составляющих при анализе инвестиционной привлекатель-

ности рассматриваемых регионов были приняты две стандартные самостоятельные характеристики: инвестиционный потенциал (P) и инвестиционный риск (Q). В свою очередь, каждый из данных показателей включает в свой состав ряд показателей, при этом, показатели инвестиционного потенциала объединяются в функциональные группы, именуемые соответственно потенциалом емкости рынка (P1), финансовым (P2), трудовым (P3) и инфраструктурным потенциалом (P4). Инвестиционный риск (Q) представлен функциональной группой показателей, которую будем именовать потенциалом социальной безопасности: социально-экономическим, экологическим и криминальным риском (объективная составляющая уровня инвестиционного риска).

Расчет интегральных оценок инвестиционного потенциала и инвестиционного риска проводится методом взвешенной многомерной средней. Расчет среднего значения осуществляется по каждому из интегральных потенциалов. Проведение расчетов позволит получить рейтинговую оценку инвестиционной привлекательности экономики регионов.

Согласно комплексной статистической оценке инвестиционной привлекательности экономики регионов на 2015 год:

- в состав группы регионов с очень высокой инвестиционной привлекательностью (от 5,7 до 8,9) вошел г. Санкт-Петербург
- в состав группы регионов с высокой инвестиционной привлекательностью (от 4,0 до 5,6) вошла Московская область;
- в состав группы регионов с инвестиционной привлекательностью ниже среднего (от 2,3 до 2,7) Новосибирская область, Калужская область;
- в состав группы регионов с низкой инвестиционной привлекательностью (от 1,6 до 2,2) Республика Алтай, Томская область, Курская область.

На основе проведенного исследования были получены прогнозные оценки инвестиционной привлекательности до 2018 г. включительно, после чего было проведено ранжирование полученных значений для построения рейтинга и выявления тенденций изменения инвестиционной привлекательности регионов. Исследуется период начиная с 2006 г., при построении прогнозных моделей применялись уравнения трендов с коэффициентами детерминации, которым соответствовали максимальные значения.

Анализ динамики изменения инвестиционной привлекательности экономики регионов для вложения ПИИ показывает, что к 2018 г. дифференциация рассматриваемых отечественных регионов по данному показателю претерпит следующие изменения:

Рассматриваемые регионы по прогнозируемому значению инвестиционной привлекательности можно проранжировать следующим образом:

- 1.Московская обл.;

2. г. Санкт-Петербург;
- 3.Калужская обл.;
- 4.Курская обл.;
- 5.Томская обл.;
- 6.Новосибирская обл.;
- 7.Республика Алтай.

Инвестиционная привлекательность Московской области имеет положительную тенденцию и по сравнению с 2015 годом будет расти в 2016-2018 гг. Московская область из группы регионов с высокой инвестиционной привлекательностью (от 4,0 до 5,6) войдет в состав группы регионов с очень высокой инвестиционной привлекательностью (от 5,7 до 8,9).

Инвестиционная привлекательность г. Санкт-Петербурга, Новосибирской, Калужской областей снизится. Новосибирская и Калужская области из группы регионов с инвестиционной привлекательностью ниже среднего (от 2,3 до 2,7) перейдут в состав группы регионов с низкой инвестиционной привлекательностью (от 1,6 до 2,2). Санкт-Петербург из группы регионов с очень высокой инвестиционной привлекательностью (от 5,7 до 8,9) перейдет в состав группы регионов с высокой инвестиционной привлекательностью (от 4,0 до 5,6).

Позиции Республики Алтай, Томской и Курской областей останутся неизменными, и данные субъекты РФ будут входить в состав группы регионов с низкой инвестиционной привлекательностью (от 1,6 до 2,2).

Таким образом, прогнозный анализ динамики изменения инвестиционной привлекательности экономики регионов для инвестиций позволяет сделать вывод о том, что позиции некоторых регионов с функционирующими кластерами останутся достаточно высокими.

Проведена оценка инвестиционной привлекательности, которая позволила сделать вывод о том, что большинство регионов, где размещены кластеры, обладают высоким уровнем инвестиционной привлекательности. Это подтверждает то, что наличие в регионе кластера, является значимым фактором инвестиционной привлекательности.

Поэтому целесообразно говорить о создании на территории Курской области кластерного проекта. Создание кластера на территории Курской области позволит существенно повысить уровень инвестиционной привлекательности региона в целом и создать реальную предпосылку для вывода региона из числа депрессивных.

В настоящее время проводимая в Российской Федерации кластерная политика является неотъемлемой, составной частью экономической политики и направлена на формирование и поддержку кластерных проектов. Кластерные структуры, как показывает мировой опыт, обладают большой способностью привлечения инвестиций в инновационные проекты.

Результат инвестиционной политики оценивается величиной вовле-

ченных в развитие кластера инвестиционных ресурсов и полученной отдачей от инвестиционной деятельности (уровнем удовлетворенности интересов инвесторов).

Основными направлениями инвестиционной политики являются меры по организации благоприятного режима для деятельности инвесторов, увеличению прибыльности и минимизации рисков в интересах стабильного экономического развития кластера и по повышению уровня развития территории.

Успешная реализация региональных программ повышения инвестиционной привлекательности кластерных проектов во многом определяется наличием и функционированием сбалансированной системы управления инвестиционным процессом.

Управление инвестициями может осуществляться в рамках синергетико-институционального подхода.

Отличительной особенностью синергетико-институционального подхода к формированию механизмов реализации инвестиционной политики является многоаспектность решения стратегических задач развития кластера, касающихся реализации:

1) наступательной инвестиционной стратегии, ориентированной на реализацию прорывных инноваций и проведение НИОКР по перспективным направлениям развития; создание технологической базы нового поколения на основе интеграции ресурсов кластера; привлечение новых участников и сторонних инвесторов (активизация реализации предпринимательского капитала и ресурсов);

2) наступательно-оборонительной инвестиционной стратегии, позволяющей создать условия для модернизации уже функционирующего бизнеса, включая системную поддержку инновационной активности, развитие инфраструктуры бизнеса, модернизацию и расширение производства и т. д. за счет собственных инвестиционных ресурсов кластера и его резидентов, государственного участия (использование и накопление предпринимательского капитала и ресурсов). Таким образом, большинство регионов, где размещены кластеры, функционирующие в фармацевтической отрасли и биотехнологии, обладают высоким уровнем инвестиционной привлекательности. На основании проведенного анализа можно сделать вывод о том, что наличие в регионе инновационных кластеров, является значимым фактором инвестиционной привлекательности.

Помимо этого, разработка сбалансированных программ инвестиционного развития в пилотных инновационных кластерах, а также обязательность мониторинга и контроля их выполнения будут залогом повышения инвестиционной привлекательности большинства регионов, реализующих проекты по созданию и развитию региональных инновационных кластеров.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ В РОССИИ

На сегодняшний день практически завершен переход от индустриального к постиндустриальному обществу. Данная метаморфоза заметна не только экспертам в области экономики, философии или социологии, но и обычным людям. Повсеместно внедряются инновационные технологии, охватывающие большинство сфер жизнедеятельности человека.

В нынешних условиях финансового кризиса и антироссийских санкций, когда мировые цены на углеводороды падают, а дефицит бюджета превышает 2 трлн. рублей, особенно актуальной становится проблема повышения налоговых доходов, в частности за счет такой стремительно развивающейся сферы, как электронная коммерция.

Сегодня многие эксперты выделяют электронную коммерцию в отдельный тип экономики и даже противопоставляют ее традиционной. Сетевая экономика, новая экономика – все эти названия относятся к изучаемому нами явлению и характеризуют его как кардинально новый вид экономических отношений и способ ведения бизнеса.

Действительно, согласно статистике объем рынка электронной коммерции в мире с 2012 по 2016 гг. увеличился почти на 100% и составил 2,053 трлн. долларов. Такими показателями темпов роста не может похвастаться ни одна отрасль экономики. За тот же период времени объем мирового валового внутреннего продукта вырос всего на 5% или на 3,593 трлн. долларов (с 71,620 до 75,213). Таким образом, прямой вклад сферы электронной коммерции в рост мирового ВВП составил 27,7% или 1,38% в абсолютном значении. Из этого следует вывод, что одним из основных драйверов экономики является электронная коммерция.

В России в последнее время сделан качественный и количественный скачок вперед по освоению Интернет-пространства. В Европе наша страна занимает первое место по числу пользователей Сети (84 млн чел.), а также находится на ведущих позициях по объему электронной торговли. За период 2008-2016 гг. средние темпы прироста в данной отрасли составили 30% ежегодно, а объем рынка стремительно приближается к отметке 1 триллион рублей (920 млрд. руб. в 2016 г.).

Как мы уже сказали выше, электронная коммерция, несмотря на безусловную связь с традиционной экономикой, отличается от нее и имеет свои особенности. К макроэкономической особенности сетевой экономики можно отнести отсутствие географических границ. Данный фактор обуславливается тем, что, например, цифровой контент может распространяться без особых ограничений на любые расстояния, в любую точку мира, и в прямом смысле слова за секунды. Тем самым нарушается известная всем гравитационная модель, согласно которой объем торговли между

странами зависел от расстояния между ними.

С этой особенностью также связано возникновение и развитие новой бизнес-модели, называемой трансграничной торговлей. В нынешних условиях, когда практически любой субъект (будь-то транснациональная корпорация, юридическое лицо, индивидуальный предприниматель и даже обычное физическое лицо) имеют доступ к международному рынку товаров и услуг различных отраслей, потребитель в большинстве случаев отдаст предпочтение покупке продукции непосредственно у иностранного производителя, минуя дилеров и торговые сети. При условии улучшения логистики данная тенденция только усилится. В качестве подтверждения можно привести следующие цифры: если в 2010 году доля трансграничной торговли в общем объеме составляла 8%, то в 2016 году – уже 33%. По некоторым прогнозам к 2020 году этот показатель достигнет 51%, а это уже означает, что более половины торговых операций, осуществляемых в Интернете, попадают в так называемый оффшор. В 2016 году при отсутствии фискальной нагрузки трансграничных сделок объем налогооблагаемой торговли составил 301,8 млрд. рублей.

Несмотря на это, можно выделить и положительные моменты электронной коммерции. К таковым относятся: снижение транзакционных издержек, глобальное присутствие, увеличение конкурентоспособности, персонализация продаж, реинжиниринг бизнес-процессов, снижение уровня коррупции, возможности для развития малого и среднего бизнеса, рост благосостояния населения.

Одним из главных преимуществ в экономическом плане является снижение транзакционных издержек. На сегодняшний день пропадает необходимость экономических агентов в их непосредственном присутствии при заключении сделки. Это обусловлено возможностями современных средств коммуникации в сети Интернет: электронная почта, программы удаленного доступа, облачные технологии, а также различные приложения для онлайн-конференций, такие как Skype. Таким образом, снижаются время и затраты на проведение переговоров, что приводит к повышению эффективности бизнеса.

Глобальное присутствие и увеличение конкурентоспособности связаны с тем, что в нынешних условиях доступ к трансграничной торговле имеют не только крупные предприятия и транснациональные корпорации, но и представители малого бизнеса, а также домохозяйства. Следовательно, увеличивается конкуренция, как на внутренних, так и на внешних рынках, снижаются цены на товары и услуги, повышается их качество.

Реинжиниринг бизнес-процессов значительным образом влияет на изменения экономического уклада общества, что проявляется в формировании новых форм взаимоотношений экономических агентов, появлении новых видов товаров (цифровой контент) и услуг (SEO оптимизация, веб-

разработка и т. д.), а также новых способов продажи реальных товаров.

Еще одним специфическим преимуществом электронной коммерции можно назвать снижение уровня коррупции. В условиях Сети становится невозможным решение проблемы отдельных субъектов путем вручения «взятки» или «отката». Данной ситуации способствует относительно недавнее появление в сегменте G2C портала государственных услуг, который уже успел получить положительные отзывы граждан.

Электронная коммерция имеет и свои недостатки. Наиболее существенным из них на наш взгляд является недополучение бюджетом налоговых доходов. Снижение налоговых поступлений связано со спецификой инфраструктуры Интернет-пространства, которое позволяет осуществлять огромное количество неконтролируемых транзакций ежедневно. В связи с этим необходимо обозначить основные проблемы налогообложения в сфере электронной коммерции:

- проблема несовершенства российского законодательства;
- проблемы налогового контроля в данной сфере;
- проблемы определения налоговой юрисдикции;
- проблемы определения налогоплательщиков;
- проблемы определения (выбора) возможной системы (систем) налогообложения;
- проблемы определения обязательных элементов налогообложения (объект налогообложения, налоговая база, налоговая ставка, налоговый период, порядок исчисления налога, порядок и сроки уплаты налога);
- проблема выравнивания налогового бремени в различных сегментах электронной торговли (потребительском, корпоративном, государственном);
- проблема двойного налогообложения или несоответствия налоговых режимов России и зарубежных стран.

В соответствии с выше обозначенными проблемами считаем обязательным проведение следующих приоритетных мероприятий по совершенствованию налогового механизма в сфере электронной коммерции:

- мероприятия, связанные с определением налоговой юрисдикции, а также регистрацией и постановкой на налоговый учёт субъектов электронного предпринимательства;
- формирование эффективной системы налогового контроля и налогового администрирования в сфере электронной коммерции;
- взаимодействие с международными организациями, а также налоговыми органами зарубежных стран;
- мероприятия информационно-технического характера по обеспечению исчисления и взимания налоговых платежей в сфере электронной коммерции;
- обеспечение справедливой налоговой нагрузки в сегменте элек-

тронной экономической деятельности;

- действия по привлечению субъектов электронной коммерции к налоговой ответственности.

Также сегодня существуют реальные угрозы в сфере безопасности электронного предпринимательства. На передний план выходят: защита информации при ее хранении и передаче по каналам связи, обеспечение безопасности транзакций, секретность коммерческой информации. Примерами интернет-мошенничества в глобальной сети могут служить следующие технологии:

- фишинг (технология, целью которой является получение доступа к идентификационным данным пользователей путем различных «приманок»: рассылка спама и других вредоносных электронных сообщений и смс);

- фарминг (процесс скрытого перенаправления пользователя на ложные сайты);

- кардинг (мошенничество с использованием банковских карт и их реквизитов, полученных в результате взлома интернет-магазинов и серверов платежных систем).

К недостаткам электронной коммерции можно также отнести уменьшение количества рабочих мест, распространение нелегального программного обеспечения, отсутствие визуализации товара, пренебрежение стандартами качества и другие.

Бурное развитие информационно-коммуникационных технологий за последние два десятилетия является причиной не только появления новых экономических благ и реструктуризации бизнес-процессов, но также приводит к возникновению новых рынков и отраслей. В 2015 году Правительством РФ были разработаны дорожные карты реализации Национальной технологической инициативы, где четко обозначены перспективные отрасли, которые должны вывести российскую экономику на лидирующие позиции в мире. Одним из направлений развития является создание Нейронета: сети, основанной на принципах Всемирной паутины с использованием нейрокоммуникаций. Как следствие, такая новая реальность в экономике и общественной жизни приведет к трансформации отношений субъектов электронного предпринимательства.

В данной ситуации считаем необходимым консолидацию сил Правительства и законодателей РФ для проведения мероприятий по разработке эффективного налогового механизма в сфере электронной коммерции, учитывающего всю дихотомичность и специфику исследуемого явления, а также динамику внедрения технологических инноваций. В условиях глобализации возникает острая необходимость совместного регулирования правительств стран и международных органов вопросов кибертерроризма и нелегального движения капитала.

ОЦЕНКА ПРАВ ТРЕБОВАНИЯ

В соответствии с Положением Банка России «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности» от 26.03.2004 года № 254-П в редакции от 14.11.2016 года, далее – положение, кредитные организации обязаны формировать резервы на возможные потери по ссудам. Согласно указанному положению ссуды классифицируются на основании профессионального суждения (за исключением ссуд, сгруппированных в портфель однородных ссуд) в одну из пяти предложенных в положении категорий качества, из которых ссуды, отнесенные к II-V категориям качества, являются обесцененными. При этом резерв формируется кредитной организацией при обесценивании ссуды, то есть при потере ссудой стоимости вследствие неисполнения либо ненадлежащего исполнения заемщиком обязательств по ссуде перед кредитной организацией либо существовании реальной угрозы такого неисполнения.

Далее, согласно положению, кредитная организация формирует резервы по портфелям однородных ссуд, для чего кредитной организацией на постоянной основе проводится оценка кредитного риска по каждой выданной ссуде. Для снижения влияния «плохих» долгов на уровень резервов банки реализуют часть проблемных активов, поскольку даже убытки, полученные от реализации, могут быть существенно ниже, чем последствия формирования дополнительных резервов. В результате возникает необходимость профессионального суждения специалиста – оценщика для оценки прав требования по кредитным соглашениям в случае отнесения банком ссуды к III-V категориям качества, так как ссудные задолженности II категории качества банки, как правило, оставляют в своем кредитном портфеле.

При обеспечении кредитного соглашения одним из способов обеспечения обязательств является их оценка, в том числе оценка: залога, банковской гарантии, поручительств юридического и физического лиц. При отсутствии обеспечения по кредитному соглашению, производится оценка компании-должника и ее возможности исполнить условия кредитного соглашения, в том числе погашение неустойки. При этом, в качестве условий кредитного соглашения рассматривается субсидиарная ответственность учредителей и генерального директора.

На практике целесообразно определять стоимость исходя из типичного сценария взыскания задолженности в судебном порядке, поскольку процедуры судебного урегулирования закреплены законодательно, что позволяет обоснованно определить период дисконтирования будущей стоимости к дате проведения оценки.

Основные этапы урегулирования задолженности в судебном порядке:

подача иска в суд, принятие искового заявления и возбуждение производства по делу, апелляционное обжалование решения арбитражного суда, подача кассационной жалобы в суд. В среднем величина срока урегулирования задолженности в судебном порядке составит округленно 270 дней. В дальнейшем ситуация может получить развитие либо в сторону банкротства предприятия, либо в сторону реализации судебного решения через службу судебных приставов. В данном случае срок урегулирования задолженности соответственно увеличится на срок проведения необходимых мероприятий. Так, для обращения взыскания на заложенное имущество в рамках исполнительного производства, потребуется в среднем 327 дней, а для урегулирования проблемной задолженности в рамках банкротства потребуется уже 1522 дня. В то же время, при обращении взыскания на заложенное имущество во внесудебном порядке срок урегулирования проблемной задолженности сократится до 144 дней.

В рамках оценки прав требования важной частью оценки является оценка залогового обеспечения.

Два законодательно регламентированных способа урегулирования проблемной задолженности: через службу судебных приставов и внесудебная реализация залогов.

Первоначально устанавливается и идентифицируется в наличии перечень залогового обеспечения по кредитным договорам.

Для первоначального анализа необходимо провести проверку следующих факторов риска:

- наличие записи о регистрации залога в Едином государственном реестре прав на недвижимое имущество и сделок с ним;
- наличие решения корпоративного органа заемщика;
- корректность описания предмета залога.

В отношении движимого имущества:

- физическое наличие предмета залога;
- наличие споров в отношении имущества.

Также необходимо оценить возможность самостоятельного использования залогового имущества или величину капитальных затрат необходимых для этого.

Для качественной оценки залогового обеспечения первоначально необходимо определить ликвидность объекта.

Ликвидность выражается в сроке, то есть это возможность реализовать объект на рынке по рыночной стоимости за типичный срок рыночной экспозиции. В отношении залогового имущества - это возможность и срок реализации имущества при обращении на него взыскания.

Ликвидность подразделяется на высокую, среднюю и низкую.

Высокий и средний уровень ликвидности характеризуются сроком реализации менее 180 дней, срок реализации для низколиквидного имуще-

ства превышает 180 дней.

Для того чтобы определить ликвидность необходимо выявить емкость рынка, типичность сделки, время реализации, востребованность на рынке, масштаб и инфраструктуру объекта.

Анализ ликвидности объекта оценки сводится к выявлению и анализу рисков, снижающих ликвидность объекта, в том числе, основных видов риска, как:

Основные виды рисков: обесценивания; утраты или повреждения; неликвидности; неправильной оценки стоимости; правовой.

При оценке имущественного комплекса, то есть имущества, связанного между собой единым функциональным назначением, необходимо проведение анализа возможности независимого функционирования и реализации имущества отдельно от остальных активов, входящих в состав комплекса имущества.

В соответствии с федеральным стандартом оценки «Оценка для целей залога (ФСО № 9)» статья 7 при оценке имущества, являющегося частью комплекса имущества, исходя из допущения, что реализация данного имущества будет проводиться в составе комплекса имущества, стоимость объекта оценки определяется как часть в стоимости комплекса имущества, приходящаяся на оцениваемое имущество при реализации всего комплекса имущества.

Также в качестве части стоимости всего комплекса имущества при реализации определяется рыночная стоимость специализированного объекта. Под специализированным объектом понимается имущество, которое не может быть продано отдельно от всего комплекса имущества, частью которого оно является, в силу уникальности, обусловленной специализированным характером, назначением, конструкцией, конфигурацией, составом, размером, местоположением или другими свойствами.

Примерный алгоритм анализа ликвидности типичного для рынка коммерческого объекта недвижимости:

- определить назначение объекта;
- изучить правоустанавливающие и правоудостоверяющие документы на объект недвижимости и другие объекты, расположенные на едином земельном участке;
- определить правовой статус земельного участка;
- исследовать правовой статус объектов недвижимости, расположенных на одном земельном участке с объектом оценки, выявить обременения связанные с залоговым обеспечением в другом банке;
- проверить наличие одновременного залога на здания и земельный участок, на котором они расположены;
- исследовать возможность получения согласия другого банка (если земельный участок является предметом его залога) на последующий залог;

- выявить расположены ли на одном земельном участке с объектом оценки строящиеся объекты или объекты незавершенные строительством;
- исследовать situs объекта, его локальное расположение, и инфраструктуру района;
- определить какие инженерные коммуникации, подключены к объекту;
- выявить не являются ли инженерные коммуникации, подключенные к объекту оценки, предметом залога другого банка;
- исследовать наличие и условия долгосрочных договоров аренды помещений;
- выявить наличие несанкционированных перепланировок и реконструкций;
- произвести анализ рынка, прогноз;
- определить ориентировочный круг потенциальных покупателей и ориентир стоимости за которую возможна реализация объекта за срок не превышающий 180 дней.

При этом любые допущения в анализе ликвидности, например, при прогнозировании развития рынка, должны быть подтверждены рыночными данными. Прогнозы можно построить на основе нескольких сценариев, однако, в соответствии с указанными стандартами, преимущества собственника объекта оценки, отличающиеся от типичных условий на рынке, не могут учитываться при оценке для целей залога.

Оценка традиционно производится с применением затратного, сравнительного и доходного подходов.

В случае если стоимость залогового обеспечения, предполагаемого к реализации, полностью покрывает сумму долга, то оценка поручительств физических и юридических лиц не нужна. В противном случае при оценке поручителя в первую очередь необходимо проанализировать возможность погашения задолженности заемщика за счет текущей деятельности поручителя. Предварительно определяется наличие банкротства, наличие решения корпоративного органа управления либо согласие супруга поручителя, наличие имущества, достаточного для погашения кредитной задолженности, наличие кредитов или поручительств по другим кредитам.

Основные вопросы в области оценки прав требования возникают в связи с недостаточным информационным обеспечением банком оценщика. В связи с чем, можно предложить: разработать федеральные стандарты оценки прав требования, включающие в себя требования к предоставляемой информации об объекте оценки в виде квалифицированной пояснительной записки составленной юридической службой банка, требования к проведению осмотра и составлению акта осмотра залогового имущества и создать единую базу, позволяющую отследить сделки по реализации прав требования на примере начавшей действовать базы сделок Росреестра.

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ПОСТОЛИМПИЙСКОГО НАСЛЕДИЯ НА ОСНОВЕ КЛАСТЕРНОГО ПОДХОДА

В мировой практике существует различный опыт использования объектов постолимпийского наследия. Задача для России состоит в том, чтобы максимально эффективно использовать постолимпийское наследие XXII Зимних Олимпийских игр. Проведение зимних XXII Олимпийских игр в Сочи дало старт технологическим и организационным инновациям, позволило накопить опыт в области проектирования, строительства эффективных спортивных объектов, подготовки и организации соревнований.

Использование постолимпийского наследия в Сочи – это возможность развития туристского кластера и выхода на мировой уровень. Туристский кластер представляет собой укрупненный инвестиционный проект, состоящий из функционально, организационно и финансово взаимосвязанных проектов по созданию объектов туристской и обеспечивающей инфраструктур в рамках единой территории.

Кластерный механизм повышения конкурентоспособности основан на сочетании кооперации и конкуренции в процессе производства туристической продукции в рамках кластера. Кластерный подход позволяет систематизировать усилия государства (в лице федеральных министерств и ведомств, с одной стороны, и федеральных и региональных органов власти, с другой), путем выделения нового объекта управления – кластера. Конкретные мероприятия по активации и развитию кластеров определяются исходя из места и роли кластерной политики в государственном управлении. Она может выступать в виде конкретной политики с четко определенной стратегией и выделенным бюджетом или виде политики, направленной на некоторые аспекты развития кластеров.

Проведение эффективной кластерной политики невозможно без взаимовыгодного взаимодействия государства и бизнеса. В целях развития кластеров могут быть использованы средства целевых программ, потенциал особых экономических зон, о чем и говорилось ранее. Остальные источники финансирования относятся к внебюджетным.

Финансирование предприятий кластеров (резидентов кластера) так же подразделяется на два вида: собственные источники финансирования и финансирование за счет привлеченных средств.

К собственным источникам относятся: уставный и добавочный капитал, амортизационные отчисления, нераспределенная прибыль, прочие взносы юридических и физических лиц.

Финансирование кластеров за счет привлеченных средств включает: лизинг; банковское кредитование.

Одним из ключевых факторов финансового механизма, гарантирую-

щего непрерывность движения финансовых средств на всех стадиях развития кластеров, обеспечивающих своевременное поступление финансовых ресурсов, необходимых для поддержания равновесия системы доходов и расходов, расширения масштабов воспроизводства, разработки и внедрения инноваций является банковский сектор, т.к. именно кредитование является наиболее востребованной и распространенной формой взаимодействия банковского сектора и кластеров.

Среди основных проблем реализации программ использования постолимпийского наследия Зимних Олимпийских игр в Сочи, являются:

- обеспечение востребованности олимпийских объектов после Олимпиады. Населения Сочи составляет 500 000 чел. и сезонно-курортное значение региона, высоки риски неokuпаемости объектов;

- недостаточно развитая транспортная инфраструктура (на всем протяжении г. Сочи),

- загрязнения окружающей среды: грязные пляжи и прибрежные воды дополнительно отчасти снижают интересы к Сочи после окончания Олимпиады, усиливая проблему невостребованности сооружаемых объектов.

Однако, сегодня имеется опыт использования постолимпийского наследия. Приведем пример по объектам постолимпийского наследия находящихся у ФГБУ «Юг Спорт». Следующие спортивные объекты имеют определенные направления использования:

1. Ледовый дворец спорта «Айсберг» и тренировочный центр по фигурному катанию и шорт-треку. С июня 2014 года, после передачи «Юг Спорту», на объектах на постоянной основе проходят: тренировочные мероприятия сборных команд России по фигурному катанию на коньках (основного и молодежного состава) – 14 сборов; тренировочные мероприятия сборной команды по хоккею с шайбой (женский и молодежный состав) – 4 сбора; сборы сборной команды России по следж-хоккею – 2 сбора; сборы клубов Континентальной хоккейной лиги (КХЛ) – Хоккейный клуб «Северсталь» г. Череповец; сборы региональных команд по шорт-треку из Москвы, Башкортостана, Пензы; сборы региональных детских клубов по фигурному катанию на коньках из Москвы, Екатеринбурга, Омска, Костромы, Краснодар и Сочи.

2. Трамплинный комплекс. С июня 2014 года по настоящее время, после передачи «Юг Спорту», на объекте на постоянной основе проходят следующие мероприятия: тренировочное мероприятие команды сборной России по прыжкам на лыжах с трамплина (женский и молодежный состав) – 10 сборов; тренировочное мероприятие команды сборной России по лыжному двоеборью – 5 сборов; сборы региональной команды по лыжному двоеборью и прыжкам на лыжах с трамплина Московской области.

В 2014 г. – 2015 г. ФГБУ «Юг Спорт» занимался проведением спортивных массовых мероприятий, таких как: Чемпионат России-2014 по фи-

гурному катанию (7 000 - 10 000 зрителей ежедневно); Этап Кубка России-2014 по фигурному катанию; Краевые соревнования по фигурному катанию и шорт-треку; Открытое первенство города Сочи по шорт-треку (октябрь, 2015); Открытое первенство города Сочи по фигурному катанию (октябрь, 2015); Летний Чемпионат России по лыжному двоеборью.

Использование современного термо-изоляционного покрытия льда позволило провести на высшем уровне такие мероприятия как: Чемпионат и первенство России по танцевальному спорту; Всероссийские соревнования по танцевальному спорту «Открытый международный турнир «Виват, Россия! -2015» и т.д.

Положительный опыт коммерческого сотрудничества ФГБУ «Юг Спорт» представлен следующими мероприятиями: проведение ледовых шоу Авербуха (посетили более 267 000 зрителей); ежедневные массовые катания на коньках для жителей города Сочи и гостей курорта; предприятия и организации города Сочи проводят тимбилдинг – устраивают хоккейные матчи на льду (пример – сотрудники сочинской таможни); открылась школа хоккея для детей 4-7 лет; проведено более 12 000 экскурсий на объектах постолимпийского наследия.

Перечисленные мероприятия реализуются на коммерческой основе. ФГБУ «Юг Спорт» реализует также социальные программы объектах: экскурсии детей из многодетных и малообеспеченных семей в рамках программы «Олимпиада – детям Сочи» на объекты олимпийского наследия; катание на коньках детей из малообеспеченных семей (около 200 с начала 2015 года).

На всех объектах постолимпийского наследия стараются сохранить традиции и ценности, которые были на олимпийских объектах в период подготовки и проведения Олимпийских и Паралимпийских игр в Сочи. На объектах продолжают трудиться специалисты, участвовавшие в пусконаладочных работах. Благодаря этому объекты олимпийского наследия работают в бесперебойном режиме. Финансовое обеспечение деятельности осуществляется за счет:

- 1) регулярные и единовременные поступления от учредителей;
- 2) добровольные имущественные взносы и пожертвования;
- 3) выручка от реализации товаров, работ, услуг;
- 4) финансирование по статьям «Госзадание» и «Олимпийская субсидия».

5) источниками финансирования могут являться средства Министерства Спорта РФ и т.д.

Государственная поддержка и финансирование необходимы для целей содержания объектов (в том числе коммунальные платежи) и оплата труда персонала задействованного на объектах олимпийского наследия до того момента, пока объекты не перейдут на самоокупаемость.

Используя кластерный подход необходимо отметить важность государственной поддержки на всех уровнях. Примером может стать действующая в городе Сочи муниципальная программы «Постолимпийское использование олимпийских объектов и развитие Имеретинской низменности города-курорта Сочи», рассчитанная на сроки 2016-2021 годы. Цель муниципальной программы - обеспечение сохранения, развития и эффективного функционирования олимпийских объектов. Координатор программы - департамент городского хозяйства администрации города Сочи.

Общий объем финансирования муниципальной программы составляет 4175725,7 тыс.рублей, в том числе: средства краевого бюджета – 2412950,9 тыс.рублей; средства бюджета города Сочи – 1762774,8 тыс.рублей.

Задачи муниципальной программы: создание условий для сохранения, развития и круглогодичного функционирования Олимпийского парка в Имеретинской низменности города Сочи; рациональное и круглогодичное использование олимпийских объектов в Имеретинской низменности города-курорта Сочи для обеспечения возможности проведения в городе Сочи международных и общероссийских и международных спортивных соревнований; комплекс мероприятий, направленных на поддержание функционирования и развитие объектов коммунальной инфраструктуры, построенных и реконструированных в рамках подготовки к Олимпиаде.

На наш взгляд, программа нацелена на эффективное использование постолимпийских объектов, вовлечение жителей города Сочи, Краснодарского края, всей России а также иностранных гостей в активное участие в мероприятиях, проводимых на объектах. Программа позволит не только поддержать интерес, но и привлечь новых болельщиков, фанатов и сделать объекты поолимпийского наследия мировым местом притяжения для активного, познавательного и увлекательного отдыха. По нашему мнению, эффективное использование объектов постолимпийского наследия позволит активизировать бизнес туризм, познавательный туризм, экологический туризм и привлечь профессионалов, любителей и болельщиков различных видов спорта.

Проводимые мероприятия, реализуемые программы в масштабе России, Краснодарского края, на уровне города Сочи позволяют осуществить эффективное постолимпийское использование олимпийских объектов и развитие Имеретинской низменности города-курорта Сочи. XXII Зимние Олимпийские игры в мировой практике и в масштабе всей России наглядно свидетельствует о том, что Олимпийские и Паралимпийские игры – это не просто спортивное событие общемирового значения, но и явление, которое позитивным образом затрагивает практически все сферы общественно-экономической деятельности страны, принимающей Игры, оставляя богатое наследие для города-организатора и создавая модель развития для других регионов.

ВНЕШНИЕ И ВНУТРЕННИЕ ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ И БИЗНЕСА В СОВРЕМЕННЫХ КРИЗИСНЫХ УСЛОВИЯХ

Современная ситуация в российской экономике трактуется различными учеными как рецессия (циклический спад), стагнация (застой), но учитывая тенденции, с одной стороны, длительного «поиска дна» и нахождения его уже неоднократно (в интерпретации государственных деятелей), с другой, - отсутствия адаптационных механизмов выхода из кризиса на макроуровне, - подобная ситуация более походит на структурный кризис, имеющий затяжной и длительный характер, предполагающий выход из него через замену устаревших и неработающих институтов новыми, а также адаптацию преимущественно на микроуровне.

Сложившаяся ситуация структурного кризиса усугубляется, с одной стороны, внешними факторами, среди которых:

- медленный рост мировой экономики (3-3,5 % в год),
- рост глобальной экономической и политической нестабильности - их вестниками в 2016 году стали Brexit, победа Д. Трампа в американской президентской гонке, ослабившие как Евросоюз, так и евро-атлантическое единство; усилившаяся военно-политическая напряженность в Восточной Азии;
- низкие цены на нефть наряду со стремлением к самообеспечению крупнейшего ее потребителя – США и при высокой зависимости российского бюджета от доходов, получаемых от ее продажи на мировых рынках (до 40% доходов бюджета).

Среди внутренних факторов, имеющих важное значение для усугубления кризисных тенденций, можно назвать:

- дефицит бюджета, потребовавший продажи акций госкомпаний (недавняя сделка по продаже 19,5% акций ПАО НК «Роснефть» Катарскому суверенному фонду и Катарскому суверенному фонду и Glencore за 700,1 млрд. долл. для покрытия дефицита бюджета в 2016 году),
- высокую коррумпированность высших эшелонов власти (пример с министром экономического развития),
- отсутствие действия рыночного механизма конкуренции вследствие высокой монополизации экономики,
- отсутствие действенных механизмов защиты прав собственности,
- обострение региональной составляющей развития при условии перераспределения доходов регионов-доноров в пользу Москвы и дотационных регионов (пример с Республикой Татарстан),
- а также продолжающуюся внешнюю политику РФ, приведшую к «войне санкций» с пролонгированным действием, а также к росту военных расходов (пример проведения операций в Сирии).

Девальвация российского рубля ведет к росту цен: «по имеющимся оценкам, ослабление национальной валюты на 10 % приводит к повышению уровня цен на 1 %» при переносе акцента денежно-кредитной политики на таргетирование инфляции до уровня 4%.

То, что сегодня называют в официальной статистике прохождением дна и L-траекторией экономического роста – показатель на уровне 0,6% по предварительным данным Росстата, - на самом деле таковым, по сути, не является. Так, не учитываются сезонные колебания (с учетом последних наблюдается спад до 2%), да и слишком малый и по размеру, и по времени наблюдения показатель для стратегического развития при сохраняющейся структуре экономики, внутренней и внешней политики.

В классическом варианте рост экономики определяется инвестициями и частным спросом: «если не будет обеспечен механизм их перевода в инвестиции, а через инвестиции за счет роста заработной платы и числа рабочих мест не произойдет увеличения частного спроса, у нас будет продолжаться экономический спад» (М. Хазин).

При этом усугубляет положение и проводимая денежно-кредитная политика, которая за счет дорогих и коротких кредитов не может обеспечить активизацию внутренних инвестиций, а в большей степени формирует потенции для валютных спекуляций, приносящих гораздо больший доход.

В качестве интересов РФ с учетом внешних факторов выступает привлечение иностранных инвестиций, в том числе прямых, а также эффективное их использование в современной экономике. Однако приток прямых иностранных инвестиций сдерживает снижение доходов населения и инфляция издержек. Так, если монетарная инфляция составила по предварительным данным Росстата около 6% в 2016 году, то инфляция издержек – выше (по неофициальным оценкам она составила 20-30%), что обусловлено:

- во-первых, ростом стоимости условного (минимального) набора продуктов питания (так, в расчете на месяц в среднем по России в конце ноября 2016 г. составила 3670,5 руб. и за год выросла на 2,7%),

- во-вторых, - ростом цен производителей промышленных товаров (увеличение в ноябре 2016 г. на 6,8 % к декабрю 2015 г.) и,

- в-третьих, ростом тарифов естественных монополий (в среднем удорожание всего комплекса только услуг ЖКХ в 2016 году составило около 10-13% в зависимости от региона).

В числе острых проблем по привлечению иностранных инвестиций в Россию стоит и отсутствие прибыльных компаний, привлекательных для приобретения зарубежными инвесторами на открытом рынке, отличающихся малок капитализацией и отсутствием интереса к диверсификации бизнеса и управления со стороны собственников. Также сдерживают приток иностранных инвестиций бизнес-планы российских проектов, которые

зачастую не соответствуют зарубежным стандартам технико-экономического обоснования, а также «непрозрачность» и разногласия с положениями интернациональных стандартов отчетности многих российских предприятий. Те же иностранные инвесторы, которые пришли в российскую экономику демонстрируют интерес к развитию импортозамещающих производств в отдельных отраслях, имеющих высокую оборачиваемость.

Таким образом, переход к инвестиционной модели развития российской экономики как основы экономического роста оказывается невозможным ни за счёт внутренних, ни за счет прямых внешних ресурсов и усугубляется кризисом институтов, в первую очередь управления, реформа которых требует длительного периода и нетривиальных подходов. Указанное переносит выбор адаптационных траекторий развития на микроуровень.

Учитывая свёртывание спроса на внутреннем рынке, значительным ресурсом для российских компаний становятся внешние рынки. В частности, экспортное направление позволит предприятиям получить выгоды, связанные с:

- расширением рынков сбыта и преодолением ограничений внутреннего рынка;
- достижением эффекта масштаба производства и, как следствие, снижением производственных издержек, а также эффекта продаж и сокращения таксационных издержек;
- возможностью полной загрузки производственных мощностей;
- повышением доходности продаж, что достигается при выходе на рынки с высоким уровнем платежеспособности;
- возможностями выигрыша на курсовых разнице при девальвации национальной валюты;
- повышением экономической безопасности за счет возможности диверсификации деятельности на разных рынках (при падении на одном - переход на другой рынок);
- продлением жизненного цикла продукта при выходе с ним на новый рынок;
- использованием налоговых и финансовых выгод для предприятий-экспортеров, - что в конечном итоге дает рост прибыли.

Одновременно на макроуровне ее реализации способствуют:

- либерализация таможенного администрирования при экспорте (особенно высокотехнологичной продукции, что представляется в интерпретации различных ведомств (например, Минпромторга, Минэкономразвития, РЭЦ) очень широким понятием),
- расширение набора инструментов поддержки экспорта, постепенное увеличение объемов и облегчение условий ее получения;
- принимаются решения, необходимые для достраивания и эффектив-

ного функционирования системы интеграционных институтов (завершение процесса институционального замещения Евразийским экономическим союзом ТС-ЕЭП и ЕврАзЭС)

- через механизмы преференциального сотрудничества происходит полноценное подключение ТС к интеграционным процессам в АТР, развиваются проекты соглашений о свободной торговле с отдельными странами АТР (например, с Республикой Вьетнам);

- активизация участия в международных институтах развития (в т. ч. полноправное членство в Азиатском банке развития);

То есть для российских компаний в сложившихся условиях экспорт становится одним из способов оптимального адаптивного развития, что сопряжено с соблюдением ряда условий:

- во-первых, обеспечением качества и цены производимых товаров требованиям рынка оперирования, что требует затрат на внедрение международных стандартов и оформление соответствующих сертификатов;

- во-вторых, исследованием рынка и ориентацией на рынки стран, географически близкие, а также с которыми сложились благоприятные торгово-политические условия при одновременно высокой их емкости;

- в-третьих, привлечение мер государственной поддержки в части выбора и проверки надежности партнера, финансирования на совершение сделки, страхования и т.п.;

- в-четвертых, формирование стратегии развития на внешних рынках с учетом оценки возможностей (в способах выхода, ассортиментной, ценовой политике, системе распределения, логистики и т.п.), рисков, уровня конкуренции и собственной конкурентоспособности, видов конкурентных преимуществ, эффективного использования маркетинговых инструментов, новых форматов торговли (например, дистанционной торговли, корпоративных продаж и т.п.), а также прогнозируемого эффекта.

Одновременно активизация усилий по развитию экспортного направления как антикризисной стратегии на микроуровне будет способствовать и увеличению ВВП страны в целом. Так, на экспорт приходится около 25% российского ВВП, то есть рост экспорта на каждые 4% за счет вовлечения в экспортную деятельность новых участников, преимущественно малого и среднего бизнеса, будет давать прирост ВВП на 1% и может обеспечивать до 2-3% роста в год.

Таким образом, влияние внешних (замедление общемировой динамики, обострение геэкономических и геополитических конфликтов, «война санкций» и т.п.), а также внутренних (структурный кризис, сокращение доходов населения, дефицит инвестиции и т.п.) факторов формируют тенденции для реализации экспортной стратегии как антикризисной на микро- и макроуровнях, обеспечивая синергетический эффект внутреннего и внешне ориентированного развития.

**БИЗНЕС-ВЛАСТЬ-ОБЩЕСТВО:
ВОПРОСЫ СИСТЕМАТИЗАЦИИ ОБЩИХ ЦЕННОСТЕЙ**

Вступление Российской Федерации во Всемирную торговую организацию в 2012 году обуславливает не только стремление топ-менеджмента корпоративного бизнеса придерживаться мировых стандартов отчетности и стандартизации, но и соблюдать принципы комплексного управления, нормы этики, совместно с органами власти реализовать стратегии строительства социального государства. Вопросы социального инвестирования, корпоративной социальной ответственности (КСО) и решения социальных задач, стоящих перед обществом и государством, поставлены на самый высокий политический уровень. Российские лидеры не только подчеркивают важность сотрудничества бизнеса и власти (Послание Президента к Федеральному Собранию РФ, выступления Председателя Правительства в СМИ), но и являются инициаторами кардинальных законодательных изменений, принимая законодательные акты о государственно-частном партнерстве, выпуская технические рекомендации и стандарты по вопросам регулирования отношений бизнеса и власти, подписывая долгосрочные стратегии социально-экономического развития страны и регионов в русле социального партнерства представителей органов государственной власти, частного сектора, общественных организаций.

Представляется, что российская специфика формирования парадигмы взаимоотношений в связке «государство-бизнес-общество» выросла из мощного практического опыта и применения корпоративных технологий, а уже затем наработанные профессиональные знания, зачастую, оформлялись в легализованные документы, стандарты, политики, декларации. В этом поле социального партнерства стала актуальной и перспективной система общих ценностей участников социально-политического процесса. Поэтому в научном поле становится все более необходимым глубокое переосмысление политической роли корпоративного бизнеса, реализуемой не только посредством лоббистской деятельности в экономической сфере, но и в качестве субъекта социально-политического взаимодействия, в результате которого решаются общественно-значимые проблемы государства и гражданского общества.

Презентабельным и интересным представляется высказывание американских исследователей Гарвардской школы М. Портера (постоянного автора научно-популярного журнала *Harvard Business Review*) и его коллеги М. Креймера (эксперта в области инициатив КСО, *The CSR Initiative*) о том, что, когда система капитализма является объектом жесткой критики, а снижение доверия к бизнесу вынуждает политических лидеров проводить курс, сдерживающий экономический рост, бизнес оказался в неэффективном замкнутом цикле, в котором корпорации должны полностью пере-

смотреть свою цель и активно включиться в процесс создания общих ценностей. Под общими ценностями ученые понимают постоянные практики и политики, способствующие повышению конкурентоспособности компании и одновременно стимулирующие формирование более благоприятных социально-экономических условий в сообществах, в которых осуществляется ее деятельность, вовлекая в социальное партнерство всех заинтересованных сторон (стейкхолдеров): органы государственной власти, бизнес-ассоциации, союзы, некоммерческие общественные организации, систему образования, поставщиков, клиентов, потребителей. Исходя из данного утверждения, в России так же может быть применена и успешно реализована модель создания общих ценностей при осуществлении социального инвестирования крупного бизнеса в перспективные и взаимовыгодные для сторон такого партнерства сферы жизни общества.

Кроме этого, одним из актуальных подходов при анализе взаимодействия бизнеса с обществом и государством можно назвать концепцию корпоративной устойчивости. Ее основоположник, английский предприниматель, автор книг Дж. Элкингтон, который основал в 1987 году консалтинговую компанию «SustainAbility», а в 1994 году ввел понятие «тройного итога деятельности корпорации» (Triple-Win Strategy), включающего в себя финансовое и экологическое измерение, соответствующее идее экоэффективности с добавлением оценки социального и широкого экономического воздействия. Так, по мнению ученого, драйверами устойчивого развития компании выступают: рынки, ценности, прозрачность компании (отчетность), жизненный цикл товара, партнерство (с заинтересованными сторонами, включая органы власти), время (долгосрочные перспективные проекты), корпоративное управление (включенное во внутреннюю среду корпорации, направленное на сотрудников, корпоративных граждан). Исходя из перечисленных направлений-драйверов устойчивого развития компании при ее взаимодействии с партнерами, включая органы власти и гражданское общество, формируется новая парадигма корпоративной устойчивости, которая строится на следующих принципах: здоровой конкуренции на рынках, на ценностях, которые могут быть подвержены изменениям, на открытости компании, на поддержании жизненного цикла товара от его разработки до логического выхода с рынка, на симбиозе социального партнерства, на принципе долгосрочного понимания времени при планировании проектов, на инклюзивном корпоративном управлении.

Таким образом, работа корпорации в соответствии с теорией корпоративной устойчивости направлена не только на экологическую, экономическую и социальную сферу устойчивого развития, но и охватывает весь спектр социально-политических процессов, затрагивающих функционирование компании, активность и вовлеченность ее сотрудников, влияние на политическую картину мира и на гражданское общество в целом. В этом

жизненном цикле корпорации формируется ее особая ответственность – быть не просто экономическим актором, а выполнять роль гораздо более стратегическую – в качестве политического субъекта, инициатора процесса формирования общих ценностей.

Что касается российского опыта переосмысления взаимоотношений в связке «бизнес-власть-общество», то, сторонники корпоративизма в научной школе представляют связи бизнеса и власти как отношения между формализованными общностями людей – корпорациями (С.П. Перегудов, Н.Ю. Лапина, И.С. Семененко). По мнению исследователей, функцию достижения компромисса, разработки общей позиции по социальным и политическим вопросам в партнерстве «бизнес-власть-общество» выполняют как раз бизнес-сообщества. Так, результаты исследований механизмов взаимодействия власти и бизнеса, проводимые учеными, позволили выявить следующие модели взаимодействия политических и экономических факторов, которые сложились в политическом пространстве к 2000 годам в зависимости от доминирования тех или иных политических практик: «патронаж», «партнерство», «подавление», «приватизация власти».

В этом ключе представители новой институциональной школы рассматривают государственно-частное взаимодействие на фоне рыночных отношений в стабильных и развивающихся государствах. Здесь, по теории неинституционалистов, взаимодействие государственных и негосударственных организаций происходит благодаря особым формальным и неформальным «правилам игры» и партнерству институтов гражданского общества, различных союзов, некоммерческих ассоциаций (А.Е. Шаститко, С.А. Плиско, А.П. Фадеева).

В целом, российские экономисты и политологи особо указывают на возросшую потребность властных структур во внешней экспертизе разрабатываемых и реализуемых ими политических проектов, решений. Автор разделяет позицию ученых, подчеркивая, что и сегодня органы государственной власти как на федеральном, так и на региональном уровне, нуждаются в экспертном мнении профессионального бизнес-сообщества, организуя различные конференции, круглые столы, форумы как по вопросам политического спектра, так и по проблемам социально-экономического развития. При таком взаимодействии государства и общества мы можем наблюдать изменение функций и ролей бизнеса, особенно корпоративного. Корпорации идут в социальную сферу, становясь проводником или драйвером социальных изменений, инвестируя свои ресурсы в сферы своих филантропических интересов. На этом этапе формируется, как нам представляется, новая институциональная парадигма конструктивного сотрудничества, называемая государственно-частным партнерством, ГЧП (Public-Private Partnerships, PPPs). Данное направление, институционализируясь во времени, требует от органов государственной власти и представителей

бизнеса большей легитимации прав и обязанностей, к примеру, соблюдения и реализации на практике рекомендаций Закона о государственно-частном партнерстве, который был принят в 2015 году, а также совместного, партнерского обсуждения социальных инвестиционных проектов через призму системы общих ценностей.

Как свидетельствуют результаты исследования «Анализ опыта социального партнерства бизнеса и власти, социальные инвестиции и корпоративная социальная ответственность», проведенного автором в 2016 году в г. Краснодаре и г. Ростове-на-Дону, сферами совместных интересов и элементами системы общих ценностей могут быть следующие векторы развития социального партнерства: социальный, гражданский вектор (поддержка ветеранов, пенсионеров, инвалидов); социальный, детский (поддержка детей во всех направлениях); сфера образования (поддержка талантливой молодежи, студентов, развитие грантовых, стипендиальных программ, организация бизнес-школ); сфера культуры и искусства (спонсорство культурных мероприятий, охрана культурного наследия); сфера здравоохранения; спорт и жизнь (продвижение идей здорового образа жизни и правильного питания, спонсорство спортивных мероприятий). В вышеперечисленных отраслях могут быть выявлены сферы совместных интересов бизнеса, общества и государства, а социальные инвестиции в данные направления выступают особым инструментом, помогающим бизнесу влиять на социально-экономическую и политическую окружающую среду, и использовать его возможности для реализации тех направлений деятельности государственных структур, которые, к примеру, недостаточно профинансированы или находятся на стыке совместных интересов крупных компаний и органов власти, имеют высокие нравственные ценностно-ориентированные принципы воплощения целей обоих партнеров.

На основе вышеупомянутых исследований можно сделать вывод о том, что государство и частный сектор сегодня начинают использовать на практике принципы системы общих ценностей. В этом поле большие перспективы использования ГЧП видятся в области как транспортной, энергетической инфраструктуры, жилищно-коммунального хозяйства, так и в социальной сфере. Сегодня инвестиции в социальную инфраструктуру зачастую становятся одними из ведущих статей расходов корпоративных бюджетов, охватывающих отношения как с органами региональной власти, контролирующими организациями, негосударственными организациями (НКО), так и с конечными потребителями, с обществом.

Именно на основе механизма социального инвестирования может быть построен конструктивный диалог власти и бизнеса с обществом, так как в таком партнерстве заинтересованы все участники, а создание системы публичных ценностей может породить новую волну глобального устойчивого развития общества и государства.

ДЕВАЛЬВАЦИОННЫЕ ВОЛНЫ И РОСТ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Начиная с 90-х годов XX века, российская экономика неоднократно переживала серьезные глубокие кризисы в финансово-экономической и валютной сферах. Однако последствия данных кризисов нельзя оценивать как однозначно негативные – наряду с ростом инфляции, замедлением экономического развития, оттоком капиталов и другими отрицательными последствиями, наблюдался явно положительный девальвационный эффект, который в экономической теории называли валютно-курсовым фактором экономического роста. Оживление российской экономики происходило за счет возникновения дополнительных конкурентных преимуществ у компаний внешнеэкономического сектора, экспортирующих продукцию за рубеж, так как их валютная выручка значительно увеличивалась при конвертации в национальную валюту, обменный курс которой снижался относительно иностранных валют. Также конкурентные преимущества получали и производители импортозамещающей продукции, удорожание цен на импортные товары высвобождало целые сегменты рынка для национальных компаний.

Сравнительный анализ позволяет выявить общие и отличительные особенности действия валютно-курсового фактора. За последний период наша страна пережила два крупных кризиса и на данный момент в нашей экономике можно было наблюдать развитие нового.

Первым из кризисов, вызвавшим коренной переворот в отечественной внешнеэкономической сфере и имевшим значительные последствия для всей российской экономики, считают дефолт 1998 года. Проводимое в 90-х годах рыночное реформирование экономики требовало огромных средств, при резком снижении источников их формирования, дисбаланс доходов и расходов покрывали эмиссией обязательств ГКО, которая стала похожа на «финансовую пирамиду». Кроме этого, были сняты ограничения на вывоз из страны капитала, росли займы МВФ и Всемирного Банка, ситуация внутри страны усугубилась за счет падения мировых цен на сырье и серьезного финансового кризиса в Юго-Восточной Азии. В результате данный кризис можно назвать «кризисом доверия». Политика удержания обменного курса рубля в узком коридоре была признана несостоятельной и заменена плавающим валютным курсом – так курс рубля к доллару за полгода обвалился почти в 4 раза, с 6,50 до 22,50 рублей. Девальвация носила стихийный характер. Прецедентов, когда государство объявляло дефолт по внутреннему долгу в национальной валюте, ранее в мировой истории не было, обычно внутренние долги погашались за счет включения печатного станка. Вместе с тем следствиями дефолта стали рост эффективности экспорта, превышение притока валютной выручки за растущий экспорт при

снижении расходов на снижающийся импорт, повышение конкурентоспособности предприятий, общее укрепление экономики и денежной системы. Как отмечали эксперты, в целом повысилась бюджетная дисциплина – это привело к нормализации финансово-экономической ситуации.

Выделяя наиболее значимые кризисы, следует обратить внимание на кризис 2008-2009 годов, который стал следствием мирового финансового кризиса. Однако на российской экономике американский кредитный обвал сказался сильнее, чем на других странах, так как финансовый кризис дублировался сырьевым кризисом. Достигнув пика роста цен на мировом рынке нефти 3 июля 2008 г. – 143,95 долл. за баррель, начался обвал котировок к 26 декабря 2008 г. (почти через 5 месяцев) цена барреля нефти сорта брент составляла всего 33,73 долл. Так финансовый кризис усугубился сырьевым, из-за высокой зависимости страны от нефтяного экспорта. С лета 2008 года снова наблюдается ухудшение инвестиционного климата, утечка капиталов (по разным оценкам, от 50 до 100 млрд. долларов в месяц), началось снижение котировок российских фондовых индексов. На этом фоне происходит серьезная девальвация рубля: с 23,41 рублей за доллар - 1 августа 2008 года до 36,45 – 19 февраля 2009 г. В выступлении министра экономического развития Э.Набиулиной была озвучена информация о 40%-ной девальвации рубля за 6 месяцев. Отличительной чертой данного курсового понижения от девальвации 1998 г. стал ее постепенный, более плавный характер - ЦБ несколько раз официально расширял границы бивалютного коридора. В качестве аргумента в пользу выбора тактики «пошаговой» девальвации Банк выдвинул - поддержку населения и субъектов экономики, которым надо было дать время на то, чтобы отреагировать на появившиеся валютные риски. В целях обеспечения национальной экономики валютой, ЦБ расходовал золотовалютные резервы, проводя валютные интервенции: за сентябрь-октябрь 2008 года было потрачено 100 млрд долларов и ОЗВР РФ снизились до 484 млрд долларов с 582,4 млрд (01.09.2008г.), а к февралю 2009 г. – до 386,9 млрд (т.е.сократились на 200 млрд долл., т.е. практически на треть). Конечно, о таких расходах ОЗВР страны в период кризиса 1998 года и речи идти не могло, ведь максимальный размер их в августе составлял только 18,4 млрд (сокращение до 11 млрд долл - составило более 40%)! Применение метода девальвации рубля позволило ЦБ ограничить растущий спрос на валюту. Во многом улучшение ситуации определялось ростом нефтяных и фондовых котировок.

Считается, что девальвация 1998 года снизила объемы импорта в долларовом выражении на 50%, а в 2009 году – приблизительно, на 20%. В первом случае это привело к росту внутреннего производства, а во втором способствовало уменьшению влияния мирового финансового кризиса на российскую экономику.

Аналогичное развитие событий ожидали и на фоне развернувшегося в

2014-2015 годах снижения темпов экономического роста в стране и нефтяного кризиса в мире, политической дестабилизации внешних связей России. Вместе с тем, развитие событий свидетельствует скорее об обратном результате.

Если по мнению одних экспертов, кризис 2008-2009 годов был относительно краткосрочным и в декабре-феврале его активная фаза завершилась, то по мнению других, - кризис российской экономики 2014-2015 годов является не новым кризисом, а продолжением предшествующего. Существует мнение, что структурные проблемы в российской экономике весь этот период только накапливались, и с 2013 года наша экономика начала замедляться, а дестабилизация внешней обстановки привела к обострению ситуации и логическому финансовому упадку.

Особенность кризиса 2014-2015 годов состоит в том, что он развивался не повсеместно в мировой экономике, а в основном в ряде развивающихся стран, включая Россию. Страны Европы показывали хоть и не высокий, но экономический рост, США восстановили и повысили свою инвестиционную привлекательность.

Как известно, российский экспорт не может преодолеть сырьевую ориентацию - основной статьей дохода, в нашей стране, остается продажа энергоносителей, а готовая продукция второстепенна. Проблемы 2014 года усугубились тем, что котировки нефтяного рынка начали резко падать с уровня в 115 долл. в июне до отметки 57 долларов за баррель в конце 2014 года. При этом формирование бюджета на 2014 год ориентировалось на цену нефти 93 доллара за баррель, поэтому такое резкое падение негативно сказалось на финансовом состоянии страны. В январе 2016 г. отмечался минимальный уровень цен за весь последний период – 27,94 долл., т.е. за 1,5 года цена на нефть упала почти в 4 раза, после чего наблюдается общее изменение направленности тренда и в настоящее время мы видим котировки цены на нефть на уровне 54,7 долл/барр.

Аналогично падению котировок нефти, снижался и курс российского рубля – развивалась новая волна девальвации национальной валюты. По итогам 2014 года российский рубль находился в группе лидеров по уровню падения - он потерял почти 46% своей стоимости по отношению к доллару, для сравнения в начале мирового кризиса 2008 г. падение составляло лишь 17,7%. В соответствии со статистикой ЦБ России, 01.01.14 г. официальный курс рубля к доллару составлял 32,6587 рубля за доллар, 01.01.15 г. - 56,2376, а в день открытия торгов 13.01.15 г. – 62,7363. В 2015 г. девальвация продолжилась и на 01.01.16 г. курс рубля понизился до 72,9299 за доллар (12.01.2016 г. – 75,9507). В результате 2015 года национальная валюта РФ подешевела еще на 23%.

В МВФ 2015 г. назвали годом «парада девальвации валют», в связи с наивысшей активностью понижательной динамики курсовых соотношений

валюот за весь период последних кризисов. В первую очередь, снижение курсов валют охватило, развивающиеся страны (курс аргентинского песо упал почти на 30%). Наиболее негативная ситуация наблюдалась в Казахстане, где падение тенге за 2015 г. оценивалось на уровне 85%. За один месяц 2015г. ЦБ Азербайджана девальвировал национальную валюту манат на 50%, переходя на свободно плавающий курс. Некоторые развитые страны также столкнулись с падением валют: канадский доллар потерял 17%, австралийский доллар – 14%, норвежская крона – 17%. Практически массовое применение девальвационной политики разными странами и развитыми и развивающимися можно считать характерной чертой последних кризисов.

Однако, как изменился тренд на мировом нефтяном рынке, в том же направлении и практически в то же время меняется тренд на российском валютном рынке. Если первые торги 2014 и 2015 годов демонстрировали тенденцию снижения обменного курса российского рубля по отношению к доллару США, то начало 2016 г. показало противоположную динамику. Тренд укрепления российской валюты установился с конца января 2016 г., когда был зафиксирован максимум девальвации - 83,5913 руб. за долл., и сохраняется по настоящее время: официальный курс ЦБ 31.12.2016 г. был зафиксирован на уровне 60,6569 руб./долл., а 10.01.2017 г. составил 59,8961.

Вместе с тем последствия данной девальвации оказались несколько иными, чем в предыдущих случаях. Положительной чертой девальвации рубля в 2014-2015 годах стала косвенная компенсация потерь отечественных нефтеэкспортеров от понижения мировых цен за счет роста выручки при конвертации нефтедолларов в рубли. Это стало «подушкой безопасности» и для ряда других российских экспортных компаний, конкурентные позиции которых понизились на мировом рынке в связи с неблагоприятной внешнеполитической обстановкой. Неожиданным результатом девальвации 2014-2015 стала низкая активность экспортноориентированных компаний и невысокий прирост экспорта, что отличает данную девальвационную волну от девальваций 1998 и 2008-2009 годов. По итогам 2015 г. экспорт вырос только на 3%, в то время как в 2009 г. он увеличивался на 7%. Таким образом, возникает вопрос: не исчерпал ли себя девальвационный фактор экономического роста в отечественной экономике?

Таким образом, при исследовании динамики экономического роста отечественной экономики нельзя недооценивать девальвационные эффекты, которые неоднократно придавали дополнительные стимулы экономического развития и повышения конкурентоспособности национальным производителям. Однако необходимо учитывать, что данный фактор всегда являлся фактором краткосрочного воздействия и не может использоваться в качестве постоянного основного регулятора, а также то, что последствия девальваций весьма неоднозначны.

Т.Е. Гварлиани, В.Е. Кирдяпкин

РАЗВИТИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА В СФЕРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ТУРИЗМА

В 2016 году главные мероприятия по развитию сферы туризма осуществлялось по четырем направлениям: продвижение республиканского турпродукта, международное и межрегиональное сотрудничество, развитие туристской инфраструктуры и сервиса, создание местных туристско-рекреационных кластеров. Эффективным инструментом реализации поддержки и создания благоприятных экономических условий для его развития является Федеральная целевая программа по развитию туризма 2011-2018 годов.

Однако, настоящий уровень финансирования мероприятий Федеральной целевой программы по развитию туризма является критически низким по отношению к изначально установленным лимитам и реальной потребности отрасли. По оценкам экспертов, в среднем, отрасли необходимо около 20 млрд. рублей на поддержку инфраструктурных проектов. За период 2011-2016 годов в рамках программы осуществлялось строительство инвестиционных проектов на общую сумму 82,2 млрд. рублей. В том числе за счет средств федерального бюджета 17,8 млрд. рублей, бюджета субъектов РФ – более 5 млрд. рублей, внебюджетных источников – более 59 млрд. рублей. При формировании программы планировалось из средств федерального бюджета на поддержку порядка 96 млрд. рублей. Коррекция бюджетного финансирования способствует изысканию дополнительных эффективных направлений развития туристской сферы, способной задать положительную динамику его развития. И таким направлением мы считаем развитие международного сотрудничества в сфере образовательного туризма.

Основной нормативно-правовой базой международных связей России в области туризма в настоящее время можно считать 64 двусторонних соглашения с зарубежными странами. Среди них 56 носят межправительственный характер и 8 - межведомственный. Взаимное сотрудничество по реализации таких соглашений ведется по всем актуальным аспектам развития туризма: развитию нормативно-правовой базы, продвижению туристского продукта, обмену опытом подготовки кадров для индустрии туризма, стандартам туристских, гостиничных и иных услуг для сферы туризма, создание международных центров, инвестициям в туристскую инфраструктуру.

Активно работают образованные в рамках межправительственных комиссий по торгово-экономическому сотрудничеству двусторонние рабочие группы по туризму. Их деятельность включает в себя проведение тематических семинаров и конференций по обмену опытом, стажировок для региональных и муниципальных властей, а также для работников турист-

ской индустрии. Особо следует отметить перспективы работы на таких динамично развивающихся рынках с растущей экономикой, как Китай и Индия.

Одним из важных направлений международного сотрудничества в сфере туризма является образовательный туризм. К нему следует отнести получение общего, специального или дополнительного образования за рубежом. Он набирает все большие обороты, молодежь старается совместить возможность отдыха и обучение, появилось понятие «полезного отдыха». В Российской Федерации этот направление международного образовательного туризма не значительно, но развивается быстрыми темпами, сейчас годовой оборот по нему составляет более 200 млн. евро. Согласно последним данным, сейчас в России рынок образовательного туризма находится в зачаточном состоянии. Самый распространенный вид образовательного туризма - это языковые программы.

О роли образовательного туризма свидетельствует и тот факт, что если в середине 2000-х годов количество студентов, обучающихся вне страны прорживания было около 5 млн.чел., то к 2025 году их число, по прогнозным оценкам, должно составить 5—7 млн.чел., свыше 60 % их будут представители азиатских стран, в основном Китая и Индии. Доля тех, кто отправляется получить образование за рубежом в Российской Федерации ниже, чем по остальным видам, но это направление считается одним из самых перспективных.

В России на развитие образовательного туризма будет влиять сфера образования в стране, уровень развития науки, международное сотрудничество отечественных ученых и ВУЗов с иностранными, личные контакты и инициатива желающих обучаться.

Исследуя специализацию зарубежных стран в образовательном туризме, можно отметить, что на рынке образовательного туризма сформировались следующие центры со своей специализацией:

- США - представлены самые разнообразные обучающие программы всех направлений; Англия - реализующая программы классического профессионального и высшего образования; Испания, специализируется на образовательных программах в области архитектуры и дизайна; Германия - предлагает образовательные программы по гуманитарным дисциплинам; Франция, традиционно сочетает демократичность системы образования; Швейцария, ориентирована на элитарное и качественное европейское образование.

Говоря о перспективах развития международного образовательного туризма, необходимо отметить, что в большинстве развитых стран экспорт образовательных услуг является одним из приоритетных направлений развития экономики. Однако, в настоящее время образовательный туризм в большей степени может характеризоваться как экскур-

сионный, причем туристско-экскурсионные поездки имеют чаще всего внеплановый характер.

Анализ современного состояния развития туризма в мире и состояния сферы туризма в Российской Федерации, позволяют оценить конкурентные преимущества и недостатки России как туристского направления среди основных принимающих рынков. К конкурентным преимуществам следует отнести, прежде всего, богатейшее культурно-историческое и природное наследие нашей страны в сочетании с фактором неизведанности, что представляет собой особый интерес для искушенных иностранных туристов.

Вместе с тем следует отметить, что уникальные природные ресурсы и культурное наследие, которыми обладает наша страна, не могут рассматриваться в качестве единственного и достаточного условия для обеспечения успешного развития туризма в стране, так как представляют собой лишь один из элементов туристского предложения.

В большинстве своем туристские предпочтения как иностранных туристов, так и отечественных, связаны с высоким уровнем сервиса и разумным соотношением цены и качества. Эти условия в настоящее время и в ближайшем будущем будут являться предпочтительными при выборе туристских поездок.

Общей тенденцией является поляризация туристских предпочтений, с одной стороны, характеризующаяся укреплением позиций массового туризма в развитых туристских странах, а с другой, увеличением спроса на индивидуальный или специализированный туристский продукт.

К конкурентным слабостям можно отнести такие до сих пор сохраняющиеся и сдерживающие развитие образовательного туризма факторы, как: не в полной мере сформировавшиеся образовательные кластеры мирового уровня; сохранение стереотипов восприятия образа России; недостаточная реклама туристских возможностей страны, как на зарубежных направляющих рынках, так и внутри страны; остаются нерешенными вопросы упрощения порядка выдачи российских виз туристам; сохраняются дополнительные сборы за срочность оформления визы, что ведет к уменьшению въездного туристского потока; сохраняющийся дефицит квалифицированных кадров, что определяет невысокое качество обслуживания во всех секторах туристской индустрии, несмотря на некоторое изменение ситуации к лучшему.

Таким образом, системная проблема состоит в том, что при сохранении сложившегося уровня конкурентоспособности России на мировом туристском рынке возможности развития отечественного туристского рынка будут недостаточными для повышения уровня жизни и увеличения занятости населения, удовлетворения растущего спроса на качественные туристские услуги.

Анализ конкурентных преимуществ и слабостей Российской Федерации на рынке образовательного туризма показывает на необходимость активных действий, прежде всего со стороны государства, направленных на создание условий для устойчивого развития туризма в России.

Для обеспечения стимулов успешного развития образовательного туризма в Российской Федерации как одного из элементов экономического роста, укрепления международного авторитета страны и повышения качества жизни, на наш взгляд, необходимо решение следующих приоритетных задач: создание новых образовательных кластеров и туристских центров; информационное и рекламное продвижение России как страны, благоприятной для туризма, на мировом и внутреннем туристских рынках, формирование имиджа туристско-привлекательной территории; создание нового качественного уровня туристских и сопутствующих услуг; совершенствование визовой политики, в том числе в направлении упрощения условий въезда в нашу страну туристов из стран, безопасных в миграционном отношении.

Итак, в течение последних лет активно развивается международный образовательный туризм. Динамично растет интерес к международным образовательным программам и в России. В ряде стран образовательный туризм получает государственную поддержку. Межправительственные соглашения способствовали развитию связей между университетами разных стран. В результате этого для студентов расширился спектр выбора образовательных услуг, что привело к усилению интеграционных процессов и стремлению получать высшее образование в ведущих европейских университетах. Перспективы освоения образовательных ресурсов вне России определены, в первую очередь, успешностью развития научных, учебных и личных контактов между слушателями и преподавателями отечественных и зарубежных учебных заведений. Однако, не все программы обучения за рубежом реализованные по личным инициативам обучающихся в России имеют законное признание, хотя и подтверждены сертификатами и дипломами. И здесь есть поле для научного осмысления и переоценки сложившейся ситуации. Следует отметить и усиление активизации процессов интеграции образования под эгидой выполнения решений в рамках Болонской системы. Интеграция Российской системы образования с европейской успешно реализуется.

Развитие современной туристской инфраструктуры, обеспечение безопасности туризма, защита прав туристов в России и за ее пределами, формирование образа России как страны благоприятной для туризма, содействие продвижению национального туристского продукта на мировом и внутреннем туррынках, развитие международного сотрудничества в сфере туризма – вот наиболее актуальные задачи в области развития образовательного туризма.

ФИЗИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА И СПОРТ: ВЫЗОВЫ РАЗВИТИЯ

В соответствии с Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года развитие физической культуры и спорта определено как фактор укрепления здоровья нации и развития человеческого потенциала. С каждым годом растет количество средств, выделяемых государством для развития физической культуры и спорта. Для достижения этой цели в Стратегии развития физической культуры и спорта на период 2020 года и государственной программе Российской Федерации «Развитие физической культуры и спорта» предусмотрены мероприятия по совершенствованию нормативно-правовой базы отрасли, физическому воспитанию, обеспечению организации и проведения физкультурных и массовых спортивных мероприятий, совершенствованию спортивной инфраструктуры, развитию студенческого спорта. На определенные в Стратегии по развитию спорта мероприятия могут быть также предусмотрены дополнительные расходы при условии включения их в краевую целевую программу развития физической культуры и спорта в Краснодарском крае.

По данным краевого министерства спорта в Краснодарском крае насчитывается 778 коллектива физической культуры, в том числе 54 организации дополнительного образования детей, из них 25 спортивные школы и 28 центров спортивной подготовки, 107 общеобразовательных учреждений, 177 дошкольных образовательных учреждений, 17 образовательных организаций среднего профессионального образования и 370 организаций, осуществляющих деятельность по физической культуре и спорту, что говорит о том, что крае целенаправленно создаются условия для реализации талантов подрастающего поколения. Так, губернатор Кубани В. Кондратьев и президент ПБК «Локомотив-Кубань» А. Ведищев решают возможность создания в Краснодаре баскетбольного центра. По оценкам краевых специалистов, новый баскетбольный центр сможет принять около 650–700 воспитанников и будет ориентирован на подготовку и обучение спортсменов из Краснодарского края и Юга России в возрасте от 6 до 21 года. В. Кондратьев справедливо считает, что любое строительство в крае должно идти в рамках концепции развития микрорайона и данный вопрос требует комплексной проработки. По поручению губернатора разрабатывается концепция системной застройки, чтобы на одной территории мог расположиться не только спортивный центр, а целый ряд объектов спортивной и образовательной направленности.

Финансирование сборных команд Краснодарского края по различным видам спорта, в том числе финансирование их подготовки к всероссийским, международным соревнованиям (учебно-тренировочные сборы, выезды, закупка спортивной формы, инвентаря, оборудования, выплата сти-

пендий) осуществляется за счет средств бюджета Краснодарского края и других источников. Тем не менее, дополнительные доходы, привлеченные учреждениями к бюджетным ассигнованиям, в соответствии с действующим законодательством не влекут за собой снижения размеров выделяемых бюджетных ассигнований, предусмотренных бюджетом.

Еще одним особенным направлением, которым начинают заниматься на Кубани является создание в регионе казачьих центров единоборств, где предполагается, что молодежь сможет физически и духовно развиваться. Сейчас в Краснодарском крае по особой программе с углубленным изучением кубанской истории и культуры учатся более тысячи подростков в шести казачьих корпусах, а с сентября 2016 года число казачьих классов увеличилось на 3 тыс. человек, а количество обучающихся в них детей составляет около 63 тыс. человек. Обучение в таких казачьих группах ведется и в Кубанском государственном университете физической культуры, спорта и туризма.

В программах одной из целей стоит развитие спортивных сооружений в Краснодарском крае, в частности строительство новых и капитальному ремонту существующих объектов, именно на эти цели из кубанской казны предполагается выделить 1 млрд. рублей. Также особое внимание уделяется развитию детского спорта, на развитие которого бюджет каждый год выделяет 10 млрд. рублей.

В Краснодарском крае все активнее развивается спортивная индустрия, и на сегодняшний день г. Краснодар имеет около сотни спортивно-оздоровительных комплексов, ледовых дворцов, бассейнов, что позволяет говорить не только о спорте высших достижений, но и о решении главной задачи, которая озвучена В. В. Путиным - развитию массового спорта, и в идеале полный охват населения спортом, чему будет способствовать и возвращение физкультурно-спортивного комплекса ГТО или «Готов к труду и обороне», который существовал в бывшем СССР, а потом России с 1931 по 1991 гг. Первыми вошли в систему ГТО школьники, которые по данным Министерства спорта РФ, с января 2016 года комплекс внедрен во всех школах страны по всем возрастам, а с 1 января 2018 г. комплекс уже будет распространен среди всего населения от 6 до 70 лет.

Что касается муниципального образования г. Краснодар в настоящее время в реализуется около 75 видов спорта, на территории города находится 1163 спортивных объектов, из них несколько стадионов с трибунами, 512 плоскостных спортивных сооружений (спортивные площадки, футбольные поля), 410 спортивных зала, совокупная площадь которых составляет 129369 м²; 3 физкультурно-оздоровительных комплекса, 2 арены, 3 ледовых катка, 2 легкоатлетических и 8 футбольных манежей, 23 плавательных бассейна, 24 тира, 1 стрельбище. Единовременная пропускная способность всех спортивных сооружений составляет 34339 человек. Пла-

нируется создание интерактивной карты спортобъектов.

По квалифицированным оценкам физической культурой и спортом в г. Краснодаре систематически занимаются более 378 тыс. человек. Но по оценке генерального директора Orange Fitness С. Баранова, если учесть всех, кто посещает фитнес-клубы и тренажерные залы, выходит на пробежки на стадион, всех спортсменов, то по г. Краснодару насчитывается примерно 30 тыс. человек, что составляет всего 3% городского населения. В то же время этот потенциал С. Баранов оценивает в десять раз больше.

В Краснодаре создана система проведения комплексных спортивно-массовых мероприятий, в целях привлечения населения к постоянным занятиям физкультурой и спортом, когда в спортивные мероприятия соревновательного характера включатся все категорий населения города.

За счет средств федерального, краевого, муниципального бюджетов, а также за счет спонсорских средств в краевой столице строятся новые спортивные сооружения. Так недавно был достроен новый стадион футбольного клуба «Краснодар. Одним из ключевых источников финансирования является предприниматель С. Галицкий, который также финансирует футбольный клуб «Краснодар». Известный российский дизайнер А. Лебедев, посетив стадион на этапе завершения его строительства, отметил, что стадион С. Галицкого является лучшим примером траты частных денег в России. В своем блоге он написал: «Тут все делается на века. Толщина плит — сантиметров 20. В России такого никогда не было, только в древнем Риме. Архитектура не стремится понравиться зрителю за три километра. Здание уверенное, спокойное, красивое, несуетливое, его красота раскрывается при приближении. Самый кайф в том, что внутренние стены стадиона — это медиа-экран. Я как представил себе круговую презентацию во время гола, у меня перехватило дух».

Справедливости ради отметим, что в настоящий момент времени в приоритете остается финансирование спорта высших достижений и спорта для начинающих спортсменов, куда вкладывается до 80% всех выделяемых средств.

Ранее стабильно выделялось чуть менее 10 млрд. рублей на развитие физической культуры и спорта в муниципальном образовании г. Краснодар. Согласно некоторым данным, на развитие спорта высших достижений и систему подготовки спортивного резерва будет направлено 12.9 млрд. рублей. Так решению этой задачи способствует тот факт, что в г. Краснодаре сейчас представлены практически все олимпийские виды спорта, которые развиваются по лучшим европейским стандартам.

Кроме того, также быстрыми темпами развивается фитнес индустрия, что вселяет определенный оптимизм на развитие спорта в широких массах населения. Появление новых фитнес клубов и тренажерных залов приближает людей к спорту, работает на популяризацию спорта в Краснодарском

крае в целом, когда все больше разных категорий населения стремятся заниматься спортом, хотят чувствовать себя здоровыми и гармоничными очень долгое время. Например, фитнес клуб - Orange Fitness открыл третий свой клуб, общая площадь которого составляет - 7 тыс. кв.м., а площадь тренажерного зала составит более 700 кв.м. Особенностью клуба стал комплекс из трех отдельных бассейнов: взрослый (6 дорожек по 25 метров с зоной гидромассажа), для детей 3-7 лет и бассейн для грудничков. Кроме этого, в клубе оборудована специализированная зона для занятий боевыми искусствами, где установлены: боксерский ринг, татами, площадка с грушами и макиварами.

Члены клуба могут посещать более 60 направлений фитнеса в формате групповых и персональных тренировок: пилатес, йога, аэробные программы, stretch, функциональные тренировки, танцы, аквааэробика. Не отстает за ним в открытии новых клубов и такой известный краснодарцам клуб как Икс – фит, Alex Fitness. Сейчас фитнес-клубы стали не просто местом, куда люди приходят накачивать мышцы или сбрасывать вес. Фитнес-клубы несут большую социальную функцию: знакомят людей, помогают им избавиться от стресса, почувствовать себя увереннее. И если сравнить стоимость клубной карты с вопросами мотивации, то оказывается дело не в ее стоимости, которую можно оценить вполне доступной, а в вопросах потребности и ценностных установок населения.

Можно сделать вывод, что перечисленные выше направления развития способствуют популяризации спорта. В г. Краснодаре появилась в парковой зоне у стадиона «Кубань» аллея Олимпийской славы, которую высадили в честь кубанских спортсменов, ставших чемпионами и призерами Олимпийских и Паралимпийских игр.

На четвертом Общероссийском гражданском форуме в панельной дискуссии «В поисках новой модели социального государства» бывший министр финансов А. Кудрин, который высказал свое мнение, что в ближайшие двадцать лет Россия должна ответить на вызовы четвертой промышленной революции, и для этого ей нужно, в первую очередь, изменить отношение общества к предпринимательству. Также он подчеркнул важность создания креативных пространств, отметив, что без «нового предпринимателя не может сложиться новое общество». А. Кудрин считает, что в России «на стадионы и футбольные клубы тратится больше, чем на университеты». По словам бывшего министра финансов и нынешнего руководителя «Центра стратегических разработок» такое расходование средств - «это катастрофа».

По нашему мнению государственной поддержкой физической культуры и спорта решаются долговременные как социальные и образовательные, так и задачи предпринимательского характера, направленные на становление малого и среднего предпринимательства в стране.

ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РИСКОВ КАК ПОКАЗАТЕЛЬ БАНКОВСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Развитие отечественного банковского сектора в условиях усиливающихся интеграционных процессов (экономических, политических, социальных и др.) и активно меняющейся экономической среды привносит в банковскую деятельность новые аспекты и проблемы, решение которых во многом зависит от уровня экономической безопасности банковской системы.

Масштабностью кризисных явлений в России усилены негативные тенденции как макроэкономических, так и социальных показателей и выполнение банками публичных функций становится зоной повышенного риска. Реализация угроз банковской безопасности происходит при проявлении совокупности рисков в отдельных банках, банковских группах, на финансовых рынках или регионах.

Вопросам регулирования банковских рисков, их методов и мер по совершенствованию надзорных функций Банком России в настоящее время уделяется довольно много внимания. Однако отметим тот факт, что отечественной системой регулирования банковских рисков, рассматриваемых нами в качестве основных факторов неустойчивости банковской системы и показателей банковской безопасности, пока не достигнут уровень методического и организационного опыта, сравнимого с зарубежным.

В сложившихся в посткризисный период условиях либерализация банковского сектора для получения большей прибыли допускается более рискованная деятельность банков, в связи с чем возникают новые дополнительные угрозы банковской безопасности.

Для обеспечения безопасного функционирования банковской системы и финансовой устойчивости необходимы, прежде всего, соблюдение целого ряда требований по обеспечению платежеспособности кредитных институтов, а также надлежащий надзор за их деятельностью. Это позволит кредитным институтам вести банковскую деятельность оценивая и взвешивая банковские риски по проводимым сделкам и принимать меры по оптимизации существующих рисков.

Основными нормативами деятельности кредитных институтов за рубежом являются:

- 1) ведение консолидированного надзора, который соответствует целям создания единого внутреннего банковского и финансового рынка и защите интересов вкладчиков;
- 2) обеспечение определенных минимальных значений собственных средств, что является ключевым фактором в создании внутреннего рынка в банковском секторе, так как собственные средства служат цели обеспечения стабильности существования (continuity) кредитных институтов и за-

щиты сбережений, поскольку такая гармонизация усилит надзор за кредитными институтами и внесет вклад в дальнейшую координацию в банковском секторе, особенно в надзор за крупными рисками и коэффициентами платежеспособности;

3) поддержание коэффициентов платежеспособности кредитных институтов - одного из основных показателей финансового состояния кредитного института, предотвращающего искажение конкуренции и укрепляющего банковскую систему Сообщества;

4) соблюдение минимальных значений достаточности капитала как инвестиционных фирм, так и кредитных институтов. Эти базовые стандарты для собственных средств институтов также являются ключевым моментом на внутреннем рынке в секторе инвестиционных услуг, так как собственные средства служат цели стабильности института.

В отношении кредитных институтов Общие стандарты по надзору и мониторингу кредитных рисков для кредитных институтов указаны нормами Директивы 98/647/ЕЕС от 18 декабря 1989 г. Порядок мониторинг и контроль крупных рисков осуществляется в соответствии с Порядком мониторинга и контроля, установленным в Директиве Совета 92/121/ЕЕС от 21 декабря 1992 года

5) необходимость учета крупных рисков кредитных институтов, соответствующих цели по обеспечению безопасной и разумной банковской деятельности.

Зарубежное законодательство устанавливает различные ограничения крупных рисков. Контроль за уровнем достаточности финансовых рисков в Европе осуществляет значительное число различных организаций.

Так, работа по краткосрочному мониторингу состояния глобальной финансовой системы, анализу функционирования финансовых рынков, экспертизе угроз стабильности финансовых рынков и глобальной финансовой системы и реагированию на них осуществляется Комитетом по глобальной финансовой системе.

Базельский комитет по надзору за банковской деятельностью, основные задачи которого - внедрение единых стандартов в сфере банковского регулирования, а основной постулат - укрепление в результате создания и распространения правовых стандартов надзора, в котором испытывает необходимость международная финансовая система, разрабатывает директивы и рекомендации для органов регулирования государств-членов.

Также следует отметить и то обстоятельство, что на законодательную деятельность и имплементацию международных принципов в право ЕС сильнейшее влияние оказывают нормы, принципы и рекомендации различных международных структур, деятельность которых в той или иной степени касается функционирования финансовых рынков.

В настоящее время, когда существенно повысилась значимость рисков

в отечественной банковской деятельности, а в банковской практике значительное место занимают новые области и направления, которые приносят и новые риски, в российское законодательство активно внедряются нормы и рекомендации вышеупомянутых международных структур.

Все риски, даже "традиционные", - в связи с изменчивостью экономической конъюнктуры стали более подвижными, разнообразными, а вследствие этого - более трудноуловимыми. Добавились новые виды рисков - операционные риски; применения высоких технологий; потери деловой репутации; правовые, связанные с появлением большого количества финансовых инструментов, включая деривативы. Последние являются особенно опасными, поскольку для них характерна волатильность, множественность по форме, взаимоувязанность между собой, что существенно приводит к осложнению оценки реальной опасности. В процессе осуществления своей деятельности банки подвергаются большому спектру рисков, распадающихся на четыре категории:

1. Финансовые риски, которые включают два типа рисков: чистые и спекулятивные риски. Чистые риски - кредитный риск, риск ликвидности. Спекулятивные риски, возникающие при финансовом арбитраже, результатом которого может быть прибыль или убыток. Это - процентный, валютный и рыночный риски.

2. Операционные риски, которые связаны с общей деловой стратегией банка и качеством функционирования его внутренних систем (включая и банковские технологии), а также зависят от возможных управленческих ошибок и мошенничества.

3. Деловые риски, связанные с внешней средой деятельности банка, в т.ч. с такими факторами как: макроэкономика; экономическая политика; государственное регулирование; инфраструктура финансового сектора и платежной системы; общий системный риск - страновой риск.

4. Чрезвычайные риски, которые включают все виды экзогенных рисков, не только ставящих под угрозу операции банка, но и приводящих к подрыву его финансового состояния и достаточности капитала. В большинстве случаев чрезвычайные риски бывают непредсказуемыми до самого последнего момента, поэтому у банков нет других средств противодействия таким рискам, кроме как поддерживать дополнительный резервный капитал. При осуществлении анализа и учета банковских рисков надзорным органам необходимо учитывать и макроэкономические аспекты. На важность такого их учета, а также включения их в "зону внимания" надзорных органов особое внимание обращают и авторитетные международные финансовые институты.

В новых подходах к организации надзорной практики международными организациями выделяются следующие принципы:

1) основой банковского надзора должен служить на глубокий анализ

внутренних и внешних факторов уязвимости (рисков) национальной банковской системы;

2) для выявления рисков как отдельных банков, так и банковской системы в целом банковскому регулятору необходима регистрация изменений, происходящих в макроэкономической среде и направлениях макроэкономического развития.

Неслучайно в связи с внедрением Базеля-III не только в России, но и во всем мире кардинальным образом меняются принципы регулирования и стимулирования банковского рынка. Для определения эффективности банковской системы применяется интегральная системы оценки с точки зрения тех функций, которые она выполняет в национальной или мировой экономике.

Все необходимые компоненты защиты рискованной дисциплины и финансовой стабильности непосредственно, в конечном счете, связаны с системой регулирования банковской деятельности и надзора за банковской сферой, которая в большинстве стран базируется на государственном авторитете и возможностях государства, а также на авторитете ассоциаций банкиров и их клиентов. И именно в контексте адекватного (требовательного, но достаточно терпимого) надзора за банковской сферой и строится Базельская система банковского надзора.

В действующих российских законодательных и иных правовых актах вопросы минимизации банковских рисков регламентируются крайне недостаточно, исключительно через призму вопросов управления банковскими рисками. При этом регламентация вопросов минимизации банковских рисков осуществляется чаще всего на уровне нормативных актов Банка России, либо в его рекомендациях, не обладающих признаком обязательности для исполнения кредитными организациями.

Более того, в правовом поле отсутствует единый нормативный правовой акт, направленный на регламентацию деятельности кредитных организаций по минимизации банковских рисков, равно как и установление единообразных подходов к осуществлению кредитными организациями риск-ориентированной банковской деятельности.

Учитывая изложенное, полагаем, что превалирующую роль в надзорных процедурах правового регулирования рисков банковской деятельности должны играть международные нормы-принципы (Базель-II и Базель-III), внедрение которых в российское законодательство будет способствовать повышению стабилизации банковской деятельности и укреплению банковской безопасности.

В современных условиях серьезные и реалистичные выводы о финансовой устойчивости банковской системы, ее безопасности, устойчивости и транспарентности возможны только при учете макроэкономической ситуации, прогнозов ее развития на перспективу.

РЕАЛИЗАЦИЯ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ ИННОВАЦИОННО-ОРИЕНТИРОВАННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В современных условиях хозяйствования финансовая стратегия становится определяющим фактором эффективного функционирования предприятий. В рамках реализуемой финансовой стратегии не только достигаются общие цели функционирования организации, но и создаются условия для эффективной реализации инновационных направлений развития.

Перспективность развития инновационных направлений деятельности на уровне страны определена в частности, в Прогнозе долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030. Здесь отмечается, что современный уровень развития сравнительных преимуществ российской экономики в энергетике, науке и образовании, высоких технологиях, а также интенсивность инновационного обновления обрабатывающих производств и динамика производительности труда позволяют придерживаться инновационного сценария развития, в котором рассматривается возможность создания «современной транспортной инфраструктуры и конкурентоспособного сектора высокотехнологичных производств и экономики знаний наряду с модернизацией энерго-сырьевого комплекса».

Опыт развитых стран свидетельствует о том, что в кризисные периоды развития экономики именно инновации могут создать условия для перехода на качественно новый уровень. Таким образом, принимается целый ряд мер государственного регулирования инновационной деятельностью с целью ее активного развития на всех уровнях экономики. В этом направлении принимаются стратегии и программы развития, организуется система поддержки инновационно-ориентированных предприятий, а также инновационные проекты на разных уровнях.

В нашей стране в этом направлении осуществляется планомерная политика. Так принята Стратегия инновационного развития России до 2020 года; Федеральный закон от 05.04.2013 N 44-ФЗ (ред. от 28.12.2016) «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (с изм. и доп., вступ. в силу с 09.01.2017) - в статье 10 рассматривается принцип стимулирования инноваций; Федеральный закон от 24.07.2007 N 209-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.08.2016) – в статье 22 рассматривается поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства в области инноваций и промышленного производства; Постановление Правительства РФ от 15.04.2014 N 316 (ред. от 29.12.2016) «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Экономическое развитие и инновационная экономика» - в подпрограмме 5 «Стимулирование

инноваций»; Федеральный закон от 23.08.1996 N 127-ФЗ (ред. от 23.05.2016) «О науке и государственной научно-технической политике» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017) – дается актуальное в настоящее время определение инновации как введенный в употребление новый или значительно улучшенный продукт (товар, услуга) или процесс, новый метод продаж или новый организационный метод в деловой практике, организации рабочих мест или во внешних связях и инновационную деятельность как деятельность (включая научную, технологическую, организационную, финансовую и коммерческую деятельность), направленную на реализацию инновационных проектов, а также на создание инновационной инфраструктуры и обеспечение ее деятельности; Указ Президента РФ от 31.12.2015 N 683 «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации», где для решения задач национальной безопасности предусматривается развитие национальной инновационной системы, стимулирование и поддержка развития рынка инноваций, наукоемкой продукции, в том числе наукоемкой продукции с высокой добавочной стоимостью.

Таким образом, в нашей стране планомерно формируется климат экономического развития, ориентированный на инновации.

Реализация инновационного сценария социально-экономического развития России не может пройти без активного участия хозяйствующих субъектов. На уровне отдельно взятого предприятия осуществление инновационной деятельности проводится в рамках его стратегии развития. Относительно инновационной деятельности в стратегических направлениях развития преимущественно выделяют ресурсную составляющую, а именно финансовую. Объяснить это можно тем фактом, что именно инновационная деятельность отличается повышенной затратностью с растянутым по времени периодом окупаемости. В зависимости от стадии включенности в инновационный процесс (например, на стадии научных исследований и разработок) финансовая составляющая может существенно возрастать. Следовательно, осуществление инновационной деятельности относится не столько к оперативным, сколько к стратегическим целям развития, и соответственно должно обязательным образом включаться в стратегию развития организации, в частности в финансовый блок.

Необходимо отметить, что в различных научных трудах по-разному понимается значение и сущность финансовой стратегии. Бланк И. А. финансовую стратегию относит к функциональной стратегии, Каратуев А. Г. определяет как функцию управления, Хоминич И. П. как обобщающую модель действия, Клейнер Г. Б. и Мовсесян А. Г. финансовую стратегию приравнивают к инвестиционной. Геращенко И. П. в своей монографии «Финансовая стратегия: инновационный аспект» в качестве финансовой стратегии рассматривает систему мероприятий, направленных на стимулирование инновационной активности компании.

Таким образом, большинство ученых отводят финансовой стратегии определяющее место в деятельности организации, однако одни определяют преимущественно как методологию управления финансовыми средствами, другие как симбиоз стратегического и финансового менеджмента, третьи как финансовый источник долгосрочного развития, четвертые приравнивают к инвестиционно-инновационной активности предприятия.

В целом финансовая стратегия включает целый комплекс составных элементов, таких как:

- развитие финансовой деятельности и финансовых отношений предприятий;
- решение специфических финансовых целей долгосрочного развития;
- финансовое планирование;
- адаптация развития финансовой составляющей деятельности предприятия в зависимости от изменений условий его функционирования.

В любом случае финансовая стратегия организации осуществляется в рамках стратегии развития компании в целом, но в случае с инновационно-ориентированными предприятиями поддержка и развитие инновационной деятельности приобретает особую существенную роль.

На наш взгляд, некоторое разночтение в понимании финансовой стратегии связано с тем, что ее содержание напрямую зависит от приоритетов развития организации. В случае с выставлением инновационно-ориентированных приоритетов развития, когда инновации определяются не как составной элемент хозяйственной деятельности, а как определяющий принцип всего существования компании – финансовая стратегия приобретает смысл долгосрочных мероприятий по реализации инновационной стратегии. А основной целью финансовой стратегии становится обеспечение реализации инноваций.

Реализация финансовой стратегии инновационно-ориентированного предприятия осуществляется по следующим направлениям:

- анализ финансового состояния предприятия;
- выбор приоритетных направлений инновационного развития и разработка инновационных проектов;
- обеспечение финансовыми ресурсами инновационно-ориентированной деятельности организации;
- эффективное использование финансовых ресурсов;
- прогнозирование результатов инновационной деятельности (реализации инновационных проектов);
- финансирование НИОКР;
- привлечение инвестиций для реализации инновационных проектов;
- венчурное финансирование.

Особое место в финансовой стратегии в части реализации инновационной деятельности должны занимать инновационные проекты с полным

инновационным циклом. Поскольку инновационный цикл включает целый комплекс последовательных мероприятий с практически разным уровнем риска и затратами, то нередко предприятия реализуют усеченный инновационный цикл, охватывая преимущественно его заключительные стадии с минимальным уровнем риска и видимыми в ближайшей перспективе результатами (в том числе финансовыми).

С одной стороны, такие проекты приносят более стабильный доход, но эффект от реализации подобных инновационных проектов относительно кратковременен. Проводя незначительное улучшение производимого продукта (особенно в сфере производства) предприятие не производит существенных финансовых затрат, но и результат от реализации незначительно улучшенного продукта неустойчив. Потребителями такого продукта является все та же категория населения, которая восприняла улучшения потребляемого им продукта, но не удовлетворила спрос на качественно новые его характеристики. Так невозможно бесконечно долго «улучшать» продукт, опираясь на его базовую стандартность. Постепенно такие «улучшения» теряются в совокупности себе подобных, что существенно снижает объемы продаж и, соответственно, доходность предприятия.

Что касается полного инновационного цикла, то его основная проблемность заключается, конечно же, в том, что вложения на начальных стадиях разработки инновационной идеи даже при оптимальном развитии событий не всегда окупаются. Не следует забывать и о том, что не все инновационные идеи жизнеспособны, то есть, что не все идеи могут или находят свое практическое применение. Налицо высокая степень вероятности достижения желаемых результатов (произведенные вложения не обязательно окупятся). Кроме того удлинение инновационного цикла (который практически невозможно точно рассчитать как по финансовому, так и по временному аспекту) существенно отражается на продолжительности его осуществления. Причем наблюдается непропорциональность по затратам времени между различными этапами инновационного цикла. Более ранние этапы требуют большего времени для своего осуществления.

Таким образом, эффективная реализация инновационной деятельности возможна только посредством ее отражения в финансовой стратегии организации. Именно здесь возможно рассчитать наличие необходимых для реализации инновационных проектов ресурсов, определить источники финансирования инновационного проекта, запланировать использование необходимых ресурсов, спрогнозировать (с определенной долей вероятности) результаты реализации инновационного проекта, определить приемлемый для конкретной организации объем нововведений в области производства продукта, организации продаж и оказания услуг, а также спрогнозировать необходимость и востребованность результатов инновационной деятельности на конкретном рынке.

АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА РЕГИОНОВ РОССИИ

Инвестиционная привлекательность является существенным фактором при принятии инвестором решения об осуществлении вложений. По данным рейтингового агентства «Эксперт РА» инвестиционная привлекательность и инвестиционный климат – тождественные понятия, но инвестиционная привлекательность зависит от типа инвестора и его целей, а инвестиционный климат в большей степени отражает тенденции, влияющие на всех участников инвестиционного процесса.

Инвестиционный климат складывается под влиянием региональных факторов и региональной политики. От того, насколько тесным будет взаимодействие этих элементов, зависит и степень благоприятности инвестиционного климата в регионе. Таким образом, сочетание инвестиционных рисков и потенциалов обуславливают инвестиционный климат региона. Главным аспектом инвестиционного потенциала является эффективность капиталовложений. Для анализа инвестиционного климата регионов были взяты отдельные блоки показателей, отражающие две его стороны - инвестиционный потенциал, включающий в себя финансово - производственный потенциал, трудовой, потребительский, инфраструктурный, институциональный и инновационный потенциал, а также инвестиционные риски, такие как экономический, социальный, экологический.

Для анализа были выбраны десять регионов: пять субъектов, занимающих лидирующие положения в «Национальном рейтинге состояния инвестиционного климата в субъектах РФ на 2015 год» (по данным, размещенным на Инвестиционном портале) и пять субъектов, занимающих последние строчки в данном списке. Соответственно, это такие регионы, как: Республика Татарстан, Калужская область, Белгородская область, Тамбовская область, Ульяновская область, Рязанская область, Республика Алтай, Забайкальский край, Республика Северная Осетия-Алания и Иркутская область.

По каждому отдельному показателю был рассчитан индекс, для чего использовались следующие формулы:

$$(x_i - x_{min}) \div (x_{max} - x_{min}) \text{ и } (x_{max} - x_i) \div (x_{max} - x_{min}).$$

Это необходимо для того, чтобы привести показатели в соответствие друг с другом. Все расчетные величины в результате линейного масштабирования находятся в интервале [0; 1], где 0 соответствует минимальному значению признака, а 1 — максимальному для удобства интерпретации. Интегральные индексы блоков рассчитывались как среднее арифметическое величин нормированных показателей. При анализе учитывались показатели за период 2005-2014 г. На основе всех индексов по каждому блоку был рассчитан интегральный индекс субъекта (среднее арифметическое из отдельных индексов по количеству показателей в каждом блоке) и среднее

геометрическое интегральных индексов по обоим аспектам – инвестиционный потенциал и риски.

Исходя из полученных данных, можно сделать вывод, что наилучший производственно-финансовый потенциал среди рассмотренных регионов на данный момент в Республике Татарстан. Он варьируется от 0,66 до 0,91 на протяжении всего периода с 2005-2014 гг. Также среди лидеров стоит отметить Калужскую и Белгородскую область, однако показатели интегрального индекса здесь значительно меньше – до 0,77. Наиболее низкие значения относятся к Республикам Алтай и РСО-Алания (до 0,34 и 0,33 соответственно), но в последние значения периодически меняются скачкообразно. Важно отметить, что по таким показателям как ВРП на душу населения и инвестиции в основной капитал, регионы-лидеры вышеуказанного рейтинга в разы превышают коэффициенты отстающих субъектов.

Наиболее благоприятная обстановка по трудовому потенциалу среди рассмотренных регионов стабильно за весь период также отмечается в Республике Татарстан (не менее 0,905), что связано непосредственно с уровнем образованности и квалификацией трудящихся. Кроме того, высокие показатели отмечаются на протяжении всего периода в Белгородской области и РСО-Алания, где также наиболее высокие индексы продолжительности жизни (до 0,88 и 1 соответственно) и количества студентов ВУЗов. Противоположная ситуация складывается в Рязанской области и Республике Алтай, трудовой потенциал которых находится на самом низком уровне среди всех анализируемых регионов (около 0,5 и 0,05).

Рассматривая потребительский потенциал, необходимо отметить, что на протяжении всего периода с 2005 по 2014г. ситуация была практически однозначная: среди регионов-лидеров выделяются Рязанская и Калужская области (значения интегрального индекса до 0,79), в то время как Алтай и Забайкальский край имеют наоборот самые низкие показатели в рассматриваемые годы (не более 0,38).

При рассмотрении отдельных показателей можно выделить следующие тенденции: по количеству потребительских расходов лучшие значения отмечается в Республике Татарстан (значения индекса равно 1 за весь период), по площади жилых помещений лидирующие позиции занимали РСО-Алания и Белгородская область (до 1 в разные годы), а наибольшие показатели индекса числа автомобилей на душу населения принадлежат Рязанской области (от 0,79 до 1 за 2005-2014гг.).

Судя по полученным данным, среди рассматриваемых регионов показатели инфраструктурного потенциала наилучшие в Калужской области (от 0,76 до 0,94 на протяжении всего периода), а также в Белгородской области в период с 2012 года (более 0,81), хотя еще в 2009 году ситуация там была совсем иная (0,59). Менее развитая инфраструктура в Иркутской области, Забайкальском крае и Республике Алтай. Хотелось бы обратить

внимание, что, например, в Алтае совершенно нет железных дорог, поэтому индекс по данному показателю за весь период там равен нулю. По плотности автомобильных дорог же первое место занимает РСО-Алания.

Опираясь на показатели институционального потенциала, можно отметить, что достаточно популярен малый бизнес в Белгородской области (значение показателя до 0,77), чего нельзя сказать про Забайкальский край и РСО-Алания. В целом общая ситуация в большинстве регионов на протяжении с 2005-2014г. неоднократно изменялась, что затрудняет выделение каких-либо однозначных тенденций. Если говорить о количестве МП на 10000 человек, то здесь среди субъектов-лидеров можно также отметить Калужскую область и Республику Татарстан (значение индекса до 1 в разные годы). По значению показателя числа ПК на предприятиях все регионы находятся практически на одном уровне.

Относительно инновационного потенциала сложно сделать однозначные выводы, так как ситуация в регионах неоднократно менялась с 2005 по 2014 г. Однако на протяжении всего периода лидером оставался Татарстан, где последние 3 года значение интегрального индекса стабильно в 1,5-2,5 раза выше региона, занимающего вторую позицию. Немалая часть всех созданных в стране передовых технологий среди рассматриваемых субъектов приходится на РТ и Калужскую область, в то время как во многих других они вовсе отсутствуют. Наиболее низкие показатели в РСО-Алания (интегральный индекс от 0 до 0,07), где инновационная политика на данный момент слабо развивается. В остальных же регионах можно зафиксировать постоянные скачкообразные изменения, что связано с непостоянством инновационной активности организаций, функционирующих в данных субъектах.

Таким образом, можно сделать вывод, что наиболее благоприятные условия для инвестирования существуют в Республике Татарстан и Белгородской области, где инвестиционная политика на данный момент тесно связана с инновационной и направлена, прежде всего, на активное привлечение внешних инвестиций и формирование более благоприятных условий для деятельности субъектов МСП, в то время как в наименее привлекательных регионах акцент делается на удержание достигнутого уровня притока капитала и создание отсутствующей необходимой инфраструктуры. Стоит сказать, что Республика Татарстан на сегодняшний день имеет хорошую репутацию, как на уровне страны, так и на международной арене, а инвестиционные проекты, ориентированные на регион активно поддерживаются со стороны федерального Правительства.

Если обратить внимание на полученные данные интегрального индекса экономического риска, то можно увидеть резкие изменения положения регионов относительно друг другу по всем показателям именно после 2008 года, что, скорее всего, связано с реакцией экономик субъектов на кризис-

ные явления. В результате сложной обстановки в стране и в мире в отмеченный период региональные власти всевозможными способами старались нейтрализовать негативные последствия, однако несмотря на это происходили массовые сокращения, прекращали свою деятельность большое количество организаций, а некоторые продолжали функционировать и при этом нести убытки. Важно отметить, что эффективная экономическая политика таких регионов как Республика Татарстан и Белгородская область продолжает делать инвестиционную деятельность в данных субъектах наименее рискованной для вкладчиков.

Опираясь на показатели, описывающие социальный риск в регионах можно сделать вывод, что наименьший уровень социальной напряженности опять же стабильно на протяжении всего периода в Республике Татарстан и Белгородской области (значения интегрального индекса до 0,93 и 0,89 соответственно), а наибольший - в Алтае (от 0,09 до 0,33 в разные годы). В целом с 2005 по 2014 год индекс описываемого риска снизился во всех субъектах, кроме трех отстающих. При этом доля населения с величиной дохода ниже прожиточного минимума находится на достаточно низком уровне (7-12%) практически во всех регионах, кроме Республики Алтай и Иркутской области, там данный показатель превышает 18%. Это говорит о том, что в большинстве субъектов проводится действенная политика по сокращению дифференциации граждан в размере дохода, что, безусловно, положительно влияет на снижение уровня социальной напряженности, о чем свидетельствует и индекс уровня преступности.

Самая благоприятная экологическая обстановка на протяжении 2005-2014г. складывается в Республике Алтай (значение интегрального индекса не менее 0,85), на что, вероятнее всего, влияет географическое положение, а также региональная политика по охране природы. Кроме того, и в других регионах маленький уровень экологического риска. Исключение составляет Иркутская область (показатель равен нулю), на которую приходится самое большое количество загрязняющих веществ и выбросов в окружающую среду.

В целом по инвестиционному риску можно сделать вывод, что вероятность потерь инвестиций и дохода наибольшая в Иркутской области, показатели интегральных индексов которой более чем в 4 раза меньше остальных регионов, а также невелика возможность выигрыша в Забайкальском крае и Республике Алтай, что делает данные субъекты непопулярными для инвесторов. Обратная тенденция наблюдается в Белгородской и Калужской областях, в Республике Татарстан. Данные регионы активно поддерживаются органами государственной власти, эффективно развивают инвестиционную инфраструктуру и инновационную деятельность, а Программы социальной направленности делают обстановку в субъектах стабильной.

Т.Н. Гоголева, М.И. Солосина, И.Н. Щепина
**МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ВЫЯВЛЕНИЮ «ТОЧЕК РОСТА»
РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ НА УРОВНЕ
МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ**

Теоретические предпосылки выявления «точек роста» муниципальных образований региональной экономической системы многообразны и разнонаправлены и включают утверждение об ограниченности экономических ресурсов, ставшее исходной аксиомой любого экономического анализа; закономерности, приводящие к неравномерности экономического развития, внешней экономии от масштаба.

Практическое значение решения данной проблемы определяется возможностью использовать результаты анализа при формировании стратегий развития региона, ориентируясь на возможности и потенциал муниципальных образований, включенных в его состав. Стратегия формирования точек роста внутри региона предполагает перераспределение ресурсов в пользу наиболее перспективных территорий, т.е. формирование своеобразных региональных лидеров, развитие которых способно стимулировать рост других территорий.

В литературе имеется определенная история развития представлений о «точках роста», родоначальником которой справедливо считается Ф. Перру, который определял точку (полюс) роста как объект, обладающий способностью вызвать рост другого объекта. Последователи Ф. Перру развивали данное представление в сторону типологизации «полюсов роста», выделения условий их развития, определения роли регулирующего воздействия. В целом с этой позицией согласен и А.В. Агафонов, подчеркивая способность «точек роста» своим развитием обеспечивать развитие социально-экономической системы региона в целом.

Основывая свое исследование в целом на данном подходе, И.В. Швецов обращает внимание на то, что у Перру не отражена способность точки роста к саморазвитию, самосовершенствованию, качественному изменению, что, собственно, и порождает, в свою очередь, способность влиять на развитие других объектов. Конкретизируя данное дополнение, Т.О. Лащева раскрывает возможные направления влияния «точек роста» на экономику региона:

- позитивная трансформация структуры экономики региона;
- расширение спектра источников финансирования инвестиционных процессов за счет повышения инвестиционной привлекательности региона;
- обеспечение доходной части консолидированного бюджета, достаточной для финансирования социальной сферы региона;
- повышение экономической активности населения;
- содействие укреплению и развитию межрегиональных и внешне-экономических связей региона.

Важнейшим вопросом становится выявление и оценка перспективности «точек роста» регионального развития, по поводу которого существует целый ряд разработок. Так, Швецовым И.В. (Академия госслужбы, Москва, 2005) предложена методика определения точки роста на основе метода матричного анализа эффективности. Для этого ресурсы и результаты функционирования экономической системы делятся на внутренние и внешние (по отношению к системе). Значение данной методики состоит в том, что она дает возможность проследить взаимосвязь и взаимообусловленность отдельных групп показателей, характеризующих экономическую динамику территориальных образований, включенных в изучаемый регион (в нашем случае – муниципальное образование). Ценной особенностью предложенной методики является ее ориентация на моделирование поведения объектов с учетом социально-экономических приоритетов развития. Предложенный подход позволяет решить задачу определения «точки роста» не только по интегрированным показателям, но также с учетом специфики выявленных «точек роста»: по отдельным параметрам, характеризующим внутренние и внешние источники роста, а также его приоритетность – инновационность или инвестиционные возможности. В то же время данная методика ориентирована на регион в целом (в работе это Дальневосточный федеральный округ), а не на муниципальные образования. Главная проблема, которая в этом случае возникает при использовании предложений И.В. Швецова, связана с большей степенью специализации муниципальных образований (особенно сельских), а также спецификой статистической информации, которую можно использовать для количественного решения вопроса о поиске «точек роста».

В работе Н.А. Кудровой (Тамбов, 2015) содержится методика выделения точек экономического роста и дальнейшей кластеризация секторов экономики, которая представлена следующими этапами:

1. Анализ отраслевой специализации региона.
2. Определение «точек роста», обладающих реальной или потенциальной конкурентоспособностью.
3. Выявление потребностей регионального рынка в инновационном продукте.
4. Выделение системообразующих элементов с учетом экстерналий.
5. Процесс формирования структуры кластера.
6. Оценка степени влияния кластера на региональную экономику.

Методика фактически представляет собой определенную последовательность действий – как аналитических, так и управленческих, по созданию кластеров в экономике региона.

В работе Е.Ю. Меркуловой и С.Е. Дронова (Тамбов, 2014 г.) предлагается методика выявления точек экономического роста в регионе, ориен-

тированная на анализ различных социально-экономических характеристик территорий, входящих в регион. Особенность данной методики состоит в ее ориентации на включение в анализ данных по муниципальным образованиям. Она включает три основных этапа.

На первом этапе проводится исследование уже существующих точек экономического роста в рамках исследуемой территории. Оно ориентировано на следующие задачи, каждая из которых предполагает использование специальной системы показателей:

- характеристику обеспеченности муниципальных образований трудовыми ресурсами, для чего используются демографические индикаторы. На основе полученных результатов осуществляется ранжирование районных муниципальных образований;

- оценку экономических показателей деятельности предприятий и организация, располагающихся на территории муниципальных образований, по результатам которой строится их рейтинг;

- характеристику финансовых результатов и оценку бюджетной обеспеченности муниципалитетов.

Второй этап предполагает поиск новых точек роста социально-экономического развития муниципалитетов и поэтому ориентирован на комплексную оценку предлагаемых для этой цели индикаторов.

Третий этап предполагает проведение анализа полученных результатов по следующим направлениям: ресурсное, организационное, готовность региона к реализации новых задач, территориальная локализация. Данный этап направлен на выявление новых точек экономического роста в региональной экономической системе.

Специфика поставленной задачи выявления «точек роста» на уровне муниципальных образований приводит к необходимости адаптировать существующие подходы к той количественной информации, которая имеется из различных баз данных, выявленных в ходе проводимого исследования. Поэтому для оценки экономического положения муниципальных образований предлагается использовать:

из базы данных Росстата по показателям муниципальных образований – блок «Показатели для оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов» - для сопоставления результативности деятельности органов местного самоуправления

показатели из паспортов поселений:

- блок «Территория», показатели: общая площадь территории муниципального образования; территория сельскохозяйственных земель в границах муниципального образования;

- блок «Демография», показатели: численность населения; численность постоянного населения старше трудоспособного возраста; число

родившихся, естественный прирост (убыль) населения, число умерших, число прибывших, число выбывших;

- блок «Занятость», показатели: всего занятых в экономике; численность работников по отраслям; численность безработных;

- блок «Образование», показатели: число учащихся в общеобразовательных школах; численность учителей; профессиональные образовательные учреждения; число учащихся профессиональных образовательных учреждений; среднемесячная заработная плата работников образования;

- блок «Транспорт», показатели: наличие пассажирского транспорта - автобус (да, нет); наличие пассажирского транспорта - ж/д транспорт (да, нет);

- блок «Предприятия», показатели: число предприятий, организаций, учреждений по сферам деятельности; число крестьянско-фермерских хозяйств, число индивидуальных предпринимателей без образования юридического лица; среднемесячная заработная плата;

из базы показателей Муниципальной информационной системы поселений «Волость» (МИСП «Волость»), созданной в Воронежской области в 2006 г.

- количество инвестиционных программ и проектов, реализуемых за счет средств ФМР; доходы и расходы бюджета поселения; количество муниципальных предприятий и учреждений, находящихся на территориях поселения; фонд начисленной заработной платы работников; среднемесячная заработная плата; среднегодовая численность работающих; число предпринимателей без образования юридического лица; число малых предприятий; численность постоянного населения.

С точки зрения генезиса развития в исследовании будет сделан акцент на следующие типы точек роста:

- спонтанные – возникают в силу благоприятного сочетания внешних факторов. Отличительными признаками данного типа являются наличие относительно избыточных ресурсов во внешней среде, автоматических механизмов их перераспределения, действие механизма беспрепятственного перелива капитала в рамках региона, между отраслями по критерию текущей или ожидаемой нормы прибыли;

- точки роста, создаваемые на основе административного воздействия, когда путем регулирования (с помощью прямых или косвенных методов) создаются условия, благоприятствующие перемещению ресурсов в отрасли, которые управляющий орган считает приоритетными.

Статья подготовлена при финансовой поддержке РГНФ, проект «Разработка методического подхода к анализу точек роста муниципальных образований и их влияния на социально-экономическое развитие Воронежской области (на основе комплексного анализа баз данных региональной и муниципальной статистики)».

Л.В. Гудакова, Е.Н. Мирошниченко

ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВЫВОЗА ФИНАНСОВОГО КАПИТАЛА ИЗ РОССИИ

Для улучшения экономического развития России требуется увеличение инвестиций в реальный сектор, то есть увеличение нормы валового накопления. Поэтому сокращение экспорта капитала из России может привести к увеличению инвестиций внутри страны, то есть к росту нормы валового накопления.

Только изменение характера национальной экономической модели позволит осуществить подобный инвестиционный маневр. Поворот в сторону ликвидации в России модели олигархического госкапитализма может быть в случае большей демократизации общества.

В экономике необходимо усиливать господдержку малого и среднего бизнеса, укреплять права собственности (что наиболее важно для малого и среднего бизнеса), а также снижать уровень государственного вмешательства в деятельность малых и средних фирм. Другим средством может стать улучшение этического климата в стране, что позволит усилить борьбу с коррупцией чиновничества, а также усиление моральной ответственности власти перед обществом, что возможно прежде всего в результате укрепления гражданского общества. Возможен переход к модели неолигархической модели госкапитализма, которая распространена в ряде азиатских стран.

Чрезмерный вывоз капитала из России заставляет ее компании активнее использовать внешние заимствования для поддержания минимально необходимой нормы валового накопления за счет заимствований за рубежом частного и квазигосударственного сектора.

Также отток капитала негативно влияет на банковскую сферу нашей страны, в которой могли бы храниться вывезенные за границу активы. Размеры ее активов продолжают быть недостаточными для долгосрочного кредитования российской экономики. Необходимы меры по снижению вывоза финансового капитала из России, которые коренным образом изменят экономическую ситуацию к лучшему.

Как показывает опыт наиболее успешных в этом отношении офшорных стран, добиться полной деофшоризации национальной экономики невозможно, поскольку в мире идет острая конкуренция не только за инвесторов, но и за налогоплательщиков. Однако даже сокращение вдвое миграции из России потенциальных налоговых доходов позволило бы увеличить на 1,5 — 2% темпы роста ВВП и существенно сократить чистый отток капитала из России.

При современном состоянии российской экономики и общества требуется более жесткая государственная политика. Это отвечает на-

циональным интересам России и будет способствовать улучшению имиджа нашей страны в мире. Финансовый коллапс Кипра в 2013 г. лишний раз подтвердил необходимость такого подхода. Иными словами, для снижения уровня офшоризации российской экономики нужны реальная политическая воля и конкретные продуманные действия, а не популистская риторика.

Для тактического решения проблемы чрезмерного вывоза капитала из страны требуется изменение валютного законодательства. Это прежде всего введение запрета на осуществление операций по экспорту капитала в офшорные юрисдикции и усиление контроля над вывозом капитала в офшоропроводящие страны.

Другой законодательной мерой может быть запрет на осуществление внешнеэкономических операций для фирм-однодневок. Понятно, что прекратить бегство капитала эти меры не смогут, но уменьшить его масштабы они в состоянии, одновременно не затронув тот вывоз капитала, который обусловлен высоким уровнем развития отдельных российских отраслей, а также кредитованием внешней торговли, диверсификацией активов и другими классическими мотивами.

Добавим, что подобные запреты и ограничения не противоречат современным мировым тенденциям в госрегулировании движения капитала. По данным ЮНКТАД, в 2000г. лишь 5% принятых в странах мира новых мер в сфере международного движения прямых инвестиций относились к ограничительным (остальные были поощрительными), в 2005г. уже 46%, а в 2010г. – 65% . В целом эти ограничительные меры не столько отменяют сложившийся в большинстве стран мира неоклассический подход к сфере международного движения капитала, сколько усиливают роль государственного регулирования в этой сфере. Россия несмотря на ограничительные меры занимает 4 место по оттоку ПИИ.

Для реализации указанных идей в рамках концепции предлагается внести следующие изменения в федеральное законодательство:

- восстановить в федеральном законе от 10.12.2003 № 175-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле» отмененную в 2006 г. статью 8 «Регулирование Центральным банком Российской Федерации валютных операций движения капитала», наделявшую ЦБ правом введения специальных счетов. При этом специальные счета должны вводиться на все операции, связанные с вывозом капитала (в прежней редакции — только на операции, связанные с внешним кредитованием и куплей-продажей ценных бумаг) и сопровождаться требованием для конечных бенефициаров предоставлять систематическую отчетность о движении вывезенных средств;

- ввести в указанную статью право ЦБ на требование к резидентам резервировать до 100 процентов вывозимой суммы на срок до 2 лет (в отме-

ненной в 2006 г. ст. 7 «Регулирование Правительством Российской Федерации валютных операций движения капитала» ФЗ № 175 это право принадлежало как ЦБ, так и Правительству Российской Федерации).

- внести изменения в ст. 10 федерального закона от 08.12.2003 №164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности», дающую право на осуществление внешнеторговой деятельности любым российским и иностранным лицам. Предлагается право на проведение внешнеторговых операций ограничить фирмами, имеющим двухлетний опыт ведения операций на внутреннем рынке с ежегодным оборотом не менее 3 млн руб.

При этом предлагается вводить подобное резервирование автоматически при ухудшении полугодовых прогнозов ЦБ по одному из следующих макроэкономических индикаторов:

а) возникновение отрицательного сальдо текущего платежного баланса;

б) увеличение вывоза капитала из Российской Федерации более чем на 20 процентов;

в) сокращение валютных резервов более чем на 20 процентов;

г) снижение курса рубля более чем на 20 процентов;

д) превышение выплат по внешнему долгу по отношению к экспорту товаров и услуг до величины свыше 50% этого экспорта.

е) внести изменения в ст. 10 федерального закона от 08.12.2003 №164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности», дающую право на осуществление внешнеторговой деятельности любым российским и иностранным лицам.

В настоящее время именно это положение используется владельцами фирм-однодневок для проведения сомнительных операций. Предлагается право на проведение внешнеторговых операций ограничить фирмами, имеющим двухлетний опыт ведения операций на внутреннем рынке с ежегодным оборотом не менее 3 млн руб.

Таким образом, концепция предлагает наделить Банк России функциями мегарегулятора в сфере вывоза капитала из России. Концепция предлагает восстановить и усилить практику регулирования Банком России экспорта капитала. Ст. 7 федерального закона о ЦБ констатирует, что «Банк России по вопросам, относящимся к его компетенции, издает в форме указаний, положений и инструкций нормативные акты» для российских резидентов. Поэтому регулирование вывоза капитала могло бы осуществляться на основе таких нормативных актов ЦБ. Выше было предложено осуществлять этот регулирование в двух вариантах:

а) в постоянном режиме с целью повышения прозрачности экспорта капитала;

б) в чрезвычайном режиме в случае резкого ухудшения ряда макро-

экономических показателей.

В постоянном режиме ЦБ мог бы использовать следующую практику применения спецсчетов для экспортеров капитала:

- введение требования для всех экспортеров капитала при его осуществлении предоставлять информацию о конечных бенефициарах;
- введение требования о систематическом (каждые полгода) предоставлении отчетности со стороны этих бенефициаров о последующем движении вывезенных средств;
- распространение подобной практики на ранее вывезенные активы, в том числе через получение информации о конечных бенефициарах от зарубежных финансовых органов и через получение такой информации от самих бенефициаров (в последнем случае потребует проработки вопроса об амнистии нелегально вывезенного капитала).

В чрезвычайном режиме (т.е. при полугодовом прогнозе ЦБ об отрицательном сальдо текущего платежного баланса, радикальном увеличении вывоза капитала и роста платежей по внешнему долгу, заметном сокращении валютных резервов и снижении курса рубля) предлагается, помимо практики использования спецсчетов, еще и практика резервирования до 100 процентов вывозимой суммы на срок до 2 лет. По усмотрению ЦБ, резервирование может быть распространено только на некоторые формы вывоза капитала, например:

- на портфельные инвестиции и производные инструменты, за исключением тех иностранных ценных бумаг, которые котируются на Московской бирже;
- ссуды и займы, остатки на текущих счетах и депозиты в иностранных банках, размеры которых выше устанавливаемых ЦБ нормативов.

В России в последние годы были пересмотрены в сторону некоторого ужесточения соглашения об избежании двойного налогообложения с Кипром, Люксембургом и Швейцарией, усилился обмен налоговой информацией с другими странами. Однако в целом финансовые власти России пассивно относятся к вывозу отечественного капитала в офшоры и к тому факту, что права собственности многих российских компаний выведены в офшорные юрисдикции.

В результате, как сообщил Центральный банк РФ, компании и банки в первом полугодии сократили чистый вывоз капитала из России до отметки в 10,5 миллиарда долларов. Что почти в 5 раз меньше, чем за аналогичный период прошлого года. Впрочем, положительное сальдо текущего счета платежного баланса России в первом полугодии также снизилось - с 46,5 миллиарда долларов в прошлом году до 15,9 миллиарда долларов. Причина, по мнению Центрального банка Российской Федерации - существенное уменьшение стоимостных объемов российского экспорта в условиях падения цен на сырье.

ЭФФЕКТИВНАЯ СИСТЕМА РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА КАК ИМПЕРАТИВ СТАБИЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Экономический рост обусловлен увеличением объема рыночной стоимости товаров и услуг, произведенных хозяйствующими субъектами национальной экономики. Следовательно, от благосостояния предприятия как основного звена экономики зависит благосостояние государства в целом. При этом для поддержания и роста благосостояния предприятия необходимо обеспечить экономическую устойчивость бизнеса, эффективность функционирования которой достигается путем постоянного мониторинга, моделирования и процедур оценки.

Однако любая предпринимательская деятельность сопряжена с определенными рисками особенно в условиях рыночной экономики, когда многие управленческие решения во многом зависят не только от внутренних факторов, а чаще от состояния внешней среды, что в свою очередь может неблагоприятно повлиять на устойчивость предприятия. Эти основные задачи решаются в рамках управления рисками, или риск-менеджмента. Главная цель риск-менеджмента заключается в придании максимальной устойчивости по всем видам деятельности компании, а также достижение стратегических целей в части экономического роста и своевременного предупреждения банкротства.

Экономическая устойчивость, являясь неотъемлемым условием для обеспечения рентабельного функционирования деятельности предприятия и стабильного его развития, постоянно подвержена различным колебаниям со стороны внутренней и внешней среды. Экономически устойчивым считается предприятие, которое способно под воздействием волатильности внешних и внутренних факторов наиболее быстрым способом восстановить экономическое равновесие. Другими словами для достижения устойчивого положения на рынке фирма должна поддерживать определенный уровень значений количественных и качественных экономических показателей, которые обеспечат финансовую стабильность и выведут на траекторию развития. Обычно среди таких экономических показателей определяющих устойчивость предприятия выделяют следующие:

- Чистый оборотный капитал. Его увеличение по сравнению с предыдущими периодами свидетельствует о дальнейшем развитии деятельности предприятия.
- Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов.
- Общая величина основных источников формирования запасов.
- Показатели рентабельности.
- Коэффициент автономии (финансовой независимости).
- Коэффициент финансовой устойчивости.

- Коэффициент привлечения (плечо финансового рычага).
- Коэффициент финансирования.
- Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами.
- Коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами.
- Коэффициент маневренности собственного капитала.

Для обеспечения устойчивого положения предприятия задача менеджера состоит в поддержании вышеперечисленных показателей на приемлемом уровне согласно нормативам соответствующим каждой отрасли. Поскольку процессы, происходящие как в мировой, так и в национальной экономике, достаточно динамичны, то у менеджера возникают некоторые сложности в поддержании устойчивого развития бизнеса. Эти сложности, как правило, связаны с неопределенными событиями различного характера и их негативными последствиями, которые принято называть рисками. Как упоминалось выше, то или иное управленческое решение всегда несет за собой некоторый риск, которого нельзя избежать или в противном случае придется отказаться от принятия самого решения. Главная задача менеджера в условиях неопределенности не избегать риски, а предвидеть их, снижая негативные последствия или их ликвидируя. Исходя из этого, риск не может быть устранен, им можно только лишь манипулировать, т.е. управлять. Под «манипулированием риска» понимается подготовка и исполнение процедур, которые позволят возместить предстоящие риски (например, хеджирование), понизить их (посредством принятия решения о менее рискованной альтернативе, диверсификации риска) или передать на аутсорсинг (например, посредством страхования), уклониться от рискованных действий или осознанно пойти на риск (акцептировать).

Вполне ясно, что для организации предпринимательского решения менеджеру важно знать о вероятности риска. Однако на сегодняшний день многие экономические процессы настолько усложнились, что определение риска не под силу руководителю, поэтому для решения проблем расчета, оценки и управления рисками в структуре менеджмента крупных предприятий организуют систему риск-менеджмента. Риск-менеджмент – важный элемент управления бизнесом, достижения устойчивости, бесперебойности производственного процесса и как следствие экономического роста.

События в российской экономике за последние годы наглядным образом продемонстрировали объективную необходимость внедрения на предприятиях эффективной системы риск-менеджмента, нацеленной на достижение баланса между получением прибыли и сокращением издержек предпринимательской деятельности и призванной стать составной частью системы менеджмента компании в целом.

Кризисные явления в России, начавшиеся в середине 2014 году с ва-

лютного кризиса, затронули практически все отрасли экономики, что значительным образом затормозило ее развитие. Валютный кризис 2014-2016 гг., толчком для которого в свою очередь стало снижение цен на нефть и экономические санкции западных стран в отношении России, вызвал девальвацию курса рубля, а также привел к увеличению инфляции, а затем к снижению реальных располагаемых доходов населения и потребительского спроса. Введенные санкции в отношении ограничения выхода на западные рынки российских компаний в значительной мере негативно повлияли на их доходы. Так, например, с января 2014 г. по январь 2016 г. общий экспорт России был сокращен на 65%, за это же период снизился импорт на 60%, причем в структуре импорта преобладали машины, оборудование и станки, на которых было завязано больше половины российского производства. А также резкий рост доллара и евро поставил под угрозу платежеспособность и ликвидность российского бизнеса из-за невозможности обеспечивать свои кредитные обязательства перед банками в иностранной валюте. По причине сохраняющегося дефицита федерального бюджета, девальвации курса рубля, увеличивающейся ключевой ставки ЦБ с 8% до 17% и постоянного оттока капитала инфляция за январь 2015 г. добралась до максимальной отметки – 17%.

В результате вышеперечисленных экономических потрясений большинство отраслей оказались подвержены кризису, что стало причиной спада производства и снижению темпов роста экономики России в целом.

Таким образом, все предпринимательские структуры находятся под воздействием группы значительных рисков, куда входят стратегические риски, девальвационные риски, валютные, финансовые, кредитные, производственные, коммерческие и т.д. Все эти проблемы успешно решаются в рамках системы риск-менеджмента, что лишний раз доказывает актуальность ее внедрения на предприятиях особенно в условиях современного экономического кризиса. Система риск-менеджмента – это совокупность элементов управленческой системы организации связанная с управлением рисков. В условиях неопределенности все чаще становится необходимым совершенствование данной системы, поскольку современная внешняя среда отличается ускорением волатильных экономических процессов, в связи с чем особое внимание уделяется поддержанию финансовой устойчивости предприятия.

Эмпирия лидирующих транснациональных компаний уверенно доказывает, что устойчивое развитие бизнеса и повышение результативности управления неосуществимы без активного применения риск-менеджмента как совокупного звена всей системы управления компанией независимо от масштабов ее экономической деятельности, а также специфики производства или предоставления услуг. Система риск-менеджмента должна быть внедрена в общую политику предприятия, ее бизнес-процессы, планы и

экономическую деятельность. Исключительно благодаря реализации этого условия использование системы риск-менеджмента является эффективным. Риск-менеджмент подразумевает создание необходимой инфраструктуры и культуры бизнеса для диагностики мотивов и основных факторов происхождения рисков; анализа, расчета вероятностей и оценки рисков; снижения риска до приемлемого уровня; принятия управленческих решений на основе произведенной оценки; разработки программы управления рисками; мониторинга выявленных результатов. Интегрирование в практику предприятий системы риск-менеджмента обеспечивает стабильность их развития, обосновывает принятия решений в рискованных ситуациях, позволяет повысить финансовое состояние в стихийных нерегулируемых условиях.

Итак, для преодоления кризиса и выхода на траекторию экономического роста предприятиям, несмотря на влияние внешних и внутренних рисков, необходимо изыскать способы повышения конкурентоспособности путем модернизации производства, активизации инновационных процессов и стимулирования технологического переоснащения материально-технической базы. В сложившихся условиях нестабильной конъюнктуры рынка такие задачи достижимы посредством использования грамотных подходов к управлению риском. Базой риск-менеджмента служит целенаправленный поиск путей и формирование методологии по сокращению стоимости риска, мастерство получения и увеличения доходов в неопределенной хозяйственной ситуации. Из этого следует, что конечная цель риск-менеджмента должна отвечать основной функции предпринимательской деятельности и стратегической цели общей бизнес-системы.

Таким образом, в современных экономических условиях перед менеджментом компании остро стоит вопрос о создании в своей структуре системы управления рисками, которая позволит эффективно справляться с волатильностью на рынке ресурсов, что приведет в дальнейшем к поддержанию опорных рыночных ниш и к стабилизации производства на модернизированном научно-техническом уровне. Предприятие может с успехом действовать при соблюдении двух приоритетных условий: благоприятного окружения стейкхолдеров и плодотворной работы руководства в рамках менеджмента самого предприятия. В этой связи возникает необходимость в выявлении наиболее эффективных методов управления риском. Другим словами возникает необходимость именно в эффективной системе риск-менеджмента, которая позволит вовремя предупредить потери ресурсов посредством текущего анализа внешней среды, что не тормозит экономический рост, а наоборот служит его акселератором. При этом об эффективности работы системы риск-менеджмента можно говорить в том случае, если затраты на реализацию программы по управлению риском значительно меньше по сравнению со стоимостью самого риска (VAR).

Ж.В. Дегальцева, Д.В. Клубничкина

ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВА РИСА В ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТАХ

Рис представляет собой важнейшую продовольственную культуру в мире, спрос на которую растет вследствие расширения области применения. Производство риса за последнее время увеличилось более чем в два раза и продолжает расти быстрыми темпами. По прогнозам статистической службы «Продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН» объем спроса на рассматриваемую культуру в 2020 г. составит более 790 млн. т, значительно превысив спрос на пшеницу (на 3 %).

В связи с этим можно выделить приоритетную задачу для всех занятых в этой области экономических субъектов, которая заключается в поиске основных направлений увеличения как объемов производства, так и экономической эффективности производства риса с помощью выявления неиспользованных внутривладельческих резервов в целях их дальнейшего использования и получения экономических выгод.

Суть проблемы повышения эффективности производства заключается в следующем: на каждую единицу затрат (трудовых, материальных, финансовых и т. д.) необходимо добиться увеличения объема производства и прибыли, т. е. с 1 га сельскохозяйственных угодий нужно получить максимальный объем продукции и дохода.

Мировыми лидерами по производству риса являются Китай и Индия, доля которых в производстве в 2016-2017 гг. составит 30 % и 22 % соответственно. Также в первую десятку крупнейших производителей риса входят Индонезия, Бангладеш, Вьетнам и Таиланд. На долю вышеперечисленных стран приходится свыше 75 % сборов зерна.

Рисовая отрасль продолжает стремительно развиваться и в России во многом благодаря содействию не только региональных, но и федеральных органов управления, а также стабильному росту спроса на рисовую продукцию как на внутреннем, так и внешнем рынках. Валовые сборы риса в последние годы находятся на высоких отметках, что в первую очередь обусловлено существенным ростом урожайности. Так, наименьшая урожайность риса в России в течение последних 25 лет была зафиксирована в 1997 г. – 23,4 ц с 1 га, а наибольшая – в 2015 г. (56,5 ц с 1 га). Средняя урожайность риса за составила 21,709 ц, при этом урожайность ежегодно увеличивалась на 1,2848 ц с 1 га.

За последние 5 лет валовой сбор риса по сравнению с предыдущими годами значительно увеличился. Так, в 2011 г. валовой сбор риса составлял 1056 тыс. тонн. Рассматриваемый показатель в 2012 г. (1052 тыс. тонн) по сравнению с 2011 г. уменьшился на 1,4 %. Данное явление произошло по причине уменьшения посевных площадей. В 2013 г. валовой сбор культуры составил 935 тыс. тонн, а в 2014 г. рассматриваемый показатель увели-

чился и стал составлять 1067,7 тыс. тонн. По статистическим данным Минсельхоза России, валовой сбор риса в 2015 г. отмечается рекордным и составляет 1100 тыс. тонн.

Основным регионом, лидирующим в производстве риса по валовым сборам, является Краснодарский край, который производит свыше 80 % общероссийского объема риса. Так, валовой сбор риса в Краснодарском крае составил рекордный 1,026 млн тонн, что на 9 % превышает показатель 2015 г. Такой объем произведенной продукции позволит не только насытить внутренний рынок, полностью удовлетворив потребность населения нашей страны, но и в несколько раз увеличить экспорт риса.

Наибольшая урожайность риса зафиксирована в Калининском районе – 83 ц с 1 га. Красноармейскому району принадлежит второе место по урожайности – 76,8 ц с 1 га. Также в тройку лидеров входит Славянский район с урожайностью 76,2 ц с 1 га.

Выращиванием риса успешно занимаются фермерские хозяйства и другие сельскохозяйственные экономические субъекты разных форм собственности, которые находятся на территории Краснодарского края. Одним из таких субъектов является ООО «Зерновая компания «Полтавская» Красноармейского района.

Посевная площадь риса в ООО «Зерновая компания «Полтавская» Красноармейского района в 2015 г. по сравнению с 2013 г. существенно увеличилась на 70,8 %, или на 2195 га и стала составлять 5294 га. Данное явление напрямую связано с заключением новых контрактов с пайщиками.

В 2015 г. валовой сбор риса был максимальным (367931 ц), по сравнению с данными 2013 г. показатель возрос в 2 раза, а по сравнению с 2014 г. валовой сбор увеличился на 11,6 %. Это увеличение было вызвано повышением уровня урожайности, которая в 2015 г. достигла 69,5 ц с 1 га. Высокая урожайность положительным образом сказывается на финансовом положении организации, так как при росте урожайности при прочих равных условиях повышается доходность отрасли рисоводства.

Себестоимость 1 ц риса в 2015 г. возросла на 128,1 руб. по сравнению с данными 2013 г. стала составлять 1111,2 руб. Средняя цена реализации 1 ц риса была наибольшей в 2015 г. и составила 1260,3 руб., а наименьшей – в 2013 г. (1201,1 руб.). Таким образом, показатель увеличился на 59,2 руб., или на 4,9 %.

Рентабельность реализованной продукции возрастает на протяжении всего рассматриваемого периода и в 2015 г. достигает своей наивысшей отметки – 45,7 %.

Для выявления резервов повышения экономической эффективности производства риса большое значение имеет межхозяйственный сравнительный анализ, который предусматривает сопоставление результатов деятельности анализируемой организации с показателями передового хо-

зяйства. В качестве конкурента ООО «Зерновая компания «Полтавская» выступает ООО «Кубрис». Данные организации находятся в Красноармейском районе и имеют одинаковые исходные условия хозяйствования.

Как мы уже отметили, важным критерием повышения эффективности производства риса является снижение его себестоимости. Чем ниже себестоимость продукции, тем выше прибыль экономического субъекта. Снижение себестоимости риса означает экономию овеществленного и живого труда и является основным резервом повышения эффективности производства риса. Снижение себестоимости 1 ц риса достигается путем сокращения затрат на производство за счет экономного использования сырья, материалов, электроэнергии, топлива, оборудования, сокращения общепроизводственных и общехозяйственных расходов.

Исходя из того, что себестоимость 1 ц риса в анализируемой организации (1111,2 руб.) выше себестоимости 1 ц риса в конкурирующем хозяйстве (1009,7 руб.), выявлен резерв снижения себестоимости риса, который составляет 101,5 руб.

В целях снижения себестоимости 1 ц риса целесообразно снизить затраты на семена, приобретая их у отечественных производителей. Также в процессе сравнения показателей двух сельскохозяйственных организаций, для ООО «Зерновая компания «Полтавская» был выявлен резерв снижения затрат по статье «Нефтепродукты» - 0,7 тыс. руб. Так, в целях минимизации затрат по данной статье, требуется соблюдение норм расхода нефтепродуктов, сокращения количества холостых переездов, ликвидации потерь при транспортировке, хранении, а также заправке двигателей.

Определен резерв снижения затрат по статье «Удобрения», который составляет 0,1 тыс. руб. Чтобы снизить затраты по данной статье, необходимо рациональное расходование удобрений с учетом наличия необходимых питательных веществ в почве и потребности в них возделываемой культуры.

Еще одним важнейшим резервом снижения себестоимости производства риса является резерв снижения затрат по статье «Работы и услуги», который для ООО «Зерновая компания «Полтавская» составил 5,6 тыс. руб. Чтобы минимизировать затраты по данной статье, необходимо сократить расходы на услуги сторонних организаций.

Выявлен резерв снижения затрат по статье «Общепроизводственные и общехозяйственные расходы», который составил 5,7 тыс. руб. Так, расходы по данной статье могут быть снижены за счет ликвидации ненужных организационных и управленческих структур, а также недопущения случаев завышения уровня оплаты труда персоналу, занятому в этих структурах.

Все большее значение в производстве риса приобретает сортосмена и семеноводство. Главной задачей хозяйствующего субъекта является получение большого количества высококачественной продукции, поэтому для

выращивания риса используют конкурентоспособные сорта. В ООО «Зерновая компания «Полтавская» Красноармейского района применяют следующие сорта: «Виктория», «Император», «Фаворит», «Сонет».

Селекционеры каждый год создают ряд высокоурожайных сортов риса. Лучшие из них — Дубовский 129, Кубань 3, Краснодарский 424, Узрос 269, которые сочетают высокую продуктивность и обеспечивают устойчивые урожаи в характерных для региона природно-климатических условиях. Поэтому необходимо следить за достижениями селекции и вовремя проводить сортосмену. Сортосмена является важнейшим резервом повышения эффективности производства риса, т. к. использование интенсивных сортов позволяет увеличить урожайность, а вследствие и объем производства.

Проведенное исследование показателей ООО «Зерновая компания «Полтавская» позволило выявить основные резервы повышения экономической эффективности производства риса:

1) Оптимизация расходов за счет снижения рассмотренных статей затрат. Т.к. затраты на электроэнергию увеличились в 3,1 раза, представляется необходимым установить режим горения осветительных приборов и контролировать его выполнение. Также комплексная замена устаревшего электрооборудования на более совершенное, использование реле времени, датчиков присутствия и движения позволит осуществлять экономию.

2) Проведение сортосмены. В 2015 г. в ООО «Зерновая компания «Полтавская» была проведена замена некоторых сортов риса на более продуктивные. В результате этого урожайность риса возросла. В связи с этим необходимо действовать в том же направлении, постепенно обновляя используемые сорта. В частности сорт «Сонет» представляется возможным заменить на «Рапан», который отличается высокой урожайностью и устойчивостью к стрессовым факторам среды. Для модернизации семеноводческой работы необходимо создать селекционно-семеноводческий отдел, в кадровый состав которого входили бы специалисты в области рисоводства. Следует уделять внимание заготовке семян высокопродуктивных сортов.

3) Основными резервами повышения эффективности производства риса должны стать мероприятия, которые не требуют значительных вложений. К таким мероприятиям можно отнести соблюдение научно обоснованных систем севооборотов.

4) Для рационального использования рисовых систем и водных ресурсов в рисосеющих хозяйствах необходима такая отрасль, как рыбоводство. В странах Азии выращивание риса часто комбинируют с разведением рыбы вокруг затопляемых рисовых полей, что способствует борьбе с вредителями и служит источником удобрений для производства риса.

Задействовав данные резервы в хозяйственной деятельности, экономические субъекты могут обеспечить повышение эффективности производства риса и функционирования отрасли рисоводства в целом.

ХОЗЯЙСТВЕННЫЕ УКЛАДЫ И ПРИЧИНЫ ИХ МИМИКРИИ

Одноукладная экономика – теоретический метод исследования. Так, товарные отношения, никогда реально в чистом виде не встречающиеся, представлены классической политической экономией в качестве основы капитализма. Причина проста, для основоположников классической теории было очевидно, что из товарного уклада, при отсутствии мешающих обстоятельств, рано или поздно вырастает капитализм. Это теория. Вывод практический – как скоро это происходит? Первоначально это мало кого интересовало. Но довольно быстро для руководителей государства вопрос перешел в практическую плоскость – с богатых людей можно быстрее и больше собирать налогов.

Видимо, одной из первых попыток оценить темп развития товарных отношений, то есть первоначального накопления капитала, а если быть более точным, развитие дифференциации доходов населения, была оценка вклада роли системы майората в наследовании Н.Г. Чернышевским. По его оценке темп дифференциации населения при помощи майората ускорился примерно в пять-шесть раз, что важно для первоначального накопления. В истории России были две попытки применения системы майората. Одна – при Петре I, закреплявшая юридическое слияние вотчины и поместья, относилась к феодальной форме государственного регулирования. Задача указа Петра I – защита землевладений от бесконечного дробления. При Анне Иоановне указ был отменен. В период Столыпинских реформ также был принят закон о майорате, предотвращающий дробление собственности. Он свою роль выполнял, хотя элиты воспринимали его критически. Капитализм развивался и после убийства П.А. Столыпина в 1911 г., экономика получила возможности капиталистического роста.

Экономика в реальности обычно многоукладна, поскольку в разных отраслях и на разных территориях стран условия воспроизводства обычно различны. По крайней мере, со времени разложения первобытного способа производства наличие разных укладов – факт. Историков такое положение дел устраивает, но оно плохо согласуется с позицией ряда политикоэкономов. Последние обосновывают свою позицию тем обстоятельством, что капитализм вырастает из товарного производства, но в развитом состоянии содержит капиталистическую хозяйственную организацию и в промышленности, и в сельском хозяйстве. Иначе говоря, как в индустрии акторы – предприниматели, так и в сельском хозяйстве – фермеры – те же предприниматели, в массовом порядке применяющие наемный труд. Таким образом, теоретически предполагается идеальный одноукладный характер экономики. Таков канон оправдания одноукладности в реальной экономике рядом теоретиков политической экономии и институционализма.

Такая позиция, во-первых, исходит из чисто теоретических соображе-

ний, а, во-вторых, не учитывает географического разнообразия, на что обращала внимание в свое время Р.Люксембург. Но и теоретически наряду с укладом крупно-капиталистическим должна проявляться его основа, товарная основа капитализма, а также мелкое товарное и мелкое и среднее товарно-капиталистическое производство. Следовательно, и с теоретической точки зрения многоукладность рыночной экономики при восхождении от абстрактного к конкретному, то есть при развертывании условий капиталистического производства становится необходимым фактом. Так обстоит дело с многоукладностью экономической. Так, например, А.В.Бузгалин и А.И.Колганов в книге «Глобальный капитал» утверждают, что многоукладность – норма докапиталистического способа производства.

Подчеркнем нашу позицию, не только докапиталистических отношений, это свойство всякой экономики. Не бывает одноукладных экономик. Представление об однородных экономиках можно назвать книжным империализмом, но надо иметь в виду, что метод диалектического и исторического материализма включает в себя две ветви: нисхождение к самым абстрактным определениям, что происходит в достаточно продолжительные периоды времени, пока развиваются новые хозяйственные уклады и из них формируется уклад господствующий, подчиняющий предшествующие порядки. Вторая ветвь – восхождение от абстрактного к конкретному, конструирование модели нового строения экономики также происходит на практике и теории. Как отмечает Г.Н.Цаголов в долгосрочных «стратегиях» и «программах» нет даже постановки вопроса – «в какой общественно-экономической формации мы живем и к чему следует стремиться?»

С институциональной одноукладностью несколько сложнее. Теоретически, да и практически она достижима. Так, в середине 30-х годов XX века в СССР под шапку государственного предпринимательства попала городская промышленность, а деревенская была охвачена колхозно-совхозными институтами. Вывод И.В. Сталина о построенном в основном социализме покоился именно на таком доказательстве. Здесь ясно видно и различие в подходах В.И.Ленина, который теоретически определял переходный характер строя, и позицию И.В.Сталина, покоящуюся на обеспечении новой политической элите стабильности – социализм уже построен, пусть не окончательно, но в основном. Не зря воевали и работали. По замечанию А.Авторханова, Троцкий называл его «плоским эмпириком». С точки зрения Троцкого это отрицательная оценка, но в ней содержится, вся правда превосходства Сталина, как практического политика, над его квазиинтеллигентными соратниками... Сталин обеими ногами находился на почве реальной жизни. Но с теоретической точки зрения была произведена элементарная подмена экономических отношений институциональными. Теперь экономические отношения скрываются институциональными.

ми формами, как в древние времена собственность рабовладельца скрывала элементарный факт, что раба надо кормить.

После революции в 1918 году В.И. Ленин в «Очередных задачах Советской власти» выявил пять хозяйственных укладов. Уже в середине 30-х годов, по утверждению и доказательствам И.В. Сталина, они были переработаны, следовательно, выполнили свои функции и на их месте сформировался один хозяйственный уклад. С точки зрения истории это нонсенс. Такого темпа экономических преобразований не бывает. Если речь идет об институциональных преобразованиях, то происходит следующее: часть институтов мимикрируют и для того, чтобы выявить под их оболочкой хозяйственные уклады, требуется экономический анализ, простого статистического сопоставления форм «социалистической собственности» недостаточно. В этом значение политической экономии.

Данная мимикрия институтов (в условиях СССР мы их называли организационными отношениями) простое явление: неразрешенные формы перестают существовать. С хозяйственными укладами все не так просто, запрещением их уничтожить невозможно. Надо уничтожить условия их воспроизводства. Отжившие производственные отношения и уклады, с ними связанные, например, отношения крепостной зависимости при развитой индустрии, ликвидируются относительно легко. Но до тех пор, пока сохраняется технологическая база старых отношений, воспроизводятся и функции, выполняемые соответствующими социальными группами, под какой бы оболочкой они ни выступали, даже если исчезли (например, были уничтожены) на какое-то время сами социальные группы.

Например, колхозно-совхозная форма предпринимательства, якобы последовательно социалистическая, комплементарно дополнялась «личным подсобным хозяйством» (ЛПХ), воспроизводство рабочей силы колхозника и работников совхозов происходило в основном за его счет. Рассматривать их по отдельности, тем более сравнивать, какой из секторов эффективнее, теоретически бесплодно. В одном из них происходит производство плановой продукции для государства, в другом воспроизводится рабочая сила работника. Очень похоже на барщину у помещика. По сути они представляют собой единство. В этом один из секретов, как они могли удовлетворяться столь малым уровнем заработной платы, в денежной форме – в совхозах и первоначально – в натуральной форме повсеместно в колхозах. Предполагалось, что они будут продолжать трудиться после трудового дня на колхозно-совхозных полях – но на участках своего ЛПХ. Кстати говоря, после Отечественной войны поощрялось и создание ЛПХ для промышленной части рабочей силы.

Иначе говоря, так производилась экономия фонда заработной платы за счет дополнительного труда самих рабочих либо членов их семей на выделенных участках. Отметим также известное родство, и колхозы в

СССР, и кибуцы в Израиле – формы полувоенной хозяйственной организации. Участники могут понимать свою воспроизводственную роль (Израиль) – поддержка национального проекта или не понимать (СССР 30—40-х годов XX века). Для самого воспроизводства это не очень существенно, если процесс удастся продолжать. Но если возникают препятствия воспроизводству, как это было с экономикой СССР с 50-х годов XX века, начинаются поиски выхода, реформирования экономики. Однако тут же выявляются и социальные силы, не заинтересованные в изменении общественного договора. Тем более, что процесс реформирования всегда противоречив, наряду с явными достижениями несет и нагрузку для населения.

В современных условиях подвержены мимикрии не обязательно только государственные институциональные формы, означающие прямое ограничение. Но и частные формы точно также способны отражать (содержать) под своей оболочкой различные типы производственных отношений. Выделим три основных причины институциональных изменений. Во-первых, в самом общем виде – рост конкурентной борьбы. С середины XX века после второй мировой войны некоторое время развитые страны находились в привилегированном положении. Дело в том, что реальной экономической конкуренции от стран социалистического лагеря они не испытывали. В плане компаративистики они обеспечивали своему пролетариату относительно лучшие условия существования. Почему у ряда политико-экономов сложилось представление, что всеобщий закон капиталистического накопления перестал действовать.

Во-вторых, возрастание степени эксплуатации рабочей силы. До входа Китая в промышленные технологии факт, что уровень эксплуатации на Востоке значительно превышал западные стандарты, особой роли в формировании международного уровня затрат, формирующих стоимость товаров не играл. Но чем больше товаров производится в Китае и Индии, странах Востока, тем дешевле ценится и аналогичная продукция, произведенная в западных странах с сопоставимыми технологиями. Трудовая «доля» Японии позволяла ей только получать часть мировой стоимости.

В-третьих, самым значительным и успешным способом усиления степени эксплуатации рабочей силы и повышения тем самым нормы рентабельности применяемого капитала являются войны. Разумеется, не мировая, атомная, а локальные войны. Анализ степени эксплуатации показал, что максимальная величина годового фонда рабочего времени в Южной Корее – 2 200 часов, в других странах – Тайвань, Вьетнам – только по 2 100 часов. Отличие Южной Кореи от других стран, где есть свои трудовые голики заключается в том, что Южная Корея находится в состоянии полувоенной со своим северным соседом – КНДР. Польза накоплению капитала от локальных войн в том, что элиты могут успешнее призывать население больше трудиться, затянуть потуже пояса из любви к отечеству.

О.С. Демченко, Я.С. Струнникова

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В КРАСНОЯРСКОМ КРАЕ

Наиболее естественный путь развития рынка – это поддержка малого и среднего предпринимательства. Его роль нельзя недооценить. Оно ведет к стабилизации экономики Красноярского края и России в целом, снижает социальную напряженность и безработицу, повышает качество жизни населения, формирует и укрепляет средний класс и демократические институты гражданского общества. Есть свои особые связи и направления взаимодействия предпринимательства и властных структур. Несомненно воздействие предпринимательской деятельности на формирование ряда позитивных черт и ценностных ориентиров личности.

Предпринимательство прежде всего связано с волей человека, т. е. предприниматель не следует чьему-либо плану, а составляет его самостоятельно. Итак, предпринимательством является самостоятельно осуществляемая на свой страх и риск деятельность в разных сферах экономики, главной целью которой является достижение инновационных результатов и систематическое получение прибыли. Предпринимательство занимает особое место в экономических отношениях, привнося в них, прежде всего, нестандартные и инновационные подходы и решения.

В Красноярском крае в I полугодии 2016 г. было зарегистрировано 3560 предприятий малого бизнеса, численность работников составляла 99,5 тыс. чел. Оборот малых предприятий и инвестиции в основной капитал составили, соответственно 144,6 млрд руб. и 3,6 млрд. руб. В последние годы отмечается слабая динамика развития малого предпринимательства. За период с 2013 по 2016 гг. количество субъектов малого предпринимательства практически не изменилось, численность занятых в малом предпринимательстве снизилась на 16,8%.

Малые предприятия функционируют в различных отраслях экономики. Но сферой концентрации малого бизнеса, в которой работает 32,5% предприятий, можно назвать оптовую и розничную торговлю, приносящую быстрый доход и не требующую особых затрат труда. На втором месте по удельному весу в структуре по видам экономической деятельности стоят операции с недвижимым имуществом (18,8%), на третьем месте – строительство (12,6 %). Приведенные данные показывают, что малый бизнес практически не участвует в производстве, сосредотачиваясь на сфере обращения. Это ведет к повышению количества товаров, ввозимых из других регионов и из-за рубежа. Необходимы особые меры поддержки и развития малых предприятий, занимающихся производством. Приоритетным для поддержки остается сельскохозяйственное производство.

Для развития малого бизнеса реализуются многочисленные проекты государственной поддержки, способные объединить усилия властей на

ведомственном и региональном уровне. Согласно Указу Президента Российской Федерации от 07.05.2012 N 596 "О долгосрочной государственной экономической политике", развитие предпринимательства является приоритетной государственной задачей. С 01.01.2014 в Красноярском крае действует программа «Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в Красноярском крае», главной целью которой является создание благоприятных условий для процветания бизнеса. Программа направлена на повышение уровня бизнес-образования субъектов малого и среднего предпринимательства, увеличение интереса граждан к предпринимательской деятельности; создание доступной финансовой, информационно-консультационной, методической и образовательной поддержки государства.

По сравнению с предыдущей программой она претерпела существенные изменения, ужесточились требования и условия предоставления субсидий, тем самым сузился перечень потенциальных получателей.

Что касается приоритетов, то акценты сместились в сторону инновационных компаний, деятельность которых направлена на коммерциализацию инновационных разработок. Главная цель на данный момент - развитие инновационного потенциала Красноярского края. В первую очередь это связано с усилением воздействия науки и техники на все стороны жизни общества, фундаментальными технологическими сдвигами, ведущими к крупномасштабным социально-экономическим переменам.

Виды финансовой поддержки, сохранившиеся от ранее действующей программы:

1. Субсидии бюджетам муниципальных образований края для реализации мероприятий, предусмотренных муниципальными программами развития субъектов малого и среднего предпринимательства;

2. Субсидии на софинансирование затрат организаций инфраструктуры поддержки малого и (или) среднего предпринимательства, направляемых на реализацию проектов по их созданию, и (или) развитию, и текущему содержанию.

Из программы исчезли следующие пункты, по сравнению с программой на 2011–2013 года:

- Субсидии на возмещение части затрат субъектов малого и (или) среднего предпринимательства, возникающих в связи с выполнением требований, предъявляемых российскими кредитными организациями при заключении кредитных договоров к объему обеспечения возвратности кредитов;

- Субсидии субъектам малого и (или) среднего предпринимательства на возмещение части процентных ставок по кредитам российских кредитных организаций и части лизинговых платежей, уплачиваемых лизингодателям, предоставляемым по договорам, заключенным в целях реализации

инвестиционных проектов, решение о государственной поддержке которых принято в 2009 – 2010 годах;

- Субсидии субъектам малого и (или) среднего предпринимательства на возмещение части затрат, связанных с приобретением (созданием) производственного и (или) лабораторного оборудования, специальной техники, агрегатов и комплексов, приобретением (строительством и/или капитальным ремонтом) объектов недвижимости производственного назначения;

- Субсидии на возмещение части затрат субъектов малого и (или) среднего предпринимательства, связанных с участием в выставочно-ярмарочных мероприятиях за рубежом, включая расходы по транспортировке экспозиций.

Как уже упоминалось выше, приоритетными являются инновационная деятельность малого и среднего. Это четко отражается в трех вновь введенных видах финансовой поддержки:

- Субсидии на обеспечение деятельности специализированных организаций, осуществляющих методическое, организационное, экспертно-аналитическое и информационное сопровождение развития кластера инновационных технологий ЗАТО;

- Субсидии организациям инфраструктуры поддержки предпринимательства, одним из учредителей (участников, акционеров) которых является Красноярский край, на создание и (или) обеспечение деятельности инжинирингового центра для субъектов предпринимательства;

- Субсидии на создание и (или) обеспечение деятельности центров молодежного инновационного творчества, ориентированных на обеспечение деятельности в научно-технической сфере субъектов малого и среднего предпринимательства, детей и молодежи.

Финансовая поддержка государства оказывает огромную помощь опытным предпринимателям, только начинающим свой бизнес, и компаниям, которые уже успели зарекомендовать себя на рынке. Согласно программе, в 2014 – 2018 годах на поддержку малого бизнеса в Красноярском крае планируется потратить 1 088,5 млн. руб., в том числе 563,5 млн. руб. из федерального бюджета, 511,3 млн. руб. – из краевого и 13,7 млн. руб. из бюджетов муниципальных образований края. Чтобы понять, насколько обоснованными являются бюджетные вложения, нужно определить их эффективность.

Целевыми индикаторами данной программы являются следующие:

1. Увеличение оборота малых и средних предприятий (с учетом микропредприятий), занимающихся обрабатывающим производством, с 44,2 до 61,2 млрд рублей;

2. Количество субъектов малого и среднего предпринимательства, получивших государственную поддержку за период реализации подпрограм-

мы (нарастающим итогом), - 82130 единиц;

3. Количество созданных рабочих мест (включая вновь зарегистрированных индивидуальных предпринимателей) в секторе малого и среднего предпринимательства за период реализации подпрограммы (нарастающим итогом) - 3360 единиц;

4. Количество сохраненных рабочих мест в секторе малого и среднего предпринимательства за период реализации подпрограммы (нарастающим итогом) - 8160 единиц;

5. Объем привлеченных внебюджетных инвестиций в секторе малого и среднего предпринимательства за период реализации подпрограммы (нарастающим итогом) - 957,9 млн. рублей.

Данные индикаторы предназначены для оценки социально-экономического эффекта от реализации программы. Однако они не лишены недостатков. Так, не учитывается мультипликативный эффект инвестиций в экономику региона. Особенно высокий мультипликативный эффект можно ожидать от поддержки предприятий в сфере сельского хозяйства. Не рассматривается эффект импортозамещения. Не рассчитывается возврат вложенных средств в виде налоговых поступлений в бюджеты различных уровней. Усовершенствование показателей позволило бы полнее охарактеризовать влияние поддержки малого предпринимательства на экономику края и страны.

Поддержка малого бизнеса в Красноярском крае децентрализована, ею занимается большое количество государственных учреждений и общественных организаций. Все эти организации работают на достижение общего блага. Они ведут сертифицированное бесплатное обучение начинающих и действующих предпринимателей; дают различные консультации гражданам по вопросам, связанным с началом собственного дела, с формами государственной поддержки малого и среднего бизнеса. Помогают защитить права и законные интересы предпринимателей (подготавливает заявления и правовые заключения по предмету обращений предпринимателей). Отвечают на возникающие вопросы относительно положений налогового законодательства и получения разрешений и лицензирования деятельности малого и среднего предпринимательства. Также внедряется новый способ регулирования предпринимательства – это менторство (наставничество), когда успешные бизнесмены помогают адаптироваться в бизнес-среде предпринимателям-новичкам, совершенствоваться самостоятельно.

Деятельность институтов поддержки малого бизнеса значительно сокращает затраты времени и средств предпринимателей и граждан. ее конечной целью является снижение административных барьеров при получении необходимых услуг и документов, развитие инфраструктуры предпринимательства.

М.П. Деружинская

О НЕКОТОРЫХ ВОПРОСАХ В ОБЛАСТИ АДМИНИСТРИРОВАНИЯ НАЛОГОВ И СБОРОВ, И ИХ ВЛИЯНИИ НА РАБОТУ КОММЕРЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

В условиях глобального экономического кризиса государству необходимо осуществлять меры по поддержке бизнеса, в том числе малых и средних предприятий, с целью минимизации или хотя бы сокращения возможных рисков хозяйственной деятельности. Такая поддержка может выражаться как в, различного рода, законодательных инициативах (предоставление льгот при налогообложении, налоговые каникулы и т.п.), так и в непосредственной помощи, в виде субсидий отдельным отраслям экономики или адресной помощи конкретным предприятиям, осуществляющим, например, инновационную или социально-значимую деятельность.

Внедрение различных нововведений, способных усложнить производственный или учетный процессы на предприятиях в период экономического спада, будь то введение новых ГОСТов, регламентов и пр. является по меньшей мере несвоевременным и опасным, не только в силу дороговизны (зачастую все подобные инициативы государства дорого обходятся налогоплательщикам), но и в силу сложности администрирования.

И, по меньшей мере, если такие нововведения необходимы, они должны быть продуманы от начала и до конца, включая вопросы принятия и внедрения, а также вопросы влияния (как положительного, так и отрицательного) на все области, соприкасающиеся так или иначе с данным нововведением, во избежание или в целях максимального нивелирования негативных последствий, непродуктивных затрат и т.д. Уважение интересов друг друга - в этом суть успешного взаимодействия между государством и бизнесом.

Одним из основных тезисов послания Президента РФ в 2014 году стала так называемая «налоговая тишина». Президент предложил: «..на ближайшие четыре года "зафиксировать" действующие налоговые условия. И к этому вопросу больше не возвращаться. Не менять их» и пообещал, что государство на время оставит бизнес в покое.

Однако уже в 2015 году произошли изменения в налоговом законодательстве, которые даже не затрагивая вопросы налоговых ставок, существенно усложнили бухгалтерский и налоговый учет, изменив базовые принципы предоставления отчетности.

Так, обязательным условием стало предоставление отчетности по электронным каналам связи. Строго говоря, в обязательном порядке, это коснулось в основном, налогоплательщиков налога на добавленную стоимость (т.е. большинство), однако само по себе, это весьма затратное мероприятие. Установка соответствующих программ, их сопровождение, заказ

и установка сертификатов с электронной подписью и т.д., все это потребовало времени и денег, и для малого бизнеса стало весомой дополнительной нагрузкой.

Кроме того, налоговые органы получили право блокировать расчетный счет налогоплательщиков в случае, если те в течение шести дней не подтвердят получение корреспонденции по электронным каналам связи. Разблокировка счета в последствии занимает не один и даже не два дня. Видимо, это нововведение должно было безусловно облегчить работу малым предприятиям.

Также, никуда не делись, так называемые, «встречные» проверки при камеральных проверках того же налога на добавленную стоимость. При том, что новый регламент предоставления деклараций по данному налогу в электронном виде предусматривает необходимость приложения «книги покупок» (с указанием всех реквизитов полученных счетов-фактур, принятых к учету) и «книги продаж» (с указанием всех реквизитов счетов-фактур, выставленных покупателям), налоговые инспекции продолжают при встречных проверках требовать, помимо прочих документов, подтверждающих факт купли-продажи товаров, продукции, работ, услуг, «заверенные» копии счетов-фактур, которые желательно отправлять не «почтой России», а также электронно, причем соблюдая необходимый формат предоставления. Более того, инспекции продолжают запрашивать заверенные копии платежных поручений, на перечисление средств по запрашиваемым сделкам. При этом не секрет, что любая инспекция, проводя камеральную проверку организации, запрашивает развернутые выписки из банков, в которых у проверяемого налогоплательщика открыты расчетные счета. Или предполагается, что данные банка плательщика могут быть недостоверны? Кроме того, «желание» налоговых инспекций для оперативности получать ответы на требования в электронном виде, остается сложно реализуемым в силу того обстоятельства, что часть запрашиваемых документов не предусмотрена к загрузке в существующем программном обеспечении (например, практически каждое «требование» ИФНС включает необходимость предоставления акта сверки по испрашиваемому договору, однако возможность для загрузки такого акта отсутствует). Это тот случай, когда вопросы администрирования существенно недоработаны и доставляют больше неудобств, чем приносят пользы.

В 2016 году, в принципе увеличилось число отчетов, предоставляемых организациями в контролирующие органы. Так, ежемесячно стало необходимо предоставлять дополнительные сведения о работающих сотрудниках в Пенсионный фонд (форма СЗВ М). Кроме того, введена необходимость предоставления ежеквартального отчета по налогу на доходы физических лиц (НДФЛ) в ИФНС (ранее по НДФЛ отчет предоставлялся в ИФНС только раз в год, по итогам отчетного года). Что касается НДФЛ, то даже

поставщики программного обеспечения не поспевают за постоянными разъяснениями ИФНС в части заполнения нового отчета. В большинстве программных продуктов, ориентированных на ведение бухгалтерского отчета малыми предприятиями форма заполняется вручную! И это несмотря на то, что все данные о начислении, удержании и уплате налога регистрируются в программах учетными документами. Так что «зафиксировать» действующие условия, мягко говоря, не совсем удалось.

Что ни говори, а вопросы администрирования, а точнее тот факт, что государственные органы не в силах навести порядок в собственном документообороте, наладить взаимодействие между собой, перекладывают свои проблемы со своей «больной головы» на здоровые головы налогоплательщиков, здорово усложняет жизнь бизнесу.

Еще одним подтверждением тому является тот факт, что с 01.01.2017 года администрирование страховых взносов, уплачиваемых с фонда оплаты труда, вновь переходит в руки Федеральной налоговой службы. Стоит вспомнить, что такой опыт у налоговой службы уже был и носил название Единый социальный налог (ЕСН) и видимо опыт был не особо удачный, так как в последствии, страховые взносы были отданы на откуп в фонды. Но и это еще не все. Несмотря на то, что администрированием страховых взносов будет заниматься налоговая служба, отчетность в фонды сохраняется!

В отношении имущественных налогов необходимым представляется отметить следующее. Нашумевшая переоценка кадастровой стоимости имущества (жилого и нежилого фондов, а также земельных участков), с доведением кадастровой стоимости до рыночной, повлекшая за собой бесконечное число судебных тяжб, в которых налогоплательщики решаются (и вполне успешно) отстаивать собственные интересы, снижая по суду заведомо высокую (переоцененную) стоимость имущества, без преувеличения послужила причиной образования дыр в местных и региональных бюджетах, которые изначально рассчитывали на совершенной другой объем поступлений от имущественных налогов. Мало того, государство вынуждено изыскивать средства на возмещение ранее понесенных затрат налогоплательщикам, своевременно уплатившим имущественные налоги, рассчитанные исходя из завышенной кадастровой стоимости имущества.

Что касается земельного налога, то являясь местным налогом, в некоторых муниципалитетах, он стал еще и заложником некомпетентности или халатности местных органов власти, которые в пренебрежении к действующим нормативным актам, а также к установленным видам разрешенного использования земельных участков, не отражают все имеющиеся на территории муниципальных образований виды разрешенного использования земельных участков в своих законодательных актах, объединяя часть из них в группы под общим названием «Прочие» и присваивая всем без раз-

бора максимальные ставки. В совокупности с завышенной кадастровой стоимостью максимальная налоговая ставка, является для бизнеса и граждан непосильным бременем, порождая при этом справедливое негодование и новые судебные иски, что опять же является дополнительными затратами для предприятий.

Начиная с отчетности за 2014 год, т.е. с 2015 года предприятия, подлежащие обязательному аудиту, помимо всех прочих отчетов, обязаны предоставлять аудиторские заключения в Росстат. Штраф за непредоставление или несвоевременное предоставление аудиторского заключения Росстату 250000 руб.! Возможность предоставления аудиторского заключения в электронном виде по электронным каналам связи в Росстате не предусмотрена (аудиторское заключение можно предоставить либо нарочно, либо почтой). Кроме того, с 01.10.2016 г. юридические лица должны в обязательном порядке вносить в Единый реестр сведения о результатах обязательного аудита. Сведения вносятся в течении 3-х рабочих дней с даты возникновения соответствующего факта. Размещение в сети «Интернет» сведений, внесенных в Единый реестр лицом на которого возложена обязанность по внесению соответствующих сведений осуществляется за плату (на сегодняшний день 805 рублей). За невыполнение данного требования в соответствии с КоАП РФ установлена административная ответственность. При этом для выполнения этого требования необходимо для регистрации на сайте Федерального ресурса (www.fedresurs.ru) оформить электронно-цифровую подпись у спец оператора телекоммуникационных каналов связи (Оператором Единого федерального реестра является ЗАО «Интерфакс», он установлен Приказом Минэкономразвития России от 21.03.11 №121). Очевидно, что и эта норма должна облегчить жизнь налогоплательщикам.

Еще одним серьезным нововведением, в период текущего экономического кризиса, стало внедрение обязательного использования таких систем как ПЛАТОН, ЕГАИС и пр. Трудоемкая, затратная и долговременная схема регистрации и внедрения указанных систем, их постоянные сбои как в силу технических причин, так и в силу непроработанных организационных моментов, стали причиной создания бесконечного числа сложностей для транспортных компаний, как больших, так и малых (ПЛАТОН), для магазинов розничной торговли и ресторанного бизнеса (ЕГАИС).

Безусловно, указанные системы, как и в принципе, автоматизация ряда учетных процессов несут в себе положительное зерно, поскольку позволяют государству и самому бизнесу контролировать ту часть деятельности, которая наиболее нуждается в контроле. Однако, несогласованность, спешка, непродуманность и непроработанность всех аспектов внедрения нововведений, всегда чревата серьезными последствиями. Для бизнеса – это, прежде всего, деньги. Для государства – репутация.

ЭВОЛЮЦИЯ МОДЕЛЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Для стимулирования экономического развитие государства необходимо принятие обоснованных решений, которые могут быть выработаны с использованием новых моделей экономического роста.

Проблеме экономического роста уделяли свое внимание такие ученые как Э. Макконнел, С. Брю, К. Маркс, Т. Мальтус, Р. Солоу, М. Робертс, Э. Денисон, Ф.Фельдман, Е.Домар и др.

Теория экономического роста, в какой бы форме она ни выступала — кейнсианской, неоклассической или на базе неоклассического синтеза, — выдвигает две группы проблем: факторов, определяющих потенциально возможный рост национального дохода в долговременном периоде, и условий, обеспечивающих "устойчивое состояние" экономики, другими словами, условий динамического равновесия, а также ставит вопрос о том, как экономика приспособливается к этому "устойчивому равновесию".

Томас Мальтус рассматривал взаимосвязь национального продукта с увеличением численности населения и изменениями уровня жизни населения.

Крупный вклад в теорию экономического роста внесли работы советского экономиста Г.Фельдмана. Его модель была разработана еще в конце 1920-х гг., намного раньше наиболее известных западных моделей. Эта модель начинается с анализа зависимости темпов промышленного производства от капиталоотдачи. Данный анализ позволил определить, что более высокий уровень капиталоотдачи присущ легкой промышленности, а более низкий — тяжелой. Однако Фельдман не предлагал ускоренного развития легкой промышленности. Он считал, что противоречие между высокой эффективностью легкой промышленности и низкой эффективностью тяжелой промышленности выражает противоречие между интересами завтрашнего и сегодняшнего дня. По мнению Фельдмана, темпы экономического роста зависят от структуры отраслей народного хозяйства и от распределения капиталовложений по отраслям. Поэтому он предложил для достижения высоких темпов развития экономики на длительную перспективу направлять инвестиции в тяжелую промышленность. При построении модели ученый опирался на схемы расширенного воспроизводства К. Маркса, давая им собственную интерпретацию.

Домар как представитель американского кейнсианства интересовался динамическими аспектами этой теории, т.е. его интересовала проблема обеспечения полной занятости не на коротком отрезке времени (как у Кейнса), а на длительный срок. Таким образом, Домар считал, что обеспечение полной занятости — это не статическая, а динамическая проблема.

Модель Домара не могла раскрыть механизм экономического роста в полной мере, поскольку в ней отсутствует подробно разработанная теория

инвестиций. Этому недостатка лишена модель Харрода. Она включает эндогенную теорию инвестиций. Для нее характерны две особенности. Первая — это учет ожиданий предпринимателей. Предполагается, что в любой период они планируют предложение товаров, исходя из степени соответствия своих прогнозов фактическому уровню спроса в предшествующем периоде. Если их прогнозы оказались правильными и совокупный спрос совпал с совокупным предложением, то будут запланированы темпы роста предложения, равные ранее достигнутым. Если запланированное предложение оказалось выше спроса, то темпы роста предложения будут снижены. Если же, напротив, запланированное предложение оказалось недостаточным по отношению к спросу, то темпы роста предложения будут повышены.

Вторая особенность теории инвестиций Харрода — это введение в модель предельного отношения «капитал/продукт»: это тот прирост капитала, который необходим для того, чтобы величина продукта выросла на единицу.

Кейнсианская теория роста решает обе группы проблем на основе уравнений Харрода—Домара. В этих двух уравнениях темп роста национального дохода определялся двумя факторами: инвестициями и величиной отношения "капитал—продукт". Причем предполагается, что это отношение жестко фиксировано технологическими условиями, исключающими возможность гибкого замещения производственных факторов. Следовательно, инвестиции (норма накопления) рассматриваются как ключевой и по сути дела единственный параметр, определяющий потенциально возможный темп роста.

Если инвестиции равны сбережениям, то экономика не испытывает трудностей. Превышение сбережений над инвестициями приводит к недогрузке мощностей и безработице, и наоборот, превышение инвестиционных расходов над сбережениями вызывает рост цен. Поэтому главную задачу некейнсианцы видят в определении объема и темпов роста капиталовложений. Неоклассический подход к решению этих проблем принципиально иной. В качестве факторов экономического роста неоклассики рассматривают основной капитал и рабочую силу, способные сочетаться в разных пропорциях под влиянием как технологических, так и экономических причин. В анализ вводится также фактор научно-технического прогресса.

Первой моделью экономического роста на основе производственной функции была производственная функция Кобба-Дугласа (по имени математика Кобба и экономиста Дугласа). Она была построена в результате обработки статистических данных по обрабатывающей промышленности США за 1899-1922 гг. В модели была исследована зависимость объема выпуска продукции от двух факторов; объема трудовых ресурсов и основ-

ного капитала.

Неоклассическая модель призвана доказать, что рыночная экономика внутренне устойчива и обладает необходимыми механизмами для автоматического восстановления нарушенного равновесия. Представители неоклассического направления считают, что механизм свободной конкуренции приводит к полному использованию факторов производства путем воздействия на их цены. Например, если темпы инвестиций будут слишком высокими, то цены на ресурсы возрастут. Это заставит предпринимателей сократить производство, что приведет к сокращению спроса на факторы производства и снижению цен на них. Условием сбалансированного роста, при котором спрос равен предложению, они считают и устойчивую денежную систему, в силу чего регулирующую роль государства сводят только к проведению кредитно-денежного регулирования.

На основе производственной функции было разработано несколько неоклассических моделей экономического роста. Среди них особенно известны модели американского экономиста Р. Солоу и английского экономиста Д. Мида. Р. Солоу считал, что если ввести в модель Харрода производственную функцию неоклассического типа, то будут устранены противоречия, связанные с неустойчивостью экономического развития и с возможностью постоянного роста при вынужденной безработице.

Согласно неоклассической теории экономического роста, разработанной Робертом Солоу «на объем производства (на экономический рост) влияют три фактора: капитал, труд (численность рабочей силы) и уровень научно-технического прогресса». Для простоты анализа в своей модели Солоу учитывает спрос на товары и услуги только потребителей и фирм (инвесторов), а от двух остальных покупателей – правительства и иностранных контрагентов – абстрагируется. Из модели Солоу следует, что увеличение объемов производства (экономического роста) прямо пропорционально темпам нагромождения капитала. Под нагромождением капитала Р. Солоу понимал увеличение объемов капитала в национальной экономике. Уровень научно-технического прогресса Солоу рассматривает как источник увеличения эффективности труда, что приводит к увеличению объемов производства и уровня развития экономики.

Растущая экономика, считают Макконнел и Брю, обладает большей способностью удовлетворять новые потребности и решать социально-экономические проблемы как внутри страны, так и за ее пределами.

Согласно авторам «Экономикс», – экономический рост любой страны определяется следующими основными факторами: 1) факторы предложения: количество и качество природных ресурсов, количество и качество трудовых ресурсов, объем основного капитала, технология; 2) факторы спроса: уровень совокупных расходов, эффективность утилизации ресурсов в процессе экономического оборота. Следовательно, основное разли-

чие между вышеуказанными теориями состоит в том, что Солоу в своем анализе факторов экономического роста не учитывал уровень использования природных ресурсов, а также влияние инвестиций на рост производительности труда.

В модели Мида разработана проблема функционирования экономической системы совершенной конкуренции, развивающейся в результате роста населения, накопления капитала и технического прогресса.

Посткейнсианство (Кембриджская школа) – сравнительно новое направление в макроэкономической теории. Ее представители – английские экономисты Д. Робинсон, Н. Калдор, П. Сраффа, Д. Мирлис. Это направление опирается на два теоретических источника: трудовую теорию стоимости Рикардо и теорию Кейнса. Модель экономического роста Калдора-Мирлиса представляет собой модель полной занятости. В ней инвестиции рассматриваются как активный, а сбережения — как пассивный элемент процесса роста. Решающими участниками процесса роста являются предприниматели, которые осуществляют инвестиции в определенном объеме. Механизм перераспределения дохода гарантирует постоянное выравнивание величины инвестиций и сбережений. Важнейшая особенность модели — это принципиально новый подход к техническому прогрессу.

Рассматривая же российскую экономику следует говорить об экспортно-сырьевой модели экономики. Основной проблемой данной модели является ее неспособность к развитию. Даже поступающие от сырьевого экспорта сверхдоходы не могли быть распределены и освоены отечественной экономикой и, либо оставались в распоряжении сырьевых компаний (с последующим выводом средств в оффшоры), либо попадали в руки государства, которое сформировало Стабилизационный фонд РФ (средства которого под благовидным предлогом перевело в финансовые активы зарубежных стран). Следует отметить, что Россия и США в начале XX века конкурировали между собой в т.ч. как сырьевые державы. Однако, по законам США экспорт не должен наносить вреда национальным интересам и ухудшать позиции внутренних потребителей, что и привело к просуществовавшему почти 100 лет (до 2014 г.) запрету на экспорт нефти из США. В 1995 г. Дж.Сакс и Э. Уорнер сделали вывод о том, что страны с высокой долей сырья в экспорте характеризуются низкими темпами роста. Сверхприток нефтедолларов привел к укреплению рубля в 2000-х годах, что сделало привлекательным цены на импортные товары – снижение цен на импорт составило почти 2,4 раза. Для нейтрализации такого эффекта необходимо снизить сверхрентабельность сырьевого сектора и обеспечить снижение ставок для кредитования национального несырьевого сектора. В современных условиях высоких кредитных ставок привлечение средств могут себе позволить только сверхрентабельные сектора экономики.

Г.В. Деружинский, А.С. Витвицкий

**СБАЛАНСИРОВАННОЕ РАЗВИТИЕ ТРАНСПОРТНОГО
КОМПЛЕКСА ЮГА РОССИИ**

На современном этапе развития экономики огромное, ведущее значение в нашей стране отдается сырьевым и энергетическим отраслям производства. Это связано и с нашими природными запасами, и с доставшимся нам техническим и технологическим наследием, и с благоприятными экономическими и политическими условиями для развития данных отраслей на мировом рынке. Но дальнейшее развитие в данном направлении невозможно без эффективного развития транспортной составляющей.

Транспортные издержки, в условиях высоких цен на основные экспортируемые российские сырьевые товары, составляли хоть и значительную долю в расходах экспортеров, но устойчивый рост цен на сырье позволял допускать их рост, в том числе и по причине использования транспортной инфраструктуры с перегрузкой, при которой стоимость транспортных услуг вырастает выше расчетных значений, определенных для условий нормальной эксплуатации.

Транспорт – отрасль материального производства. Известно, что транспорт относится к четвертой сфере материального производства. Транспорт подразделяется на сухопутный (железнодорожный и автомобильный), водный (морской и речной), воздушный, трубопроводный и электронный (ЛЭП). В нашей стране развиты все виды транспорта. В России с ее огромной территорией значение транспорта огромно, так как он объединяет в единый комплекс буквально все отрасли экономики, обеспечивает не только нормальную жизнедеятельность государства, но и его национальную безопасность и целостность.

Транспорт в нашей стране всегда занимал особое место. В XX веке в стране была создана качественно совершенно новая транспортная система. Расширены и углублены внутренние водные пути, построены новые речные и морские порты, построены сотни тысяч километров магистральных и местных автомобильных дорог, создана самая протяженная в мире сеть железных дорог. Созданы необходимые для развития страны автомобильный, воздушный, трубопроводный виды транспорта. Получил развитие городской пассажирский транспорт, а в ряде областных центров построены метрополитены. После распада СССР, транспортная система претерпела огромные изменения. Все благие намерения стран СНГ о создании совместных координирующих и управляющих структур оказались только словами, не реализованными на практике. На современном этапе каждое государство идет своим путем в области развития транспортной системы. В России различным ведомствам Министерства транспорта и МПС (Министерство путей сообщения) приходится искать новые транспортные коридоры эффективной работы всего транспорта России.

На сегодняшний день, по последним данным Министерства транспорта Российской Федерации, российская транспортная система включает: 86 тыс. км железнодорожных линий общего пользования, 1,3 млн. км автомобильных дорог общего пользования, 297 аэродромов, 100 тыс. км внутренних водных путей, 7,3 тыс. км трамвайных и троллейбусных линий и 500 км путей метрополитена. Функционируют 43 морских порта (около 15 из них – на юге РФ), более 2000 речных причалов.

Отдельно следует отметить Юг России – южные торговые врата. В состав Южного федерального округа (ЮФО) входят следующие субъекты: Волгоградская область; Астраханская область; Волгоградская область; Краснодарский край; Республика Адыгея; Республика Калмыкия; Республика Крым; Ростовская область; Севастополь.

ЮФО благодаря своему выгодному экономико-географическому положению, близости как для зарубежных важных экономических регионов, так и российских, высокой плотности населения, наличия рекреационных ресурсов, непосредственного прилегания к территории крупных морских и речных бассейнов, имеет довольно густую сеть железных и автомобильных дорог, трубопроводов, речных и морских путей.

Исторически сложилось, что южные территории России всегда, начиная с XVIII в. оказывали огромное влияние как на экономическое, так и на политическое развитие государства. С середины XIX – до начала XX вв. начинается активное строительство и развитие транспортной инфраструктуры региона. Появляются новые ж/д дороги, морские порты. Следствием развития транспорта является развитие экономики юга России. Такая политика продолжается и после революции 1917 г. Однако именно в XX в. начался кардинально новый этап развития транспортной системы юга России. Построенный в 1894 г. в г. Новороссийске зерновой элеватор был крупнейшим в Старом Свете и 2-м в мире.

Рассмотрев историю развития транспортного комплекса России, а также транспортного комплекса Юга России, хотелось бы привести некоторые статистические данные, с помощью которых можно было бы охарактеризовать весь транспортный потенциал ЮФО, а также показать сбалансированное развитие данного региона.

По данным Министерства транспорта Российской Федерации Южный федеральный округ насчитывает:

1. Воздушный транспорт:

- количество аэродромов – 10 (Анапа, Астрахань, Волгоград, Краснодар, Ростов-на-Дону, Сочи, Элиста, Геленджик, Таганрог).

2. Водный транспорт:

- на территории ЮФО расположено 14 речных портов (Волгоград, Волжский, Камышин, Татьянка, Калач-на-Дону, причал Волгоградского элеватора, Ахтубинск, Усть-Донецкий, Волгодонск, причал Семикара-

корск, причал Багаевский, причал Николаевское, Багаевская переправа, Краснодар), а также 14 морских порта (Ростов-на-Дону, Азов, Таганрог, Ейск, Темрюк, Кавказ, Тамань, Анапа, Новороссийск, Геленджик, Туапсе, Сочи, Астрахань, Оля).

3. Дорожное хозяйство:

- в округе имеется автодорог общего пользования 35543,5 км, в том числе с твердым покрытием 33 502,4 км. Сеть автомобильных дорог общего пользования включает:

- федеральных автомобильных дорог – 4 257 км;
- автомобильных дорог регионального значения – 31 287 км.

- из 6 357 сельских населенных пунктов в округе 5 371 или 84,5% имеют связь по дорогам с твердым покрытием с сетью автодорог общего пользования. Аналогичный показатель по Российской Федерации в целом – 69,2 %.

4. Железнодорожный транспорт:

- по территории Южного федерального округа проходят главные направления Северо-Кавказской, Приволжской и Юго-Восточной железных дорог.

Также, для наглядности, следует привести статистику грузооборота крупных и средних предприятий автомобильного транспорта, перевозки грузов крупными и средними предприятиями автомобильного транспорта, погрузки грузов на железнодорожном транспорте общего пользования и динамики грузооборота портов Азово-Черноморского бассейна на Юге России за определенные промежутки времени, а именно за 2008, 2012, 2015 годы.

1. Грузооборот крупных и средних предприятий автомобильного транспорта в Российской Федерации за 2008 год составил 19869,5 млн. тонно-км, в южном федеральном округе 1744 млн. тонно-км. За 2012 год грузооборот этих же предприятий в РФ составил 94178,7 млн. тонно-км, в ЮФО - 7813,1 млн. тонно-км. В 2015 году грузооборот в РФ уже составлял 82515,6 млн. тонно-км, а в ЮФО - 8371,2 млн. тонно-км.

2. Перевозка грузов крупными и средними предприятиями автомобильного транспорта в Российской Федерации за 2008 составила 438607,6 тыс. тонн, в южном федеральном округе 18372,8 тыс. тонн. За 2012 год перевозка грузов этими же предприятиями в РФ составила 1660,4 млн. тонн, в ЮФО – 145,3 млн. тонн. В 2015 году перевозка грузов крупными и средними предприятиями автомобильного транспорта в РФ уже составляла 1364,3 млн. тонн, а в ЮФО - 120,8 млн. тонн.

3. Погрузка грузов на железнодорожном транспорте общего пользования в Российской Федерации за 2008 год составила 1303,7 млн. тонн, в Южном федеральном округе 107224,8 тыс. тонн. За 2012 год погрузка грузов на ж/д транспорте в РФ составляла 1271,9 млн. тонн, в ЮФО – 85124,6

тыс. тонн. В 2015 году значительных изменений не было. И статистика погрузки грузов на ж/д транспорте общего пользования в РФ составила 1217,9 млн. тонн, а в ЮФО – 75188,4 тыс. тонн.

4. Совсем иначе обстоят дела с динамикой грузооборота портов Азово-Черноморского бассейна. К примеру, в 2011 году она составляла 172,1 млн. тонн, в 2013 году – 174,4 млн. тонн, а вот в 2014 году грузооборот данных портов составил 194,5 млн. тонн.

По результатам исследования вышеуказанной статистики, можно сделать вывод, что транспортный комплекс Российской Федерации, а именно Южный федеральный округ не стоит на месте. С каждым годом грузооборот и перевозка грузов (и не только грузов) растет. Необходимость соединений Крыма и Краснодарского края мостовым переходом благоприятно отразилась на развитии транспортных подходов к данному мосту. Вкладываются большие бюджетные средства в модернизацию автомобильных и железных дорог в Краснодарском крае, Ростовской и Волгоградской области. На основе государственно-частного партнерства развиваются и строятся новые порты Азово-Черноморского бассейна. Порты этого бассейна считаются наиболее перспективными. Этому способствовало значительное увеличение за последние годы грузопотоков, как импортных, так и экспортных. Причины: близость к международным рынкам; отличные климатические условия; переизбыток трудовых ресурсов; близость основных континентальных торговых коридоров; достаточное развитие портового хозяйства и достаточные глубины в акваториях этих портов. Также порты данного бассейна являются конечными пунктами международного транспортного коридора Север-Юг, в связи с этим они занимают второе место по объемам грузооборота. С 2011 по 2014 г. грузооборот вырос с 172 млн. тонн до 194 млн. тонн (без учета портов Крыма). А вот грузооборот за 2015 год с учетом портов Крыма увеличился на 10,2% по сравнению с 2014 годом и составил 232,93 млн. тонн. Ведущее место из всех портов Азово-Черноморского бассейна, занимает порт Новороссийск. Доля перевалки грузов в этом порту составляет 54,5% общего грузооборота бассейна. Такой высокий рост достигнут благодаря росту перевалки наливных грузов и сухих грузов.

Мировой экономический кризис несомненно оказал влияние на работу транспорта в России, однако спад в этой отрасли ниже чем во многих других. Поддержать отрасль должны помочь стратегические транспортные программы (Транспортная стратегия Российской Федерации на период до 2030 года, Стратегия развития железнодорожного транспорта в Российской Федерации до 2030 года, Национальная программа модернизации и развития автомобильных дорог Российской Федерации до 2025 года и пр.). Развитие транспорта приведет к снижению транспортных издержек, что улучшит конкурентоспособность российских товаров.

**ПРОБЛЕМЫ ДОСТОВЕРНОСТИ ОФИЦИАЛЬНОГО УЧЕТА
ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Сырьевой суперцикл 2000-х годов создал бурный экономический рост в России. Быстрый рост потребления сырьевых товаров развивающимися странами и, особенно, Китаем, способствовал стремительному росту цен на экспортируемое российскими компаниями сырье. Выгоду от высоких сырьевых цен ощутили на себе все слои населения России, что привело к росту потребления им различных товаров.

Часть данного спроса удовлетворялась импортом, другая – за счет загрузки ранее простаивающих мощностей и создания новых производств в России. Для удовлетворения потребностей экспорта сырья и импорта готовых товаров бурными темпами росла транспортная инфраструктура. Модернизация и рост парка ж/д вагонов стали одним из основных драйверов роста рынка лизинга в России. Экономический рост привлекал зарубежные инвестиции, что обеспечивало подпитку данному росту.

И хотя все понимали, что сырьевой суперцикл обязательно когда-нибудь закончится, диверсификация российской экономики и ее уход от сырьевой модели шли не самыми быстрыми темпами. В результате, пристальное внимание к проблемам модернизации национальной экономики было обращено уже спустя несколько лет после начала мирового кризиса, когда стало ясно, что сырьевой цикл завершен и ожидать возвращения высоких цен на сырье в ближайшее время не приходится.

Желание воспользоваться государственными программами поддержки изъявили все крупнейшие предприятия РФ и на освоение отложенных на «черный день» в Стабилизационном фонде РФ было заявлено множество программ развития. Однако даже существенный объем средств фонда (3,8 трлн. руб. на момент разделения фонда 01.02.2008 г.), был недостаточен для финансирования всех программ. Кроме этого, часть средств фонда расходовалась на погашение внешних заимствований РФ и финансирование дефицита Пенсионного фонда РФ. В таких условиях актуализировался вопрос оценки конкурентоспособности российских предприятий с целью выработки обоснованных решений по оказанию целевой поддержки наиболее эффективным из них. Одним из таких критериев стал инновационный характер деятельности предприятий.

Принятие любых управленческих решений, в т.ч. в области государственной поддержки, должно осуществляться с соблюдением следующих принципов:

- всесторонняя обоснованность;
- реалистичность достижения цели;
- своевременность;

- экономическая эффективность.

Традиционно считается, что характерной причиной неисполнения принятых решений является вина непосредственных исполнителей, поэтому основной упор делается на контроль за реализацией управленческих решений. Даже прекрасные идеи, для реализации которых были качественно подготовлены решения, могут быть загублены некачественным исполнением. Для избежания такого негативного результата также традиционно предлагается иметь отлаженную систему контроля.

Любое управление должно основываться на твердой информационной основе и статистика может и должна являться источником информации обо всех аспектах жизни современного общества и быть надежным фундаментом для принятия обоснованного государственного решения.

И, традиционно, фактически априори, стало использование при принятии различных управленческих решений или в качестве информационной базы научных исследований официальных статистических данных. При этом уровень доверия к официальной статистике безосновательно категоричен – либо полное доверие, либо полное неприятие и обвинения в сплошной фальсификации данных. И та и другая позиция обычно основываются не на изучении методологии статистических наблюдений, а на сделанных допущениях о достоверности/недостоверности официальной статистики. В итоге результаты выборочных статнаблюдений предполагаются пользователями статинформации как сплошные, объективно не оценивается качество и пригодность статинформации для целей ее применения, что приводит к появлению необоснованных выводов или сомнений в качестве статистики. Следствием такого неправильного применения официальной статистики становится и принятие ошибочных решений и недостоверная оценка достигаемых от реализации принятых решений результатов.

В своем послании Федеральному собранию в декабре 2013 года Президент Российской Федерации поручил создать систему статистической оценки уровня технологического состояния отраслей экономики, чтобы иметь объективную картину нашей конкурентоспособности. Росстатом совместно с другими ведомствами была создана комплексная система из более 70 показателей для оценки уровня технологического состояния отраслей. На сайте Росстата создан специальный раздел, содержащий статистические данные по показателям этой системы. На основе одной из форм (4-инновация) формируются 7 показателей, которые должны характеризовать инновационность российской экономики. Однако сформированные Росстатом итоговые данные, полученные в результате обработки первичных статданных (полученных от предприятий отчетов), обладают недостаточным качеством.

Во-первых, отчетность, служащая источником для формирования данных показателей, формируется выборочно и не охватывает существен-

ную часть предприятий и организаций – включая как вообще не связанных с инновациями, так и игнорируя активных инноваторов.

Во-вторых, она может содержать недостоверные данные, так как отчетная форма заполняется лицом, непосредственно не осуществляющим инновационную деятельность на предприятии – традиционно заполнением статформ на предприятиях занимаются бухгалтера или экономисты, не знакомые с реальной инновационной деятельностью. Тогда как форма №4-инновация достаточно сложна для заполнения и требует глубокой осведомленности о работе предприятия для ее заполнения.

В марте 2013 г. группа специалистов РАНХиГС провела обучающие семинары для представителей промышленных предприятий Чувашской области, в ходе которых отрабатывалось заполнение формы 4-инновация и обсуждались существующие затруднения при ее заполнении.

В результате было выявлено, что объем инновационной продукции в 2012 г., по сравнению с 2011 г., вырос 4 раза, затраты на технологические новации в 2,6 раза, доля инновационных организаций в числе обследованных – в 1,5 раза, что говорит о недостоверности (непредумышленном сокрытии) данных об инновационной деятельности.

Далее было выявлено, что только 7% респондентов не испытывают сложности с заполнением форм, а дать консультации по заполнению сотрудники Росстата не могут, так как не владеют знаниями в инновационной деятельности.

В-третьих, имеется несоответствие организации и технологии сбора, обработки и анализа статистической информации современному состоянию и структуре экономики и общества, что не позволяет изначально обеспечить соответствующую нуждам пользователей полноту, достоверность и своевременность статинформации, и, при этом, создает излишнюю нагрузку на бизнес.

В-четвертых, в постсоветский период наблюдается полное отсутствие законодательных норм, определяющих обязательность ведения статистического учета отчитывающимися субъектами, обязательность предоставления достоверных данных, и, как следствие, халатное формирование статпоказателей респондентами или их подмена недостоверными данными (данными полученными не на основе осуществления учета соответствующих показателей, а на их приблизительной оценке).

В-пятых, отсутствие контроля отчетной дисциплины, предупредительно-профилактической работы, оценки качества представляемой отчетности (инструментов выявления фиктивных данных) и непривлечение к административной ответственности нарушителей (привлекается около 3-5% нарушителей) способствует халатному отношению отчитывающихся респондентов к качеству формируемой статотчетности, что даже в условиях ужесточения штрафных санкций не улучшило дисциплину.

Здесь можно упомянуть китайский опыт в организации статистического учета, в т.ч. статистики инноваций. Где одним из первых этапов обеспечения качества формируемых статданных является обучение бухгалтеров отчитывающихся предприятий методике формирования статпоказателей, что обеспечивает качественный фундамент представляемой предприятиями статистической отчетности.

На сегодняшний день российские предприятия:

- не имеют системы статистического учета, которая обеспечивала бы учет и формирование статистических показателей;

- непредумышленно скрывают или искажают сведения о себе (в т.ч. и по инновационной деятельности по форме 4-инновация), что приводит к занижению объемов инновационной деятельности в несколько раз;

- умышленно скрывают сведения по ряду видов деятельности – например, число несчастных случаев на производстве в России в 10-15 раз ниже, чем в странах Евросоюза, но при этом смертельных случаев в 3-7 раз выше. При этом на малых предприятиях на 1 случай гибели приходится 6-7 травм легкой и средней тяжести, а на крупных 24, что говорит как о низком уровне безопасности, так и в большей степени, о сокрытии случаев травматизма легкой и средней тяжести.

Недостаточно достоверные данные формируются предприятиями, так как на них не ведется статистический учет, а за предприятиями не осуществляет контроль Росстат, так как не реализовал в своей информационной системе должных средств учета и контроля, а допустившие нарушения в сфере представления официальной статистической отчетности не наказываются.

Все это способствует тому, что у предприятий складывается халатное отношение к качеству ведения статистического учета и заполнению форм статистической отчетности. И трудовые и финансовые ресурсы на данную деятельность выделяются предприятиями по остаточному принципу.

В результате все известные системы автоматизации бухгалтерского учета (1С, Парус и др.) не обеспечивают формирование статистической отчетности и ведения статучета, а только имеют загруженные в систему пустые бланки, так как на эту услугу отсутствует спрос.

Для создания условий и предпосылок к формированию качественной статинформации (в том числе по инновациям), которая и должна являться информационной основой принимаемых решений необходимо решение, как минимум, следующих задач:

- 1) формирование ясной (для предприятий) системы правил и условий (нормативно-правовой базы), определяющих необходимость осуществления статистического учета и представления статотчетности;

- 2) планомерная и целенаправленная работа по внедрению на предприятиях статистического учета.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РИСКИ И ИХ ПОСЛЕДСТВИЯ ДЛЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Риск – это неопределенность, несущая негативные экономические последствия. Для того чтобы предотвратить наступление таких последствий риски следует изучать, и при возможности, принимать меры для минимизации влияния факторов риска на экономическую деятельность. Последствия экономических рисков могут иметь негативный эффект для отдельного экономического субъекта, а также они могут быть опасны для экономики страны или региона в целом. В более практическом выражении риски в национальной экономике — это высокая степень вероятности финансовых потерь или неполучения дохода (прибыли) как результат стохастического, случайного изменения внешних и внутренних условий, существующих на конкретный период в национальной экономике на микро- и макроуровне.

Классификация экономических рисков, принятая в современной экономической науке, позволяет классифицировать их по различным критериям. Выделяются критерии классификации:

- по сфере возникновения;
- по масштабам последствий;
- по форме выражения последствий;
- по источнику возникновения.

При делении рисков по сфере возникновения за основу классификации берутся глобальные категории. Так, риски могут быть экономическими, политическими, социальными, природными и техногенными.

К экономическим рискам можно отнести инфляцию или мировые кризисы, к политическим – принятие нормативных актов, изменяющих ситуацию в экономике, к социальным – демографические дисбалансы, затрудняющие доступ к трудовым ресурсам, к природным – землетрясения, к техногенным – аварии на энергоснабжающих предприятиях.

Деление по масштабам последствий позволяет выявить такие три группы рисков как глобальные, средние и частные. Глобальные риски оказывают влияние на экономику страны и региона. Так, глобальным риском для российской экономики стало бы отключение страны от системы платежей SWIFT, средние – на отрасль или отдельный небольшой регион, банкротство крупного предприятия является экономическим риском для всех его поставщиков, и частные, влияющие на одно предприятие или их группу.

Деление по форме выражения последствий позволяет классифицировать риски на материальные, финансовые и репутационные (моральные). Материальные риски не всегда прямо эквиваленты финансовым, например, лесные пожары, уничтожающие огромные территории насаждений, не

имеют прямого финансового выражения.

Репутационные риски также серьезно отражаются на экономике, они подрывают деловую репутацию страны или экономического субъекта. Примером репутационного риска, который нанес финансовый ущерб может быть упоминание президентом страны в негативном ключе компании «Мечел», после которого на 5 миллиардов долларов или на 30% упала ее капитализация. Отразилась эта критика и на всем фондовом рынке страны, в тот летний день 2008 года индекс РТС упал на 5,5%, а суммарная капитализация фондового рынка уменьшилась на \$58 млрд.

По классификации по источнику возникновения необходимо выделить две группы рисков: внешние и внутренние. Внешние риски возникают вне национальной экономики, но могут оказывать на нее сильное негативное влияние. К внешнеэкономическим рискам специалисты относят несколько групп специфических рисков. В первую очередь, это информационные, которые могут вызвать негативные явления в экономике страны из-за неверно воспринимаемой информации на мировом уровне, например, из-за не информированности о принятии тех или иных санкций. Во вторую очередь, это страновые и внешнеполитические риски. Так, смена руководства Египта в определенный период арабской весны привела к ограничениям на поставку российских зерновых в эту страну. Со сменой руководства в следующий раз этот риск был устранен. Типичным страновым риском является смена власти на Украине, которая привела к обрыву множеств налаженных экономических связей между нашими странами. Товароборот России и Украины за январь-сентябрь 2014 года составил 18,6 млрд. долл. США (66,8% к уровню января-сентября 2013 г.). Падение объемов экспорта на 4 миллиарда долларов является типичным последствием странового экономического риска, и тенденция падения продолжается.

Международные риски, относящиеся к третьей группе, затрагивают несколько стран и взаимоотношения между ними. Чаще всего, это риски войн и масштабных природных катаклизмов. Также международным риском, оказывающим влияние на экономику многих стран, все чаще становится изменение цен на энергоносители. Если в середине 80-х гг. XX века этот риск привел к фактическому дефолту СССР, в 2014-15 гг. снижение цен на нефть повлияло на уровень инфляции. Но на сегодняшний день ее последствия в основном преодолены.

Отдельную группу внешних рисков составляют финансовые риски. К ним относятся валютные, кредитные и инвестиционные. Валютные риски связаны с изменением курсов валют. Они иногда приводят к масштабными экономическими потерями как на уровне предприятий, так и отдельных отраслей. Кредитные риски связаны и с невозвратом кредита из-за региональных дефолтов и с затруднением доступа к иностранным рынкам ссудного капитала, инвестиционные – с затруднениями, связанными с вложе-

нием инвестиций.

Так, ограничения доступа российских компаний к зарубежным кредитам в результате санкций могло бы привести к ряду корпоративных дефолтов, но грамотная экономическая политика правительства помогла этого риска избежать. Тем не менее, из-за подорожания ресурсов эффективная процентная ставка в общем по экономике повысилась, что не могло не вызвать замедления темпов роста экономики.

К прочим внешним рискам можно отнести природные и техногенные. Изучая внешние риски, надо понимать, что все они носят макроэкономический характер, и борьба с ними целиком относится к компетенции правительства. Часто борьба с внешними макроэкономическими рисками служит причиной возникновения внутренних рисков. Они являются последствиями ошибочных или спонтанных решений правительств, реагирующих на внешние риски, следствием неуправляемой инфляции или структурным сдвигом в областях экономики.

Так, даже принятие правительством решения о стимулировании развития той или иной отрасли из-за упразднения работы с зарубежными поставщиками несет определенные риски для других отраслей, которые почувствуют на себе рост стоимости или недостаток ресурсов. Внутренние риски проще поддаются коррекции и часто несут меньше ущерба экономическим субъектам на макроэкономическом уровне. Они имеют схожую по принципам классификацию.

Информационные риски обычно вызваны отсутствием доступа к той или иной информации. Ярким примером информационного риска можно назвать дефолт по ГКО, когда часть экономических субъектов заранее знала о прекращении платежей. К информационным рискам относятся и риски выхода из строя оборудования, если часть бизнеса находится в электронном пространстве.

Инновационные или венчурные риски – это риски вложения в новый проект или технологию, которая не найдет сбыта или применения. Это традиционные риски, связанные со спецификой предпринимательской деятельности, и отсутствие рисков такого типа в экономике говорит о ее стагнации и сырьевом типе.

Политические внутренние риски могут быть налоговыми, тарифными и схожими. Типичным политическим риском является эмбарго на экспорт той или иной продукции. Также к политическим рискам относится смена руководства региона. Влияют внутренние политические риски и на приток иностранных инвестиций в экономику страны. Внутренние финансовые риски чаще всего связаны с изменением ставки банковского процента, которая влияет на доступ к финансовым ресурсам. Кроме того, значимыми внутренними финансовыми рисками являются дефолты банков, которые влияют на их клиентов. Здесь очень важна роль государства как регулято-

ра, поддерживающего стабильность банков.

Внутренние риски ресурсного характера отражают риск затруднения доступа к ресурсам, необходимым для производства продукции. Так, несмотря на то, что реальная ситуация на международных рынках металла не предполагала этого, цены на металлопрокат на российском рынке выросли с начала 2015 года почти на 30%, что привело к срыву множества контрактов. При этом разумным ростом цен трейдеры предполагали 3-5%.

Прочие риски также будут включать в себя как природные и техногенные, так и социальные. Типичным социальным риском можно назвать народное недовольство открытием нового предприятия из-за экологических последствий, что очевидно на примере Хоперского Никеля, где граждане не дают Уральской горно-металлургической компании открыть никелевое производство недалеко от заповедника.

Все риски дополнительно подразделяются на страхуемые и нестрахуемые. В первом случае последствия рисков могут быть частично смягчены страховым покрытием, но многие риски, особенно страновые, связанные с войнами и сменами правительств, не страхуются, а именно они наносят основной ущерб национальной экономике в целом. Так значительно упали темпы роста ВВП в 2014 году из-за двух типов рисков – ресурсного и странового, и как относительный рост цен на нефть в 2015 году помогает вернуть экономический рост к уровню периода до воздействия рисков.

Все виды рисков негативно влияют на развитие национальной и региональной экономики и предотвращение их последствий является одной из функций государства. На первом этапе для управления риском необходима его оценка и уже потом – выработка программы мер, которая поможет справиться с его последствиями. Предсказание возникновения тех или иных рисков, степени влияния их на национальную экономику и разработку методов борьбы относится к сфере ответственности национальных правительств.

На уровне отдельного экономического субъекта практически единственным способом защиты от наступления последствий риска является его страхование. На государственном уровне зона борьбы с последствиями рисков выражается в создании страховых и резервных фондов, которые призваны компенсировать негативные последствия для экономики.

Системный подход к оценке всевозможных рисков в экономике предполагает оценку вероятности наступления неблагоприятных событий, возможных неблагоприятных отклонений от запланированного хода событий, а также влияние рисков в бизнесе на финансовые результаты деятельности той или иной компании, отрасли, региона или страны в целом. В то же время меры, направленные на устранение последствий одного риска, не должны создавать другие риски, воздействующие на деятельность других экономических субъектов.

М.В. Егоров, С.А. Калмазова

О НЕКОТОРЫХ ОСОБЕННОСТЯХ ОЦЕНКИ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННЫХ КОМПАНИЙ КАК ОСНОВА УПРАВЛЕНИЯ ИХ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ НА МИРОВОМ РЫНКЕ УСЛУГ

В современных условиях повышение значимости деловой репутации субъектов третичного сектора и, в частности, туристско-рекреационных услуг, в конкурентной борьбе на мировом рынке становится неоспоримым фактом. От того насколько высоко значение деловой репутации (гудвилла) компаний зависит и их место в этой борьбе. И именно поэтому растет значимость оценки нематериальных активов, представляющей собой базу для совершенствования механизма управления конкурентоспособностью туристско-рекреационных компаний на мега-, макро- и микроуровнях.

Все шире в российской оценочной практике применяются элементы зарубежного опыта оценки нематериальных активов (НМА), в частности, оценки гудвилла компании как наиболее важного элемента НМА, на котором мы и сосредоточили свое внимание в статье.

Для нас этот аспект представляет интерес с позиции необходимости адаптации международной практики оценки гудвилла компании туристско-рекреационного сектора с целью совершенствования теоретико-методологического обоснования и разработки практических рекомендаций для институтов кредитно-банковской системы по оценке гудвилла туристических компаний, например, в качестве залога при предоставлении инвестиционных кредитов на развитие, реструктуризацию и т.п.

Что касается оценки товарного знака компании, являющегося составным структурным элементом гудвилла и в международной, и в российской оценочной практике сложилось представление о применении определенных подходов и методов оценки. Но в отношении оценки интеллектуального потенциала менеджмента компании, трактуемых нами как интеллектуальный актив (ИА), и сегодня полной ясности нет. По поводу этого существует широкий спектр дискуссионных мнений.

В современной экономической практике деловые качества, интеллектуальные способности, квалификация, а также способность к труду менеджмента компании в состав нематериальных активов не включаются. В экономических кругах существует мнение о невозможности их самостоятельного использования, так как они неотделимы от своих носителей. Согласно применяемым подходам в существующей оценочной практике, интеллектуальный актив не представляет собой экономической ценности по причине невозможности его коммерческого использования. Под коммерческим использованием понимается возможность применения актива в собственной хозяйственной деятельности или при передаче права пользования третьим лицам, либо в смешанной форме.

Но для нас интерес представляет именно рыночная реализация интеллектуального актива туристической компании, в связи с тем, что это не только может оказывать влияние на формирование рынка услуг, но и на формирование конкурентных преимуществ компании на рынке именно за счет интеллектуального актива.

Поясним, что нами понимается под интеллектуальным активом на рынке туристско-рекреационных услуг. По нашему мнению, в это понятие включаются результаты интеллектуальной деятельности менеджмента туристско-рекреационной компании и приравненные к ним средства индивидуализации самой компании как юридического лица, а именно: фирменное наименование; товарный знак; бренд и т.п.

Принимая во внимание то, что деловая репутация компании зависит от ее деловых связей, известности фирменного наименования, а также фирменной марки, формируемых за счет непосредственного совокупного проявления интеллектуальных и деловых качеств менеджеров компании – ее интеллектуального актива, то можно с полным основанием считать, что именно в этом и состоит рыночная реализация интеллектуального актива.

Из приведенных выше рассуждений следует вывод, что повышение эффективности использования как самих результатов интеллектуальной деятельности менеджеров компании, так и коммерческое их использование внутри самой компании является одним из важнейших условий повышения роли гудвилла компании, выступающего индикатором ее конкурентоспособности, то есть эффективности бизнеса, что представляет интерес и для инвестора, и для банка, а также может являться объектом управления, анализа, планирования, оценки и т. п.

Следует учесть, что научные открытия, ноу-хау, новые технологии и т.п. в туристско-рекреационной сфере, являющиеся объектами интеллектуальной собственности, могут быть непосредственно связаны с реализацией интеллектуального актива туристско-рекреационной компании, что может оказать положительное влияние как на укрепление гудвилла, так и ее конкурентоспособности на рынке услуг.

Проведенное исследование показывает, что основными факторами, усложняющими оценку ИА, даже если его интерпретировать как интеллектуальный капитал, являются:

- неопределенность (непредсказуемость) непосредственного процесса создания нового знания, являющегося, как правило, сингулярным процессом. По этой причине ни прошлые знания, ни опыт, ни события или явления не могут быть использованы в качестве аналога при оценке нового знания, ценность которого исключительно будет определяться только по результатам использования;

- неделимость нового знания, что непосредственно связано с неделимостью самой информации о новом знании. Поэтому купить только часть,

либо необходимый объем нового знания невозможно. Следовательно, покупатель вынужден будет приобрести весь блок, в котором может содержаться какая-либо лишняя (иная) для покупателя информация;

- неприемлемость копирования нового знания имитаторами. То есть если рассматривать новое знание с точки зрения товара, то следует иметь в виду, что оно, как правило, обладает значительными невозвратными и минимальными предельными издержками, которые снижают его ценность для первоначального владельца, если предполагается его копирование имитаторами.

Но кроме вышеизложенных факторов, влияющих на сложность оценки интеллектуального актива, нельзя не учитывать и специфические факторы, влияющие на получение дохода от ИА туристско-рекреационной компании, следовательно, и на выбор методических подходов оценки его рыночной стоимости.

Суммируя научные представления и авторское видение по данной проблеме, можно выделить ряд общих факторов, положительно влияющих, с одной стороны, на качество гудвилла компании и его воздействие на доходы компании, а, следовательно, и на уровень конкурентоспособности, а с другой стороны, - на определение точки отсчета в его оценке:

- способность к расширению и углублению, что представляет собой фундаментальную особенность ИА, основанную на получении знаний и заключающуюся в возможности многократного использования без уменьшения полезности. Таким образом, интеллектуальный актив несомненно обладает специфическим признаком, трактуемым как «возрастающий эффект масштаба», что выражается в увеличении ценности ИА в процессе использования;

- сетевые эффекты, которые присущи интеллектуальному активу. По аналогии с интеллектуальным капиталом они могут выражаться в существенном возрастании ценности его сетевых элементов, представленных на сетевых рынках.

Нельзя обойти вниманием специфические факторы, отрицательно влияющие на стоимость интеллектуального актива и усложняющие его оценку: «частичная исключаемость» и уязвимость от влияния внешних эффектов (экстерналий), объясняемая высокой степенью неопределенности прав собственности, практически, на все элементы ИА, что снижает его ценность для собственника; рисковость интеллектуального актива, возникающая из-за наличия значительных невозвратных потерь в следствии возможного нерационального использования. При этом существующие в практике механизмы нивелирования рисков применить к интеллектуальному активу, практически, невозможно; неликвидность интеллектуального актива. На практике нельзя отделить знания, умения, опыт менеджеров туристско-рекреационной компании от их носителей.

Кроме вышеназванных отрицательных факторов, имеются и другие специфические особенности туристско-рекреационных компании, также усложняющих на оценку структурных элементов нематериальных активов. К такого рода факторам относится, например, эффект проявления закона увеличивающейся прибыли от интеллектуального актива, когда возникает специфический эффект от использования специальных знаний менеджмента в качестве объекта обмена с партнерами. При этом его стоимость, как в случае с материальными активами, не уменьшается, а, наоборот, увеличивается. Проведенные исследования позволяют нам сделать вывод о специфичности интеллектуального актива туристско-рекреационной компании как особой формы НМА, предопределяющих двойственный характер влияния на оценку его стоимости: во-первых, - это положительное влияние эффекта масштаба и сетевого эффекта; во-вторых, - это отрицательное влияние таких эффектов как частичная исключаемость, повышенная рисковость и неликвидность. Все это, безусловно, должно быть учтено в методических подходах и методах оценки стоимости ИА туристско-рекреационной компании, но сделать это очень и очень сложно.

Поэтому, нам представляется правомерным, что стоимостная модель оценки интеллектуального актива туристско-рекреационной компании, в первую очередь, должна отражать преимущества ее потенциала в сравнении с другими компаниям, что может быть формализовано в виде следующего уравнения:

$$V_{\text{иатк}} = V_{\text{рстк}} - (V_{\text{атк}} - V_{\text{нматк}}),$$

где: $V_{\text{иатк}}$ - стоимость интеллектуального актива туристско-рекреационной компании;

$V_{\text{рстк}}$ - рыночная стоимость туристско-рекреационной компании;

$V_{\text{атк}}$ - итог баланса туристско-рекреационной компании;

$V_{\text{нматк}}$ - стоимость нематериальных активов в общей балансовой стоимости туристско-рекреационной компании.

Следует отметить, что в отношении оценки такого элемента НМА, как деловая репутация (гудвилл), в экономической практике используются, как правило, затратный и доходный подходы, а также методы избыточного дохода (прибыли), дисконтированных денежных потоков, формульный, и бухгалтерский. Третий классический подход - сравнительный или аналоговый, не применяется. Считается, как было описано выше, что невозможно найти необходимый аналог. Однако, мы считаем правомерно использовать для оценки стоимости гудвилла туристско-рекреационной компании, кроме затратного и доходного, также и сравнительный подход. А роль аналога, используемого в данном подходе, с достаточной степенью достоверности, выполнит интегральный показатель, который можно получить с помощью рейтингового метода, основанного на сопоставлении величин норм прибыли, получаемых компаниями от вложений в элементы гудвилла.

Е.М. Егорова, К.Д. Солтан

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ РЕГУЛИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАК ОСНОВА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

На сегодняшний день сложилась глубокая поляризация регионов России по уровню их присутствия на мировом рынке высоких технологий, что обуславливает необходимость совершенствования как самого механизма регулирования внешнеторговой деятельности (ВТД) предприятий регионов, так и его инструментарного аппарата.

В Концепции социально-экономического развития России до 2020 г. предусмотрено, что важнейшей целью национальной внешнеэкономической политики является обеспечение условий для достижения лидирующих позиций нашей страны во внешнеторговых отношениях на базе инновационных преобразований структуры экспортно-импортных потоков всех российских регионов.

Следует отметить, что в настоящее время развитие внешнеторговых связей регионов базируется на двух основных подходах. Первый подход заключается в обеспечении устойчивого развития как страны, так и регионов в условиях ухудшения внешнеторговых отношений, что требует соответствующего упорядочения инструментов и методов регулирования внешнеэторговой деятельности предприятий.

Другой подход основывается на повышении эффективности решения задачи преобразования хозяйственно-институционального конструкта региональных внешнеторговых отношений на основе создания условий для формирования высокого уровня инновационного потенциала внешнеэторговой деятельности.

Несмотря на то, что эти подходы имеют различные векторы направленности воздействия на региональную внешнеэторговую деятельность, они, каждый со своей стороны, предполагают направления эволюционных преобразований макро- и мезо-инструментарных комплексов регулирования национальной экономики на основе инновационных преобразований, коренным образом изменяющих свой характер, формы, направления регулирования развития национальной экономики и, в частности, ее важнейшего комплекса - внешнеэкономического.

В настоящее время основные проблемы совершенствования инструментов регулирования внешнеторговой деятельности регионов России связаны с необходимостью выбора инновационно-ориентированных стратегий интеграции регионов в мирохозяйственную систему, требующих скоординированных усилий региональных субъектов управления и бизнеса по инновационному преобразованию и рационализации структур импорта и экспорта, по устойчивому закреплению позиций России на мировом

рынке высоких технологий.

Таким образом, можно констатировать, что сегодня важнейшей целью повышения эффективности инструментов регулирования внешнеторговой деятельности предприятий регионов является необходимость наращивания инновационного потенциала и конкурентных преимуществ регионов на мировых рынках высоких технологий, что позволит увеличить валютные доходы, привлечь в страну высокие (прорывные) технологии, как в экспортно-ориентированное производство, так и в отрасли, обеспечивающие импортозамещение.

В связи с этим, во-первых, важно учесть, что региональные отрасли, выпускающие высокотехнологичную продукцию, которые могли бы значительно усилить конкурентоспособность российского экспорта, остро нуждаются в государственной поддержке в различных формах.

Поэтому на сегодня остается актуальными и крайне важным финансовое содействие как за счет федерального, так и за счет регионального бюджетов: предоставление государственных гарантий при кредитовании экспорта; создание и укрепление региональной системы страхования экспорта от различного рода коммерческих, политических и других рисков; использование различных форм налоговых льгот для экспортеров, производящих товары с высокой долей добавленной стоимости; применение организационно - правовых и специальных мер стимулирования высокотехнологичного экспорта и др.

Согласно статистическим данным Федеральной службы государственной статистики, в 2016 году структура предоставления финансовой поддержки из Федерального бюджета внешнеторговой деятельности хозяйствующих субъектов регионов, в разрезе Федеральных округов, имела следующую картину: Южный – 21%; Северо-Западный – 18%; Центральный – 12%; Северо-Кавказский – 11%; Приволжский – 10%; Сибирский – 9%; Уральский – 8%; Дальневосточный – 7% и Крымский федеральный округ – 4%.

Если судить о значимости внешнеторговой деятельности регионов в обеспечении эффективности инновационных преобразований в национальной экономике России, то необходимо на одно из первых мест поставить регионы Южного Федерального округа, обеспечивающих свыше 20% российского внешнеторгового оборота. Следует отметить, что специфика внешнеторговой деятельности регионов ЮФО, прежде всего, проявляется в высоких темпах роста инновационной составляющей импорта, обусловленного постоянно растущим спросом, обеспеченным быстро развивающимися компаниями АПК. Но также значимо, что в этих регионах одновременно растут и темпы инновационно-ориентированного экспорта.

На сегодняшний день, одним из лидеров среди регионов ЮФО по всем показателям внешнеторговой деятельности является Краснодарский

край. Конечно, прошедшие в 2014 году Олимпийские игры дали мощнейший толчок развитию региональной экономики, всем ее секторам и, в частности, внешнеторговому.

По последним данным, на недавно завершившемся XVI Международном инвестиционном форуме в Сочи были заключены соглашения, по которым в 2017 – 2018 г. г. в Краснодарском крае ожидаются поступления 233 млрд. руб. инвестиций. Причем, основная часть из них (69%) – это будут вложения в отрасли, связанные с развитием экспортно-ориентированного производства и в туристско-рекреационный сектор, что существенно повлияет на уровень инновационного развития региональной экономики и, в целом, на место и роль края в составе Южного федерального округа. Кроме того, Краснодарский край не только в ЮФО, но и в целом в России представляет собой наиболее конкурентоспособного экспортера агропромышленной продукции и его значимость в этом качестве постоянно растет. Ярким подтверждением тому стали подписанные соглашения в рамках XVI Международного инвестиционного форума о вложениях в агропромышленный комплекс Кубани более 1,3 млн. долл. иностранных инвестиций. Причем, весь объем инвестирования будет осуществлен в развитие высокотехнологичного аграрного сектора Кубани.

Также ожидается, что реализация высокотехнологичных инвестиционных проектов, соглашения по которым были подписаны на последнем Международном инвестиционном форуме в Сочи, предполагающие вложения более 10 млн. долл. в строительство и реконструкцию пансионатов, отелей и других объектов санаторно-курортного комплекса региона станут новыми точками роста. И популярность как среди россиян, так и зарубежных туристов получают не только популярные кубанские курортно-рекреационные и туристические объекты Сочи, Анапы, Геленджика, Новороссийска, Горячего Ключа, но и Белореченского района, малых курортных поселков Азовского и Черноморского побережья.

Во – вторых, важным аспектом в механизме поддержки инновационно-ориентированной внешнеторговой деятельности регионального бизнеса является использование инструментов, имеющих институциональный характер. Наиболее важным является применение такого рода инструментов для поддержки развития ВТД регионов в приоритетных отраслях экономики: в промышленности, АПК, туризме и др. Речь, прежде всего, идет о создании благоприятных условий для развития внешнеторговых отношений на основе облегчения доступа к необходимым информационным, финансовым и другим производственным ресурсам.

Нужно отметить, что сегодня в России действует целый ряд содействующих институтов, призванных помогать созданию благоприятной обстановки для развития ВТД регионов. К ним относятся следующие институты: Инвестиционный фонд Российской Федерации; Госкорпорация

«Банк развития и внешнеэкономической деятельности» (Внешэкономбанк); ПАО «Российская венчурная компания»; ПАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию»; Госкорпорация «Российская корпорация нанотехнологий»; ПАО «Росагролизинг»; ПАО «Российский сельскохозяйственный банк»; ПАО «Российский фонд информационно-коммуникационных технологий»; «Фонд содействия развитию малых предприятий в научно-технической сфере» и др..

Основными направлениями воздействия инструментов институциональной поддержки инновационно-ориентированной внешнеторговой деятельности регионов являются сферы, относящиеся к ключевым: развитие экономической и социальной инфраструктуры ВТД; содействие развитию внешнеторговой деятельности во взаимосвязи с инновационным развитием региональной экономики; устранение дисбалансов в структурных пропорциях региональной экономики; развитие логистической и транспортной инфраструктуры ВТД и др. Кроме этого, необходимо отметить, что в Российской Федерации действует около 200 организаций, которые с учетом осуществляемых ими функций с полным основанием можно отнести к современным институтам развития внешнеторговых отношений страны. К важнейшим направлениям поддержки ими ВЭД регионов может быть отнесено стимулирование развития инновационно-ориентированных экспортно-импортных поставок. К основным инструментам поддержки внешнеторговой деятельности, которыми располагают институты развития, относятся: бизнес-инкубаторы; венчурные фонды поддержки внешнеэкономической деятельности; венчурные фонды поддержки субъектов внешнеторговой деятельности регионального характера и др.

Таким образом, из вышеизложенного следует, что решение задачи реального ускорения инновационного развития экономики региона на основе инновационной ориентации его внешнеторговой деятельности может быть обеспечено: во-первых, за счет высокотехнологичной модернизации экспортно-импортных поставок; широкого вовлечения в содействие ВТД регионов многих частных инвесторов; во-вторых, за счет активизации развития частно-государственного партнерства; широкого вовлечения во внешнеторговую деятельность наряду с капиталом, региональным земельным ресурсом, также необходимых трудовых ресурсов, представленных компетентными, высокопрофессиональными кадрами.

Авторами, по результатам проведенного анализа сформулирована гипотеза, заключающаяся в том, что поступательное инновационное развитие экономики регионов не может быть достигнуто без качественного преобразования структуры его внешнеторговой деятельности на основе совершенствования инструментов поддержки экспорта промышленной продукции с высокой добавленной стоимостью и стимулирования высокотехнологичного импорта.

Л.И. Егорова, Н.А. Каландина

ДИНАМИКА РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИИ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ

В современном мире внешнеторговая деятельность является одним из самых значимых направлений развития страны. Именно внешняя торговля является источником обеспечения эффективного развития отечественных предприятий и экономики в целом.

Как выяснилось, Россия обладает недостаточно развитой системой поддержки и развития внешнеторговой деятельности. Этот факт значительно усугубляет положение отечественных предприятий на мировом рынке, а также снижает привлекательность страны как бизнес-партнера для зарубежных партнеров.

На сегодняшний день Россия столкнулась с рядом проблем, таких как: ограничение финансового рынка, невозможность импорта современных технологий для нефтяной отрасли страны и др. Так же страна ощущает недостаток некоторых импортных товаров, таких как: уникальные лекарственные препараты, запчасти и комплектующие к высокотехнологичным производственным линиям и оборудованию, некоторым товарам бытовой химии. Страна столкнулась с нарастающей угрозой продовольственной безопасности.

В первую очередь это связано с введенными западными странами антироссийских санкций. Санкции против России направлены на сдерживание более развитых видов экономической деятельности, такие как: военно-промышленный комплекс, нефтяная отрасль, металлургия и др., что негативно сказывается на развитии национальной экономики и на внешнеэкономической деятельности.

За период с 2013 по 2016 год уровень товарооборота внешней торговли непрерывно снижался. Так, по данным Федеральной Таможенной службы, товарооборот в 2013 г. составлял 50,97 млрд долл., но за последние три года он сократился примерно в два раза и составил в 2016 г. - 26,78 млрд долл.

Следует отметить, что это вызвано снижением доли экспорта между Россией и западными странами. Введенные санкций значительно сократили экспорт России на Кипр, в Португалию, в Грецию, в Великобританию, в Болгарию, в Литву, в Испанию и другие страны. Так же сократился товарооборот со странами-участниками интеграционных объединений. В частности, в 2016 г. по сравнению с 2014 г. снизились стоимостные объемы экспортных и импортных поставок между Россией и странами БРИКС - на 2,6%, между Россией и странами-членами АТЭС - на 2,9 %.

Заметно сократился внешнеторговый оборот с одним из главных партнеров России - Нидерландами. Сокращение товарооборота на 40% в 2016 г. с этим государством связано напрямую со снижением экспортных

оставок нефти и нефтепродуктов.

Стоит отметить значительное снижение показателей внешнеторгового товарооборота с Германией, Италией и Польшей, соответственно на 43%, 25% и 48%.

Но в то же время, появились новые внешнеторговые связи России со странами Европы и восточными странами. Так, увеличился объем российского экспорта в Люксембург. более чем в 2 раза, основную часть экспортируемой продукции составили машины, оборудование, а также недорогие металлы. Увеличились объемы российского экспорта в Данию, Словению, Латвию и Бельгию.

Положительная ситуация складывается с Японией, на фоне снижения товарооборота с другими западными странами. Внешнеторговый оборот России и Японии увеличился на 33% на начало 2016 г, по сравнению с тем же периодом 2015 г. Рост торговли произошел из-за увеличения экспорта нефти, топлива, продовольственных товаров.

По данным Федеральной Таможенной Службы за период с 2005 по 2015г. динамика объемов российского экспорта постоянно менялась. Наименьший показатель был зафиксирован в 2005 году (241,47 млрд долл.), а наибольший - в 2013 г. (525,74 млрд долл.), но на начало 2016 г. данный показатель по сравнению с аналогичным периодом 2015 г. снизился на 151,93 млрд долл. (на 28,3%).

В целом, за исследуемый период доля российского экспорта снизилась, практически, по всем направлениям внешнеторговых связей. Заметно изменилась и его структура. Уменьшился объем поставок топливно-энергетических товаров, химической продукции и продовольственных товаров.

Очевидно, что отрицательная динамика сложилась из-за снижения западноевропейского спроса на некоторые российские товары, а также из-за прекращения экспортных поставок необработанного алюминия, других полезных ископаемых, драгоценных камней.

Также, ситуацию усугубляют конъюнктурные колебания спроса на мировом рынке энергоресурсов, вынуждающие Россию к невыгодным поставкам продукции за рубеж, приводящим к увеличению объемов экспортной продукции по низкой цене. Сложившаяся ситуация на внешнем рынке для России оказывает значительное влияние на сокращение национального производства и рост потребительских цен.

Но есть и товары, экспорт которых увеличился: вырос показатель поставки пшеницы на 32,3% по сравнению с 2015 г. Это произошло благодаря снижению экспортных пошлин на зерновые товары. Кроме того, низкий курс рубля к доллару сделал более привлекательной некоторую отечественную продукцию для зарубежных стран. По этой же причине удалось нарастить поставки экспорта птицы в 2,2 раза.

В связи с вводом Россией эмбарго на поставки импорта из ряда европейских государств, как ответной меры на санкции, и проводимой политической импортозамещения европейских товаров, уровень импорта в стране значительно снизился.

По данным, представленным Федеральной Таможенной службой, на начало 2016 года показатель импорта составлял 184,5 млрд долл., что в сравнении с аналогичным периодом 2015 г. (315,26 млрд долл.) ниже на 41,3%.

Снизился удельный вес в общем объеме импорта продовольственных товаров и сырья для их производства, текстильных изделий, металлов и химической продукции.

Заметнее всего снизилась доля импорта автомобилей: грузовых (на 65,9%) и легковых (на 49,9%). За последние несколько лет закупка зарубежной техники падала – новая продукция производилась на заводах в России, а из-за рубежа ввозились лишь комплектующие. Значительно ухудшает ситуацию для импортеров и необходимость установки на новые модели отечественной системы «ЭРА-ГЛОНАСС».

На сегодняшний день Россия еще достаточно сильно зависит от импорта высоких технологий. Некоторые зарубежные технологии имеют значительное преимущество по сравнению с отечественными технологиями. Особенно заметно это отразилось на рынке лекарственных препаратов. Импортируемые лекарственные средства составляют до 70% отечественного рынка лекарств, поэтому для России эта позиция наиболее уязвима.

В данный момент, основной задачей государства является создание благоприятных условий для восстановления доли российских предприятий на международных рынках, а также стимулирование производства конкурентоспособной продукции на экспорт.

Российское правительство предложило комплекс мер для поддержки и развития агропромышленного комплекса, которые помогут ускорить процесс импортозамещения российской продукцией на внутреннем рынке. Сюда входят различные субсидии на поддержку сельхозпроизводителей, на развитие и сохранение агропромышленного комплекса, специальные вносы в уставные капиталы ПАО «Россельхозбанк» и ПАО «Росагролизинг».

Теперь отечественные сельхозпроизводители могут значительно увеличить объем производства и завоевать большую долю рынка, обеспечить себе повышение конкурентоспособности за счет увеличения ассортимента сельскохозяйственной продукции. По прогнозам, рост производства сельхозпродукции в целом к 2020 году должен составить 118%, продукции растениеводства - до 117%, а продукция животноводства - до 119%.

Но наибольший акцент в политике импортозамещения должен быть сделан на развитии фармацевтической и пищевой промышленности. Необ-

ходимо развивать предприятия судостроения, автомобилестроения, радиоэлектронного комплекса.

Перспективным направлением внешнеэкономической политики России является развитие российско-китайского сотрудничества. Курс экономического сотрудничества России и КНР получил название «поворот на Восток». В условиях продолжительного воздействия антироссийских западных санкций, развитие деловых отношений с восточными странами является одним из важнейших ориентиров внешнеторгового сотрудничества нашей страны на ближайшее время и на перспективу.

В связи со сложившейся ситуацией, нам представляется правомерным определить основными приоритетами государственной программы поддержки национальных производителей в условиях санкций следующие:

- развитие промышленного машиностроения, легкой и пищевой промышленности;

- увеличение объемов инвестирования в приоритетные отрасли народно-хозяйственного комплекса, непосредственно влияющие на инноватизацию структуры российского экспорта.

Данные направления программы поддержки национальных производителей в рамках реализации политики импортозамещения могут создать реальную возможность обеспечения развития конкурентоспособного промышленного комплекса России, который будет готов к эффективному развитию народнохозяйственного комплекса России и завоевание прочных позиций в мировой технологической среде.

В связи с этим, приоритетными направлениями промышленной и внешнеторговой политики являются освоение в промышленном производстве новых технологий, которые будут способствовать завоеванию высокотехнологичных рынков, а также помогут укрепить отечественную экономику. Однако, в стране по-прежнему существует много административных барьеров для отечественного бизнеса, которые препятствуют осуществлению как экспортных, так и импортных поставок.

Таким образом, в преодолении негативных последствий в экономике России от введения зарубежных санкций значительную положительную роль призвана сыграть активизация ВЭД на основе следующих преобразований: снижение зависимости страны от экспорта энергоресурсов; развитие импортозамещения в ведущих отраслях экономики; реализация стратегических комплексных программ государственно-частного партнерства; расширение международных торговых отношений в восточном направлении; развитие государственных программ поддержки отечественных производителей, обеспечивающих высокотехнологичное экспортное производство и импортозамещение. . Все перечисленные направления могут обеспечить в настоящее время стабилизацию экономики, а в будущем - привести Россию к экономическому росту.

Л.И. Егорова, Т.А. Логвиненко

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РЕФОРМИРОВАНИЯ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОЙ ИНДУСТРИЕЙ

Изучение этого вопроса представляет несомненную важность, так как малейшие реформы в данной области напрямую отображаются на функционировании всех отраслей жизнедеятельности государства. Заявленная программа была окончена в 2011, однако компания и индустрия в целом столкнулись с несколькими серьезными проблемами, которые возникли во время практического применения анонсированных мероприятий. В связи с этим, программа реформы была продлена до 2015 года. Основные цели: глубокая приватизация отрасли и развитие конкурентной среды на рынке ж/д перевозок.

Во время разработки реформы стоял выбор между Европейской и Американской организационной моделями, и выбор был сделан в пользу Европейской системы. Российская Федерация и бывшие страны-участники СССР до сих пор функционируют по правилам и установкам СССР. Во всех странах прошли масштабные реформы механизмов управления, но основная идея и технические условия не претерпели особых изменений. Российская Федерация же располагается на территории, покрывающей различные географические и климатические зоны, с особой государственной структурой и сложными традициями ведения бизнеса, которые помимо прочего завязаны на культурных и национальных особенностях. В случае такого государства не может быть применен какой-либо стандартный подход. На данный момент железнодорожная индустрия страны нуждается в развитии собственной уникальной организационной системы, особо важной предпосылкой этому должно было стать создание Евразийского союза в 2015 году. В этих условиях для железнодорожной индустрии открываются как широкие перспективы развития, так и риск столкнуться с серьезной конкурентной борьбой с другими участниками рынка перевозок из постсоветского пространства.

Для изучения зарубежного опыта стратегического реформирования транспортной системы нами более подробно были изучены особенности Европейской и Американской моделей.

Американская модель характерна доминированием частной собственности (частные компании владеют и железнодорожными путями, и подвижным составом). Один или более перевозчик может обслуживать один регион. Тарифы устанавливаются и регулируются без какого-либо внешнего контроля. В городах, где присутствуют несколько крупных грузоотправителей, различные ж/д перевозчики и владельцы инфраструктуры ведут совместную работу для создания так называемых «маневренных зон». В подобных зонах перевозчик может использовать инфраструктуру конку-

рента для обслуживания перевозок заказчика, находящегося в секторе оперирования конкурента (или же ж/д пути как часть инфраструктуры компании могут быть в совместном владении регионального правительства и частной организации, которая осуществляет их сервис). Важно, что согласие на использование ж/д инфраструктуры одной компании подвижным составом другой является добровольным и обоюдным. Принудительный контроль трафика – редкое явление и имеет место только в следующих случаях:

- когда есть необходимость контроля и регулирования взаимоотношений грузоперевозчиков с целью обеспечения баланса рынка;

- когда грузоотправитель объявляет себя «экономическим заключенным» (или заявляет об «экономической диктатуре» конкретного ж/д перевозчика и необходимости в конкурентной альтернативе). В этом случае грузоотправитель должен выполнить требования регулирующего органа с целью признания заявленного статуса и вмешательства государственных антимонопольных органов.

В рамках исследования было сформировано определение термина «экономический заключенный». Это объект экономического взаимодействия, который ввиду определенных факторов (географических, экономических, политических, социальных) не может в полной мере осуществлять свою деятельность, не имеет полноценного доступа к определенным рынкам или услугам, и нуждается во вмешательстве соответствующих государственных структур для устранения (или ином урегулировании) обстоятельств, блокирующих деятельность организации в рамках правового поля.

В нашем исследовании этот термин является синонимом понятию «захваченный грузоотправитель». Т.е., грузоотправитель, который ввиду своего места дислоцирования не имеет доступа ко всей ж/д инфраструктуре и не может самостоятельно повлиять на конкурентный доступ подвижного состава перевозчика А на пути, находящиеся в собственности перевозчика Б, и наоборот.

Данные термины актуальны только в рамках Американской модели.

Перечисленные выше особенности механизмов организации и управления являются наиболее характеризующими для Американской модели, которая в свою очередь делится на Канадскую и Мексиканскую модели.

Основная часть ж/д системы в Канаде представлена двумя компаниями – Канадская Национальная Железная Дорога (Canadian National Railway) и Канадская Тихоокеанская Железная Дорога (Canadian Pacific Railway), плюс небольшие региональные ж/д линии. Каждая компания владеет собственными ж/д инфраструктурой и подвижным составом. Большая часть перевозок осуществляется между Канадой и США. Основное различие между основной Американской моделью и ее Канадской подсистемой связано с обеспечением конкуренции. В Канаде «захвачен-

ные» грузоотправители имеют право настаивать на использовании подвижного состава одной компании на ж/д путях другой, или же требовать взаимодействия компаний во время использования услуг ж/д перевозки.

В течении двадцатого столетия Мексиканская система претерпела трансформацию из государственной монополии в три основные частные компании, каждая из которой является монополией в своем регионе, вместе с единой компанией, контролирующей весь транспортный трафик между портами Атлантического и Тихого океанов, и несколькими маленькими ж/д компаниями. Отличительной чертой Мексиканской системы является то, что в стране нет как таковой «фронтальной» конкуренции: в стране нет крупных индустриальных мегаполисов, производственных районов, или других экономически значимых зон, где несколько компаний-перевозчиков могли бы конкурировать за клиентов, предлагая сервисы от точки отправления до места назначения. После реструктуризации три основные компании получили доступ к Мехико Сити («маневренная зона»). Таким образом, грузоотправители могут выбирать между тремя перевозчиками как для отправления, так и для получения грузов. Это является крайне важным фактором, так как большая часть железнодорожных перевозок в Мексике являются международными.

В странах Европейского Союза железнодорожные перевозки относились к сфере деятельности государственных монополий. Однако, в результате принятия ряда директив ЕС (№91/440, 95/18 и 95/18), каждой стране-члену Союза было предписано:

- отделить статью расхода на обслуживание ж/д путей и другой инфраструктуры от расходов на содержание подвижного состава;
- предоставить доступ к использованию инфраструктуры «международным группам ж/д компаний» и «ж/д компаниям, участвующим в международном товародвижении через территорию ЕС».

Эти меры были приняты с целью глубокой унификации рынка путем предоставления постоянного транспортного коридора через ЕС.

В Великобритании владение и управление ж/д путями и всей инфраструктурой, и управление подвижным составом были разделены. Каждое направление относится к отдельной, полностью независимой компании. Целью данного решения было стимулирование конкуренции и появление на рынке большего количества участников. Была создана компания «Рэйлтрэк» («Railtrack») для обеспечения доступа как грузовых и пассажирских перевозчиков, и регулирования тарифов. Причина выделения Британской подсистемы – в Европейской модели владелец железнодорожных путей и инфраструктуры может являться также владельцем подвижного состава, в Британской подсистеме такая возможность исключена. Цели совпадают – создать конкурентную борьбу между различными перевозчиками, эксплуатирующих составы на единой железнодорожной сети под

контролем компании-оператора.

В Германии в результате реформ была создана вертикально интегрированная компания – «Deutsche Bahn AG» – как единая управляющая компания. Основная задача - управление и владение долями пяти акционерных компаний, которые были определены для работы по следующим направлениям экономики железнодорожной индустрии: дальнемагистральные трафик, местные перевозки, грузовой трафик, железнодорожная сеть и железнодорожные станции.

В начале 2000-х планировалось создать условия для продаж акций частных компаний и/или управляющей компании на фондовых биржах страны. Для этого Конституцией страны предусматривалось владение государством контрольных пакетов акций владельца инфраструктуры. В процессе реформ компания, владеющая инфраструктурой, была отделена от всего холдинга. Несмотря на оппозиционный настрой управления холдинга, Министерство транспорта Германии и независимый комитет по надзору постановили, что монополия холдинга на владение железнодорожной инфраструктурой должна быть упразднена. В то же время, инфраструктура не может быть целиком приватизирована и должна оставаться с государственной собственности. Необходимость отделения инфраструктуры от пассажирского и грузового трафиков оставалась бесспорной.

Подводя итоги описания зарубежного опыта стратегического реформирования транспортной индустрии в других государствах, очевидно, что Европейская модель была наиболее актуальной для применения в России. По итогам проведенных преобразований, Российская железнодорожная система функционирует по Немецкой подсистеме Европейской модели. Однако, даже после анонсированного окончания реформы в 2015 году очевидно, что эта модель исчерпала себя, желаемый уровень конкуренции не достигнут, вопросы распределения форм собственности инфраструктуры не разрешены. Идея Британской подсистемы создания компании подобной «Рэйлтрэк», которая владеет, но не использует инфраструктуру может быть рассмотрена, однако это потребует очень жесткого государственного контроля. В Великобритании опыт «Рэйлтрэк» оказался скорее отрицательным, так как функционирование компании постоянно давало сбой из-за бесконечных бюрократических проволочек, однако в целом идея присутствия такой компании-контролера является ценной, хотя и требующей доработок. Американская модель была неприменима ввиду того, что изначальная организация системы ж/д перевозок от самого ее основания, особенности ее функционирования в Советский период и современные особенности ведения бизнеса в РФ делают перспективу полной приватизации железнодорожной индустрии практически невозможной. Во всяком случае, не на нынешней стадии выполнения реформы, и даже не в среднесрочной перспективе.

О.М. Ермоленко, А.Е. Петров

ПРОБЛЕМА КАПИТАЛИЗАЦИИ БАНКОВ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ

Важнейшими характеристиками современного банковского бизнеса являются: финансовая глобализация, нарастание конкуренции на рынке банковских услуг, возрастание рисков, модернизация банковского сектора и банковские инновации. В свою очередь активное использование современных банковских продуктов на основе использования банковских инноваций стимулирует активизацию и качество банковского бизнеса, тем самым, способствуя повышению эффективности функционирования коммерческих банков. При этом активность банков зависит от уровня надежности и капитализации

Уровень капитализации определяется внутренними и внешними факторами, которые на сегодняшний день зависят от специфики развития банковской системы на этапе ее трансформации, что подвержено резким колебаниям и связано с неустойчивым экономическим и финансовым состоянием на фоне кризиса.

В настоящее время капитал кредитных организаций следует рассматривать как основополагающий фактор долгосрочного устойчивого развития не только банковской системы России, но и всей экономики страны. Вопросы капитализации банков находятся в центре внимания органов банковского регулирования достаточно длительный период времени и не теряют своей актуальности на современном этапе развития банковской системы страны, поскольку размер собственного капитала банков и его структура определяют финансовые результаты деятельности коммерческих банков и их ресурсные возможности.

Актуальность проблемы повышения капитализации банков зависит от необходимости выявления основных условий поддержания экономического роста и ликвидности кредитных организаций, а также активизации инвестиционной активности.

Банковская отрасль является одной из самых регулируемых отраслей экономики. Банк России предъявляет весьма высокие требования как к первоначальной величине уставного капитала для создаваемых новых банков, так и к величине собственного капитала (включая уставный) уже давно работающих банков (в соответствии ФЗ «О банках и банковской деятельности минимальный размер уставного капитала вновь регистрируемого банка устанавливается в сумме 300 миллионов рублей).

Анализ рэнкингов банков по величине собственных средств выявил пять лидеров, величина капитала которых является наивысшей среди всех банков Российской Федерации. В число наиболее крупных по величине собственного капитала входят преимущественно банки с государственным участием: ПАО «Сбербанк России» (2678957 млн руб.); ПАО «ВТБ»

(101466 млн руб.); АО «Газпромбанк» (646058 млн руб.); АО «Россельхозбанк» (411937 млн руб.); АО «Альфа-банк» (359642 млн руб.)

Поскольку данные банки являются системообразующими, то очевидно что первенство этих банков связано с их позицией на рынке банковских услуг России. Представляется, что не размер капитала должен быть главным требованием к работающим банкам, а его полезность и соблюдение основных обязательных нормативов. Капитализация банков – это не только увеличение собственного капитала, но и изменение его качественной структуры. Полагается, что дальнейшее резкое увеличение требований к минимальному капиталу банков приведет к уходу с рынка большого количества региональных банков, которые успешно работают с малым и средним бизнесом в регионах.

Одной из проблем капитализации банковского сектора Российской Федерации является негативное влияние внешних факторов, замедление роста экономики, снижение темпов роста ВВП. Анализ динамики собственного капитала банковского сектора показал, что рыночная стоимость всех конечных товаров и услуг растёт медленнее относительно собственных средств банков. Так доля собственного капитала в ВВП составляет порядка 8-10 %%. С положительной, но крайне медленно динамикой.

Процесс капитализации российской банковской системы по-сути представляет собой совокупность процедур удовлетворения потребностей банка в собственном капитале. Функциональная составляющая собственного капитала, направлена на формирование доверия к банку, что определяет обеспечение притока первоначального капитала. Задачи модернизации экономики требуют расширения долгосрочного кредитования, что невозможно без значительного объема собственных средств. Недостаточно капитализированная банковская система не может генерировать как значительные объёмы денежных средств вообще, так и длинные деньги.

Поскольку уровень собственного капитала определяет возможность стабильной работы банка, то для сохранения достаточности капитала кредитная организация может выбрать два пути: либо не вкладывать средства в высокорисковые активы, либо наращивать капитал по мере возрастания риска. Повышение требований к достаточности капитала является важным и необходимым шагом на пути укрепления стабильности банковского сектора.

Поддержание и наращивание капитала зависит от получения кредитной организацией дополнительных взносов в уставный капитал от существующих и потенциальных участников. Наращивание уставного капитала – это способ увеличения собственных средств не связан с необходимостью платить налоги. Альтернативным вариантом увеличения собственного капитала в современных условиях является слияние или поглощение банков, что в целом способствует выполнению требований Банка России.

Кроме того, укрупнение собственного капитала позволяет коммерческим банкам расширить свои финансовые ресурсы и активизировать свою деятельность на рынке долгосрочных банковских услуг

Уставный капитал банка может быть увеличен за счет номинальной стоимости размещённых акций или размещения дополнительных акций. Однако данный способ требует свободных денежных средств либо внутри страны, либо иностранных инвестиций.

Иной путь наращивания собственных средств - рост прибыли кредитной организации и регулирование направлений ее распределения, который можно обеспечить за счет проведения более взвешенной кредитной политики, исключения случаев предоставления кредитов и привлечения депозитов от инсайдеров и связанных с банком заемщиков на условиях, более благоприятных, чем рыночные, отвлечений собственных средств в нерациональные затраты.

Финансовая устойчивость банка самым непосредственным образом зависит от уровня доверия со стороны его контрагентов, вкладчиков и партнеров по бизнесу. Если банк в силу тех или иных причин обладает существенным кредитом доверия, то он способен в условиях любого финансового кризиса, особо не заботиться о значении его балансового капитала. Клиенты банка не будут забирать свои ресурсы, а значит, их счета по стабильности могут быть приравнены к капиталу, как это было сделано для субординированных депозитов. А в случае нехватки ликвидных активов такой банк всегда может рассчитывать на закрывающий кассовый разрыв кредит.

Учитывая основополагающую роль капитала в обеспечении стабильности банка, очевидным кажется предположение, что банковский капитал и доверие к банку - величины взаимосвязанные, и что доверие обязано влиять на значение капитала кредитной организации.

Реальный рост капитализации российских банков возможен только лишь на фоне роста рентабельности банковского бизнеса, чему Банк России вполне может поспособствовать, например, снизив бремя операционных затрат банков по составлению бесполезно гипертрофированной финансовой отчетности.

Вопросы рационального распределения прибыли решаются путём отказа от выплаты дивидендов, либо их выплаты в минимальных размерах. Целесообразно сокращать размер прибыли, направляемой в фонды экономического стимулирования, использовать решающую часть прибыли банка после налогообложения на увеличение его капитала в форме капитализации, формирование резервного фонда либо создание резервов на возможные потери по ссудам под кредиты 1 категории качества.

Но в период кризиса 2014-2016 года из-за сложившихся политических и экономических условий, роста инфляции, увеличения курса и введения

различных санкций, применение рассмотренных мною способов не является в полном объеме доступной и возможной для банковского сектора Российской Федерации. В настоящее время российские банки используют реорганизацию, как способ решения проблем капитализации. По данным Центрального банка преобладают такие формы реорганизации, как слияние и присоединение. На 1 января 2016 года произошло слияние 2 банков и присоединение 97 кредитных организаций без образования филиалов. Следовательно, объединяются капиталы и банки оптимизируют свою деятельность во время кризиса.

Реальным источником увеличения собственного капитала банков могут стать и субординированные кредиты, которые по своей специфике причисляются к собственным средствам кредитной организации. Величина субординированного кредита, включаемого в состав источников дополнительного капитала, не может превышать 50% величины основного капитала. В случае превышения указанной величины соответствующая часть субординированного кредита не включается в расчет собственных средств (капитала) кредитных организаций. В случае, если через определенное время основной капитал банка уменьшается из-за убытка текущего года, субординированный кредит, включаемый в дополнительный капитал, должен быть уменьшен на сумму превышения.

Привлечение средств на условиях субординированного долга имеет для банков некоторые преимущества по сравнению с другими способами увеличения их собственного капитала. Во-первых, выплата процентов по субординированного долга осуществляется за счет увеличения валовых расходов. Во-вторых, долговые обязательства не предоставляют их владельцам права на управление банком. В-третьих, механизм привлечения средств на условиях субординированного долга проще, чем тот, который применяется, в частности, при эмиссии акций. В-четвертых, приобретение акций возможно только за счет собственных средств акционеров. В условиях экономической нестабильности, значительной инфляции, спада производства, убыточности значительного количества предпринимательских структур банкам довольно трудно на приемлемых условиях разместить свои акции. Более приемлемым является привлечение средств на условиях субординированного долга

Таким образом, существует множество вариантов совершенствования способов капитализации банковской системы, являющиеся потенциальной возможностью увеличения капитала и улучшения его качественной структуры во время стабильного экономического роста. Тем не менее, в современных условиях возможности дополнительной капитализации для коммерческих банков остаются ограниченными, поэтому для сохранения своих конкурентных позиции и дополнительных возможностей капитализации банкам следует учитывать региональные особенности своего присутствия.

М.Ю. Ефимченко

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЁРСТВО ПРИ СОЗДАНИИ РЕГИОНАЛЬНОГО ОПЕРАТОРА ВОДОСНАБЖЕНИЯ И ВОДООТВЕДЕНИЯ

Система водоснабжения и водоотведения (далее ВиВ) любого российского региона с разным техническим состоянием сетей и производственной инфраструктуры водохозяйственного комплекса представлена, как правило, МУП, ГУП и акционированными предприятиями. Часть предприятий прибыльны, часть - стратегические и потому социально значимые, поддерживаются из бюджета (зачастую - весьма серьёзными суммами) независимо от финансовых результатов работы. Значительная часть предприятий ВиВ убыточны, прежде всего в районах с большой протяженностью сетей, значительными финансовыми издержками и малым количеством населения, невысоким качеством менеджмента. В то же время этот бизнес достаточно интересен при условии реализации ряда организационно-управленческих мероприятий, достаточно общих и даже стандартных для большинства регионов России.

Для иллюстрации возьмём водохозяйственный комплекс Краснодарского края. Его совокупная выручка составляет более 13 млрд. руб., в том числе расчётная выручка водоканалов крупных городов: Краснодара (2 000 млн. руб.), Сочи (1 800 млн. руб.), Армавира (384 млн. руб.), Новороссийска (590 млн. руб.), Геленджика (500 млн. руб.), Туапсе (288 млн. руб.), Анапы (260 млн. руб.), и магистральные водоводы ООО «Югводоканал» (980 млн. руб.). Консолидация денежных потоков при разумном, в интересах края, ведении бизнеса обеспечит не только развитие водохозяйственного комплекса, выравнивание качества водоснабжения населения, но и прибыльность управляющей структуры. Но в настоящее время работающими с наиболее привлекательными водоканалами края иногородними управляющими компаниями (ОАО «Евразийский», ООО «ГК Росводоканал») в качестве «вознаграждения» изымается из оборота в среднем 10-15% валовой выручки водоканалов, то есть до 2 млрд. руб., при этом не выполняются, либо не полностью выполняются условия по модернизации и капитальному ремонту переданных им в аренду и концессию объектов водохозяйственного комплекса края.

Целесообразно создание единого краевого оператора ВиВ с условным названием «КраснодарКрайводоканал» в форме акционерного общества с контрольным пакетом у администрации края и участием частного производственного и финансового капитала. Это предприятие, в рамках государственно-частного партнёрства, может объединить и финансово успешные предприятия-доноры, и экономически слабые водоканалы. За счёт профессионального менеджмента и перераспределения финансовых потоков при соблюдении интересов населения края и использовании админи-

стративного ресурса создаётся эффективно функционирующая структура. Некоторые водоканалы объединяются под единое управление в кратчайшие сроки (Сочи, Новороссийска, Крымска, магистральные водоводы Троицкий, Ейский, Таманский), так как находятся или находились в эксплуатации у предприятия, имущество которого подлежит аресту по возбуждённым против собственника уголовным делам, другие – вторым этапом (Краснодара, Геленджика, Армавира и Курганинска, Туапсе, Ейска, Анапы), в том числе либо выкупом у эксплуатирующего инфраструктуру бизнеса, либо его вхождением в акционерное общество. Учитывая технологическую связанность многих водоканалов, на первом этапе возможно расширение деятельности оператора без проведения конкурсов в рамках действующего законодательства прямым присоединением объектов инфраструктуры ВиВ. Третьим этапом акционерному обществу передаются в аренду водоканалы других городов и районов края, находящиеся в трудном экономическом положении, которые администрация края посчитает необходимым присоединить, обеспечивая социальное равенство населения (с соблюдением условия – их суммарный убыток не должен перекрывать доходность предприятий-доноров и может нивелироваться бюджетной и тарифной политикой). Для осуществления операционной деятельности предприятие – единый региональный оператор - создаёт 100% дочки в муниципальных образованиях.

Прозрачность бизнеса при управлении водохозяйственным комплексом в муниципальных образованиях и на краевом уровне обеспечивается созданием Наблюдательного совета, в состав которого войдут представители администрации и депутатского корпуса.

Важная составляющая успеха создания единого регионального оператора ВиВ Краснодарского края – возможность использования управленческого потенциала команды специалистов, как работающих в водохозяйственном комплексе края, так и привлечение профессионалов, ранее работавших в системе водоснабжения и водоотведения юга страны и края, имеющих опыт управления от муниципального водоканала до федерального уровня, в том числе опыт привлечения инвестиций ГК «Фонд развития ЖКХ» и ГК «Внешэкономбанк», Федеральных целевых программ и готовых к переезду в Краснодарский край.

Современным высокопрофессиональным менеджментом обеспечивается решение краевых проблем инфраструктуры ЖКХ, создаётся комплексная программа экономии издержек, водоканалы выводятся на оптовый рынок электроэнергии (обеспечивая существенную экономию энерго-ресурсов), формируется единый cash-pooling (консолидация финансовых ресурсов), эффективно перераспределяются имеющиеся денежные средства в том числе в интересах убыточных водоканалов. АО «Краснодар-Крайводоканал» за счёт обеспечения займов совокупным имуществом

водоканалов, кросс-гарантиями, а также бюджетной гарантией будет привлекательным для кредитных организаций заемщиком, а следовательно, инвестором краевой инфраструктуры.

В условиях дефицита государственных финансовых ресурсов, необходимости реализации масштабных инвестиционных программ создаются предпосылки к концентрации системы управления отраслью, привлечения инвестиций в отрасль и регион, приводится в порядок региональное, муниципальное и частное имущества водохозяйственного комплекса, в интересах населения региона и основного собственника – региональной и муниципальной власти, для стратегического развития производится капитализация отрасли, выстраивается стабильная и качественная система водоснабжения и водоотведения для обеспечения социальных и экономических приоритетов развития региона.

Серьёзная капитализация системы водоснабжения и водоотведения возможна при реализации пяти факторов:

- значительного (возможно – абсолютного) доминирования единого регионального оператора в соответствующем хозяйственном комплексе региона;

- заинтересованности собственников (региональной власти, муниципальных властей и участников акционерного капитала) в долгосрочном развитии бизнеса и стратегическом курсе на снижение издержек, повышении эффективности и прибыльности;

- административной поддержки ради превращения единого регионального оператора в инвестора региональной и муниципальной инфраструктуры;

- эффективном и профессиональном управлении при реальной заинтересованности менеджмента в результатах;

- абсолютной прозрачности деятельности и финансовых потоков.

Преимущества единого регионального оператора:

- системная надёжность за счёт высокоманевренного оперативного резерва;

- перераспределение внутри региона финансовых средств, техники, персонала, снижение издержек;

- отказ от бюджетного субсидирования эксплуатационной деятельности;

- повышение доходной базы (увеличение реализации, доходов от прочей деятельности, от размещения средств на финансовых рынках), сокращение издержек (например, собственная подрядная организация полного цикла, централизация закупок, сервисные службы, оптимизация численности и т.д.);

- повышение рентабельности бизнеса за счёт развития сопутствующих производств (оборудования и материалов);

- взаимодействие с профильными ВУЗами и профессиональными техническими училищами при подготовке инженерного и среднетехнического кадрового ресурса;

- участие в нормотворчестве, лоббирование интересов предприятий отрасли на муниципальном, региональном, федеральном уровнях.

Цель создания единого регионального оператора ВиВ – обеспечение населения гарантированными услугами по предоставлению качественной питьевой воды, эффективному сбору и очистке бытовых и хозяйственных стоков.

Задачи, стоящие перед единым региональным оператором ВиВ:

1. Централизовать финансовые потоки, за счёт перераспределения средств вывести все структуры отрасли водоснабжения и водоотведения на безубыточность;

2. Снизить социальную напряжённость постепенным выравниванием тарифов на территории всего региона;

3. Нивелировать риски прекращения водоснабжения городов и районов региона;

4. Постепенно отказаться от субсидий бюджета в операционных расходах;

5. Провести инвентаризацию, регистрацию регионального и муниципального имущества водохозяйственного комплекса;

6. Привлечь инвестиции в отрасль и регион, сформировать равные условия для потенциальных инвесторов-застройщиков по созданию коммунальной инфраструктуры (единый тариф на подключение);

7. Обеспечить капитализацию для стратегического развития в интересах собственника;

8. Подготовить и передать имущественный комплекс в концессию контрагенту, определённой администрацией региона либо в порядке частной инициативы, либо по итогам открытого конкурса.

Сегодня концессия представляется панацеей от всех бед в ЖКХ. Всё положительное, что может произойти, ассоциируется только с концессиями: привлечение инвестиций, улучшение качества услуг, повышение эффективности деятельности. При этом средний объём инвестиций по одному соглашению около 50 млн. рублей, что катастрофически мало, частного инвестора интересуют города с населением от 200 тыс. человек, поскольку там можно достаточно быстро обеспечить операционную эффективность и возврат инвестированного капитала. Следовательно, соблюдая интересы населения всего региона, необходимо формировать условия для превращения единого регионального оператора ВиВ в концессионера, эксплуатирующего региональную и муниципальную инфраструктуру водохозяйственного комплекса по принципу – приоритет получает тот, кто добьётся больших результатов при меньших затратах.

Н.А. Журавлева, Е.А. Журавлева

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ПАО «АвтоВАЗ»

ПАО «АвтоВАЗ» - российский производитель автомобилей, самый крупный в России и Восточной Европе. В настоящее время контроль над компанией осуществляет Renault-Nissan. Строительство завода предполагалось около 6 лет, однако он был запущен на 3 года раньше, что позволило СССР сэкономить более 1 миллиарда рублей.

С 1966 по 1971 гг. производитель назывался Волжский автомобильный завод, а с 1971 года - Волжское объединение по производству легковых автомобилей «АвтоВАЗ». В 1972 году Президиум Верховного Совета РСФСР присвоил автозаводу имя пятидесятилетия СССР.

Размер уставного капитала ПАО «АвтоВАЗ» равен 16 062 482 000 руб. Общее количество акций составляет 32 124 964, из них 27 194 624 обыкновенных и 4 930 340 акций, считающихся привилегированными и относящихся к классу «А».

Номинальная цена одной акции 500 рублей. Юридическим лицам принадлежит 80,81% акций, физическим лицам 17,72% акций, 1,47% находятся в федеральной собственности.

В конце июня 2014 г. более 50% акций завода контролировались альянсом Renault-Nissan, 24,5% принадлежало ГК «Ростех», формально 81,447% обыкновенных и 47% привилегированных акций ОАО «АвтоВАЗ» принадлежало нидерландской компании Alliance Rostec Auto BV, которой владели на 67,13% Renault-Nissan, а на 32,87% - «Ростех».

Согласно основным стратегическим целям общества ориентир был взят на лидерство, эффективность и гибкость. Лидерство - сохранение позиций лидера российского авторынка; интеграция в мировое автосообщество; постоянное повышение квалификации персонала; высокая эффективность; достижение максимальной эффективности в управлении ресурсами и затратами; улучшение качества; гибкость; разработка корпоративной культуры, которая ориентирована на достижение высоких результатов; внедрение гибких технологий в процесс производства транспортных средств; своевременное реагирование на появление новых требований рынка; обеспечение клиентов качественными автомобилями, которые полностью соответствуют международным нормам экологии и безопасности.

Ранее ПАО «АвтоВАЗ» занимался выпуском автомобилей «Жигули», «Ока», «Нива», «Спутник» и «Самара». Сегодня ведется производство автомобилей под торговой маркой «Лада» (LADA), являющейся собственной торговой маркой ПАО «АвтоВАЗ». Кроме того, производятся машины Renault, Nissan и Datsun. На данный момент предприятие является единственным заводом Альянса, занимающимся производством четырех брендов одновременно. ПАО «АвтоВАЗ» поставляет машинокомплекты другим производителям, которые выпускают автомобили «Lada». Основное

производство и штаб-квартира компании расположены в городе Гольяпти.

Появление нововведений на автомобильном рынке, изменение конкурентной среды в целом способствовали появлению новой миссии и стратегии, которую выработал Совет Директоров ПАО «АвтоВАЗ».

Предприятие позиционирует миссию так: «Мы производим для клиентов ПАО «АвтоВАЗ» качественные автомобили и продаем их по доступным ценам, благодаря чему обеспечиваем стабильную прибыль акционерам и улучшаем благосостояние сотрудников, а также повышаем ценность бизнеса во благо Отечества».

В 2009 году завод два раза останавливался. Первый – в феврале по причине того, что производители компонентов отказались поставлять продукцию предприятию, пока завод-автогигант не погасит все долговые обязанности. Второй раз - в августе, когда инициатором стал топ-менеджмент предприятия из-за того, что наблюдались проблемы со сбытом.

Самыми продаваемыми моделями в 2010 году стали LADA 2105 и LADA 2107—136 тыс. автомобилей. Второй показатель оказался у LADA Priora — 125,5 тыс. машин. Продажи LADA Kalina составили 108,9 тыс. автомобилей. В I квартале 2010 года убыток ПАО «АвтоВАЗ» составил 2,6 млрд. руб., во II квартале чистая прибыль по РСБУ составила 1 млрд. руб. Объем продаж ПАО «АвтоВАЗ» во II квартале повысился в два раза по сравнению с I кварталом.

2011 г. стал определяющим из-за покупки ООО «ОАГ». С этого момента ведется учет продукции Ижевского автозавода, ставшего дочерней площадкой ПАО «АвтоВАЗ». В модельном ряду появился седан LADA Granta.

В 2012 г. эксперты назвали снижение объемов производства закономерным и ожидаемым явлением. Объясняется это тем фактом, что предприятие затеяло смену в своем модельном ряду. Кроме того, было прекращено действие некоторых программ по государственной поддержке, в том числе и программы по утилизации автомобилей.

В апреле появился новый универсал - LADA Largus. Основой для него стал В0 от Альянса Renault-Nissan.

2013 г. ознаменовался спадом производства и продаж. Одним из основных его факторов эксперты называют экономический кризис в стране, прогнозы макроэкономики. По этим причинам потенциальные покупатели могли отказаться от идеи покупки транспортного средства. Поэтому, ПАО «АвтоВАЗ» снова решился на обновление линейки авто. В продаже появилась новая LADA Kalina.

В 2014 г. общее количество автомобилей, которые предприятия ПАО «АвтоВАЗ» изготовило за всю историю своего существования – 28 миллионов. В относительной плоскости этот показатель выглядит следующим образом: автомобили ВАЗ составляют 57% от всего автопарка России.

ПАО «АвтоВАЗ» в 2015 году снизил продажи автомобилей Lada в России на 30,5% по сравнению с 2014 годом (до 269 тыс. 96 штук).

В 2014 году ПАО «АвтоВАЗ» реализовал 387 тыс. 307 автомобилей Lada. Таким образом, в 2015 году объем продаж снизился на 30,5% с учетом того, что общее падение автомобильного рынка РФ в 2015 году составило 36%.

В 2015 году доля Lada на рынке РФ увеличилась на 1,5% (до 17,9%). По данным АЕБ продажи ПАО «АвтоВАЗа» в ноябре 2015 года упали на 29% по сравнению с ноябрем 2014 года (до 21 тыс. 580 автомобилей). По итогам 11 месяцев 2015 года продажи Lada в стране сократились на 30% по сравнению с аналогичным периодом 2014 года (до 245 тыс. 634 автомобилей).

В 2017 году у Lada Vesta появится универсал-версия. Также в этом году появится приподнятая Cross версия, как универсала, так и седана Vesta.

Необходимость выхода из кризиса привела ПАО «АвтоВАЗ» к производственной кооперации с другими предприятиями и производству новых марок автомобилей. Автомобильная линейка ПАО «АвтоВАЗ» была дополнена ассортиментом двигателей, выпускающихся серийно.

Кроме вышеперечисленного производства, также ведется изготовление запасных частей и комплектующих для моделей, которые на данный момент были сняты с производства, либо производятся в других городах России или других странах.

Автомобили Lada (ВАЗ-2101) были выставлены впервые на экспорт в 1971 году. Странами, импортировавшими Lada, стали страны Совета экономической взаимопомощи. Они покупали автомобили за свободно конвертируемую валюту.

В 70-х годах, на автомобили Lada, приходилось около 60% денежных средств от экспорта отечественного машиностроения, в последующем доля увеличилась до 80%. Такой спрос на автомобили можно объяснить повышением качества изготовления, современной конструкцией и разумной ценовой политикой.

В различных странах объем продаж зависел от наличия развитой сети дилеров, доступности СТО, необходимых запчастей. Автомобили стали популярными в странах Северной Европы: Исландии, Швеции, Норвегии, Финляндии.

Огромной популярностью пользовалась полноприводная «Нива», которая не имела в то время аналогов в своем сегменте. В один период спрос на эту модель превышал возможные поставки. «Нива» как транспортное средство использовалась за границей в основном для врачей, полиции, фермеров.

В 80-х начались поставки заднеприводных моделей Lada 2105/2107/2104. Например, во Франции, каждый четвертый импортный

автомобиль был с кузовом «универсал» Lada. Автомобили также успешно продавались в Азии, Африке, Латинской Америке, Канаде, Австралии и Океании, популярны были и автомобили Lada семейства Samara, Samara-2, модели десятого семейства.

В 1990 году 25% продукции автомобильного завода уходило на экспорт, большая часть уходила в страны западной Европы. К 1995 году образован центр сборочных комплексов, созданный для последующего закрепления продукции завода, включая и зарубежные рынки. Центр несет ответственность за полный цикл внешней сборки, включая изучение потенциальных регионов сбыта и контроль выполнения заводами планов выпуска продукции. Он показал свою эффективную работу и уже спустя три месяца после создания были осуществлены первые поставки.

С 2010 года 90% автомобилей поставляются в страны СНГ, Европу - 3-5%, в государства Африки и Латинской Америки не более 1,5-2%.

Продажа автомобилей организована через официальные дилерские сети импортеров завода. В настоящее время их около двадцати.

Украина была основным рынком изначально, но введение ряда ограничительных таможенных пошлин и в последующем образовавшийся экономический, социально-политический кризисы резко снизили поставки автомобилей.

В середине 2014 года Казахстан стал самым емким экспортным рынком для Lada. Рынки Белоруссии, Азербайджана, Египта и страны Европы являются для Lada отлаженными и перспективными.

В 2004 году пришлось работы по глубокому расформированию предприятия. В результате повысилась значимость экономической составляющей при принятии управленческих решений, касающихся сокращения затрат на производство. Кроме того, был получен опыт в экономическом управлении бизнес-единицами зависимыми и дочерними обществами.

Согласно антикризисной программе, для достижения обозначенных целей ПАО «АвтоВАЗ» переходит к новой системе корпоративного управления. Изменения направлены на постоянное получение информации и обеспечение контроля финансово-хозяйственной деятельности общества в целях снижения издержек и повышения эффективности менеджмента.

Согласно антикризисной программе, для достижения обозначенных целей ПАО «АвтоВАЗ» переходит к новой системе корпоративного управления. Изменения направлены на постоянное получение информации и обеспечение контроля финансово-хозяйственной деятельности в целях снижения издержек и повышения эффективности управления. От непрофильных и неэффективных активов ПАО «АвтоВАЗ» освободится путем их реализации или ликвидации. В настоящее время деятельность и развитие предприятия направлены на повышение его значимости для российской экономики.

В.В. Заболоцкая, А.А. Головач

ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ КАК ОДИН ИЗ ВАЖНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Финансовая устойчивость – одно из главных условий деятельности, развития и обеспечения высокой конкурентоустойчивости предприятия. Для раскрытия сущности и экономического содержания данного понятия отечественные и зарубежные ученые применяют различные теоретико-концептуальные подходы, что как следствие приводит к возникновению большого количество трактовок этой экономической категории.

Так, отдельные авторы считают, что финансовая устойчивость обеспечивается при соответствии спроса и предложения на рынке, а также независимостью поведения бизнес-партнеров. Однако следует отметить, что, на наш взгляд, спрос и предложение не являются определяющими признаками финансовой устойчивости, а только лишь экзогенными факторами влияния на нее.

Относительно интерпретации сущности финансовой устойчивости как способности предприятия отвечать по своим обязательствам, следует отметить, что в данной трактовке не совсем понятен такой момент – какими образом предприятие должно отвечать по своим финансовым обязательствам. Можно предположить, что под ответственностью по долгам (обязательствам) имеется в виду определение границ заемных источников финансирования, при которых субъект хозяйствования может обеспечить их полный и своевременный возврат.

Не совсем корректным, по нашему мнению, является определение финансовой устойчивости как состояния активов, поскольку в данной трактовке целесообразно употреблять не «состояние активов (пассивов)», а обеспеченность активов предприятия источниками их формирования, то есть пассивами.

Таким образом, очевидно, что такая несогласованность в интерпретации рассматриваемого понятия генерирует разные его трактовки. Как следствие, эти трактовки тяжело сравнимыми, а поэтому проблема относительно трактовки данной категории остается открытой в современной экономической науке.

По мнению автора, финансовая устойчивость – это равновесие между активами и источниками формирования финансовых ресурсов в долгосрочной перспективе, сбалансированность кругооборота капитала. Данное равновесие гарантирует его платежеспособность, инвестиционную привлекательность, интерес внешних пользователей.

Таким образом, в контексте деятельности предприятия финансовая устойчивость обладает весомым значением для пользователей финансовой отчетности. А именно:

- для собственников: фактор, который определяет прибыль, стабильность предприятия в дальнейшем;
- для работающих: выплата заработной платы, дополнительные рабочие места;
- для поставщиков: своевременная оплата поставки;
- для банка: своевременное погашение обязательств;
- для инвесторов: рискованность и выгодность. Чем финансово устойчивее предприятие, тем меньше риски и наиболее выгодны вложения в него.

Исходя из этого целесообразно сделать обобщающий вывод о том, что финансовая устойчивость играет чрезвычайно важную роль в обеспечении стабильного развития, как отдельных предприятий, так и общества в целом.

Финансовая устойчивость предприятия в современных условиях развития рынка подразделяется на:

1. Абсолютная финансовая устойчивость. Такой тип финансовой устойчивости характеризуется тем, что все запасы предприятия покрываются собственными оборотными средствами, т.е. предприятие не зависит от внешних кредиторов. Такая ситуация встречается крайне редко. Более того, она вряд ли может рассматриваться как идеальная, поскольку означает, что руководство компании не умеет, не желает или не имеет возможности использовать внешние источники средств для основной деятельности.

2. Нормальная финансовая устойчивость. Такой тип финансовой устойчивости гарантирует его платежеспособность. В этой ситуации предприятие использует для покрытия запасов помимо собственных оборотных средств также и долгосрочные привлеченные средства. Такой тип финансирования запасов является "нормальным" с точки зрения финансового менеджмента. Нормальная финансовая устойчивость является наиболее желательной для предприятия.

3. Неустойчивое состояние предприятия. Может привести к нарушению платежеспособности организации. Однако в этом случае сохраняется возможность восстановления равновесия за счет пополнения источников собственных средств и увеличения собственных оборотных средств.

4. Кризисное состояние. При данном состоянии организация находится на грани банкротства. В данной ситуации денежные средства, краткосрочные ценные бумаги и дебиторская задолженность предприятия не покрывают даже его кредиторской задолженности и просроченных ссуд.

На основе исследования теоретических подходов к классификации финансовой устойчивости обобщим ее виды по следующим классификационным признакам:

1. С позиции полезности:

Активная финансовая устойчивость направлена на улучшение финан-

совых результатов деятельности и выполнение задач долгосрочного развития предприятий и, наоборот.

Пассивная – сосредотачивается на решении более общих и сравнительно быстро осуществляемых задач и не предусматривает серьезного вмешательства в развитие производства.

2. По способам управления:

Консервативная финансовая устойчивость возникает вследствие осуществления предприятиями консервативной политики (менее рискованной).

Прогрессивная – результат проведения более совершенной политики, проявляющейся в стремлении к конкуренции, завоеванию новых рынков.

3. По возможности регулирования:

Открытая и закрытая виды подразумевают наличие или отсутствие возможности регулирования и преобразования показателей эффективности деятельности предприятия, с учетом изменяющихся внешних условий.

4. По амплитуде развития:

Циклическая – устойчивость, которая закономерно повторяется через определенные промежутки времени, под влиянием внешних и внутренних воздействий.

Поступательная финансовая устойчивость описывается способностью оставаться в устойчивом (равновесном) состоянии и воспринимать значительные воздействия.

Для обеспечения финансовой устойчивости предприятие должно обладать гибкой структурой капитала и уметь организовать его движение так, чтобы обеспечить постоянное превышение доходов над расходами, сохранив тем самым платежеспособность и создав условия для нормального функционирования. В этой связи, необходимо выявить и систематизировать факторы финансовой устойчивости предприятия.

Всю совокупность факторов финансовой устойчивости условно можно подразделить на: внешние и внутренние.

К внутренним относятся:

- отраслевая принадлежность предприятия;
- состав и структура выпускаемой продукции;
- величина и структура издержек, их динамика по сравнению с денежными доходами;
- размер уставного капитала;
- состояние имущества, финансовых ресурсов, включая запасы и резервы, их состав, структуру;
- технология и модель организации производства и управления.

Внешние факторы не зависят от предприятия, в силу чего оно не способно воздействовать на них и должно приспосабливаться к ним. К внешним факторам относится следующее:

- экономические условия хозяйствования;

- платежеспособный спрос потребителей;
- законодательные акты по контролю за деятельностью предприятия;
- изменение курса валют;
- общая политическая и экономическая стабильность;
- экономическая и финансово-кредитная политика правительства и принимаемые им решения;
- степень развития финансового рынка;
- налоговая и кредитная политика;
- налаженность экономических связей с партнерами.

Внутренние факторы считаются зависимыми, поэтому предприятие посредством влияния на них в состоянии корректировать свою финансовую устойчивость.

К внутренним факторам, оказывающим дестабилизирующее воздействие на финансы предприятия, относят дисбаланс функционально-управленческой конфигурации, неконкурентоспособность продукции, неинтенсивный маркетинг, нерентабельность бизнеса, износ основных средств, неоптимальные долги и запасы, раздробленность уставного капитала.

Группу внешних факторов, влияющих на платежеспособность предприятия, составляют ориентированность спроса на импорт, слабость правового режима, инфляция издержек, противоречивая государственная финансовая политика, чрезмерная налоговая нагрузка, бюджетное недофинансирование, государственное или муниципальное участие в капитале предприятия.

Таким образом, влияние вышеперечисленных факторов может ослаблять финансовую устойчивость предприятия и снижать его платежеспособность. Особенно, если влияние внутренних факторов дополняется взаимодействием с внешними, и наоборот.

Эффективное управления внутренними факторами деятельности субъекта хозяйствования для повышения финансовой устойчивости должно предусматривать: оптимизацию состава и структуры активов, рационализацию их оборота; эффективное размещение собственных финансовых ресурсов и мобилизацию привлеченного капитала; обеспечение самофинансирования за счет прибыли, оптимизации налоговых платежей, эффективной амортизационной политики, и наконец, ликвидацию задолженности.

Таким образом, создание благоприятной внешней среды для отечественных предприятий повышения финансовой устойчивости следует осуществлять по таким направлениям как: формирование многоукладной экономики; предоставление правовому обеспечению большей динамичности, социально-экономической результативности; усовершенствование системы налогообложения, ценовой политики и кредитной системы.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРОЦЕДУРЫ БАНКРОТСТВА В США, ГЕРМАНИИ, ФРАНЦИИ, ВЕЛИКОБРИТАНИИ И РОССИИ

Банкротство – один из важных элементов современной рыночной экономики. Его последствия отражаются на руководстве организации, ее работниках, а также на инвесторах. В связи с этим был разработан механизм по минимизации финансовых потерь – процедура банкротства.

В условиях нестабильной экономики, замедления платежного оборота, недостаточной квалификации управляющих (менеджеров) институт банкротства получает все большее распространение. Банкротство является предметом государственного регулирования в силу отрицательных последствий деятельности финансово несостоятельных предприятий для развития экономики страны в целом. Эти отрицательные последствия характеризуются следующими отрицательными моментами:

– финансово несостоятельное предприятие генерирует серьезные финансовые риски для успешно работающих предприятий – его партнеров, нанося им ощутимый экономический ущерб в процессе своей деятельности, что снижает общий потенциал экономического развития страны;

– финансово несостоятельное предприятие осложняет формирование доходной части государственного бюджета и внебюджетных фондов, замедляя реализацию предусмотренных программ экономического и социального развития;

– неэффективно используя предоставленные ему кредитные ресурсы в товарной и денежной форме, финансово несостоятельное предприятие влияет на снижение общей нормы прибыли на капитал, используемый в сфере предпринимательства;

– вынужденно сокращая объемы своей хозяйственной деятельности в связи с финансовыми трудностями, такие предприятия генерируют сокращение численности рабочих мест и количества занятых в общественном производстве, усиливая тем самым социальную напряженность в стране.

Поэтому в современном мире все более и более актуальным и необходимым становится поиск путей и способов преодоления кризисных состояний и улучшения экономического положения организаций, а также финансового оздоровления, с целью оптимизации управленческих решений в области финансов. При этом возникает необходимость совершенствования финансовых методов и инструментария, с помощью которых можно провести диагностику банкротства на основе полученного достоверного результата реализовать меры по стабилизации предприятия в рыночных условиях.

В зарубежной практике применения в большинстве стран имеется законодательная база, регулирующая соответствующие отношения в сфере банкротства. В одних странах особенности функционирования законода-

тельства заключаются в том, что защищаются интересы кредиторов, в других – интересы должников, что в большей мере может быть обусловлено принадлежностью той или иной страны к определенной правовой семье.

Большинство экономически развитых стран уделяют проблемам несостоятельности и банкротства существенное внимание: постоянно редактируют, ужесточают или дополняют новыми требованиями и преференциями соответствующие законы и другие нормативные документы. Также важно отметить, что для успешной разработки эффективных методов регулирования проблем несостоятельности (банкротства) необходим эффективный механизм финансово-экономического анализа, что также необходимо с точки зрения процесса регулирования процедуры банкротства.

Законодательное регулирование процедуры банкротства в США имеет следующие особенности: вопросы неплатежеспособности регулируются в соответствии с нормами, установленными на уровне отдельных штатов, которые имеют свою специфику, в первую очередь, предлагается осуществить мировую сделку, в результате которой может произойти передача прав на имущество должника в пользу кредиторов.

В законах и судебной практике США термин «неплатежеспособность» отождествляется с понятием «банкротство». В обоих случаях понимается состояние абсолютной неплатежеспособности, при которой в имуществе должника наступило состояние, характеризующееся превышением его пассива над активом, и сам должник при обычном ведении дела не может погасить своих финансовых обязательств, срок платежа по которым наступил. В свою очередь, государство считает необходимым восстановить платежеспособность организации, с целью сохранения ее как субъекта налогообложения.

Что касается немецкого законодательства о банкротстве, то здесь все иначе. В Германии в настоящее время вопросы несостоятельности регулируются двумя базовыми законами: *Konkursordnung* (Конкурсное производство, 1877) и *Vergleichsordnung* (Мировое соглашение, 1935). Их целями являются сохранение бизнеса должника и соразмерное удовлетворение требований кредиторов. В ином случае, общим основанием для открытия дела является неплатежеспособность должника. В немецком законодательстве установлен обязательный нормативный срок в 21 день, в течение которого должник обязан восстановить свою платежеспособность. Если этого не происходит, то предприятие само обязано подать в суд заявление о банкротстве, в противном случае к нему применяется уголовное преследование. Законодательство Германии настроено только на реорганизацию, оздоровление и вывод из состояния банкротства. Санация организации может осуществляться, только если кредиторы считают ее спасительным механизмом своих капиталов. В такой ситуации акции предприятия понижаются в цене, и под новые капиталы выпускаются новые акции. Проце-

дура несостоятельности в Германии начинается с открытия конкурсного производства. В этой стране широко распространен анализ финансовых потоков, который предусмотрен законодательством. Он необходим для установления факта неплатежеспособности организации в виде несостоятельности.

Во Франции законодательство предусматривают достаточную защиту предприятий, целью которой является сохранения рабочих мест. Очевидно, что в основе системы банкротства во Франции лежит реорганизационная идея. Поэтому, суд начинает процедуру несостоятельности с оздоровления предприятия. В целом французское законодательство направлено на то, чтобы предотвратить конкурсное производство и провести реабилитационные процедуры. Также важно отметить, что в одной из своих работ И.Е. Рушицкий отмечает, что во Франции имеется так называемая «система тревоги», которая предупреждает экономических партнеров об ухудшении экономической состоятельности организации. Эта система представляет собой мониторинг управления банкротством предприятий на макроуровне, включающий в себя сбор данных и расчет показателей о состоянии предприятий для диагностики возникновения банкротства, отслеживание тенденций и динамики происходящих изменений, позволяющих диагностировать возникновение банкротства и способствующих принятию оптимального решения руководителем. Поэтому сложилось мнение, что во Франции предпочитают своевременно предупреждать банкротство, а не лечить его.

В Великобритании в настоящее время Парламентом внесены значительные поправки в Закон «О банкротстве» от 1914 г. и теперь он именуется как Закон «О восстановлении». Его главная цель направлена на сохранение предприятия посредством применения различных мер по стабилизации и улучшению его финансового состояния. Процедуры ликвидации в Великобритании и России по своей сути не различаются, за исключением того, что в Великобритании предварительно в течение 12 недель осуществляется анализ финансового состояния предприятия. Процедуры антикризисного регулирования в Англии производятся либо государственными ликвидаторами (государственными служащими), либо профессиональными арбитражными управляющими. Так, в Великобритании используются показатели первой группы, характеризующие в динамике значительные финансовые затруднения и свидетельствующие о банкротстве в будущем, в свою очередь показатели второй группы указывают на то, что если не будут приняты меры, то положение предприятия может ухудшиться. Существенное значение в организации процесса против должника имеет время созыва собрания кредиторов, то есть официальное определение момента начала их участия в процессе, что свидетельствует о строгости первого и демократичности вторых.

В настоящее время в России действует Федеральный закон от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)», действующий с 3 декабря 2002 г. Процедуры банкротства, вводимые законом в отношении должника: наблюдение, финансовое оздоровление, внешнее управление, конкурсное производство, мировое соглашение.

Российский институт несостоятельности обладает большим набором правовых средств, действие которых направлено на оздоровление экономики. Но, к сожалению, необходимо отметить определенное торможение процедуры банкротства из-за отсутствия достаточного количества квалифицированных специалистов, способных объективно оценить финансовое положение предприятий-должников. С другой стороны, российское законодательство процедурно сильно ограничивает антикризисных управляющих.

Одним из разделов нормативного акта о банкротстве предусмотрено регулирование такого вида банкротства, как преднамеренное. Одним из видов данной деятельности является выявление неправомерности совершенных действий или бездействий руководителем компании в экономической сфере: сокрытие, уничтожение, фальсификация данных бухгалтерских и иных документов, отражающих экономическую деятельность организации.

Как показало исследование теоретических аспектов банкротства, можно выделить два подхода к решению проблемы банкротства предприятий в разных странах: первый – их ликвидация, а второй – реорганизация. При этом второй подход, как показало исследование, в мировой экономике доминирует. Поэтому целесообразно подчеркнуть, что в Европейских странах законодательство о несостоятельности направлено в основном на оздоровление и реорганизацию предприятия, а не на ликвидацию, как это принято в практике российского законодательства.

В заключение, целесообразно обобщить следующее. Банкротство - это явление внутреннее и присущее всем государствам с рыночной экономикой, как экономически процветающим, так и государствам переживающим кризисы и спады. Вопрос лишь о масштабах явления, имеющего как объективные причины, например, обострение конкуренции, изменение конъюнктуры рынка, так и субъективные факторы, к примеру, неумелое ведение бизнеса, применение против субъекта экономической деятельности средств из арсенала недобросовестной конкуренции.

Государство должно всеми законными методами пресекать общественно опасные посягательства на отношения, складывающиеся в связи с экономической несостоятельностью (банкротством).

В настоящий момент в условиях мирового экономического спада и экономических санкций грамотное проведение процедуры банкротства очень помогло бы оздоровлению рыночной экономики России.

Л.Н. Захарова, Е.С. Калининская

РАЗВИТИЕ ПРОЦЕССОВ ПРОФЕССИОНАЛИЗАЦИИ И ПРОФОРИЕНТАЦИИ РОССИЙСКОЙ МОЛОДЕЖИ

Современная экономика сформировала новую модель занятости и новые требования к работнику. Чтобы быть востребованным на рынке труда, необходимо обладать мобильностью, адаптивностью, профессионализмом.

В связи с этим возрастает роль профессиональной ориентации и психологической поддержки населения. В связи с ростом безработицы и эволюцией рынка труда профориентация охватывает элементы знаний о безработице, досуге, социальных услугах. Она становится важным инструментом социального регулирования, способствующим адаптации человека к тем перспективам выбора профессии, которые реально для него открыты через профессиональную подготовку и переподготовку.

Кроме актуальных проблем адаптации к рыночным условиям трудоспособного населения начинавшего свою трудовую биографию в условиях гарантированной занятости имеется и другая стратегически более важная проблема. Речь идет о выходе на рынок труда тех групп населения, конкурентоспособность которых объективно невысока, и, прежде всего, молодежи, которая либо выбирает направление своей профессиональной карьеры, либо только начинает свой профессиональный путь после получения профессии и специальности.

Принципиальные изменения трудовых отношений, произошедшие в исторически сжатые сроки, привели к тому, что общество во многом утратило мировоззренческую традицию вхождения молодого человека в трудовую жизнь – традицию передачи ценностей труда от поколения к поколению. Обнаруживается разрыв между опытом и ценностными ориентациями поколения, которое начинало трудовую жизнь двадцать - двадцать пять лет назад, и сегодняшней молодежью. Опыт взрослых оказывается неэффективным, ненужным, более того дезориентирующим, для сегодняшней молодежи, а источник формирования иного, более пригодного для современных условий трудового сознания отсутствует.

В связи с этим, традиционные пути поддержки профессионального самоопределения через семью и ближайшее социальное окружение оказываются неадекватными сложившейся ситуации.

В настоящее время, социально-экономическое развитие России, в части касающейся трудовых ресурсов, определяется рядом тенденций. К одной из них относится усиленный приток трудовых мигрантов, в основном из стран СНГ. Данный процесс уже активно идет. В нашем случае, это означает, прежде всего, усиление конкуренции за рабочие места между гражданами России и трудовыми мигрантами, а также снижение уровня жизни коренного населения, за счет увеличения количества низкооплачи-

ваемых рабочих мест.

В России в течение последних лет наблюдается несоответствие спроса и предложения рабочей силы. В целом преобладает структурная безработица, предложение труда по своим параметрам не соответствует изменившемуся спросу на труд, который постоянно превышает предложение.

Таким образом, дальнейшая модернизация российской экономики и ускоренное социально-экономическое развитие территорий предполагает учет этих тенденций, а в ряде случаев, их трансформацию или компенсацию их действия.

Необходимость проведения качественной и крупномасштабной профориентационной работы с молодежью прекрасно осознается теми специалистами, которые занимаются управлением трудовыми ресурсами на государственном уровне. С другой стороны, межведомственная разобщенность привела к тому, система образования не несет ответственность за профессиональное самоопределение выпускников и подготовку их к выбору профессии, профессиональному обучению и реальному трудоустройству. Как правило, молодые люди, особенно нуждающиеся в квалифицированной помощи при выборе профессии, чаще всего не могут ее получить.

Профориентация должна помогать учащимся общеобразовательной школы в профессиональном самоопределении, выпускникам профессиональной школы в профессиональном становлении, работникам предприятий в совершенствовании профессионального мастерства, профессиональном росте.

Первый этап профориентации тесно связан с общеобразовательной школой, с профессиональным самоопределением ребенка.

На современном этапе целью системы профессиональной ориентации в школе является формирование у школьников способности выбора сферы профессиональной деятельности, оптимально соответствующей личностным особенностям и запросам рынка труда в конкурентоспособных кадрах. Ориентация на профессиональный труд и выбор своего профессионального будущего выступает как неотъемлемая часть всего учебно-воспитательного процесса, при дополнении его информационной, консультационной работой и практической деятельностью для развития склонностей и способностей учащихся к труду.

Исходя из этого профориентация в школе должна быть направлена на расширение знаний школьника о себе, стимулирование активного процесса самопознания; ознакомление с существующими возможностями выбора профессий на рынке труда. На основе полученных знаний ведется обучение принятию решения, ознакомление со спецификой рынка труда, подготовка к профессиональному поиску и профессиональному обучению. При этом должны использоваться как традиционные, так и современные формы

и методы профориентации (практические упражнения, игры, тренинги и т.д.).

Второй этап профориентации тесно связан с профессиональной школой. В настоящее время рынок профессий существенно отстал от требований профессионального рынка труда. Многие выпускники профессиональной школы оказались невостребованными на рынке труда. Сложившаяся ситуация вызвана не только экономической нестабильностью, но и перекосами в структуре подготавливаемых профессиональными образовательными учреждениями профессий, многие из которых ориентируются на сиюминутные потребности экономики и на рейтинг профессий среди молодежи.

На сегодняшний день назрела необходимость восстановить оперативную связь между профессиональным образованием и профессиональным трудом, равновесие между рынком профессий и рынком труда; включить в программу профессиональных учебных заведений специальный профориентационный курс, направленный на адаптацию студентов к рынку труда. Профориентационная программа должна органично вписываться в программу профессионального обучения, дополняя его. Думается, что в настоящее время остро стоит вопрос о двух равноценных формах подготовки специалистов: профессиональной подготовке и психологическом сопровождении профессионального становления и развития личности студентов.

Третье направление профориентации и психологической поддержки связано с созданием системы управления развития и совершенствования кадрового потенциала на предприятиях и в организациях всех отраслей народного хозяйства.

Подбор персонала, прогнозирование профессионального роста, повышение квалификации персонала, регулирование взаимоотношений в коллективе – все это невозможно осуществить без психологической диагностики, консультирования, тренингов, деловых игр – социально-психологических факторов управления.

Сегодня решение многих проблем профессионализации невозможно без конкретных исследований, разработки методологии и методики исследований по самому широкому кругу вопросов, таких как структура рабочего времени и содержание специализации рабочих, занятых на разного типа оборудовании; внутриколлективные связи и отношения; поиски оптимальных форм организации труда, учитывающих интересы многостороннего развития работника; анализ возможных форм профессионального обучения работников; выработка практических рекомендаций для организации профессиональной ориентации и профессионального отбора и др.

Все это требует осмысления профессионализации как целостного явления, изучения закономерностей и проблем ее развития, отыскания эф-

фективных способов управления этим феноменом.

Профессиональная ориентация и адаптация должны содействовать быстрым структурным сдвигам в занятости при одновременном поддержании безработицы на возможно низком уровне. Однако практическое решение этой задачи тормозится неразвитостью рынка труда. Государственная служба занятости пока не в состоянии эффективно управлять профориентацией и адаптацией. За многие годы в нашей стране накоплен определенный опыт в области профориентации и адаптации. В условиях наличия свободных рабочих рук и относительно невысоких требований к квалификации работающих не ощущалось острой необходимости в единой системе информации и трудоустройства специалистов и рабочих. Результатом подобной практики стал хронический и повсеместный дефицит рабочих кадров при неполной и нерациональной занятости, занижение требований к уровню их подготовки.

Проблема профессионализации исключительно широка и многопланова. Содержательные и сущностные аспекты отдельных сторон этого явления (профессиональная ориентация, выбор профессии, профессиональная подготовка, профессиональная адаптация и т.п.) разрабатываются представителями различных общественных наук.

Один из важнейших уроков накопленного опыта заключается в том, что влияние должно быть комплексным. В идеале, оно должно стремиться к тому, чтобы охватывать, по возможности, всю совокупность явлений и процессов, регулирующих профессиональное самоопределение молодежи.

Для рационального использования трудовых ресурсов общества, своевременного и безболезненного устранения возникающих в процессе распределения труда диспропорций еще недостаточно исследовать и знать актуальную потребность народного хозяйства в кадрах, прогнозировать и планировать динамику занятости в профессиональном и территориальном разрезах, определять развитие системы образования и подготовки квалифицированных специалистов. Экономические и организационные мероприятия в этой области должны быть дополнены компетентными прогнозами относительно социальных последствий управленческих решений. Необходимы систематические исследования социально - профессиональных ориентаций различных групп молодежи, их склонностей и предпочтений, влияющих на реальный профвыбор, а также на последующую адаптацию к труду, удовлетворенность работой и планы дальнейшего профессионального роста. Информация такого рода позволит общественным институтам принимать своевременные и эффективные меры по устранению образующихся дисбалансов труда, рассогласованности между структурой трудовых вакансий и структурой предпочтений молодежи. В условиях рынка важно обеспечить новый подход к профессиональному становлению личности, основанный на сочетании мобильности и стабильности.

С.Г. Землянухина, Н.С. Землянухина

ПОИСК НОВОЙ МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ДЛЯ РОССИИ В АСПЕКТЕ РЕАЛИЗАЦИИ ЦЕЛЕЙ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

В президентском Послании Федеральному Собранию 2016 года В.В. Путин отметил, что развитие российской экономики в современных условиях происходит под влиянием серьезных экономических вызовов, при неблагоприятной конъюнктуре на мировых рынках. В последние годы на экономическое развитие России оказывают деструктивное влияние такие явления процесса глобализации как падение цен на энергоресурсы и сырьевые материалы, экономические санкции, введенные со стороны Запада и США, изоляция российского государства на международных рынках, обострение информационной войны. В определенной степени эти явления явились факторами кризиса российской экономической системы, выразившегося в отрицательных показателях ВВП, в дефиците государственного бюджета, увеличении бедности населения и т.п., Однако, главные причины торможения экономики кроются, по словам президента, прежде всего, в наших внутренних проблемах - дефиците инвестиционных ресурсов, современных технологий, профессиональных кадров, недостаточном развитии конкуренции, изъянах делового климата. Не умаляя значимости названных проблем, представляется, что главной причиной торможения экономического роста является модель экономического развития страны, положенная в основу экономической политики российского государства.

Модель рыночного саморегулирования, реализованная в России в 90-е годы, привела к деиндустриализации страны и значительной утрате промышленного производства (в результате гайдаровских реформ закрылось более 2000 промышленных предприятий), росту дифференциации доходов населения и увеличению экономического неравенства (по этому показателю мы находимся на первом месте среди европейских стран), к формированию сырьевой модели экономики и зависимости российской экономики от цен на энергоресурсы, и т.п. Реализуемый в РФ либеральный подход осуществляется в интересах крупного бизнеса и финансовой олигархии, спекулятивного финансового сектора, задачами которого является получение прибыли, а не решение вопросов безработицы, заработной платы, образования, здравоохранения, инфраструктуры и т.д. Происходит примитивизация экономики и ее приспособление к вывозу ресурсов и капиталов.

Обеспечение устойчивого экономического развития в условиях формирующегося нового мирохозяйственного порядка, в условиях глобальных вызовов требует пересмотра направленности проводимой государством экономической политики – от реализации интересов и потребительских амбиций олигархического капитала и топ-менеджеров к обеспечению

общественного благосостояния, сбережению людей, умножению человеческого капитала как главного богатства России. Необходима корректировка политики государства по отношению к собственности, ограничение власти олигархического капитала по распоряжению национальным богатством страны, её природными ресурсами в целях обеспечения воспроизводства и развития человеческого потенциала, решения амбициозных задач по выводу России на уровень мировой державы.

К разработке концепции новой модели экономического развития России следует подходить с позиций Целей устойчивого развития на 2016–2030 гг., принятых ООН в 2015 г. и предусматривающих экономический рост, отражающийся не только в увеличении ВВП, но и в сбалансированной динамике социальной, экономической и экологической компонент. Реализация целей в области устойчивого развития, сформулированных в Декларации тысячелетия, открывает новые горизонты в таких областях, как экономический рост, полная и производительная занятость, создание достойных рабочих мест, уменьшение неравенства, устойчивые модели потребления и производства, мир, справедливость. Ставится задача покончить с нищетой, с голодом, обеспечить продовольственную безопасность и улучшение питания. Это предполагает достойный уровень жизни, развитие и полноценную реализацию личности человека в рамках общества, его позитивную самоидентификацию, обеспечение всеохватного и справедливого качественного образования. Достойный уровень жизни обеспечивает удовлетворение потребностей не ниже стандартов и рациональных норм потребления, что дает возможность воспроизводить и развивать рабочую силу, обеспечивать развитие личности человека, достигать удовлетворенности потребителей количеством и качеством потребляемых товаров и услуг. Достижение достойного уровня жизни выступает и как следствие экономического роста, и как его условие - условие воспроизводства трудовых ресурсов - важнейшего фактора экономического роста. Достижение высоких стандартов благосостояния и уровня жизни россиян, характерных для развитых экономик, это основная цель, наш абсолютный национальный приоритет и сегодня, и в долгосрочной перспективе.

Однако придать направленность развития экономики страны на реализацию этой цели рыночный механизм не может. Реализация этой цели в рамках либеральной доктрины рыночного саморегулирования невозможна по определению в связи с существованием провалов рынка, в которых проявляются границы рыночной экономики, не решающие вопросы в области финансирования фундаментальных научных исследований, производства общественных благ, решения экологических проблем, вопросы естественных монополий, вопросы образования (среднего, высшего, поствузовского), здравоохранения, инфраструктуры. К провалам рынка относят также макроэкономическую нестабильность, проявляющуюся в безрабо-

тице, инфляции, высокой дифференциации доходов и усилении неравенства. Необходимость преодоления провалов рынка и перераспределения доходов в соответствии с принципами социальной справедливости обуславливает необходимость государственного регулирования экономики. Причем сегодня большинство экономистов признают роль государства не просто как компенсатора несовершенства рынка, создания условий для функционирования рынка, но и как экономического центра, реализующего высшие национально- государственные интересы, соблюдающего баланс интересов повышения общественного благосостояния и интересов частного предпринимательства.

Как реализация целей в области устойчивого развития, сформулированных в Декларации тысячелетия, так и реализация высших национально- государственных интересов России ставят на повестку дня вопрос не только о государственном регулировании, но и о государственном планировании. Необходимость планомерности в масштабе всего общества, планирования и регулирования всего народнохозяйственного организма связана с приобретением экономической системой общественного характера, с усилением связей и взаимозависимости между элементами экономической системы, что находит выражение в формировании единого народнохозяйственного комплекса, усложнении структуры экономики. Формирование единого народнохозяйственного комплекса ставит вопрос о согласовании функционирования его звеньев, о координации процессов из единого центра, в качестве которого выступает государство. Стране нужен обновленный Госплан, ориентированный на согласование, координацию и оптимизацию удовлетворения интересов различных отраслей и хозяйствующих субъектов. Ни Министерство финансов, ни Минэкономразвития решить эту задачу не могут, так как лоббируют в первую очередь свои ведомственные интересы. Так, Минфин заинтересован в бездефицитном бюджете, а не в балансе интересов различных отраслей и хозяйствующих субъектов, что необходимо для успешного экономического развития страны.

Тезис о необходимости возврата к государственному планированию экономического развития всей страны согласуется с тем официальным поручением по реализации президентского Послания Федеральному Собранию, которое Президент дал правительству РФ - разработать комплексный план мер, которые обеспечат российской экономике в 2019–2020 годах темпы роста ВВП выше мировых. Решение этой задачи может быть достигнуто путем перехода к новой модели экономического развития России, а соответственно и к новой экономической политике.

С целью повышения темпов экономического развития в современных условиях целесообразно воспользоваться постулатами кейнсианской теории экономического роста, согласно которой причиной неполной занятости и безработицы выступает недостаточность спроса для реализации дан-

ного объема производства, что приводит к непредусмотренному накоплению непроданной продукции и вынуждает предпринимателей снижать объем производства и занятость. Путь к увеличению занятости лежит через повышение совокупного народнохозяйственного спроса, то есть через рост инвестиционных и потребительских расходов. В ответах на вопросы журналистов на пресс-конференции в декабре 2016 года президент отметил, что в ближайшие годы предусматривается сокращение в государственном бюджете России доли ВВП, направляемой на оборону и военно-промышленный комплекс, и увеличение расходов на социальную сферу – образование, здравоохранение и культуру.

В России существует специфический феномен - работающие бедные, причем большинство работающих бедных приходится на бюджетную сферу (учителя, врачи, работники сферы культуры и т.д.). Работники образования, здравоохранения и культуры, отличающиеся высоким уровнем образования и профессионализмом, составляют преобладающую долю в массиве получателей минимальной заработной платы и оказываются в положении социальных аутсайдеров. Повышение заработной платы этих категорий работников и уровня пенсионного обеспечения населения хотя бы до уровня прожиточного минимума приведет к росту платежеспособного потребительского спроса на отечественные товары, удовлетворяющие самые насущные потребности большинства населения.

Вследствие роста потребительского спроса возрастает занятость в производстве потребительских благ, торговле и других отраслях экономики, связанных с обслуживанием населения. Расширение производства потребительских благ вызывает рост потребности в средствах производства для производства предметов потребления и рост этих отраслей. Таким образом, в связи с тем, что в экономике существует взаимозависимость, исходное изменение величины потребительских расходов порождает цепную реакцию, которая приводит к многократному изменению чистого национального продукта, вызывает эффекта мультипликатора и экономический рост. В свою очередь, справедливое распределение полученного в результате экономического роста увеличения ВВП (в том числе, и посредством введения прогрессивного подоходного налога) способствует реализации Целей устойчивого экономического развития, сокращению неравенства и бедности.

Направленность новой модели экономического развития на реализацию целей устойчивого развития, на сбережение и воспроизводство населения с наилучшими качественными характеристиками, на умножение человеческого капитала как главного богатства России, на сохранение окружающей природной среды достижима только при условии усиления государственного регулирования развития общества, при условии возврата к государственному планированию экономического развития всей страны.

С.В. Зенченко, Е.Ю. Шацкая

К ВОПРОСУ О ФОРМИРОВАНИИ БЮДЖЕТНОЙ СТРАТЕГИИ РЕГИОНА

Впервые бюджетная стратегия Российской Федерации была разработана в 2008 г., были приняты методические указания по долгосрочному планированию расходов бюджета, определяющие методологию бюджетного прогнозирования. Необходимость разработки бюджетной стратегии региона вытекает из федерального закона «О стратегическом планировании» и процессов реформирования федеративных и региональных отношений, создающих предпосылки для долгосрочного финансового планирования:

- нормализации и урегулированности межбюджетных отношений, что позволят более четко планировать будущие бюджетные поступления;
- увеличение потребности в программах наращивания налогового потенциала в условиях дефицитности бюджета и необходимости повышения качества региональной бюджетной политики;
- новые технологии планирования долгосрочных бюджетных инвестиций, необходимых для модернизации региональной инфраструктуры и социальной сферы;
- повышение прозрачности финансовых потоков, повышение эффективности государственного финансового менеджмента в области бюджетных расходов, реализации государственных программ и результатов инвестиционной деятельности в общественном секторе.

Бюджетная стратегия - это совокупность методов и приемов, с помощью которых бюджетные отношения, принципы и функции бюджетов обеспечивают реализацию приоритетных направления социально-экономического развития через бюджетный процесс. Следует признать, что бюджетная стратегия сегодня является основным документом региона, раскрывающим перспективы его ресурсообеспеченности и ресурсоемкости. Поэтому формирование региональной бюджетной стратегии рекомендуется нами как необходимый элемент для повышения эффективности бюджетного процесса в субъектах РФ и более четкого понимания направлений развития экономики с учетом территориальной ресурсообеспеченности. При разработке бюджетной стратегии региона расширяются горизонты планирования, а также предполагается повышение надежности прогнозов, составленных на основе макроэкономических показателей. А любое принимаемое управленческое решение должно быть сбалансировано с наличием финансовых возможностей и ограниченностью бюджетных ресурсов, а также с его ролью в достижении стратегических целей социально-экономического развития региона.

Бюджетная стратегия состоит из следующих элементов:

- 1) доходной стратегии, отражающей источники формирования бюд-

жетных доходов, а также межбюджетных поступлений;

2) стратегии по расходам, включающей основные направления бюджетной и межбюджетной политики в области расходования средств в регионе;

3) стратегии управления долгом, предполагающей основные направления политики заимствования и управления государственным (муниципальным) долгом.

Специфика бюджетного стратегирования проявляется в наличие спрогнозированных (вероятных) доходах и расходах бюджета, его дефицита/профицита на будущее. Долгосрочные оценки развивают бюджетный процесс по многим направлениям, за счет балансирования стратегий по доходам и расходам, учету устойчивости и безопасности бюджета субъекта Федерации.

Прогноз показателей стратегии базируется на оценке социально-экономического развития территории и основных макро- и мезоэкономических показателей в среднесрочной перспективе, рассчитываемые территориальными органами исполнительной власти.

Прогноз ожидаемых доходов бюджета субъекта РФ основывается на сведениях о поступлении налогов и сборов, прогнозе динамики их структуры, ставок и порядка уплаты. В данном подразделе анализируются источники происхождения доходов бюджета. На основании полученных данных формируются аналитические таблицы, проводится ретроспективный и перспективный анализ динамических рядов доходов бюджета субъекта РФ в разрезе налогов и сборов, их отдельных видов. Оценка исполнения по бюджетным доходам на трехлетнюю перспективу, прогноз собираемости налогов на основе динамических рядов используются для формирования бюджетной стратегии региона. Рассчитанные показатели по каждому налогу индексируются с учетом основных макроэкономических показателей социально-экономического развития, а точнее с индексами-дефляторами: инфляционным (рост оптовых/потребительских цен), индекса роста (снижения) балансовой прибыли, заработной платы, объемов производства, дохода субъектов малого бизнеса, розничной торговли и платных услуг. Доходная стратегия завершается мерами по стимулированию налогового потенциала и налогового администрирования.

Стратегия по расходам предполагает проведение ретроспективного и перспективного анализа динамических рядов расходных обязательств субъекта РФ и ведомственного перечня услуг, а также формируется прогноз бюджетных ассигнований на оказание государственных услуг (государственное задание, базовый отраслевой перечень услуг и бюджетных ассигнований по государственным программам. Поэтому при формировании расходной стратегии целесообразно разделять на программные и непрограммные расходы.

При этом в рамках расходов программного бюджета целесообразно оценивать эффективность реализации государственных программ субъекта Федерации. В рамках анализа следует обратить внимание на то, что регион может обладать высокой эффективностью расходования средств на реализацию государственных программ, иметь низкую собираемость налоговых доходов и высокую зависимость от государственных дотаций, что позволяет охарактеризовать состояние бюджетного потенциала как «проблемное». Поэтому, предлагаемый комплекс методического обеспечения имеет двухуровневую структуру: 1) оценка эффективности программно-целевого управления, основанный на группировке государственных программ по приоритетным направлениям социально-экономического развития региона; 2) оценка устойчивости бюджетной системы региона.

Комплекс методического обеспечения позволяет оценить влияние ресурсной базы, устойчивости бюджетно-программного потенциала на интегральный показатель эффективности программно-целевого управления в регионе, и в итоге сделать вывод об эффективности/неэффективности функционирования социально-экономической системы в целом.

Оценка бюджетных расходов на основе группировки государственных программ по приоритетным направлениям социально-экономического развития региона базируется на принципах системы сбалансированных показателей (ССП), разработанной Д.Нортоном и Р. Капланом. Государственные программы группируются на основе следующих критериев: единый центр управления и регулирования (сфокусированность на функционально-целевое управление); общая цель (ориентация на стратегические цели в долгосрочной перспективе); единая сфера деятельности (общий вид деятельности или цель для входящих в группу программ); взаимозависимость (наличие внутренних и внешних взаимосвязей между программами и их участниками); инновационная значимость (ориентация программ на инновационное развитие экономики региона); единство принципов формирования и исполнения программ; общее ресурсное обеспечение реализации программ.

Это позволяет оценить степень освоения запланированных бюджетных средств по отдельным программным группам, на основе анализа степени достижения целей и показателей непосредственного результата.

Интегральная оценка эффективности использования бюджетно-программных расходов каждой группы. Далее для каждой группы необходимо выделить целевые показатели, а также сопоставить установленные плановые значения с полученными фактическими результатами и оценить относительную величину отклонения и ее причины. При этом всем целевым показателям присваивается статус «позитивный» или «негативный» в зависимости от их значимости и влияния. Если увеличение целевого показателя характеризуют «положительные», благоприятные изменения, то

данный показатель характеризуется как «позитивный», и наоборот. Для каждого целевого показателя требуется построение эконометрической модели, которая бы описывала зависимость от различных факторов, в том числе и от объема финансирования соответствующей программы. Результаты реализации государственной программы невозможно спланировать со стопроцентной точностью, поскольку они зависят от множества факторов, которые нельзя учесть полностью. Поэтому целевой показатель программы следует рассматривать как случайную величину и для оценки пределов допустимых отклонений использовать методы теории вероятности.

Применительно к предмету исследования считаем целесообразным руководствоваться «правилом трех сигм», в соответствии с которым все значения целевых показателей, запланированных к реализации государственных программ соответствуют интервалу допустимых значений. Попадание значения конкретного показателя в данный интервал по фактическому исполнению является той целью, которую предполагается достичь. При этом следует обращать внимание на полученное отклонение значений фактических показателей от запланированных с учетом следующих требований: нормальный уровень отклонения считается, если полученная разница между фактическим и запланированным значением по целевому показателю не превышает среднеквадратического отклонения; отклонения не существенны, если разница между фактическим и запланированным значением не превышает удвоенного значения среднеквадратического отклонения; существенные отклонения, если их значение превышает удвоенную величину среднеквадратического отклонения, поэтому они требуют вмешательства программного менеджмента.

Оценка целевых показателей осуществляется в баллах. Чтобы оценить эффективность реализации каждой группы программ необходимо сложить все полученные баллы входящих в группу программ с учетом их знаков «+» или «-». Для расчета интегральной эффективности программных расходов региона с учетом эффективности каждой группы необходимо умножить долю каждой группы в совокупных расходах бюджета на соответствующую эффективность группы и сложить с учётом их знаков. При этом эффективность бюджетного финансирования по программам будет низкой, если полученное интегральное значение эффективности программных расходов меньше нуля; нормального уровня, при эффективности равной нулю, и высокая, если интегральное значение будет выше нуля.

Анализ устойчивости бюджета является важной составляющей оценки эффективности управления финансами региона, результативности стратегического бюджетирования, поскольку показывает насколько сформированная структура и объем бюджетных ресурсов реализует установленные цели и задачи программно-целевого управления в субъекте Федерации за определенный период.

О.Б. Иванова, Е.Д. Костоглодова

РОЛЬ БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКИ В ОБЕСПЕЧЕНИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ

Необходимость формирования новой парадигмы бюджетной политики обусловлена ее ориентацией на обеспечение экономического роста и национальной безопасности страны. Изменение геополитической ситуации, замедление темпов мирового роста, снижение глобального спроса традиционные сырьевые товары требуют выработки взаимосвязанного комплекса мер, базирующегося на создании условий для перехода российской экономики на новый технологический уклад, вхождения России в число стран-лидеров по объему валового внутреннего продукта и успешного противостояния влиянию внешних и внутренних угроз.

Обеспечение сбалансированного экономического роста и устойчивого повышения благосостояния населения напрямую связано с решением глубоких структурных проблем российской экономики, что требует перехода к новому внутреннему равновесию экономики с более низким уровнем потребления импорта и более высоким уровнем нефтегазового экспорта. Вместе с тем, наличие таких структурных дисбалансов как: высокая доля текущих непроизводительных расходов в структуре бюджетных обязательств; низкий уровень защиты накопленных резервов от внешних и внутренних рисков; высокая доля неэффективного государственного сектора снижает адаптационные возможности обеспечения развития экономики и расширения ее потенциала.

Главными стратегическими угрозами национальной безопасности в области сложившейся парадигмы бюджетной политики остается несбалансированность национальной бюджетной системы, нецелевое расходование бюджетных ассигнований, отток капитала, отсутствие оптимального соотношения резервных фондов и инвестиций, надежных механизмов защищенности от резких изменений курса валют и ценовых колебаний, усиление дифференциации населения по уровню доходов и др.

Все это предопределяет необходимость изменения вектора бюджетного национального регулирования и превращение бюджета в эффективный инструмент экономической безопасности, придание ему новых особых функций защиты национальных интересов. А это должно проявиться в повышении эффективности государственного регулирования экономики посредством применения финансово-бюджетных инструментов, обеспечивающих стабильность функционирования финансовой системы, устойчивость валютного курса рубля, снижение инфляции, сбалансированность бюджетной системы, совершенствование межбюджетных отношений, национальных инвестиционных и финансовых институтов, деофшоризацию экономики, защиту собственности и безопасности предпринимателей.

К угрозам и рискам национальной безопасности в части проводимой

бюджетной политики следует отнести высокий уровень структурного дефицита федерального бюджета и высокую долю бюджетных расходов в ВВП. Статистика свидетельствует о том, что доля бюджетных расходов в ВВП имеет обратно-пропорциональную зависимость с темпами потенциального роста экономики. Эта ситуация развивается на фоне роста доли непроизводительных расходов, включая расходы пенсионной системы, расходы на обеспечение государственного аппарата, расходы на оборону.

Подстройка российской экономики к внешним условиям выдвигает на первый план обеспечение сбалансированного развития страны и расширение потенциала отечественной экономики, стабильность и прогнозируемость основных макроэкономических показателей, характеризующихся, прежде всего, использованием механизмов, изолирующих внутреннюю экономику от волатильности конъюнктурных доходов. Достижение целевого макроэкономического равновесия на макроуровне также возможно на фоне устойчиво низкой инфляции, низкой стоимости долгосрочного капитала, стабильности налоговых условий, снижения государственного участия в экономике и повышения его эффективности.

Одним из зарекомендовавших себя в международной и отечественной практике финансовым инструментом остается механизм использования бюджетных правил, позволяющих нивелировать циклические колебания цен на нефть и снизить отрицательное влияние волатильности цен на нефть на устойчивость бюджета. В связи с этим, несомненным положительным результатом проводимой бюджетной политики следует считать введение новой конструкции бюджетных правил в Российской Федерации, которая позволит снизить зависимость федерального бюджета от цен на нефть и гарантировать исполнение всех обязательств государства, а также способствовать формированию предсказуемой макроэкономической политики, необходимой для обеспечения устойчивого экономического роста. Предполагается, что новая конструкция бюджетных правил будет введена с 2020 года в условиях плавного перехода к новым предельным объемам расходов федерального бюджета.

В течение данного переходного периода (2017-2019 гг.) должна быть обеспечена целевая консолидация бюджета, а также переход экономики к благоприятной инвестиционной модели экономического роста. При этом постепенное сокращение структурного дефицита федерального бюджета в течение 2017-2019 гг. направлено на создание благоприятных условий для снижения и стабилизации инфляции, снижения равновесных реальных процентных ставок в экономике и устранение предпосылок для повышения налоговой нагрузки. Всё это потребует масштабной бюджетной консолидации как с точки зрения пересмотра подходов к формированию доходной части бюджета путем улучшения администрирования, так и консолидацию расходной части, что в конечном итоге должно привести к сокращению

разрыва между доходами и расходами и обеспечить сбалансированность бюджетов бюджетной системы. С этих позиций можно утверждать, что бюджет, масштаб и структура его доходов и расходов занимают значительное место в обеспечении национальной экономической безопасности.

Опираясь на серьезный международный опыт, следует выделить следующие ключевые структурные меры бюджетной консолидации.

Во-первых, проведение структурных реформ с целью достижения сбалансированности бюджета, путем установления равновесия между обязательствами и источниками доходов. При этом следует иметь в виду, что повышение налоговой нагрузки всегда сдерживает рост эффективных секторов экономики, повышает неопределенность налоговой системы, приводит к росту реальных процентных ставок. Поэтому оптимизация расходов всегда является более предпочтительной при бюджетной консолидации по сравнению с повышением налоговой нагрузки. Статистика показывает, что в российской экономике налоговая нагрузка на протяжении последних лет оставалась примерно на одном уровне, изменяясь в диапазоне от 31-32% ВВП. Расчетный уровень налоговой нагрузки на экономику в Российской Федерации сопоставим с аналогичными расчетами по странам-членам Организации экономического сотрудничества и развития.

Во-вторых, одной из ключевых мер бюджетной консолидации должно стать повышение эффективности государственного сектора путем более эффективного использования инвестиционных ресурсов и повышения качества инвестиционных проектов госкомпаний, что приведет к росту их капитализации и расширению доступа к долговым ресурсам, а также созданию равных конкурентных условий с частными инвестициями. В данном контексте предусмотрены меры по увеличению минимального уровня норматива перечисления дивидендов по принадлежащим государству акциям и прибыли федеральных государственных унитарных предприятий до 50% от чистой прибыли, а также меры по продолжению реализации программы приватизации.

В третьих, необходима тесная координация структурной, денежно-кредитной, бюджетно-налоговой, валютной политики. Синхронизация мер по валютному, денежно-кредитному, бюджетно-налоговому регулированию с экономической политикой позволит: улучшить взаимодействие денежно-кредитной и структурной политики с целью обеспечения экономического роста и поддержки со стороны банковского сектора стратегически важных для российской экономики отраслей; обеспечить координацию денежно-кредитной и налогово-бюджетной политики, нацеленную на достижение финансовой устойчивости и обеспечение экономического роста путем учета влияния на них таких факторов как: уровень цен, величина и структура денежной массы, курс национальной валюты, процентная ставка, стоимость ресурсов на финансовом рынке.

В четвертых, важнейшей мерой бюджетной консолидации является обеспечение равных конкурентных условий ведения легального бизнеса, прежде всего, путем улучшения качества администрирования доходов бюджетной системы, построенной на единой методологической основе и нацеленной на обеспечение роста собираемости налогов и снижение административной нагрузки для бизнеса. Бюджет активно влияет на потоки корпоративного капитала с позиции экономической безопасности за счет дифференциации налоговой системы, то есть установления щадящих налогов при развитии бизнесом соответствующих видов производств, а также создания льготных условий и преференций.

Оценка уровня национальной (экономической) безопасности осуществляется на основе сравнения фактических и прогнозных параметров социально-экономического развития с количественными параметрами пороговых значений экономической безопасности, которые представляют собой величины, качественно отражающие национальные интересы страны в области экономики. Сопоставление этих параметров позволяет определить уровень риска и угроз экономической безопасности. Опираясь на многочисленные исследования в этой области, можно констатировать, что сравнение фактических показателей с пороговыми значениями экономической безопасности и целевыми индикаторами, отражающими экономическую политику государства, дают возможность наметить меры выхода из опасной зоны. Набор таких индикаторов может быть следующим:

- в денежно-финансовой сфере: размер золотовалютных резервов; годовой уровень инфляции; уровень монетизации экономики; доля невозвратов в общем объеме потребительского и ипотечного кредитов; дефицит федерального бюджета; отношение величины государственного внешнего и внутреннего долга в ВВП;

- в социальной сфере: отношение численности людей пенсионного и трудового возраста; доля населения с доходами ниже величины прожиточного минимума; коэффициент фондов; доля среднего класса во всем населении; отношение средней пенсии к средней зарплате; уровень безработицы по методологии МОТ; размер жилья на одного жителя; ввод в действие жилья.

С целью обеспечения финансовой безопасности и противодействия угрозам в банковско-финансовой сфере необходима реализация следующих мер: изменение принципов бюджетной политики путем перехода к индексации бюджетных расходов с учетом динамики доходов бюджета на основе углубления программно-целевого принципа формирования бюджета; постепенное восстановление бездефицитности бюджета при ограничении роста государственного долга; усиление координации антиинфляционной и процентной политики с целью влияния на экономическую и деловую активность.

СОДЕРЖАНИЕ

<i>Аведисян Н.Н.</i> Инновации в сфере образования.....	3
<i>Аведисян Н.Н., Евстигнеева Д.Д.</i> Тенденции развития инноваций в России.....	7
<i>Агаларова Е.Г.</i> Влияние инвестиционного климата на бренд региона.....	11
<i>Акинин П.В., Магомедсаидова С.М., Акинина В.П.</i> Контуры планетарных и отечественных финансово-экономических тенденций в условиях современных геополитических и научно-технических трансформаций.....	15
<i>Акопова Е.С., Акопов С.Э.</i> Экспортный потенциал экономики региона: новые форматы переосмысления роста.....	19
<i>Александрова Е.Н., Руденко О.Н., Запопадная Л.Т.</i> Особенности стратегического планирования в строительных компаниях.....	23
<i>Алексеев Н.В.</i> Алгоритм систематизации деятельности российских компаний.....	27
<i>Алеников А.С.</i> Теоретические основы диагностики финансовой несостоятельности (банкротства).....	31
<i>Алехин А.С., Гаврилов А.А., Тумаев Е.Н.</i> Применение кластерного анализа для исследования структуры клиентских запросов в сети банкоматов.....	35
<i>Алпатова Е.А.</i> Проблематика и внедрение управления по целям и системы управления бизнес-процессами в госслужбе РФ.....	39
<i>Арзанова А.Г., Долгов А.П.</i> Деятельность ТНК: негативные факторы влияния на национальную экономику принимающих стран.....	43
<i>Артеменко Д.А., Артеменко Г.А.</i> План BEPS: оценка внедрения инициативы ОЭСР.....	47
<i>Арумова Е.С.</i> Рынок экологических услуг: проблемы формирования и развития.....	51
<i>Афанасенко И.Д.</i> Интеллектуальный ресурс России в системе государственного суверенитета.....	55
<i>Бабешко С.Г., Ланская Д.В.</i> Анализ свойств, структуры и содержания инновационной региональной экосистемы.....	59

<i>Багаутдинова Н.Г.</i> Сценарные расчеты роста субъектов малого предпринимательства в Казани до 2030 года.....	63
<i>Багдадян В.А., Егоров Е.М.</i> Перспективные точки роста внешнеторгового сотрудничества России и Южно-Африканской республики.....	67
<i>Белов Г.А., Литвинский К.О.</i> Проблемы молодежного предпринимательства: региональный аспект малого бизнеса.....	71
<i>Беляева Е.А.</i> Особо охраняемые природные территории: переход к устойчивому развитию.....	75
<i>Бергаль Е.В.</i> Государственный финансовый контроль как элемент управления государственным сектором экономики: региональный аспект.....	79
<i>Битарова М.А.</i> Специфика управления земельными ресурсами особо охраняемых природных территорий.....	83
<i>Богдашев И.В.</i> Теневой сектор как ловушка экономического роста.....	87
<i>Борисов С.А., Волченко А.В.</i> Экономическая и социальная эффективность управления персоналом.....	91
<i>Борисова В.В., Кононенко Е.С.</i> Маркетинговый ресурсосберегающий потенциал региона.....	95
<i>Борисова Т.Г.</i> Аутсорсинг и аутстаффинг: изменения в 2017 году.....	99
<i>Брижак О.В.</i> Переосмысление особенностей корпоративного развития в условиях системных социально-экономических преобразований.....	103
<i>Бутрин А.Г.</i> Метод комплексной оценки эффективности управления предприятием в условиях развития.....	107
<i>Ванюшкина В.В.</i> Бренд вуза в координатах «образование-наука-общество».....	111
<i>Васюков О.Н.</i> Бережливое производство в строительстве.....	115
<i>Васюкова В.А., Воробьева И.В.</i> Инновационное предпринимательство на основе развития бизнес-инкубатора.....	119
<i>Васюкова Л.К.</i> Ключевые риски развития российского страхового рынка в современных условиях.....	123
<i>Вертакова Ю.В., Положенцева Ю.С.</i> Влияние реализации кластерной политики на инвестиционную привлекательность региона.....	127

<i>Владимиров С.Р.</i> Проблемы и перспективы развития электронной коммерции в России.....	131
<i>Володина Е.М.</i> Оценка прав требования.....	135
<i>Воробей Е.К.</i> Организационно-экономические аспекты исследования постолимпийского наследия на основе кластерного подхода.....	139
<i>Воронкова О.Н.</i> Внешние и внутренние факторы развития российской экономики и бизнеса в современных кризисных условиях.....	143
<i>Вотченко Е.С.</i> Бизнес–власть–общество: вопросы систематизации общих ценностей.....	147
<i>Гаврилко Н.Н.</i> Девальвационные волны и рост российской экономики.....	151
<i>Гварлиани Т.Е., Кирдякин В.Е.</i> Развитие международного сотрудничества в сфере образовательного туризма.....	155
<i>Гетман Е.П., Гремина Л.А.</i> Физическая культура и спорт: вызовы развития.....	159
<i>Гладкова В.Е., Мудрова Л.И.</i> Организационно-правовое регулирование рисков как показатель банковской безопасности.....	163
<i>Гладкова В.Е., Репкина О.Б.</i> Реализация финансовой стратегии инновационно-ориентированного предприятия.....	167
<i>Глебова И.С., Котенкова С.Н.</i> Анализ инвестиционного климата регионов России.....	171
<i>Гоголева Т.Н., Солосина М.И., Щетина И.Н.</i> Методические подходы к выявлению «точек роста» региональной экономики на уровне муниципальных образований.....	175
<i>Гудакова Л.В., Мирошниченко Е.Н.</i> Формирование стратегии государственного регулирования вывоза финансового капитала из России.....	179
<i>Давыдова Н.В.</i> Эффективная система риск-менеджмента как императив стабильного экономического роста.....	183
<i>Дегальцева Ж.В., Клубничкина Д.В.</i> Проблемы экономического развития производства риса в хозяйствующих субъектах.....	187
<i>Деленян А.А.</i> Хозяйственные уклады и причины их мимикрии	191
<i>Демченко О.С., Струнникова Я.С.</i> Государственная поддержка малого предпринимательства в Красноярском крае.....	195

<i>Деружинская М.П.</i> О некоторых вопросах в области администрирования налогов и сборов, и их влиянии на работу коммерческих предприятий в условиях экономического кризиса...	199
<i>Деружинский В.Е.</i> Эволюция моделей экономического роста...	203
<i>Деружинский Г.В., Витвицкий А.С.</i> Сбалансированное развитие транспортного комплекса Юга России.....	207
<i>Деружинский Г.В.</i> Проблемы достоверности официального учета инновационной деятельности российских предприятий..	211
<i>Долгов А.П., Злобина Д.А.</i> Экономические риски и их последствия для национальной экономики.....	215
<i>Егоров М.В., Калмазова С.А.</i> О некоторых особенностях оценки нематериальных активов туристско-рекреационных компаний как основа управления их конкурентоспособностью на мировом рынке услуг.....	219
<i>Егорова Е.М., Солтан К.Д.</i> Совершенствование инструментов регулирования региональной внешнеторговой деятельности как основа инновационного развития национальной экономики.....	223
<i>Егорова Л.И., Каландина Н.А.</i> Динамика развития внешнеторговой деятельности России в условиях санкций.....	227
<i>Егорова Л.И., Логвиненко Т.А.</i> Зарубежный опыт стратегического реформирования механизма управления железнодорожной индустрией.....	231
<i>Ермоленко О.М., Петров А.Е.</i> Проблема капитализации банков на современном этапе функционирования банковской системы.....	235
<i>Ефимченко М.Ю.</i> Государственно-частное партнёрство при создании регионального оператора водоснабжения и водоотведения.....	239
<i>Журавлева Н.А., Журавлева Е.А.</i> Экономическое развитие ПАО «АвтоВАЗ».....	243
<i>Заболоцкая В.В., Головач А.А.</i> Финансовая устойчивость как один из важных показателей оценки финансового состояния предприятия.....	247
<i>Заболоцкая В.В., Кобозева Л.В.</i> Экономические аспекты процедуры банкротства в США, Германии, Франции, Великобритании и России.....	251

<i>Захарова Л.Н., Калининская Е.С.</i> Развитие процессов профессионализации и профориентации российской молодежи.....	255
<i>Землянухина С.Г., Землянухина Н.С.</i> Поиск новой модели экономического развития для России в аспекте реализации целей устойчивого развития.....	259
<i>Зенченко С.В., Шацкая Е.Ю.</i> К вопросу о формировании бюджетной стратегии региона.....	263
<i>Иванова О.Б., Костоглодова Е.Д.</i> Роль бюджетной политики в обеспечении национальной безопасности страны.....	267

Научное издание

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РОССИИ:
ЛОВУШКИ, РАЗВИЛКИ И ПЕРЕОСМЫСЛЕНИЕ РОСТА

Том 1

Материалы Международной научно-практической конференции
Сочи, 25–29 января 2017 г.

Публикуются в авторской редакции

Подписано в печать 02.05.17. Формат бумаги 60×84 1/16.

Гарнитура «Таймс». Уч.-изд. л. 17,1

Тираж 500 экз. Заказ № 2945.

Кубанский государственный университет
350040, г. Краснодар, ул. Ставропольская, 149.

Издательско-полиграфический центр
Кубанского государственного университета
350040, г. Краснодар, ул. Ставропольская, 149.