16+

Социально-экономическое развитие стран, регионов и оптимизация секторов экономики: анализ и прогнозы

I МЕЖДУНАРОДНАЯ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ
СБОРНИК НАУЧНЫХ ТРУДОВ

НОО ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ НАУКА | www.scipro.ru

НАУЧНАЯ ОБЩЕСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ НАУКА

Социально-экономическое развитие стран, регионов и оптимизация секторов экономики: анализ и прогнозы

Сборник научных трудов
по материалам I Международной научно-практической конференции

9 октября 2017 г.

www.sciprо.ru
г. Санкт-Петербург, 2017

УДК 33
ББК 65

Главный редактор: Н.А. Краснова
Технический редактор: Ю.О.Канаева

Социально-экономическое развитие стран, регионов и оптимизация секторов экономики: анализ и прогнозы: сборник научных трудов по материалам I Международной научно-практической конференции, 9 октября 2017 г., г. Санкт-Петербург: НОО «Профессиональная наука», 2017. 1053 с.

ISBN 9781370160662

В сборнике научных трудов рассматриваются актуальные вопросы социально-экономического развития стран и регионов по материалам I Международной научно-практической конференции «**Социально-экономическое развитие стран, регионов и оптимизация секторов экономики: анализ и прогнозы**», (9 октября 2017 г.).

Сборник предназначен для научных и педагогических работников, преподавателей, аспирантов, магистрантов и студентов с целью использования в научной работе и учебной деятельности.

Все включенные в сборник статьи прошли научное рецензирование и опубликованы в том виде, в котором они были представлены авторами. За содержание статей ответственность несут авторы.

Информация об опубликованных статьях предоставлена в систему Российского индекса научного цитирования – **РИНЦ** по договору No 2819-10/2015K от 14.10.2015 г.

Электронная версия сборника находится в свободном доступе на сайте www.scipro.ru.

УДК 33
ББК 65

ISBN 978-1-370-16066-2

© Редактор Н.А. Краснова, 2017

© Коллектив авторов, 2017

© НОО Профессиональная наука, 2017

© Smashwords, Inc., 2017

СОДЕРЖАНИЕ

СЕКЦИЯ 1. МАКРОЭКОНОМИКА 8

Вихляева К.Е. Теоретический подход к реформированию экономики Вьетнама в процессе присоединения к ВТО 8

Лапин А.В. Основные макроэкономические модели: обзор результатов и нерешенные проблемы 44

СЕКЦИЯ 2. СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ 73

Понявина Н.А., Чеснокова Е.А., Емельянов Д.И. Функционирование службы заказчика – застройщика в условиях неоднородности структур управления 73

СЕКЦИЯ 3. МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС 81

Беляев Д.А Проблемы развития малого бизнеса в регионах РФ 81

Кайбалина Н. О конкурентоспособности субъектов малого предпринимательства 86

Ляманова Е.А. Вопросы импортозамещения для малого и среднего бизнеса 97

Чиркова Е.С. Подходы к определению франчайзинга в международной практике 101

СЕКЦИЯ 4. ФИНАНСЫ, БАНКИ И КРЕДИТ 107

Чехова А.Е. Теоретические аспекты дивидендной политики 107

СЕКЦИЯ 5. РАЗВИТИЕ ОТРАСЛЕЙ 123

Вихляева К.Е. Экономические основы и сущность транспортно-логистического сотрудничества в ЕАЭС 123

Рудь А.В. Монетизация знаний как основа развития индивидуального межличностного туризма 158

СЕКЦИЯ 6. ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ 165

Галеев М.М., Балеевских А.С. Развитие российской торговли и государственности 165

СЕКЦИЯ 7. ИНВЕСТИЦИИ И ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ 172

Солянина Е.Ю. Исследование экономической деятельности инвестиционных фондов при формировании этической экономики 172

СЕКЦИЯ 8. КАДАСТРОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ. ЗЕМЕЛЬНЫЕ ОТНОШЕНИЯ, ГЕОДЕЗИЯ И КАРТОГРАФИЯ 204

Бисенов Ж.А., Зиядина Д.А. Перспективы развития и совершенствования земельных платежей В Республике Казахстан 204

Зиядина Д.А. Зонирование территории на основе средневзвешенных поправочных коэффициентов к базовым ставкам 228

СЕКЦИЯ 9. КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ 244

Фидря И.Н. Генезис воздействия на аудиторию на основе кобрендинга 244

Ширяева Н.В. Особенности управления запасами в условиях хозяйствующего субъекта 252

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

СЕКЦИЯ 10. ОЦЕНОЧНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ 265

Белокуренко Н.С., Стрельцова Т.В. Оценка товарных знаков как части нематериальных активов 265

СЕКЦИЯ 11. НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ (БАНКРОТСТВО) И ФИНАНСОВОЕ ОЗДОРОВЛЕНИЕ 297

Пушкарская М.А. Методические подходы к разработке системы управления рисками предпринимательской деятельности 297

СЕКЦИЯ 12. ФИНАНСОВЫЕ РЫНКИ 307

Омран Шади. Роль международных финансовых корпораций в формировании и развитии мирового рынка ценных бумаг 307

Субаев А.А. Финансовые рынки 314

СЕКЦИЯ 13. ИННОВАЦИИ 328

Солянина Е.Ю. Современное состояние инновационной экономики международного высокотехнологичного бизнеса в Российской Федерации 328

СЕКЦИЯ 14. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОЛОГИИ И ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ 365

Сороковых Г.В. Взаимодействие образовательных организаций с учреждениями культуры в рамках тьютерской программы 365

СЕКЦИЯ 15. УПРАВЛЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИЯМИ С ГОСУДАРСТВЕННЫМ УЧАСТИЕМ 383

Хорунжая Н.А. Оценка экономических факторов, влияющих на результативность государственной поддержки СОНК 383

СЕКЦИЯ 16. ЭКОНОМИКА СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ 416

Федосеев В.В. Обобщенные индикаторы уровня жизни и социальной напряженности 416

Шкляр Ю. С. Обеспечение доступности жилья в Сингапуре 424

СЕКЦИЯ 17. РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНОВ 432

Авдеева И.Л., Головина Т.А., Парахина Л.В. Особенности формирования мотивационной модели организации в условиях социально-ориентированной экономики 432

Калюжнова Н.Я. Форсайт-механизмы выявления ресурсов регионального развития и стимулирования предпринимательской инициативы 442

Шилова Т.Я. Конкурентоспособность региона и факторы его развития 451

СЕКЦИЯ 18. МЕЖДУНАРОДНАЯ ТЕХНИЧЕСКАЯ ПОМОЩЬ 456

Хорунжая Н.А. Анализ влияния международной диверсификации компаний на их эффективность 456

СЕКЦИЯ 19. УЧЕТ, АНАЛИЗ И КОНТРОЛЬ 487

Изместьева П.А., Баннова С.С. Учет товарных операций в условиях социально-экономического развития страны 487

СЕКЦИЯ 20. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ 493

Вихляева К.Е. Понятие и общая характеристика интеллектуальной собственности как объекта

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

международного торгового регулирования 493

Вихляева К.Е. Современные тенденции развития мирового рынка объектов интеллектуальной собственности 530

Вихляева К.Е. Соотношение национальных и международных норм в правовом механизме противодействия злоупотреблению правом 565

Горда А. С. Трансформация механизмов и инструментов мобилизации финансовых ресурсов в глобальной экономике....600

Горда О. С. Особенности использования международных инвестиционные режимов в региональных торговых соглашениях 614

Петрияненко Т.М. Основные векторы взаимодействия России и стран СНГ в газовой отрасли 628

Петрияненко Т.М. Перспективы изменения внешних условий и факторов формирования экономической коньюнктуры Еврозоны 664

Петрияненко Т.М. Совершенствование институциональной системы социального партнерства Вьетнама 700

Петрияненко Т.М. Стратегия внешних действий и перспективы дальнейшего развития дипломатической службы ЕС 740

СЕКЦИЯ 21. ВАЛЮТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ И ВАЛЮТНАЯ ПОЛИТИКА 776

Петрияненко Т.М. Роль валютной политики Китая в достижении сбалансиированного экономического развития: уроки для России 776

Петрияненко Т.М. Теоретические аспекты валютной политики Китая 812

СЕКЦИЯ 22. ПОДГОТОВКА УПРАВЛЕНЧЕСКИХ КАДРОВ....850

Молоканов В.С., Гольева Г.Ю. Моделирование и целеполагание процесса формирования мотивации достижения успеха у сотрудников трудового коллектива ФГУП «Охрана» 850

СЕКЦИЯ 23. РЫНОК ТРУДА, МИГРАЦИЯ И ДЕМОГРАФИЯ....862

Петрияненко Т.М. Практические направления и проблемы взаимодействия государственных и частных организаций в сфере управления персоналом 862

Ярославцева У. А., Пышменцева Е. Э., Ризванова Р. И. Гендерные стереотипы на рынке труда (на основе исследования предложения рабочей силы на сайтах по поиску работы)....900

СЕКЦИЯ 24. РАЗВИТИЕ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ, В ТОМ ЧИСЛЕ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО ПЕНСИОННОГО СТРАХОВАНИЯ.... 911

Вихляева К.Е. Международный опыт построения и реформирования пенсионных систем ... 911

Лебедева М.Ю. О профессиональной пенсионной системе летного состава гражданской авиации....945

СЕКЦИЯ 25. СОЦИАЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ И СОЦИАЛЬНАЯ ЗАЩИТА....957

Киреевский М.Е. Социальное страхование 957

СЕКЦИЯ 26. ОБРАЗОВАНИЕ И КУЛЬТУРА 975

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Вихляева К.Е. Массовая культура и массовая коммуникация в современном социальнокультурном пространстве 975

Исаева А.С. К вопросу о некоторых проблемах реализации инклюзивного образования в современной общеобразовательной школе 1011

Максимова С.М., Пулявина Н.С. Использование элементов методологии дизайн-мышления в решении задачи популяризации велотранспорта в г. Москве 1021

СЕКЦИЯ 27. ЗДРАВООХРАНЕНИЕ, ФИЗИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА И СПОРТ 1033

Авхукова Н.А., Сосонкина В.И. Фитотерапия как элемент мирового рынка медицинских услуг в Республике Беларусь 1033

Ястребова О.С. Специфика занятий физической культурой со студентами специальной медицинской группы 1045

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

СЕКЦИЯ 1. МАКРОЭКОНОМИКА

УДК 159.163.4

Вихляева К.Е. Теоретический подход к реформированию экономики Вьетнама в процессе присоединения к ВТО

Theoretical Approach to Reforming the Economy of Vietnam in the Process of Accession to the WTO

Вихляева Кристина Евгеньевна,
магистрант кафедры международных
отношений и государственного управления
Юго – Западного государственного университета,
г. Курск, Россия
Vikhlyaeva Kristina Evgenievna,
Master of International Relations
relations and public administration
Southwestern State University,
Kursk, Russia

Аннотация. Анализ материалов переговорного процесса с теоретических позиций позволяет сделать вывод, что уже на его ранней стадии рыночные преобразования во Вьетнаме вызывали большой интерес у иностранных компаний, которые получили шанс занять определенную долю хозяйственного оборота во многих секторах экономики Вьетнама, в котором к этому времени сформировался рынок дешевой рабочей силы. Этот факт получил дальнейшее подтверждение, поскольку после присоединения Вьетнама к ВТО в страну пришли такие крупные международные компании как Honda, Samsung, Ford Motor Company, Intel, Liberty Mutual, Motorola, AEON и др.

Ключевые слова: Всемирное торговое общество, Международный валютный фонд, меморандум, Европейский союз, Соединённые Штаты Америки.

Abstract. The analysis of the materials of the negotiation process from the theoretical point of view allows us to conclude that, at its early stage, market transformations in Vietnam aroused great interest among foreign companies that had the chance to occupy a certain share of economic turnover in many sectors of the Vietnamese economy, in which by that time the market for cheap work force. This fact was further confirmed, since after the accession of Vietnam to the WTO, such large international companies as Honda,

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Samsung, Ford Motor Company, Intel, Liberty Mutual, Motorola, AEON, etc. came to the country.

Keywords: World Trade Society, International Monetary Fund, Memorandum, European Union, United States of America.

Начиная с реализации программы модернизации экономики «дой мой» (1986 г.), Вьетнам приступил к ряду экономических реформ, главная цель которых во внешнеэкономической сфере заключалась в достижении открытости рынка, прозрачности вьетнамской экономики. Начало процессу интегрирования в мировую экономику должно обеспечить, прежде всего, участие в международных организациях, поскольку позволяет развивать сотрудничество с другими странами на равноправной основе. Но в то же время предполагало достижение соответствия требованиям и выполнение ряда принципов и условий каждой организации. Это означало необходимость проведения реформ во всех областях экономики и социальной сферы.

Однако наиболее масштабные изменения во вьетнамской экономике произошли в ходе процесса присоединения Вьетнама к ВТО, поскольку это предполагало выполнение очень жестких требований. Большое значение для выработки курса на присоединение к такой крупнейшей многосторонней торговой системе как ВТО для Вьетнама имел опыт, накопленный Китаем, который приступил к реформированию своей экономики уже в 1978 г., и у которого сам процесс вступления в ВТО занял 15 лет (1986-2001 гг.).

Вьетнам начал переговоры о присоединении с 1995 г. и это был первый опыт участия в столь масштабных переговорах с крупнейшей международной торговой организацией.

Процесс присоединения Вьетнама к ВТО получил отражение в трудах таких исследователей как Мазырин В. М.15, Шмидт У.16 ,

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Аббот Ф.17, Лыонг Ван Ты (руководитель вьетнамской делегации на переговорах о вступлении в ВТО), Хоанг Фыок Хиеп. Директор департамента по международному законодательству Министерства юстиции Вьетнама Хоанг Фыок Хиеп, подчеркнул, что в процессе присоединения Вьетнама к ВТО происходило не только изучение условий, которым должна соответствовать страна, но и одновременно исследовалась модель рыночной экономики. Членство в ВТО является стратегией интеграции Вьетнама в систему мирового хозяйства, но одновременно и реализацией плана по индустриализации и модернизации национальной экономики.

Это важное событие для экономики Вьетнама получило широкое освещение и комментарии в ленте новостей Министерства иностранных дел Вьетнама в течение 2000-2006 гг., а также в документах и архивных материалах, размещенных на официальном сайте ВТО. Анализ этого обширного материала позволил автору более полно оценить значение такого важного события, как членство в многосторонней торговой системе, для изменения торговой политики Вьетнама и принятия решений по совершенствованию механизма реформирования вьетнамской экономики.

За время одиннадцатилетнего переговорного процесса в ВТО (1995-2006 гг.). Правительство Вьетнама провело свыше 200 переговорных мероприятий, из которых 14 мероприятий носили многосторонний характер, а 28 – проходили на двусторонней основе с наиболее заинтересованными странами. За этот период Вьетнам ответил на более чем 3500 вопросов рабочей группы ВТО , затрагивающих необходимость внесения существенных изменений в торговую политику, финансовую систему, законодательную базу и т.д.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

По данным Министерства юстиции Вьетнама по состоянию на 31 декабря 2006 г., было проверено и рассмотрено 438 законодательных актов, которые напрямую связаны с обязательствами перед ВТО (48 законов, 5 резолюций Государственного собрания и Постоянного комитета, 18 постановлений, 125 правительственных указов, 32 постановления и 4 директивы Премьер-Министра, 72 циркуляра и 111 постановлений министерств, 5 постановлений Высшего суда). Около трети из этих документов напрямую касаются коммерческих услуг. Всего было рассмотрено и внесено поправок в 43 законодательных акта (из них в 10 государственных законов), а также принято решение о подготовке еще 52 законодательных актов, включая 13 законов на государственном уровне . Уже в начале переговорного процесса были одобрены и внесены изменения в 26 важнейших законов, например, в закон о государственном предприятии, закон об инвестициях, закон об интеллектуальной собственности и др.

В целях систематизации и формирования более четкого представления о масштабах проделанной работы по присоединению Вьетнама к ВТО автором составлена таблица, отражающая те меры, которые были проделаны поэтапно.

На первом этапе, который носил подготовительный характер, - 22 ноября 1994 г. Политбюро Компартии Вьетнама издало указ 1015CV/CP-TW о направлении Заявки о присоединении Вьетнама к Всемирной торговой организации. А 1 января 1995 г. Вьетнам официально отправил в ВТО Заявку о присоединении.

Важным первым итогом для Вьетнама стало создание 31 января того же года Рабочей группы ВТО в составе 43 экспертов, которые уже 26 августа 1996, подготовили Меморандум о режиме внешней торговли Вьетнама. Этот документ содержал информацию об итогах реформы

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

«дой мой», состоянии внешней торговли и внешнеторговой политики и стратегических направлениях развития экономики, основных органах управления страны, характеристику законодательной базы и степени защиты интеллектуальной собственности.

Ответственным органом за ведение переговорного процесса с ВТО со стороны Вьетнама в соответствии с Указом 296-TTg от 7 мая 1997 г. назначено министерство торговли Вьетнама (сейчас это – министерство промышленности и торговли), которому обязаны были содействовать другие министерства и ответственные органы.

На втором этапе развернулась работа, нацеленная на обеспечение прозрачности (транспарентности) торговой политики Вьетнама (1998-2001 гг.)

В соответствии с вопросами, сформулированными Рабочей группой ВТО, начиная с 2000 г. Вьетнам начал предоставлять информацию о ходе обновления законодательной базы. На встречах между Рабочей группой ВТО и представителями вьетнамской стороны обсуждались наряду с вопросами о прозрачности торговой политики и механизма торговли товарами, ряд вопросов о либерализации рынка услуг, защиты интеллектуальной собственности.

Наибольшее внимание уделялось вопросу сочетания рыночных принципов во вьетнамской экономике, которые соответствуют требованиям ВТО, с участием государства в регулировании экономики.

Анализ переговорного процесса показывает, что наряду с оценкой характера собственности, организацией процесса приватизация государственных предприятий наибольшие дискуссии вызвал вопрос о степени влияния рыночного механизма на реорганизацию предприятий, прохождение ими аудита и процедура банкротства. Представителями вьетнамской делегации было обосновано 26

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

продолжение процесса приватизации государственных предприятий с учетом уже имеющегося опыта преобразований с конца 1990-х годов.

К числу наиболее дискуссионных вопросов относятся решения о допуске иностранных компаний на рынок капитала Вьетнама и об инвестиционных возможностях иностранных компаний. Принимая во внимание дефицит внутренних источников финансирования и возможность привлечения прямых иностранных инвестиций, кредитов на льготных условиях, выполнение требований рабочей группы ВТО рассматривалось как возможность расширить финансовые возможности для дальнейшего реформирования вьетнамской экономики.

К числу изменений, которые наряду с другими требованиями ВТО могли оказать наиболее существенное влияние на вьетнамское сельское хозяйство и текстильную промышленность, относится вопрос о государственных субсидиях этим секторам экономики. Требование рабочей группы ВТО об отмене поддержки указанных отраслей не отвечает интересам Вьетнама как экспортера менее конкурентоспособной продукции и может быть выполнено только в перспективе, поэтому вьетнамская делегация как страны с развивающейся экономикой потребовала увеличить переходный период для отмены сельскохозяйственных субсидий.

Среди внешнеэкономических инициатив Вьетнама особого внимания заслуживает нормализация отношений с МВФ в ноябре 1993 г., и выполнение всех обязательств по VIII статье Соглашения МВФ. В соответствии с указом Правительства 5/2001 ND-CP от 17 января 2001 г. реализованы следующие решения:

- резиденты и нерезиденты получили право открывать счет в банках;

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

- резиденты получили право на покупку и перевод иностранной валюты за рубеж с целью оплаты медицинских услуг, образования, туристических услуг и т.п. в соответствующих банках;

- нерезиденты с законными доходами в иностранной валюте имеют право делать перевод этих денег за рубежом, а в случае получения доходов в 27 национальной вьетнамской валюте, получили право ее конвертировать в иностранную валюту и переводить за рубеж.

Этот порядок означал, что первоначально введена внешняя конвертируемость, с последующим переходом к полной конвертируемости национальной валюты Вьетнама по текущим операциям, что полностью соответствовало требованиям МВФ.

Впоследствии указ Правительства 5/2001 ND-CP был скорректирован указом 131/2005 ND-CP от 18 ноября 2005 г. в соответствии, с которым внесены следующие поправки:

- импортеры во Вьетнаме получили право на покупку иностранной валюты;

- резиденты и нерезиденты получили право свободно покупать и продавать иностранную валюту.

Эти изменения во вьетнамской валютной политике создали благоприятные условия для увеличения экспорта и товарооборота в целом, для участия вьетнамских и иностранных предприятий в международном движении капитала.

Большинство экспертов, оценивая состояние вьетнамской экономики, считали, что Вьетнаму предстоит еще долгий путь по модернизации кредитно- финансового сектора и банковской системы. Тем не менее, начатые реформы в сфере валютно-кредитных отношений, либерализация допуска иностранных банков в банковскую

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

систему позволили продолжить переговорный процесс по присоединению к ВТО.

Третий этап – заключительный и наиболее важный этап по присоединению Вьетнама к ВТО.

Период с 2001 г. по 2006 г. является решающим этапом для вступления Вьетнама в ВТО. На этом этапе в центре переговоров с рабочей группой ВТО находился вопрос о прозрачности торговой политики, а также начат раунд переговоров о конкретных условиях вступления. Вьетнам значительно ускорил процесс переработки законодательной базы на основе принципов ВТО, были изданы важные правовые документы и приняты международные стандарты.

С декабря 2001 г. до декабря 2005 г. Вьетнам подал 4-й пакет предложений по торговле товарами и услугами с корректировкой после ряда встреч с рабочей группой ВТО и ранее подписанных двусторонних соглашений. В последнем (4-м) пакете предложений Вьетнам значительно снизил все тарифы и дал согласие применять РНБ ко всем товарам и услугам.

Первоначально по плану Правительства, Вьетнам должен был вступить в ВТО уже в 2005 г. Но в ходе много спорных моментов в процессе переговоров на многостороннем и двустороннем уровнях, вьетнамская делегация заявила, что страна не намерена уступать по некоторым спорным вопросам ради скорого присоединения к ВТО.

Составной частью переговорного процесса являются двусторонние переговоры по присоединению Вьетнама к ВТО после согласования с рабочей группой ВТО вопросов о прозрачности внешней торговой политики и детального обсуждения условий присоединения (таблица 1). Начатые переговоры на двусторонней

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

основе с апреля 2002 г. наиболее активно продолжались с 2004 г. по 2006 г.

Таблица 1

Страны, с которыми Вьетнам проводил двусторонние переговоры

Год окончания переговоров	Страны
2004 г.	Сингапур, Чили, Куба, Бразилия, Аргентина, Европейский союз (25 стран)
2005 г.	Уругвай, Канада, Колумбия, Турция, Киргизстан, Китай, Южная Корея, Япония, Индия, Исландия, Швейцария, Болгария, Норвегия, Парагвай, Тайвань, Эль Сальвадор
2006 г.	Новая Зеландия, Австралия, Мексика, Гондурас, Доминиканская республика и США.

В самом начале переговорного процесса выделилось 28 субъектов, желающих вести переговоры с Вьетнамом, поскольку они рассматривали вьетнамскую экономику с позиций не только потенциальных торговых партнеров, но и как потенциальных конкурентов на мировом рынке. Впоследствии из этих стран наиболее крупными торговыми партнерами и крупнейшими инвесторами стали Китай, Тайвань, Южная Корея и Япония. Также надо отметить, что большинство этих стран, участвующих в двусторонних переговорах, находится в азиатско-тихоокеанском регионе и с некоторыми из них ранее уже были заключены торговые соглашения и осуществлялось сотрудничество.

Однако требования, выдвинутые к Вьетнаму в ходе переговорного процесса, в первую очередь затрагивали вопросы прозрачности

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

вьетнамской торговой политики, поскольку переговорщики исходили из того, что длительная практика плановой экономики не предполагала функционирование во Вьетнаме открытого рынка. Другими словами, существовал элемент недоверия к тем реформам, которые были уже начаты в экономике Вьетнама с 1986 г., поэтому требовалось переработать законодательную базу и исключить риски для потенциальных торговых партнеров и инвесторов, а также и убедить, что Вьетнам в состоянии развиваться на основе рыночных принципов хозяйствования

Анализ материалов переговорного процесса позволяет сделать вывод, что уже на его ранней стадии, прогноз о развитии рыночных преобразований во Вьетнаме вызывал большой интерес у иностранных компаний, которые получали шанс занять определенную долю хозяйственного оборота во многих секторах экономики Вьетнама, в котором к этому времени сформировался рынок дешевой рабочей силы. Этот факт получил подтверждение, поскольку после присоединения Вьетнама к ВТО в страну пришли такие крупные американские компании как FedEx Express, Ford Motor Company, Intel, Liberty Mutual, Motorola, Time Warner.

В ходе переговорного процесса страны стремились решить вопрос защитить или обеспечить выгодные условия для развития той или иный отрасли. Например, в процессе переговоров между Вьетнамом и Швейцарией помимо вопросов, касающихся либерализации банковской сферы и охраны иностранной частной 30 собственности, большое внимание уделили вопросам морской перевозки грузов. Вьетнам имеет береговую линию, протяженностью более 3200 километров, вдоль которой в общей сложности расположено 114 морских портов, из которых 14 являются относительно крупными, но

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

только три из них – порты Хошимина, Хайфона и Дананга рассматриваются как транспортные узлы, через которые осуществляются морские перевозки по всей Юго-Восточной Азии и в другие регионы мира. Возможность доступа к использованию вьетнамского портового хозяйства вызвало большой интерес у европейских стран, в частности у Швейцарии, компании, которая стремится расширить свой бизнес в странах ЮВА.

В свою очередь Вьетнам заинтересован в дальнейшем развитии торгового сотрудничества не только со странами ЮВА, но и со странами ЕС, с США и южноамериканскими партнерами. Поэтому Вьетнам готов постоянно доказывать возможность выполнить их требования, но на взаимовыгодных условиях.

Переговоры между Вьетнамом и США являлись самыми продолжительными (4 года) из тех, что проходили на двустороннем уровне. Договоренность между странами удалось достигнуть только в конце процесса присоединения Вьетнама к ВТО (31 мая 2006 г.).

К этому времени в 2000 г. уже было подписано двустороннее торговое соглашение между Вьетнамом с Соединенными Штатами Америки. Это было первое соглашением между Вьетнамом и США в области торговли. Работа по его подготовке была начата в 1994 г., но активный переговорный процесс обе стороны вели в течение 4-х лет (1996-2000 гг.). Данное двустороннее торговое соглашение между Вьетнамом с США затрагивало не только торговлю товарами, но и торговлю услугами, права интеллектуальной собственности и инвестиционную политику. Параллельно с подготовкой этого соглашения происходила модернизация законодательства. Для вступления в ВТО были разработаны и проверены 149 законодательных актов.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Подписание двухстороннего торгового соглашения с США имело очень большое значение для Вьетнама, поскольку являлось первым шагом к нормализации экономических отношений с США. Эмбарго со стороны США в предыдущий период являлось основным препятствием для развития экономического сотрудничества Вьетнама не только с США, но и со многими другими странами. Кроме того, это соглашение было подготовлено на основе принципов и правил ВТО и являлось первым опытом ведения двусторонних переговоров в рамках ВТО.

Важным экономическим результатом реализации этого соглашения стало увеличение объема товарооборота между двумя странами. Экспорт Вьетнама в США в период с 1998 по 2000 г. составлял в среднем около 600 млн. долл., а в 2002 г. экспорт вырос в 4 раза и достиг примерно 2,4 млрд. долл.27. Если с 1991 по 2001 гг. основным импортером вьетнамских товаров являлась Япония, то начиная с 2002 г. больше всего товаров Вьетнам экспортирует на американский рынок.

В ходе двусторонних переговоров с США в процессе присоединения к ВТО главным условием с американской стороны являлось полное выполнение Вьетнамом всех ранее подписанных двусторонних соглашений. Помимо вопросов совершенствования законодательной базы на основе принципов ВТО США настаивали на снижении таможенных пошлин (всего затрагивали около 9600 товарных пошлин), а также на либерализации в банковской сфере, снижении государственных субсидий сельскому хозяйству. Американская сторона требовала отменить государственную поддержку текстильной промышленности, усилить защиту интеллектуальной собственности, внести изменения в фитосанитарный и ветеринарный контроль.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

В число наиболее сложных вопросов для переговоров вошло требование американской стороны по отмене государственных субсидий, которые способствовали развитию сельского хозяйства и производству текстильной продукции. Но, тем не менее, Вьетнам согласился постепенно снижать и отменять государственную поддержку текстильной промышленности. В качестве ответной меры США сняли квоту на импорт текстильных товаров из Вьетнама. Кроме того, пошлины на ¾ сельскохозяйственных товаров и 94% индустриальных товаров из Америки будут облагаться по ставке 15% и ниже. А американский частный капитал получил право открывать во Вьетнаме компании со 100% участием с 1 январе 2009 г. В сфере услуг американские компании получили доступ к таким сферам как аудит, реклама, архитектура и т.п. В банковской сфере проводится либерализация на основе принципов ВТО и требований МВФ. В целом Вьетнам открыл доступ к 8 секторам и 65 подсекторам услуг.

Не менее трудно проходили переговоры между Вьетнамом и Китаем в течение 7 раундов. Поскольку уже действовало торговое соглашение между Китаем и странами АСЕАН (2003 г.), членом которого является Вьетнам, то предполагалось, что обе стороны подпишут торговое соглашение в скором времени. Однако переговоры затянулись по вопросам доступа китайских компаний на рынок услуг, включая в первую очередь транспортные и туристические услуги. Китайская сторона настаивала на либерализации банковской сферы и открытии филиалов китайских банков во Вьетнаме. В этих вопросах Вьетнам пошел навстречу Китаю, посчитав эти требования взаимовыгодными. В результате товарооборот между Вьетнамом и Китаем стремительно вырос с начала 1990-х гг., если в этот период страны еще не вели торговли между собой, то к 2005 г. товарооборот

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

уже составил около 8 млрд. долл. или 11,6 % от общего товарооборота Вьетнама.

С Японией Вьетнам подписал Соглашение о поддержке инвестиций, учитывая, что степень локализации японских предприятий во Вьетнаме уже достаточно высока. Поэтому в ходе переговоров Япония получила от Правительства Вьетнама поддержку, что отвечало интересам японских компаний. В свою очередь, Вьетнам затронул вопрос о санитарном контроле экспортируемых вьетнамских рыбных продуктов в Японию, и налаживании контроля качества японской промышленной продукции во Вьетнаме.

После переговоров, о торговле сельскохозяйственными продуктами и участия в грузоперевозках, Вьетнам установил торговые отношения с такими странами как Гондурас и Доминиканская республика.

Большим достижением переговорного процесса с Европейским союзом для Вьетнама стал допуск вьетнамской текстильной продукции на рынок европейских стран. Между Вьетнамом и Европейским союзом с 1995 г. уже существовало Рамочное соглашение по экономическому сотрудничеству. В ходе двусторонних переговоров, Вьетнам согласился на применение 16% импортных пошлин на промышленные товары, 22% на рыбные продукты и 24% на продовольственные товары. Кроме того, Вьетнам предоставил доступ на рынок различных сфер услуг таких как транспортировка, финансовый сектор, телекоммуникация, туризм, дистрибуция и т.д. И хотя ЕС снял квоту на импорт текстильных товаров только для членов ВТО с 1 января 2005 г., но такое право также было предоставлено Вьетнаму (согласно Договору между ЕС и Вьетнамом о доступе на рынок).

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

В свою очередь главной целью переговорного процесса между Вьетнамом с Китаем, Японией, Южной Кореей и Тайванем являлось достижение максимальной выгоды для всех стран. Если другие страны рассматриваются как потенциальные рынки для экспорта вьетнамских товаров, то между этими 4 азиатскими странами и Вьетнамом уже сложились тесные экономические отношения с 1990-х гг. и были подписаны торговые соглашения (Соглашение о поддержке инвестиций между Вьетнамом и Японией, ЗСТ АСЕАН-Китай, ЗСТ АСЕАН-Южная Корея). Такие страны, как Япония, Южная Корея и Тайвань стали крупными импортерами вьетнамских товаров. Поэтому они выдвинули встречное требование, чтобы им предоставили больший доступ на вьетнамский рынок, и ряд преференций, а также открыли для них финансовый сектор. Взамен вьетнамская сторона потребовала увеличения объема импорта вьетнамских товаров и снятия торговых барьеров.

В ходе многосторонних переговоров о присоединении Вьетнама к ВТО на 7- ой встрече (декабрь 2003 г.) рабочая группа ВТО официально озвучила ряд вопросов к вьетнамской стороне:

- расширение информации о состоянии текущей и долгосрочной торговой политику, и степени ее соответствия принципам и условиям ВТО;

- признание Вьетнама как страны с неразвитым рынком. Это являлось основанием для увеличения срока выполнения условий ВТО.

По итогам этого этапа переговорного процесса Вьетнам предоставил план по обновлению законодательных документов, при котором оставшиеся важные законодательные акты предполагалось издать в период 2005-2006 гг. Это, прежде всего, касается ряда важных

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

государственных законов, таких как закон о предпринимательстве, закон о торговле, закон об инвестициях и т.д.

На встрече в 2004-2005 гг. между Вьетнамом и рабочей группой ВТО продолжилось обсуждение внешнеторговой политики и плана по улучшению законодательной базы Вьетнама. В этих целях был издан Указ 42/2005/QH11 от 14 июня 2005 г. об изменениях в программе разработки правовых документов и был разработан план ускорения издания правовых документов для вступления в ВТО и интеграции в мировую экономику.

К числу условий, которые должен выполнить Вьетнам сразу после вступления в ВТО были отнесены:

- предоставление режима наиболее благоприятствуемой нации (РНБ) по товарам и услугам;

- реализация соглашения по применению фитосанитарных и санитарных мер (SPS) сразу же без переходного периода.

Однако по этим вопросам Вьетнаму требовались консультации и техническая помощь из-за отсутствия специалистов в этих вопросах, особенно в сфере применения международных стандартов по фитосанитарным мерам во вьетнамской экономике.

Вьетнам применяет Кодекс Алиментариус (Codex Alimentarius — Пищевой Кодекс, т.е. свод пищевых международных стандартов), разработанный Международной комиссией ФАО и ВОЗ, а также все стандарты пищевого кодекса(Codex), кодекса здоровья наземных животных (OIE), и является членом ФАО (FAO) и Всемирной организации здравоохранении (WHO). А также в феврале 2005 г. Вьетнам подписал международную конвенцию по защите животных (IPPC). По состоянию на ноябрь 2005 г. уже 50% стандартов

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

продовольственных товаров и сельскохозяйственных продуктов полностью соответствуют стандартам Codex и ISO.

По итогам переговорного процесса о присоединении к ВТО Вьетнам подписал Соглашение о торговых аспектах инвестиционных мер (TRIMS), к выполнению которого должен был приступить без переходного периода. Уже до подписания этого Соглашения для предприятий с иностранными капиталами было отменено требование о предпочтении покупки и использовании национальных товаров и материалов, а также специальный импортный тариф и показатели локализации товара.

В целях реализации Соглашения по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (TRIPS) был разработан ряд мер, которые дополнили положения, уже закрепленные в 1995г. в Гражданском кодексе Вьетнама. Меры по защите интеллектуальной собственности, разработанные в 2005 г. были закреплены в Государственном Законе об интеллектуальной собственности и в Положении об интеллектуальной собственности, а также обновлены в Гражданском кодексе Вьетнама. В случае выявления противоречия между двумя правовыми документами, установлено, что будет применяться Государственный закон об интеллектуальной собственности.

Вьетнам заключил двусторонние соглашения о защите интеллектуальной собственности с США и Швейцарией. Вьетнам является участником Бернской 36 конвенции (2004 г.), Женевской конвенции (2005 г.), Брюссельской конвенции (2006 г.) и Мадридского соглашения (2006 г.).

К соглашениям, которые Вьетнам должен начать реализовывать сразу же после присоединения к ВТО, относится Соглашение по

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

техническим барьерам в торговле (TBT). Положения о технических барьерах во Вьетнаме были упомянуты в законодательных документах с 1999 г., но в июне 2006 г. был издан Государственный закон о стандартах и техническом регулировании, который включает все стандарты, зафиксированные в ранних правовых документах о качестве товара, безопасности продуктов питания и гигиене, защите растений, защите прав потребителей и т.п.

Важным шагом со стороны Вьетнама стало упрощение процедуры проверки импортных товаров. Вместо проверки каждой партии импортных товаров Вьетнам перешел к методу аттестационного тестирования и реконструировал лаборатории в соответствия с международными стандартами (ISO/IEC).

Анализ тех мер, которые были предприняты для соответствия требованиям ВТО показывает, что со стороны Вьетнама была проделана очень большая работа, включая меры по достижению соответствия международным и национальным стандартам. Из действовавших на 1 декабря 2004 г. во Вьетнаме свыше 5800 национальных стандартов, были адаптированы к международным и региональным стандартам 1450 стандартов для применения во Вьетнаме, а 4350 стандартов были частично согласованы с международными и региональными стандартами. Надо также отметить, что из общего числа стандартов 231 стандарт является обязательными в целях охраны окружающей среды и здоровья человека, защиты растений и животных, обеспечения национальной безопасности.

В процессе подготовительного периода по присоединению к ВТО в ходе приватизации государственной собственности согласно

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

решению Премьера министров 155/2004/QD-CP от 24 августа 2004 г. все национальные предприятия были разделены на три группы:

- предприятия, в которых государство имеет 100% акций,
- предприятия, в которых государство имеет 50%, но меньше 100% акций;
- предприятия, с наименьшей долей государственной собственности в совокупном капитале.

По состоянию на 31 декабря 2005 г., во Вьетнаме было приватизировано 2935 национальных предприятий. Согласно статистическим данным в 2006 г., функционировало около 1800 национальных предприятий со 100% государственной собственностью, число которых к концу 2007 г. было сокращено до 1500 предприятий.

В 2004 г. был составлен план приватизации национальных банков, в котором первым приватизированным банком должен стать Внешнеторговый банк Вьетнама (2005 г.).

Таким образом, по результатам проделанной работы 26 ноября 2006 г. на последней (14-ой) встрече с рабочей группой ВТО было принято решение о вступлении Вьетнама в ВТО. С 11 января 2007 г. Вьетнам официально стал 150-м членом Всемирной торговой организации после 11 лет переговоров

По оценке бывшего генерального директора Всемирной торговой организации Паскаля Лами, для ограничения возможных потерь экономики, а также для создания благоприятных условий для экономического развития после вступления в ВТО, вьетнамские предприятия должны уделить больше внимания товарам, которые имеют стабильную добавленную стоимость. В целом Паскаль Лами высоко оценил тот объем работы, который проделал Вьетнам для присоединения к ВТО.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

В настоящее время правительство Вьетнама разрабатывает политику, направленную на увеличение экспорта, чтобы создать движущие силы повышения конкурентоспособности на мировом рынке в интересах развития экономики страны. В то же время правовые реформы, политика либерализации торговли проводятся с учетом преодоления отрицательного воздействия от присоединения к ВТО и способствуют устойчивому развитию экономики и углублению интеграции Вьетнама в мировую экономику.

Обязательства, принятые Вьетнамом перед ВТО

С целью выявления результатов от принятия Вьетнамом обязательств в ходе присоединения к ВТО необходимо раскрыть и проанализировать меры по допуску иностранных поставщиков товаров на вьетнамский рынок. Наибольшее значение для ограничения допуска импортной продукции имеет уровень таможенных пошлин. Как отмечает российский исследователь Муртузалиева С.Ю., в ходе переговорного процесса был внесен целый ряд изменений в пакет обязательств перед ВТО. Представленные обязательства целесообразно углубить и дополнить анализом тех мер, которые Вьетнам обещал реализовать, став уже членом ВТО. Их перечень опубликован на официальном сайте Центра ВТО при вьетнамской торгово-промышленной палате . Таким образом, рассмотрение всей совокупности обязательств позволит более четко выделить наиболее значимые уступки со стороны Вьетнама.

Среди комплекса мер по либерализации доступа иностранных товаров на вьетнамский рынок важное место занимают таможенные пошлины. В соответствии с договоренностью, достигнутой между Вьетнамом и ВТО, Вьетнам должен снизить ставки пошлин на 3800 товарных подсубпозиций и сохранить существующий уровень еще

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

10600 подсубпозиций39. Так, например, средняя ставка на сельскохозяйственные товары до вступления Вьетнама в ВТО установлена на уровне 23,5 % и в соответствии с обязательством должна быть снижена до 20,9 % в течение 5-7 лет. В соответствии с графиком снижения ввозных пошлин средняя ставка на промышленные товары, установленная до вступления Вьетнама в ВТО на уровне 16,8 % должна быть снижена до 12,6 % в течение 5-7 лет. (таблицу 2).

Таблица 2

Группа товаров	Тарифная ставка в момент вступления в ВТО, %	Снижение тарифной ставки по соглашению ВТО, %	Срок выполнения, лет
Сельскохозяйственные продукты	23,5	20,9	5-7
Молоко	20	18	2
Говядина	20	14	2
Свинина	30	15	2
Промышленные продукты	16,8	12,6	5-7
Материалы	17,7	13	5-7
Текстильные товары	13,7	13,7	Сразу
Цемент	40	32	4
Итог	17,4	13,4	

Среди уступок со стороны Вьетнама наиболее значимым результатом переговорного процесса можно выделить снижение таможенных пошлин на текстильную продукцию, начатое еще в ходе переговорного процесса. Поскольку затягивание процесса снижения могло нарушить ранее достигнутое условие с США и ЕС, которые отказались от квотирования импорта текстиля из стран-членов ВТО, но поддерживали квоты для других стран, не являющимися членами

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

многосторонней торговой системы. Учитывая, что с 2003г. готовая одежда стала основным экспортным товаром для Вьетнама, выручка, от продажи которой к 2009г. выросла до 3,6 млрд. долл. по сравнению с 2,8 млрд. долл. в 2008г.. В условиях конкуренции на рынке текстильной продукции между Бангладеш, КНР, которые также являются производителями текстильной одежды и Вьетнамом, присоединение к ВТО повышало конкурентные позиции вьетнамской продукции для американских закупщиков и производителей одежды, размещающих свое производство в странах Юго-Восточной Азии. В соответствии с вьетнамско- американским соглашением 1 декабря 2001 г. снижение пошлин на одежду с 51% до 13,7% стало важным фактором для таких компаний как Nike и Adidas и привело к росту поставок их продукции в 20 раз.

В результате присоединения к ВТО основой торговой политики Вьетнама стало использование системы пошлин на основе режима наибольшего благоприятствования (РНБ) для всех стран и таможенных территорий, вне зависимости от национальной принадлежности компаний. Созданные равные конкурентные условия с другими юго-восточными странами также повысили привлекательность вьетнамской экономики, принимая во внимание относительно более низкие издержки, в первую очередь, за счет дешевой рабочей силы.

Важным результатом переговорного процесса являлось достижение прозрачности торговой политики. Такие принципы, как транспарентность (прозрачность) и недискриминация в соответствии с соглашениями ГАТТ и ГАТС (включая статьи I, II, III, VIII, X, XI, XIII), соглашением по сельскому хозяйству (статья 4), соглашением о торговых аспектах инвестиционных мер (статья 2) и соглашением о

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

процедурах лицензирования импорта стали основой вьетнамской торговой политики с момента присоединения к ВТО.

К числу наиболее важных обязательств, взятых на себя Вьетнамом, относятся меры по гармонизации налоговой системы. Так, за исключением налогообложения крепкой ликероводочной продукции и пива, все иные налоги применяются в соответствия с обязательствами ВТО и статьей III соглашения ГАТТ. Установленные акцизы и другие внутренние налоги на крепкие напитки и пиво будут применяться по соглашению с ВТО и в соответствии со статьями I, III соглашения ГАТС 1994 г. в течение 3-х лет после присоединения. По истечении этого срока, к крепким спиртным напиткам с содержанием 20 градусов и выше будет применена специальная пошлина в расчете за один литр. Для пива установлена единая пошлина по адвалорным ставкам независимо от типа упаковки.

По итогам переговоров Вьетнам обязался отказаться от импортных количественных ограничений и других нетарифных мер, таких как квоты, запреты, лицензии. А по отношению к такому важному товару для вьетнамской экономики как сахар стала применяться квота по тарифным ставкам вместо импортного дискретного лицензированного режима. В настоящее время Вьетнам сохранил тарифные квоты в отношении сахара, столового яйца, соли и табака.

Постепенно Вьетнам отменяет все запретные меры, которые касаются производства табачных изделий и сигарет, а вместо этого использует квоту на производство. Только одно вьетнамское предприятие имеет право импортировать сигареты и сигары – это национальная корпорация табака Винатаба (Vinataba). Являясь крупнейшим производителем отечественных табачных изделий и

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

дистрибьютором, корпорация Винатаба несет ответственность за обеспечение доступа промышленных табачных изделий на основе принципа прозрачности и недискриминации на вьетнамский рынок и за рубеж в соответствии с принципами ВТО.

В мае 2007 г. были сняты ограничения на импорт мотоциклов с большим объемом двигателя и подержанных автомобилей (не более 5-ти лет использования), но при этом установлена высокая импортная пошлина и введены меры технического контроля в соответствии с соглашением по техническим барьерам в торговле в рамках ВТО.

С целью обеспечения продовольственной защиты, Правительство Вьетнама установило контроль экспорта риса, используя гибкий механизм управления. В начале каждого года Правительство объявляет ориентировочный объем экспорта риса, основываясь на прогнозах о производстве, потреблении и запасах. О предполагаемом объеме экспорта информируются всех заинтересованные предприятия. Эти предприятия имеют право заключать контракты на экспорт риса, включая предприятия с иностранными инвестициями (с 1 января 2011 г.), затем потенциальные импортеры должны уведомить вьетнамскую продовольственную ассоциацию, которая в свою очередь информирует о количестве подписанных контрактов на экспорт риса, т.е. об объемах экспорта риса. Вьетнамская продовольственная ассоциация является негосударственной организацией, имеющей свою собственную систему финансирования и управления. Тем не менее, Правительство Вьетнама оставляет за собой право вмешиваться в случае возникновения дефицита риса.

Наряду с сохранением лицензирования импорта культурной продукции (художественные фильмы, книги и др.) с целью

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

поддержания контроля за ее содержанием в отношении целого ряда товаров введен запрет на их экспорт и импорт (таблица 3).

Таблица 3

Товары, запрещенные к ввозу и/или вывозу из СРВ

Запрет на экспорт	Запрет на импорт (коммерческий)
Оружие, боеприпасы, взрывчатых вещества и военное снаряжение	Оружие, боеприпасы, взрывчатые вещества и военное оборудование
Антиквариат	Антиквариат
Все виды наркотиков	Все виды наркотиков
Ядовитые вещества	Ядовитые вещества
-	Культурные ценности и произведения, носящие антигосударственный характер
Необработанные лесоматериалы, пиломатериалы	Принадлежности для запуска фейерверков
	Игры и игрушки для детей, наносящие вред воспитанию подрастающего поколения
-	Праворульные автомобили, автобусы и прочие транспортные средства.

По итогам переговорного процесса Вьетнам взял на себя обязательство руководствоваться положениями ВТО при определении таможенной стоимости и при определении страны происхождения товара. В результате было достигнуто упрощение и повышение прозрачности таможенных процедур.

По состоянию на начало 2005 г., 81 из 148 стандартов и норм Киотской конвенции были применены в отношения таможенного оформления, процедур и проверки товаров. Все обновленные

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

таможенные процедуры опубликованы в средствах массовой информации и на веб сайтах ответственных органов.

Более жесткий контроль и ответственность установлены за нарушение прав интеллектуальной собственности на импортные и экспортные товары Законом об интеллектуальной собственности Вьетнама, в который в 2005г. были внесены изменения в соответствии с соглашением по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (TRIPS).

Целый ряд особенностей, характеризующих обязательства Вьетнама после присоединения к ВТО, являются следствием признания нерыночного характера вьетнамской экономики в течение 12 лет (до 31 декабря 2018 г.). Одна из них состоит в том, что страны экспортеры (члены ВТО) не будут применять специальные защитные меры по отношению к вьетнамской продукции. По сравнению с Китаем, Вьетнам получил более мягкие условия. Для китайской продукции были установлены специальные защитные меры со стороны стран импортеров (членов ВТО), действовавшие уже в переходный 12 летний период.

С момента вступления в ВТО правительство Вьетнама гарантировало полное соответствие всех правовых документов по применению антидемпинговых, компенсационных и других защитных мер условиям и требованиям международной торговой организации.

К числу особенностей обязательств Вьетнама относится введение экспортных пошлин на некоторые минералы и природные ресурсы в сыром виде как с целью ограничения добычи редких природных ресурсов и наращивания их экспорта, так и пополнения доходов государственного бюджета. Все экспортные пошлины основаны на использовании принципа РНБ.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

В целях достижения национальной продовольственной безопасности правительство Вьетнама установило контроль за экспортом риса на основе гибкого механизма его регулирования. В начале каждого года объявляется ориентировочный объем экспорта риса, основанный на прогнозе объемов производства, потребления и запасов. Вся соответствующая информация доводится до всех заинтересованных предприятий, которые имеют право заключить контракт на экспорт риса, включая предприятия с иностранными инвестициями (с 1 января 2011 г.), но при этом должны уведомить вьетнамскую продовольственную ассоциацию. Вьетнамская продовольственная ассоциация в свою очередь информирует о количестве подписанных контрактов и объеме экспорта риса. Являясь негосударственной организацией Вьетнамская продовольственная ассоциация, располагает собственным финансированием для заключения контрактов. Но при необходимости правительство Вьетнама оставляет за себя право вмешиваться в случае возникновения дефицита риса.

По итогам длительных и сложных переговоров Вьетнам принял обязательства по отмене субсидий на производство и экспорт продукции текстильной промышленности и сельского хозяйства сразу же после вступления в ВТО без переходного периода. Как отмечал российский ученый Мазырин В. М., именно проблема отмены государственных субсидий в этих отраслях была главным препятствием для Вьетнама в процессе присоединения к ВТО . Исследователи из Дании критиковали вьетнамскую сторону за сохранение слишком высоких импортных ставок на сельскохозяйственные продукты и товары легкой промышленности. Так, исследователь Шмидт У. считал, что именно высокие импортные

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

тарифы на сельскохозяйственные продукты являются основой разногласий с ВТО. Рабочая группа ВТО требовала от Вьетнама снизить ставку импортных пошлин до 20% в среднем. В то время как импортные пошлины во Вьетнаме того времени составляли в среднем 25%, а на отдельные товары достигали 40-100% (на свежие фрукты, сахар и т.д.).

Что же касается тех субсидий на производство экспортных товаров, которые были установлены до вступления в ВТО, то в соответствии со взятыми обязательствами они постепенно отменены в течение 5-ти лет после вступления.

Все основные соглашения, действующие в ВТО, Вьетнам обязался применять без переходного периода:

- Соглашение по применению фитосанитарных и санитарных мер (SPS);
- Соглашение о торговых аспектах инвестиционных мер (TRIMS);
- Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (TRIPS);
- Соглашение по техническим барьерам в торговле (TBT).

Присоединение к ВТО потребовало от Вьетнама в значительной мере упростить и существенно либерализовать услуги иностранных поставщиков. Вьетнам принял обязательства обеспечить доступ по 11 секторам и 110 подсекторам услуг – бизнес- услуги, строительные, дистрибьюторские, образовательные, финансовые, туристические, культурно развлекательные, транспортные, медицинские, коммуникационные. Иностранные компании получали в разной степени доступ на вьетнамский рынок услуг.

По степени либерализации сферы услуг и снятию ограничений на доступ иностранных поставщиков услуг в экономике Вьетнама можно

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

выделить несколько особенностей, которые не исключают предоставление основополагающего режима наибольшего благоприятствования (РНБ).

К числу таких особенностей относится использование количественных и качественных ограничений и ограничений недискриминационного характера.

Наиболее свободный доступ на рынок услуг Вьетнама получили поставщики деловых, дистрибьюторских, финансовых услуг, а также услуг в области образования и здравоохранения. С целью защиты экономической безопасности страны установлены ограничения на участие иностранных инвесторов в уставном капитале вьетнамских банков, в первую очередь в крупных национальных банках. Кроме того, иностранным компаниям запрещено заниматься торговлей на внутреннем рынке такими стратегически важными товарами для вьетнамской экономики как нефтепродукты, рис, драгоценные металлы и т.п.

По оценке группы вьетнамских исследователей из Министерства промышленности и торговли Вьетнама и зарубежных экспертов из Европейской комиссии, открытый доступ к сфере услуг согласно условиям вступления в ВТО намного усиливает конкуренцию на вьетнамском внутреннем рынке. Однако, такие уступки можно считать оправданными, если в результате вьетнамские компании в сфере услуг получат возможность повышать квалификацию работников, приобретут дополнительные управленческие навыки и опыт, а также возможность сотрудничать с иностранными партнерами.

Кроме того, необходимо принимать во внимание, что уступки Вьетнама в вопросах снижения и снятия импортных пошлин на различные товары в основном были сделаны с целью получения

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

доступа на мировые товарные рынки. При либерализации сферы услуг после присоединения Вьетнама к ВТО такая задача не ставится. Предоставление доступа иностранным поставщикам на вьетнамский рынок услуг, рассматривается как стимул для реформирования и дальнейшего развития Вьетнама в условиях рыночной экономики. Развитие отечественного рынка услуг должно в свою очередь содействовать развитию производственного сектора национальной экономики.

Вьетнам взял на себя обязательство развивать торговлю услугами на основе принципов и правил, предусмотренных Генеральным соглашением о торговле услугами (ГАТС) в рамках правовой базы ВТО. Эти обязательства предполагается выполнить в течение десяти лет.

Особого внимания заслуживают меры по либерализации бизнес услуг на основе РНБ в отношении юридических услуг. По итогам переговоров о присоединении к ВТО Вьетнам согласился принять все обязательства по допуску иностранных поставщиков юридических услуг за исключением:

- участие в судебных разбирательствах в качестве защитников или представителей на суде;
- правовых услуг по сертификации и документированию законов Вьетнама.

Иностранные юридические компании получили возможность осуществлять свою деятельность во Вьетнаме в форме филиала, совместных компаний между иностранными и вьетнамскими юридическими фирмами. Юристы из иностранных юридических компаний имеют право проводить консультации в соответствии с вьетнамским законодательством, но в тоже время оговорено качество

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

их образования, а именно, если их юридическое образование получено во Вьетнаме и удовлетворяет всем условиям практикующего юриста.

Существенно расширены возможности иностранных компаний, оказывающих услуги по бухгалтерскому учету и аудиту, которые имеют право выбирать форму деятельности предприятия во Вьетнаме (за исключением филиала) и получают все равноправные права с вьетнамскими компаниями.

К таким сферам услуг, которые были менее существенно либерализованы, относится деятельность в области архитектуры, архитектуры по городскому планированию, инженерные услуги. Иностранные фирмы, предоставляющие эти услуги, имеют право выбирать форму деятельности (кроме филиала), но при этом в течение двух лет после вступления Вьетнама в ВТО, фирмам со 100% иностранным капиталом запрещается оказывать услуги отечественным компаниям. Кроме того, для проведения геологических исследований, топографических работ необходимо получить разрешение правительства Вьетнама. Иностранные фирмы, предоставляющие услуги в области архитектуры по городскому планированию не имеют доступа к некоторым особым регионам Вьетнама.

К услугам, в отношении которых в наименьшей степени используются ограничительные меры, относятся компьютерные услуги. В сфере высокотехнологичных компьютерных услуг иностранные фирмы имеют право выбирать форму деятельности, в том числе филиала, но его открытие разрешено по истечении трех лет после вступления Вьетнама в ВТО с условием, что руководитель филиала является резидентом Вьетнама. Что касается фирм со стопроцентным иностранным капиталом, то эти поставщики компьютерных услуг в

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

течение двух лет после вступления Вьетнама в ВТО, получили право оказывать услуги только иностранным компаниям.

Среди бизнес-услуг, по отношению к которым практически не используются ограничительные меры, можно выделить деятельность в области научных исследований и в первую очередь, проблем экономического развития. С 1 января 2009 г. получили возможность проводить научные исследования компании со стопроцентным иностранным капиталом. Но в то же время, при исследовании проблем развития рынка не разрешается проводить референдумы.

Во Вьетнаме не используются меры по дискриминации по отношению к компаниям, оказывающим курьерские услуги. Но при этом используются ограничения косвенного характера. Так, при вступлении в ВТО была оговорена возможность создания совместных компаний с 51% долей иностранного капитала, и только после 5-ти лет членства в ВТО доля иностранного капитала может быть увеличена до ста процентов. В настоящее время во Вьетнаме успешно работают и активно расширяют свою деятельность такие иностранные курьерские компании как DHL, TNT, FedEx и др. Подобного характера ограничения используется по отношению к деятельности иностранных поставщиков телекоммуникационных услуг, которые могут иметь только 49% акций при создании совместных компаний с вьетнамскими телекоммуникационными компаниями. Примером присутствия 49 иностранного поставщика на вьетнамском рынке телекоммуникационных услуг является создание в 2008 г. российско-вьетнамского совместного предприятия GTEL-Mobile, в котором 40% акций принадлежит российской компании ОАО «ВымпелКом» и 60% вьетнамской стороне, включая 51% акций вьетнамскому

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

государственному предприятию GTEL и 9% его дочерней компании GTEL TSC.

По отношению к иностранным поставщикам строительных и инженерных услуг также постепенно повышается уровень либерализации их деятельности во Вьетнаме и используются ограничения только недискриминационного характера. Так, иностранные компании, оказывающие услуги по строительству и инжинирингу должны быть юридическим лицом страны члена ВТО. По истечении двух лет после вступления Вьетнама в ВТО, фирмы со стопроцентным иностранным капиталом получили право оказывать услуги только иностранным компаниям, еще через год открывать филиалы на территории Вьетнама.

Понимание необходимости в развитии финансового рынка Вьетнама быстрыми темпами отразилось в либерализации регулирования поставки услуг иностранных страховых компаний и банков. Если на этапе переговорного процесса о присоединении Вьетнама к ВТО иностранные страховые компании имели право предоставлять услуги по страхованию трансгранично и только предприятиям с иностранным капиталом и предприятиям-нерезидентам, работающим во Вьетнаме, то после вступления Вьетнама в ВТО, стало возможно создание во Вьетнаме страховых компаний со стопроцентным иностранным капиталом, а затем по истечении пятилетнего членства в ВТО уже создание филиалов компаний, специализирующихся на имущественном страховании.

Результатом большей степени либерализации оказания банковских услуг стало расширение числа иностранных банков, оказывающих широкий круг операций текущего и инвестиционного характера.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

В результате процесса приватизации на начало 2015 г., во Вьетнаме функционировало 5 крупнейших банков, доля государства в уставном капитале которых выше 65 %. В их число входят: Внешнеторговый банк Вьетнама (Bank of 52 Foreign trade, - Vietcombank), Банк сельского хозяйства и развития деревень (Agribank), Банк инвестиций и развития Вьетнама (Bank for Investment and Development of Vietnam - BIDV), Банк промышленности и торговли Вьетнама (Bank for Investment and Development of Vietnam – BIDV), Housing Bank of Mekong Delta (MHB). Наряду с государственными специализированными банками в настоящее время функционирует 33 акционерных коммерческих банка, 5 банков с 100% иностранным капиталом (HSBC, ANZ bank, Standard chartered bank, Shinhan bank, Hong Leong bank), а также 5 совместных банков (Vietnam-Russia bank, Indovina bank, Shinhavina bank, VinaSiam bank, VID public bank). Вьетнамские и иностранные участники в банковском секторе существенно способствовали развитию торговли, доступности кредитования для всех предприятий во Вьетнаме.

Расширение присутствия иностранного банковского капитала после присоединения Вьетнама к ВТО рассматривалось как возможность повысить качество банковских услуг и профессионализм банковских работников, способствовать внедрению современных банковских технологий, с одной стороны, и повысить доверие населения и малого и среднего бизнеса к банкам, с другой стороны.

С позиции оптимизации участия Вьетнама в ВТО совершенствование банковской системы, как и меры по либерализации торговли способствуют устойчивому развитию вьетнамской экономики и углублению Вьетнама в процесс мировой экономической интеграции.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Таким образом Вьетнам начал процесс перехода от закрытой к открытой экономике на основе программы модернизации и обновления «Дой мой» в 1986 г. В период 1995- 2006 гг. большое внимание уделялось интенсивной интеграции в систему региональной экономики. В этот период произошло изменение географической направленности торговых отношений Вьетнама от стран Восточной Европы к наращиванию товарооборота со странами АТР.

Подготовка вьетнамской экономики к вступлению в ВТО происходила поэтапно, при этом одновременно происходило углубление интеграции Вьетнама в мировые хозяйственные связи. Выделение этапов изменений в экономике страны позволило более четко выявить влияние совершенствования внешнеторговой политики на формирование предпосылок для присоединения к ВТО. Оценка обязательств, принятых Вьетнамом перед ВТО, позволила выделить изменения во внешнеторговой политике, которые наряду с другими требованиями ВТО оказали наиболее существенное влияние на важнейшие отрасли вьетнамской экономики – сельское хозяйство и текстильную промышленность, производящие продукцию не только для внутреннего потребления, но и на экспорт.

Библиографический список

1. Винокуров Е.Ю. Количественный анализ экономической интеграции Европейского союза и Евразийского экономического союза: методологические подходы. [Электронный ресурс] // ЕАБР. – Санкт- Петербург, –2014. – 62 с.

2. Винокуров Е.Ю. Международные транспортные коридоры ЕврАзЭС: быстрее, дешевле, больше / Е.Ю. Винокуров, М.А.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Джадралиев, Ю. А. Щербанин // ЕАБР. – Санкт-Петербург, – 2009. – 60 с.

3. Глазьев С.Ю. Выступление на IX Международной конференции ЕАБР. [Электронный ресурс] // ЕАБР. – 9 октября 2014.

4. Евразийская экономическая интеграция. Исследования и проекты Центра интеграционных исследований ЕАБР. [Электронный ресурс] // ЕАБР. – Санкт-Петербург, – 2016. – 58 с.

5. Интеграционный барометр ЕАБР 2015. [Электронный ресурс] // ЕАБР. – СПб, – 2015. – 170 с.

6. Промышленная политика ЕАЭС: от создания к первым результатам. [Электронный ресурс] // Евразийская экономическая комиссия. – Москва, – 2015. – 110 с.

7. Программа либерализации каботажных перевозок в рамках ЕАЭС должна быть согласована до 01 июля 2015 г. [Электронный ресурс] // Евразийская экономическая комиссия.

8. Рынок экспресс-доставки в 2013-2014 годах и прогноз до 2017 г. // РБК. – Москва, – 2015. – 156 с. 19. Султанов Б.К. Евразийская интеграция: от Таможенного союза до объединённого евразийского пространства: планы и реалии/ Б.К. Султанов/ сборник материалов научной конференции Интеграционные проекты в Евразии: проблемы социально-экономического развития. – Алматы, – 2015. – С. 24-39.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

УДК 330.101.54

Лапин А.В. Основные макроэкономические модели: обзор результатов и нерешенные проблемы

Basic macroeconomic models: an overview of the results and some unsolved issues

Лапин Александр Владимирович,
Кандидат экономических наук, доцент кафедры Мировой и региональной экономики, экономической теории,
Пермский государственный национальный исследовательский университет
Lapin Aleksandr Vladimirovich,
Ph.D., Associate Professor, Department of the world and regional economy and economics
Perm state national research university

Аннотация. Цель обзора – на примере основных макроэкономических моделей показать эволюцию проблем макроэкономики, подходов к их решению и нерешенных вопросов, отметив возможности для продолжения и развития исследований. Рассматриваемые макроэкономические модели объединены в три проблемных блока: макроэкономическое равновесие (в том числе экономические циклы), экономический рост, осуществление макроэкономической политики. Краткая характеристика каждой модели дана в одинаковой структуре: сущность (назначение) модели, переменные модели, допущения и ограничения модели, основные выводы модели и не решенные в модели проблемы.

Направлением развития моделирования макроэкономического равновесия могло бы стать построение модели глобального равновесия как результата взаимодействия национальных экономик. Развитие моделирования экономических циклов, как и моделирования макроэкономической политики, возможно путем создания универсальной модели, обобщающей подходы и методы, применённые в существующих моделях. Совершенствование моделей экономического роста связано с выявлением факторов научно-технического прогресса и подтверждением или опровержением гипотезы конвергенции.

Ключевые слова: макроэкономические модели, макроэкономическое равновесие, экономический рост, макроэкономическая политика.

Abstract. The aim of this review is to show the evolution of macroeconomic issues, approaches to their solution and the outstanding issues on the example of the main macroeconomic models. At the same time the author highlights the possibilities for the continuation and development

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

studies. Macroeconomic models, which are discussed in the article, are grouped into three problem blocks: macroeconomic equilibrium (including business cycles), economic growth, the implementation of macroeconomic policy. A brief description of each model is given in the same structure: the nature (purpose) of the model, model variables, assumptions and limitations of the model, the main output of the model and its unsolved issues.

Model operation of global equilibrium as the result of interaction of national economies could be the development direction of macroeconomic equilibrium modeling. The development of economic cycle modeling and macroeconomic policy modeling can be implemented by creating a generic model that generalizes the approaches and methods used in existing models. The development of economic growth models associated with the identification of scientific and technological progress factors and confirmation or refutation of the convergence hypothesis.

Keywords: macroeconomic models, macroeconomic equilibrium, economic growth, macroeconomic policy.

Экономические модели составляют основу макроэкономики как науки. За прошедшие десятилетия они развивались по пути усложнения, восполнения «пробелов» и нерешенных вопросов, неизбежно возникающих при моделировании. В современных условиях у специалистов, в том числе в органах государственного управления, возрастает потребность в качественных макроэкономических моделях. С одной стороны в российской экономике накапливается всё больше макроэкономических данных, с другой стороны происходит цифровизация экономики, расширение программно-аппаратных средств моделирования. Всё это требует развития и совершенствования самих макроэкономических моделей, определения возможностей и направлений такого развития особенно для моделей трёх основных блоков исследований: макроэкономического равновесия, экономического роста и макроэкономической политики.

Блок моделей макроэкономического равновесия

Модель "Доходы-расходы" Дж. М. Кейнса [2]

Сущность (назначение) модели

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Описывает макроэкономическое равновесие товарного рынка в краткосрочном периоде.

Переменные модели

Доходы (выпуск) (Y), расходы (E), расходы на личное потребление (C), инвестиции (I), государственные закупки (G), чистый экспорт (NX), налоги (T).

Допущения и ограничения модели

1) цены (P) постоянны, поэтому номинальные показатели совпадают с реальными показателями;

2) процентная ставка (r) постоянна;

3) совокупное предложение совершенно эластично, т.е. производство способно удовлетворять любой по величине совокупный спрос (отсутствует проблема ограниченности ресурсов);

4) совокупный выпуск равен совокупному доходу;

5) все доходы фирм превращаются в доходы домохозяйств;

6) налоги только прямые и их платят только домохозяйства.

Основные выводы модели

Рост расходов вызывает рост совокупного дохода (выпуска) причем в большей степени, чем растёт доход (снижение расходов аналогичным образом вызывает снижение совокупного выпуска).

Не решенные в модели проблемы

В модели не рассматривается финансовый рынок, описывается экономика только в краткосрочном периоде (величина совокупного предложения неизменна), простая версия модели была разработана для закрытой экономики.

Модель «Совокупный спрос-совокупное предложение» (AD-AS) [1, с. 431-437]

Сущность (назначение) модели

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Описывает макроэкономическое равновесие товарного рынка в краткосрочном и долгосрочном периодах.

Переменные модели

Факторы совокупного спроса (AD) и совокупного предложения (AS).

Допущения и ограничения модели

Для краткосрочного периода – все допущения модели «Доходы-расходы» Кейнса, для долгосрочного периода – полная занятость ресурсов в экономике (фактический выпуск равен потенциальному выпуску).

Основные выводы модели

В краткосрочном периоде динамическое макроэкономическое равновесие обеспечивается изменением факторов совокупного спроса, в долгосрочном периоде – факторов совокупного спроса (AD) и совокупного предложения (AS).

Не решенные в модели проблемы

В модели не рассматривается финансовый рынок, простая версия модели была разработана для закрытой экономики.

Модель «Инвестиции-сбережения-предпочтение ликвидности-предложение денег» (IS-LM; модель Хикса-Хансена) [17; 13; 3, с.180]

Сущность (назначение) модели

Описывает макроэкономическое равновесие товарного рынка и денежного рынка.

Переменные модели

Внутренние переменные модели: выпуск (Y), расходы на личное потребление (C), инвестиции (I), чистый экспорт (NX), процентная

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

ставка (r). Внешние переменные модели: государственные закупки (G), предложение денег (M_s), налоги (T).

Допущения и ограничения модели

Все допущения модели «Доходы-расходы» Дж. М. Кейнса.

Основные выводы модели

Существует лишь одно сочетание величины выпуска и процентной ставки, при котором достигается общее равновесие на товарном и денежном рынках.

Не решенные в модели проблемы

«Критика Лукаса»: чтобы предсказывать последствия применения экономической политики, следует заложить в модель «глубокие параметры» (связанные с предпочтениями, технологией и ограничениями ресурсов), которые определяют индивидуальное поведение (подробнее – [24]). Изначально модель была разработана для закрытой экономики (в т. ч. без влияния внешних финансовых рынков).

Модель Манделла-Флеминга (Модель IS-LM-BP) [25; 10; 4, с.17]

Сущность (назначение) модели

Описывает макроэкономическое равновесие товарного рынка и денежного рынка в открытой экономике.

Переменные модели

Те же переменные, что в модели IS-LM, дополнительная переменная – мировая процентная ставка (r^*).

Допущения и ограничения модели

Малая экономика, свободный переток капитала, плавающий обменный курс (есть интерпретация модели для фиксированного курса).

Основные выводы модели

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Макроэкономическое равновесие в малой экономике изменяется также под влиянием изменений мировой процентной ставки и (или) под влиянием отклонений процентной ставки внутреннего рынка от мировой процентной ставки.

Не решенные в модели проблемы

1). Используемое в модели понятие «малая экономика» остаётся слабо формализованным.

2). Модель предполагает режим плавающего или фиксированного обменного курса, тогда как в малых экономиках часто применяются другие валютные режимы.

3). Влияние иностранного сектора в модели экзогенно.

Модель мультипликатора-акселератора Самуэльсона-Хикса [30; 16; 4, с. 280; 3, с. 262]

Сущность (назначение) модели

Описывает процесс перехода от одного состояния макроэкономического равновесия к другому

Переменные модели

Выпуск (Y), расходы на личное потребление (C), инвестиции (I).

Допущения и ограничения модели

1) цены (P) постоянны, поэтому номинальные показатели совпадают с реальными показателями;

2) процентная ставка (r) постоянна;

3) совокупное предложение совершенно эластично, т.е. производство способно удовлетворять любой по величине совокупный спрос (отсутствует проблема ограниченности ресурсов);

4) нет госсектора.

Основные выводы модели

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Динамика отклонения дохода от равновесного значения имеет колебательный характер и зависит от значений параметров предельной склонности к потреблению (MPC) и акселератора. Колебания либо затухают (равновесие) либо возрастают, либо имеют постоянную амплитуду.

Не решенные в модели проблемы

Импульс, нарушающий равновесие, задаётся экзогенно. В модели нет финансового рынка, совокупное предложение (AS) абсолютно эластично, что не соответствует действительности. Затухающий и взрывной характер колебаний противоречат бесконечной повторяемости циклов, а перманентный характер колебаний основан на редком сочетании параметров.

Модель Тевеса [33; 3, с. 269]

Сущность (назначение) модели

Дополняет модель мультипликатора-акселератора Самуэльсона-Хикса рынком денег.

Переменные модели

Те же переменные, что в модели Самуэльсона-Хикса, дополнительно – предложение денег (M), реальный спрос на деньги (l).

Допущения и ограничения модели

Те же допущения и ограничения, что в модели Самуэльсона-Хикса, кроме постоянства процентной ставки.

Основные выводы модели

Те же выводы, что в модели Самуэльсона-Хикса, при этом наряду с предельной склонностью к потреблению (MPC) и акселератором есть дополнительный параметр, влияющий на динамику циклических колебаний в экономике – реальный спрос на деньги.

Не решенные в модели проблемы

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Те же, что в модели Самуэльсона-Хикса, кроме проблемы отсутствия в модели финансового рынка.

Модель Лайдлера [22; 3, с. 273]

Сущность (назначение) модели

Описывает процесс перехода от одного состояния макроэкономического равновесия к другому для рынков благ и денег.

Переменные модели

Предложение денег (M), спрос на реальные кассовые остатки (l), коэффициент использования производственных мощностей (v), реальный доход (Y).

Допущения и ограничения модели

Закрытая экономика без экономической активности государства.

Основные выводы модели

1). Динамическое равновесие возможно при любых темпах инфляции, при условии, что темп роста предложения денег соответствует определённому росту уровня цен и выпуска (рассчитывается в модели).

2). В длительном периоде деньги нейтральны: после любого изменения их количества экономика вернётся в равновесное состояние, но с другим темпом инфляции.

Не решенные в модели проблемы

Состояние равновесия нарушается изменением количества денег (экзогенный импульс).

Модель делового цикла Калдора [18; 3, с. 277]

Сущность (назначение) модели

Эндогенная модель макроэкономического равновесия.

Переменные модели

Инвестиции (I), сбережения (S), выпуск (Y).

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Допущения и ограничения модели

Инвестиции и сбережения нелинейно зависят от величины реального располагаемого дохода; финансового рынка нет (только рынок товаров и услуг).

Основные выводы модели

Макроэкономическое равновесие обеспечивается соотношением между сбережениями и инвестициями. Возможно как устойчивое, так и неустойчивое равновесие. Изменение сбережений (S) и инвестиций (I) обусловливает изменение равновесия.

Не решенные в модели проблемы

Модель носит описательный характер[1].

Модель Крафта-Вайзе [19; 3, с. 280]

Сущность (назначение) модели

Объяснение конъюнктурных колебаний изменением стратегии поведения макроэкономических субъектов (элементы теории игр).

Переменные модели

В модели используются элементы теории игр.

Допущения и ограничения модели

В модели рассматриваются два макроэкономических субъекта: предприниматели и домохозяйства (профсоюз), имеющие по две стратегии соответственно: большой объем инвестиций, малый объем инвестиций; требование высокой ставки зарплаты требование низкой ставки зарплаты.

Основные выводы модели

[1] Модель получила развитие, в частности, в работах Chang W., Smyth D. The existence of cycles in non-linear model: Kaldor's 1940 model re-examined // The review of economics studies. 1971. P.37-44; Gabisch G., Lorenz H.-W. Business cycle theory. Berlin, 1989. P. 161-181; Varian H.R. Catastrophe theory and business cycle // Economic Inquiry.1979. P.14-27. [3, с. 280]

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Возникновение конъюнктурных колебаний в экономике – результат изменения стратегии поведения экономических субъектов.

Не решенные в модели проблемы

В модели нет государства, рассматривается закрытая экономика, количественные зависимости из модели не определяются.

Модель Гудвина [11; 3, с. 284]

Сущность (назначение) модели

Циклические колебания объясняются как результат постоянных изменений доли труда и капитала в национальном доходе.

Переменные модели

Годовой темп роста населения (1+n), технический прогресс (1+a), доля труда в национальном доходе, средняя производительность труда, показатель занятости, капиталоемкость национального дохода.

Допущения и ограничения модели

Темп роста населения и технического прогресса задаются экзогенно.

Основные выводы модели

Всё множество сочетаний уровня занятости и доли труда в национальном доходе образует эллипс с центром в равновесной комбинации двух переменных. Только равновесная комбинация обеспечивает монотонный рост экономики, но она может возникнуть лишь случайно. Отклонение от равновесного состояния приводит к движению по эллипсу: экспансия-рецессия-депрессия-оживление.

Не решенные в модели проблемы

Факторы роста заданы извне.

Блок моделей экономического роста

Модель Домара [8; 3, с. 523]

Сущность (назначение) модели

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Обоснование факторов экономического роста.

Переменные модели

Выпуск (Y), инвестиции (I), капитал (K).

Допущения и ограничения модели

1). На рынке труда существует избыток предложения, что обуславливает постоянство уровня цен.

2). Выбытие капитала отсутствует, доля капитала в ВВП (K/Y) и предельная производительность капитала ($\alpha = \frac{\Delta Y}{\Delta K}$) постоянны.

3). Выпуск зависит от одного ресурса – капитала.

4). Инвестиционный лаг равен нулю.

5). Экономика закрытая.

6). Государства нет.

Основные выводы модели

Существует равновесный темп прироста реального дохода в экономике, при котором полностью используются имеющиеся производственные мощности. Он прямо пропорционален предельной производительности капитала (α) и предельной склонности к сбережению (MPS). Инвестиции и доход растут с одинаковым постоянным во времени темпом.

Не решенные в модели проблемы

Модель основана на большом количестве допущений и экзогенных параметров.

Модель Харрода[14; 3, с. 523]

Сущность (назначение) модели

Обоснование факторов экономического роста.

Переменные модели

Выпуск (Y), инвестиции (I), капитал (K).

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Допущения и ограничения модели

1). На рынке труда существует избыток предложения, что обуславливает постоянство уровня цен.

2). Выбытие капитала отсутствует, доля капитала в ВВП (K/Y) и предельная производительность капитала ($\alpha = \frac{\Delta Y}{\Delta K}$) постоянны.

3). Выпуск зависит от одного ресурса – капитала.

4). Инвестиционный лаг равен нулю.

5). Экономика закрытая.

6). Государства нет.

Основные выводы модели

1. Темпы экономического роста определяется величиной предельной склонности к сбережению.

2. Динамическое равновесие может существовать в условиях неполной занятости.

Не решенные в модели проблемы

Модель основана на большом количестве допущений и экзогенных параметров.

Модель Солоу (Солоу-Свана) [31; 32; 3, с. 527]

Сущность (назначение) модели

Модель показывает:

1). Как сбережения, рост населения и технологический прогресс воздействуют на рост объема производства во времени.

2). Как экономическая политика может повлиять на уровень жизни и его рост.

3). Какая часть произведенного продукта должна потребляться сегодня, а какая сберегаться и использоваться в будущем.

Переменные модели

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Выпуск (Y), капитал (K), затраты труда (L), норма амортизации (δ), темп роста населения (n), темп трудосберегающего технологического прогресса (g). Рассчитываются значения показателей на одного работника: производительность труда (y) капиталовооруженность труда (k), потребление (c) и инвестиции на одного работника (i).

Допущения и ограничения модели

1). Предложение (выпуск) описывается с помощью производственной функции Y=F(K,L), т.е. объем производства зависит от запаса капитала и используемого труда.

2). Постоянная отдача от масштаба zY=F(zK,zL).

3). Численность населения и рабочей силы совпадают.

Основные выводы модели

Только технологический прогресс может объяснить непрерывно растущий уровень жизни.

Не решенные в модели проблемы

Темп роста технологического прогресса, населения и норма сбережений заданы экзогенно.

Модель АК Лукаса[23; 4, с. 208]

Сущность (назначение) модели

Попытка объяснить экономический рост не привлекая предпосылку об экзогенно задаваемых темпах роста технологического прогресса, а расширив понятие капитал, представив его как сумму физического и человеческого капитала.

Переменные модели

$$Y = AK_t^{\alpha}(L \times H_t)^{1-\alpha} \quad (1)$$

А – технологический параметр;

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

H_t – уровень человеческого капитала репрезентативного агента в момент времени t;

K – количество капитала;

L – количество труда;

Y – выпуск.

Допущения и ограничения модели

Те же допущения и ограничения, что и в модели Солоу, а также допущение, что предельная производительность капитала постоянна.

Основные выводы модели

Постоянный экономический рост возможен без технологического прогресса. Увеличение нормы сбережений приводит к тому, что темпы роста увеличиваются не временно, а постоянно.

Не решенные в модели проблемы

1). Модель не объясняет научно-технологический прогресс (НТП).

2). Постоянная предельная производительность капитала не соответствует действительности.

3). Исходя из модели, не существует ни относительной, ни абсолютной конвергенции, что противоречит эмпирическим данным[2].

Модель Ромера [29; 4, с. 213]

Сущность (назначение) модели

Попытка объяснить экономический рост, не привлекая предпосылку об экзогенно задаваемых темпах роста технологического прогресса, а представив понятие капитала как суммы физического капитала и инвестиций в исследования и разработки.

2 Модель позднее доработана, в частности, в Jones L., Manuelli R. A convex model of equilibrium growth: theory and policy implications // Journal of political economy. 1990. Vol. 98 Issue 5 pp.1008-1038.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Переменные модели

$$\tilde{Y} = \tilde{K}_t^{\alpha} \tilde{L}_t^{1-\alpha} A^{\beta} \quad (2)$$

$\tilde{Y}$, $\tilde{K}$, $\tilde{L}$ – выпуск, капитал, труд (соответственно) репрезентативной фирмы;

A_t – уровень технологий в экономике, A_t=K_t, где K_t – совокупный запас капитала в экономике в момент t, т.е. $Y_t = K_t^{\alpha} L_t^{1-\alpha} K_t^{\beta}$, $0 < \alpha < 1$, $\beta > 0$, $\alpha + (1-\alpha) + \beta = (1+\beta) > 1$, а также все переменные модели Солоу.

Допущения и ограничения модели

Выпуск зависит от капитала и труда. Уровень технологий в экономике определяется совокупным запасом капитала. Имеет место возрастающая отдача от масштаба.

Основные выводы модели

Если экономический рост экзогенный, то его темп зависит от темпа роста населения. А если эндогенный, то темп экономического роста зависит от нормы сбережений и постоянной численности населения и не зависит от величины капитала (нет конвергенции).

Не решенные в модели проблемы

Модель не объясняет научно-технологический прогресс. Исходя из модели, не существует ни относительной не абсолютной конвергенции, что противоречит эмпирическим данным.

Модель растущего разнообразия товаров [12; 4, с. 217]

Сущность (назначение) модели

Объяснение темпа роста НТП

Переменные модели

$$Y_t = A\left[\int_0^{m_t} (x_t^i)^{\alpha} di\right] L^{1-\alpha} \quad (3)$$

x_t^i – затраты i-го промежуточного продукта в момент времени t;

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

m_t – количество затрачиваемых промежуточных продуктов для выпуска в момент времени t;

A – уровень технологии.

Допущения и ограничения модели

1). Постоянная отдача от масштаба.

2). Трудовые ресурсы и реальная зарплата неизменны во времени.

3). Инвестиции составляют постоянную часть выпуска.

Основные выводы модели

Темп экономического роста тем выше, чем выше норма сбережений, а также темпы экономического роста тем выше, чем ниже уровень издержек, необходимых для осуществления исследований и разработок по вводу нового продукта, а также чем ниже издержки производства уже существующих. Модель непосредственно отражает технический прогресс, состоящий в разработке новых товаров и совершенствовании изготовления существующих.

Не решенные в модели проблемы

В модели не предусмотрена возможность замены старых продуктов вновь разработанными. Исходя из модели, не существует ни относительной, ни абсолютной конвергенции, что противоречит эмпирическим данным.

Модель ступенек качества [5; 4, с. 221]

Сущность (назначение) модели

Объяснение темпа роста НТП.

Переменные модели

$$Y_t = A\left[\int_0^1 \lambda_{ti}^{1-\alpha}(x_t^i)^{\alpha}\,di\right]L^{1-\alpha} \qquad (4)$$

λ_{ti} – уровень качества i-го товара в момент времени t;

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

$\lambda_{t+1} = \lambda_t + \frac{I_{tr}}{\varphi}$, I_{tr} – ресурсы, необходимые для производства этого товара;

φ – издержки, связанные с исследованиями и разработками.

Допущения и ограничения модели

Старые продукты не усовершенствуются, а заменяются новыми.

Основные выводы модели

Темпы экономического роста равны темпам роста качества товаров и совпадают с темпами роста выпуска в модели растущего разнообразия товаров. Они зависят от размера экономики, задаваемой численностью рабочей силы. Размер экономики влияет на рост качества товаров.

Не решенные в модели проблемы

Исходя из модели, не существует ни относительной, ни абсолютной конвергенции, что противоречит эмпирическим данным.

Модель заимствования технологий [9; 4, с. 223]

Сущность (назначение) модели

Объяснение темпа роста НТП.

Переменные модели

$$Y_t = A\left[\int_0^{m_t} (x_t^i)^\alpha di\right] L^{1-\alpha} \qquad (3)$$

x_t^i – затраты i-го промежуточного продукта в момент времени t;

m_t – количество затрачиваемы промежуточных продуктов для выпуска в момент времени t;

A – уровень технологии.

Допущения и ограничения модели

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Все промежуточные продукты импортируются (т.е. осуществляются издержки не на НИОКР, а на заимствование зарубежных технологий).

Основные выводы модели

Поскольку издержки заимствования технологий пропорциональны количеству работников, в этой модели размер экономики не влияет на технологический рост. Импортные цены – экзогенный фактор, влияющий на темп роста. Укрепление национальной валюты ведет к увеличению темпов роста выпуска.

Не решенные в модели проблемы

Исходя из модели, не существует ни относительной, ни абсолютной конвергенции, что противоречит эмпирическим данным.

Блок моделей экономической политики

Модель Кидланда-Прескота [21; 4, с. 362]

Сущность (назначение) модели

В модели анализируются причины чрезмерно высоких равновесных уровней инфляции при проведении правительством антиинфляционной политики.

Переменные модели

$$z = \frac{1}{2}a(\pi - \pi^*)^2 + \frac{1}{2}(y - y^*)^2, \text{ a>0} \quad (5)$$

где:

а – степень относительной важности инфляции по сравнению с выпуском;

π – фактический уровень инфляции;

π^* – целевой уровень инфляции, π^* =0;

y – фактический уровень выпуска;

y^* – целевой уровень выпуска;

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

z – целевая функция правительства.

Допущения и ограничения модели

1). Краткосрочное предложение описывается кривой Лукаса, а целевая функция правительства или политика отражает потери в уровне общественного благосостояния (формула 5).

2). Целевая функция – выбор только между инфляцией и выпуском.

3). Рациональные ожидания частного сектора, при которых фактическая инфляция равна ожидаемой инфляции.

Основные выводы модели

Оптимальная экономическая политика не согласована во времени, что объясняет существование инфляционного смещения.

Не решенные в модели проблемы

Модель не даёт ответа на вопрос: как преодолеть инфляционное смещение, а только объясняет его существование.

Модель делегирования полномочий [27; 4, с. 364]

Сущность (назначение) модели

Модель показывает, что можно преодолеть проблему временной несогласованности инфляции, если доверить её осуществление более консервативному политику (например, Центральному банку).

Переменные модели

$$y^* = k\bar{y} \text{, где k>0, } z = \frac{1}{2}a\pi^2 + \frac{1}{2}(y - k\bar{y})^2 \qquad (6)$$

$z = \frac{1}{2}a_c\pi^2 + \frac{1}{2}(y - k\bar{y})^2$, a_c>a

где:

a – степень относительной важности инфляции по сравнению с выпуском;

π – фактический уровень инфляции;

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

y – фактический уровень выпуска;

y^* – целевой уровень выпуска;

$\bar{y}$ – потенциальный уровень выпуска;

k – положительный коэффициент;

a_c – степень относительной важности инфляции по сравнению с выпуском для консервативного политика;

z – целевая функция правительства.

Допущения и ограничения модели

1). Целевая функция – выбор только между инфляцией и выпуском.

2). Целевой выпуск больше потенциального.

3). Рациональные ожидания частного сектора, при которых фактическая инфляция равна ожидаемой инфляции.

Основные выводы модели

Когда a_c выбирается оптимально, предоставление независимости лицу, проводящему экономическую политику (например, Центральному банку) приводит к приросту общественного благосостояния.

Не решенные в модели проблемы

Модель не учитывает потери, которые могут возникнуть от нескоординированности монетарной и фискальной политики.

Модель Барро-Гордона [7; 4, с. 367]

Сущность (назначение) модели

Модель показывает принципиальную возможность устранения временной несогласованности экономической политики на примере антиинфляционной политики.

Переменные модели

В модели используются элементы теории игр.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Допущения и ограничения модели

В модели рассматриваются следующие решения в отношении поведения политика: политика по правилам, политика по обстоятельствам, нарушение заявленных правил. Население пользуется одной из двух стратегий: стратегия наказания, длящаяся один период; стратегия для игры, повторяющейся неизвестное или бесконечное число раз.

Основные выводы модели

Репутация действующего политика через формирование инфляционных ожиданий позволяет преодолеть проблему временной несогласованности.

Не решенные в модели проблемы

Модель предполагает ограниченный набор стратегий и рассматривает только проведение антиинфляционной политики.

Модель репутации в условиях неопределённости (игра Крепса-Вилсона) [20; 4, с. 373]

Сущность (назначение) модели

Рассматривает проблему временной несогласованности экономической политики в условиях неопределённости на примере антиинфляционной политики.

Переменные модели

В модели используются элементы теории игр.

Допущения и ограничения модели

В модели рассматриваются два типа правительства в зависимости от проводимой антиинфляционной политики: слабое правительство, непреклонное (жесткое) правительство. Тип правительства носит вероятностный характер. Ожидания экономических агентов меняются в зависимости от проводимой правительством политики.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Основные выводы модели

Влияние репутации на экономическую политику тем сильнее, чем больше ценится будущее и чем больше велика неопределённость относительно типа правительства. Чем шире рассматриваемый горизонт, тем более вероятно проведение жесткой антиинфляционной политики.

Не решенные в модели проблемы

Модель предполагает ограниченный набор стратегий и рассматривает только проведение антиинфляционной политики.

Модель политического цикла Нордхауса [26; 4, с. 338]

Сущность (назначение) модели

Модель обосновывает оптимальный выбор между инфляцией и безработицей при условии максимизации функции полезности (популярности) политика.

Переменные модели

В модели используются элементы теории игр.

Допущения и ограничения модели

Предполагается нерациональное поведение и нерациональные ожидания избирателей и оппортунистические (т.е. способные отказываться от своих предвыборных обещаний) партии.

Основные выводы модели

Экономические циклы – результат нерациональности избирателей и оппортунистического поведения политиков.

Не решенные в модели проблемы

Допущения и ограничения модели сильно упрощают действительность, что косвенно подтверждается наличием близких моделей с другими (в том числе противоположными) допущениями и

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

ограничениями (модели Алесины, Гиббса, Рогофф-Сиберт). При этом нет универсальной (обобщающей) модели.

Модель политического цикла Алесины [6; 4, с. 343]

Сущность (назначение) модели

Обоснование циклической динамики в экономике выбором экономической политики двух политических партий.

Переменные модели

В модели используются элементы теории игр.

Допущения и ограничения модели

Предполагается рациональное поведение и рациональные ожидания избирателей и идеологические (т.е. следующие своим неизменным целевым установкам) партии.

Основные выводы модели

В результате того, что политические партии проводят предсказуемую экономическую политику, устраняется элемент неопределенности в ожиданиях населения и, следовательно, устраняются циклические колебания.

Не решенные в модели проблемы

Допущения и ограничения модели сильно упрощают действительность, что косвенно подтверждается наличием близких моделей с другими (в том числе противоположными) допущениями и ограничениями (модели Нордхауса, Гиббса, Рогофф-Сиберт). При этом нет универсальной (обобщающей) модели.

Модель политического цикла Гиббса [15; 4, с. 338]

Сущность (назначение) модели

Обоснование динамики уровня безработицы выбором политических партий.

Переменные модели

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

В модели используются элементы теории игр.

Допущения и ограничения модели

Предполагаются нерациональные избиратели и идеологические (т.е. следующие своим неизменным целевым установкам) партии.

Основные выводы модели

Динамика безработицы – результат выбора избирателями определенной экономической политики, проводимой одной из двух политических партий.

Не решенные в модели проблемы

Допущения и ограничения модели сильно упрощают действительность, что косвенно подтверждается наличием близких моделей с другими (в том числе противоположными) допущениями и ограничениями (модели Нордхауса, Алесины, Рогофф-Сиберт). При этом нет универсальной (обобщающей) модели.

Модель политического цикла (Рогофф-Сиберт) [28]

Сущность (назначение) модели

Обоснование циклической динамики в экономике выбором экономической политики двух политических партий.

Переменные модели

В модели используются элементы теории игр.

Допущения и ограничения модели

Предполагаются рациональные избиратели и оппортунистические (т.е. способные отказываться от своих предвыборных обещаний) партии.

Основные выводы модели

Циклическая динамика – результат выбора политических партий, которые проводят различную политику в отношении налогов и государственных расходов.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Не решенные в модели проблемы

Допущения и ограничения модели сильно упрощают действительность, что косвенно подтверждается наличием близких моделей с другими (в том числе противоположными) допущениями и ограничениями (модели Нордхауса, Алесины, Гиббса). При этом нет универсальной (обобщающей) модели.

Основные выводы:

Развитие моделей макроэкономического равновесия основано на расширении описываемых в моделях рынков (первоначально товарный рынок в моделях Кейнса, AS-AD дополняется денежным рынком в модели IS-LM с расширением до финансового рынка в модели Манделла-Флеминга), экономических агентов (в большинстве рассмотренных в статье моделей государство и иностранный сектор появляются при доработке модели), и соответственно, переменных (факторов), влияющих на равновесие. В то же время в современных моделях влияние иностранного сектора на макроэкономическое равновесие носит экзогенный характер. Развитием моделирования в этом направлении могло бы стать построение модели глобального равновесия как результата взаимодействия национальных экономик.

Развитие макроэкономических моделей деловых циклов обусловлено попытками разрешения противоречий нескольких подходов к проблеме. Во-первых, факторы совокупного спроса или совокупного предложения определяют цикличность, во-вторых, детерминированы циклы или имеют стохастическую природу, в-третьих, экзогенные или эндогенные факторы обусловливают циклические колебания. Если в первой дилемме синтез двух подходов утвердился в современной макроэкономике, то в отношении второй и третей дилеммы научная полемика далека от завершения. Таким

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

образом нет общей (универсальной) модели, интегрирующей рассматриваемые подходы.

Модели экономического роста развивались по пути перехода от экзогенных (модель Харрода, модель Домара, модель Солоу-Свана) к эндогенным моделям. В эндогенных моделях интегральным фактором экономического роста выступает, как правило, научно-технический прогресс, обуславливающий рост производительности труда. Однако, сам НТП из-за разнородности и большого количества обуславливающих его факторов, удовлетворительно описать в моделях пока не удалось. Остаются дискуссионными также фактическое наличие и характер конвергенции, что не позволяет однозначно интерпретировать и эти вопросы в моделях. Таким образом развитие моделирования экономического роста связано с решением указанных проблем макроэкономической теории.

Моделирование макроэкономической политики осуществлялось в двух основных направлениях: модели координации налогово-бюджетной и денежно-кредитной политики (носят общий характер, т.е. обосновывают необходимость координации и действия основных субъектов), либо оптимизации макроэкономических параметров (например, уровня инфляции в моделях Барро-Гордона, Крепса-Уилсона, уровня безработицы – в модели Гиббса). Не создано общей (интегральной модели) с достаточной степенью детализации описывающей действия всех субъектов макроэкономики, виды, типы макроэкономической политики и изменение основных макроэкономических показателей. Развитие моделирования представляются целесообразным в направлении универсализации моделей.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Библиографический список:

1. Абель Э., Бернанке Б. Макроэкономика. 5-е изд. – СПб.: Питер, 2010. –768 с.: ил. – (Серия «Классика MBA»).

2. Кейс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. – М.: Гелиос АРВ, 2002. –352 с.

3. Тарасевич Л.С., Гребенников П.И., Леусский А.И. Макроэкономика: Учебник – 5-е изд., испр. и доп. – М: Юрайт-Издат, 2004. – 654 с.

4. Туманова Е.А., Шагас Н.Л. Макроэкономика. Элементы продвинутого подхода: Учебник. – М.: Инфра-М,2004. – 400с.

5. Aghion P., Hollitt P. A model of growth through creative destruction // Econometrica.1992. Vol.60. No 2. pp. 323-351.

6. Alesina A. Credibility and policy convergence in a two-party system with rational voters // The American economic review. 1988. Vol. 78. № 4. pp. 796-805.

7. Barro R., Gordon D. Rules, discretion and reputation in a model of monetary policy // Journal of monetary economics.1983. No 12. pp.101-121.

8. Domar E. Expansion and employment // American economic review.1947. Vol. 37. No 1. pp. 34-55.

9. Easterly W., King R., Levine R., Rebelo S. Policy, technology, adoption and growth. // Solow R., Pasinetti L. Economic growth and the structure of long term development. International economic association, 1994.

10. Fleming J. M. Domestic financial policies under fixed and floating exchange rates // IMF Staff Papers. 1962. No 9. pp. 369–379.

11. Goodwin R.M. A growth cycle// Socialism, capitalism and economic growth. Cambridge, 1967. P. 54-58.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

12. Grossman G., Helpman E. Innovation and growth in the global economy. MIT Press, Cambridge, 1991.

13. Hansen A. H. Monetary theory and fiscal policy. New York, 1949.

14. Harrod R. An essay in dynamic theory // Economics journal. 1939. Vol. 49. No 193. pp. 14-33.

15. Hibbs D. Political parties and macroeconomic policy // American political science review. 1977, Vol. 71. Issue 4. pp. 1467-1487.

16. Hicks J. A contribution to the theory of the trade cycle. Oxford, 1950. Ch. VI.

17. Hicks J. R. Mr. Keynes and the "Classics": A suggested interpretation // Econometrica.1937. Vol.5.

18. Kaldor N. A model of the trade cycle // Economics Journal. 1940. Vol.50. pp. 69-86.

19. Kraft M., Weise P. Das Spiel um Stabilität: Konjunktur und Prisoner's Dilemma // Jahrbuch für Nationalökonomie und Statistik. 1979.194. Heft 5. S. 441–461.

20. Kreps D., Wilson R. Reputation and imperfect competition // Journal of economic theory. 1982. Vol.27. pp. 253-279.

21. Kydland F., Prescott E. Rules rather than discretion: the inconsistency of optimal plans // Journal of Political economy. 1977. Vol. 87. Issue 3. pp. 473-492.

22. Laydler D. An elementary monetarist model of simultaneous fluctuations // Econometrica. 1975. Vol. 50. P. 1345-1370.

23. Lucas R. On the mechanics of economic development // Journal of Monetary economics. 1988. Vol.22. pp. 3-42.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

24. Lucas R. Econometric Policy Evaluation: A Critique// Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy, New York: 1976.pp. 19–46.

25. Mundell R. A. Capital mobility and stabilization policy under fixed and flexible exchange rates// Canadian Journal of Economic and Political Science. 1963. 29 (4), pp. 475–485.

26. Nordhaus W. Alternative approaches to the political business cycle // Brookings Papers on economic activity.1989. № 2. pp. 50-56.

27. Rogoff K. The optimal degree of commitment to an intermediate monetary target // Quarterly journal of economics. 1985. No 100. pp. 1169-1189.

28. Rogoff K., Sibert A. Elections and macroeconomic policy cycles // Review of economic Studies. 1988. Vol. 55. No 1. pp. 1-16.

29. Romer P. Increasing returns and long run growth // Journal of political economy.1986. Vol. 94. No 5. pp. 1002-1037.

30. Samuelson P.A. Interactions between the multiplier analysis and the principle of acceleration // Review of Economic Statistics. 1939. No 21 (2). pp. 75–78.

31. Solow R. A contribution to the theory of economic growth // Quarterly journal of economics. 1956. Vol.70. No 1. pp. 65-94.

32. Swan T. Economic growth and capital Accumulation // Economic Record.1956. Vol.32. pp.334-361.

33. Tewes T. Ein einfaches Modell der monetaren Konjunkturerklärung und seine Verbindung mit dem elementaren Konjunkturmodell von Hicks // Weltwirtschaftliche Archiv.1966.Bd 96. S. 102-118.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

УДК 658.3

Понявина Н.А., Чеснокова Е.А., Емельянов Д.И. Функционирование службы заказчика – застройщика в условиях неоднородности структур управления

Functioning of the customer-developer service in conditions of heterogeneity of management structures

Понявина Наталия Александровна,
Кандидат технических наук, доцент кафедры Технологии, организации строительства, экспертизы и управления недвижимостью,
Воронежский государственный технический университет
Чеснокова Елена Александровна,
Кандидат экономических наук, доцент кафедры Технологии, организации строительства, экспертизы и управления недвижимостью,
Воронежский государственный технический университет
Емельянов Дмитрий Игоревич,
Кандидат технических наук, доцент кафедры Технологии, организации строительства, экспертизы и управления недвижимостью,
Воронежский государственный технический университет
Ponyavina Natalia Alexandrovna,
Cand. of Eng.Sc., Associate Professor, Department Organization of Construction, Expertise and Property Administration
Voronezh State Technical University
Chesnokova Elena Alexandrovna,
Cand. of Ec.Sc., Associate Professor, Department Organization of Construction, Expertise and Property Administration
Voronezh State Technical University
Emelyanov Dmitry Igorevich,
Cand. of Eng.Sc., Associate Professor, Department Organization of Construction, Expertise and Property Administration
Voronezh State Technical University

Аннотация. В статье рассмотрены модели управления и взаимоотношения между инвестором, заказчиком и подрядчиком. Функционирование данных моделей непосредственно зависит от компетентности инвестора в вопросах строительства и его способности находить оптимальные решения.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Ключевые слова: инвестиционные процессы, инвестор, заказчик, подрядчик.

Abstract. The article considers management models and relationships between the investor, the customer and the contractor. The functioning of these models directly depends on the investor's competence in the construction issues and his ability to find optimal solutions.

Keywords: investment processes, investor, customer, contractor.

Процессы реформирования правовой и нормативной базы современной России тесно связаны со стремлением нашего государства консолидироваться в единое Европейское экономическое и политическое пространство.

Закон о техническом регулировании является одним из продуктов данных межгосударственных взаимоотношений [1]. Достижение согласованности Европейских стандартов и национальных Российских регламентов процесс долговременный и, в некотором роде, болезненный. Экономическое развитие нашей страны, связанное с появлением на строительном рынке новых технологий и материалов, требует пересмотра сложившейся системы ценностей и устоев с позиций обеспечения высокого уровня качества строительной продукции. Производственные отношения заказчика и подрядчика с точки зрения удовлетворения интересов обоих сторон и обеспечения должного уровня качества СМР требуют системного подхода в решении данной задачи.

В последнее время в инвестиционную деятельность строительной отрасли вовлекаются новые игроки на строительном рынке. Однако в силу того, что в роли инвесторов строительства недвижимости выступают лица, имеющие зачастую поверхностное представление о предмете, реанимируется такое понятие, как служба заказчика – застройщика или служба технического надзора заказчика. Функционально структура предусматривает не только создание на базе

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

предприятий отделов капитального строительства, но и организации инжиниринговых фирм, управляющих компаний, которые осуществляли бы строительную деятельность и возлагали бы на себя обязанности заказчика – застройщика. Причем, такие обязанности не ограничивались бы техническим надзором за ведением строительно – монтажных работ и контролем их качества. Предполагаемая гибкость подходов и независимость данных организаций позволяет им включаться в инвестиционный процесс строительства на любой его стадии от согласования проектных решений и получения разрешения на строительство до ввода объектов недвижимости в эксплуатацию и сопровождения в течении гарантийного срока [2,3].

Управление инвестиционными проектами в сфере строительства должно вестись теми юридическими лицами, которые способны обеспечить такую организацию работ, чтобы гарантировалась не только безопасность их производства, но и надлежащее качество [4].

Анализ систем управления многих строительных предприятий Московской и Воронежской областей позволил классифицировать несколько основных управленческих схем, где в зависимости от того или иного варианта взаимоотношений участников инвестиционного процесса формируется и численность службы заказчика (см. рис.1).

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

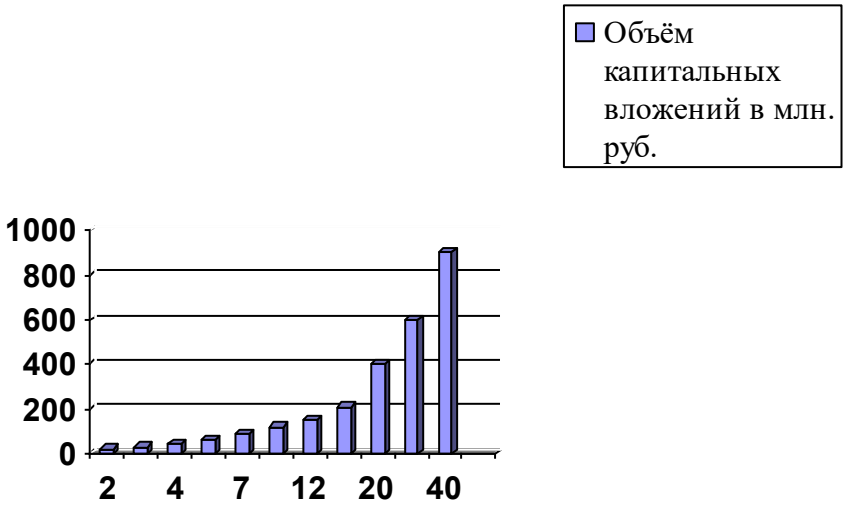


Рисунок 1. Зависимость численности персонала службы заказчика – застройщика от объёма капитальных вложений.

Взаимоотношения между инвестором, заказчиком и подрядчиком на сегодняшний день классифицировать на несколько моделей управления приводимых ниже на рисунках 2- 5.

Рисунок 2. Вертикально – иерархическая схема управления.

Анализируя данную структуру следует сделать вывод о том, что она является наиболее идеально сбалансированной системой управления. Поскольку все бразды правления инвестор передает своему представителю, оставляя за собой лишь вопросы оплаты деятельности заказчика. Однако в данной системе есть свои

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

недостатки, например, инвестор лишается рычагов управления остальными участниками инвестиционного процесса, что не всегда устраивает инвесторов. Такие «брокерские» отношения в силу Российского менталитета не всегда применимы. Инвесторы хотят быть активными участниками управления проектами, с целью вникнуть в суть процесса и руководить его участниками. С этой целью сформировалась альтернативная схема, представленная на рисунке 3, с частичной передачей полномочий, например, на стадии предпроектной проработки, проектирования и согласования у соответствующих органов всей документации и получения необходимых экспертиз и разрешений. В данной ситуации сбалансированы обязанности инвестора и заказчика. Инвестор занимается всей подготовительной работой, а заказчик занимается непосредственно строительством, вводом в эксплуатацию, отчасти сопровождением на стадии проектирования, а также контролем за производством работ.

Рисунок 3. Вертикальная схема управления с частичным перераспределением функций

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Иногда данный способ организации не срабатывает, поскольку инвестор включается и в процессы производства работ, что приводит к трансформации структуры управления в нижеследующий вариант, представленный на рисунке 4.

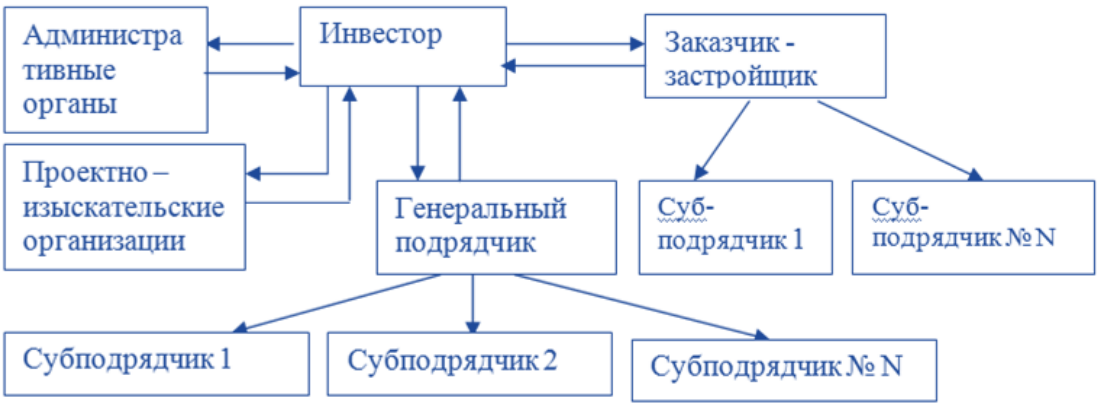


Рисунок 4. Горизонтальная схема управления с дифференцированием обязанностей.

В случае данной структуры (см. рис.3), инвестор и заказчик активно участвуют в управлении производственными процессами. Они в равной мере влияют на принятие решений, имеют право вступать в договорные отношения с третьими лицами, помимо генерального подрядчика. Сомнительные результаты эффективности работы такой системы скрывают недостатки взаимоувязки и несогласованности ведения строительно – монтажных работ и, в случае обнаружения дефектов или неудовлетворительного качества работ, виноватых найти очень сложно и спросить будет не с кого. Принимая во внимание, что всю ответственность несёт на себе генподрядчик в соответствии со статьёй 741 п.1 ГК РФ, то он заведомо поставлен в проигрышные условия и все будет зависеть от порядочности взаимоотношений и соблюдения законности всеми участниками.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

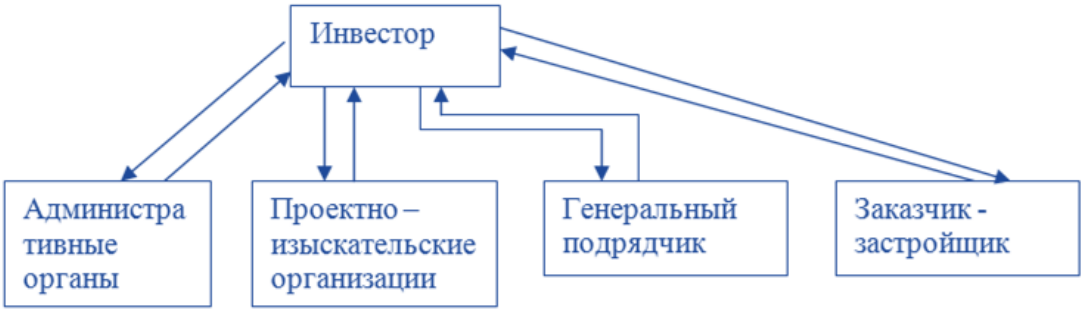


Рисунок 5. Управление на основе экспертных оценок.

Схема представленная на рисунке 5, предполагает систему управления, где производство работ ведется под жестким непосредственным руководством инвестора и функции службы заказчика сводятся к тому, что служба осуществляет контроль качества и технический надзор за выполнением строительно – монтажных работ.

В данном случае инвестор оставляет за собой право принятия решений на основе экспертных заключений и оценок сложившихся производственных ситуаций в результате анализа мнений всех участников инвестиционного процесса на различных стадиях его развития. Эффективность функционирования данной структуры непосредственно зависит от компетентности инвестора в вопросах строительства и его способности находить оптимальные решения на основе мнений экспертов в условиях многофакторной среды.

Библиографический список

1. Федеральный закон Российской Федерации от 27.12.2002 N 184-ФЗ "О техническом регулировании" (ред. от 29.07.2017)) // Собрание законодательства Российской Федерации. - 2002.

2. Чеснокова Е.А. Оценка риска невыполнения инвестиционного проекта / Е.А. Чеснокова, А.С. Чесноков, Н.А. Понявина //

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Современные проблемы и перспективы развития строительства, эксплуатации объектов недвижимости. Сборник научных статей. - 2016. - С. 183-189.

3. Грабовый К.П. Контрактные отношения в строительстве: зарубежный и отечественный опыт. / К.П. Грабовый, В.Я. Мищенко // Научный журнал строительства и архитектуры. - 2017. № 2 (46). - С. 75-86.

4. Емельянов Д.И. Моделирование в решении задач управления проектами. / Д.И. Емельянов, А.А. Тихоненко, М.С Овчинникова // Научный вестник Воронежского государственного архитектурно-строительного университета. Серия: Высокие технологии. Экология. - 2012. №1. - С. 333-340.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

СЕКЦИЯ 3. МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС

УДК 334.012.64

Беляев Д.А Проблемы развития малого бизнеса в регионах РФ

Problems of small business development in the regions of the Russian Federation

Беляев Дмитрий Александрович,
Аспирант кафедры Экономики и Бухгалтерского учета,
Забайкальский государственный университет
Научный руководитель
Малышев Е.А., профессор, доктор экономических наук ,
Забайкальский государственный университет
Belyaev Dmitry Alexandrovich
Postgraduate student of the Department of Economics and Accounting,
Zabaykalsky state University
Scientific adviser:
Malyshev EA, Professor, Doctor of Economics,
Transbaikal State University

Аннотация. В статье исследуются причины, тормозящие развитие малого предпринимательства в различных регионах Российской Федерации. Основные из них автор определяет как: недостаточный спрос на внешнем рынке; высокий процент коммерческого кредита; отсутствие или несовершенство необходимой нормативно-правовой базы; высокая конкуренция на рынке со стороны отечественных предприятий; недостаточный спрос на внутреннем рынке; высокий уровень налогообложения и др.

Ключевые слова: малый бизнес, предприятие, конкуренция.

Abstract. The article explores the reasons that hamper the development of small business in various regions of the Russian Federation. The main of them the author defines as: insufficient demand in the external market; high percentage of commercial loans; absence or imperfection of the necessary regulatory framework; high competition in the market from domestic enterprises; insufficient demand in the domestic market; high level of taxation, etc.

Keywords: small business, enterprise, competition.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Создание сектора малого предпринимательства носит стратегический характер для органов власти на разных уровнях с целью реализации программ эффективного развития национальной экономической системы государства. Наличие развитой системы взаимоотношений субъектов малого предпринимательства с другими хозяйствующими субъектами и государственными органами свидетельствуют о наличии сильной экономики и эффективном руководстве страны. Государство, создавая сектор малого предпринимательства, оказывает прямое или косвенное воздействие на хозяйствующие субъекты с целью повышения качества развития и управления данным сектором экономики. В процессе государственного регулирования возникает необходимость создания условий, при выполнении которых экономические хозяйствующие субъекты относятся к субъектам малого предпринимательства. Основной проблемой некорректной работы данной системы является недостаточный контроль использования регулирующих и стимулирующих мер государственного управления.

В условиях развивающейся экономики, характерной для России, поддержка малого предпринимательства приобретает определяющее значение в вопросе дальнейшего существования, качественного развития. Также в силу специфических условий, влияющих на субъекты малого предпринимательства со стороны государственных органов, кредитно- финансовой и налоговой системы Государственная политика, направленная на качественное развитие малого предпринимательства, для достижения наивысших результатов использует весь доступный инструментарий воздействия как регулирования, так стимулирования и поддержки. Малое

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

предпринимательство в условиях российской экономической действительности нуждается в пристальном внимании федеральных, региональных и муниципальных властей. В условиях географической протяженности, неравномерного заселения, разных климатических условий субъекты малого предпринимательства распределены на территории страны неравномерно. Это приводит к перекосам экономического развития регионов, находящихся в неравных условиях. В таблице 1 представлены данные за 2016 г. распределения малых предприятий по федеральным округам

Таблица 1

Малые предприятия по ФО за 2016 г.

	Федеральный округ						
	ЦФО	**СЗФО**	**ЮФО (СКФО)**	**ПФО**	**УФО**	**СФО**	**ДФО**
Малые предприятия (ед.)							
2016	564 565	323 720	202 355	358 532	183 493	277 723	2 650
Микропредприятия (ед.)							
2016	487 961	290 340	178 443	310 181	162 767	248 394	1 887
Численность населения (тыс. чел)							
2016	38 679	13 717	23 452	29 772	12 198	19 278	252

Большая часть субъектов малого предпринимательства сконцентрирована в европейской части страны (ЦФО, СЗФО, ПФО), где территория является густонаселенной. На основании приведенных данных можно сделать предположение: с ростом населения возникает дополнительная потребность как бытового, так и экономического значения, что порождает увеличение спроса на деятельность субъектов предпринимательства, удовлетворение которого влечет за собой расширение сферы малого предпринимательства путем создания новых предприятий.

Данное географическое распределение малых предприятий можно считать нормальным при условии прямо пропорциональной зависимости количества субъектов малого предпринимательства,

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

численности населения и площади распределения. На диаграмме (рисунок 1) показана площадь Федеральных округов (для сопоставимых оценок площади ЮФО и СКФО объединены).

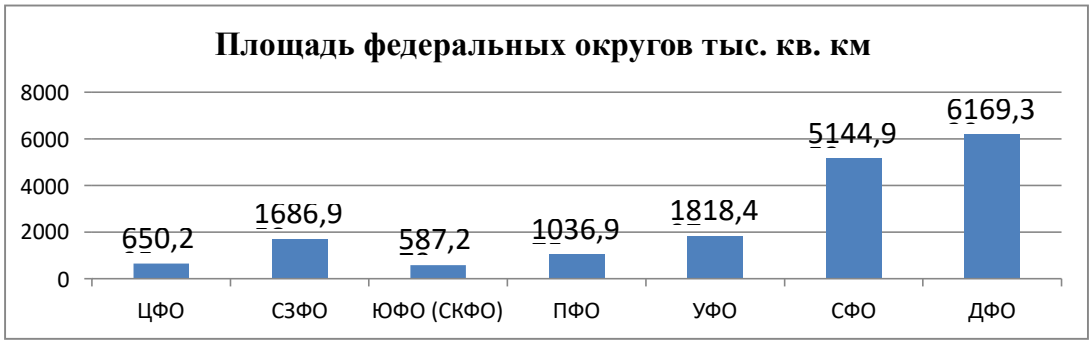


Рисунок 1. Площадь федеральных округов

Консолидировав данные таблицы 1 и рисунка 1, можно говорить о неэффективной работе органов государственной власти, как в центре, так и на местах. Федеральные округа, обладающие наибольшими территориями, в свою очередь, располагают наименьшими трудовыми и предпринимательскими ресурсами, что свидетельствует о недостаточном внимании к проблемам развития малого предпринимательства и региона в целом. Представленное состояние сектора малого предпринимательства говорит об отсутствии качественных программ развития малого предпринимательства, как на федеральном, так и на региональном и местном уровнях. Все это приводит к ухудшению социальной, демографической политики, общего состояния региона. Развитие малого предпринимательства в Российской Федерации встречает множество проблем, одной из которых является географическая протяженность в сочетании с недостаточной региональной развитостью, что ведет к экономической отсталости регионов с потенциально высокими возможностями экономического роста.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Сектор малого предпринимательства России испытывает определенные трудности в процессе создания и дальнейшего развития. Показатели развития малого предпринимательства в России недостаточно высоки по сравнению с аналогичными показателями в развитых странах. Отраслевая структура данного сектора находится в зависимости от торговой составляющей, что оказывает негативное влияние на реальный сектор национальной экономики и подрывает экономическую независимость России. Проблемы безработицы эффективно нейтрализует сектор малого предпринимательства, что в российских условиях не находит своего применения.

Библиографический список

1. www.gks.ru – Сайт Федеральной службы государственной статистики РФ.

2. Регионы России. Социально-экономическое развитие. 2013: Р32 Стат. сб. / Росстат. – М., 2013.

3. Федеральный закон №209-ФЗ от 24.07.2007 «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» в ред. от 28.12.2013 г

4. Александрин Ю.Н. Инновационная модель развития малого предпринимательства // Журнал «Проблемы современной экономики». – 2010 г. – № 2 (34)

5. Рубе В.А. Институциональные аспекты организации малого бизнеса в развитых странах и в России. – М.: ИНФРА-М, 2004 г.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

УДК 33

Кайбалина Н. О конкурентоспособности субъектов малого предпринимательства

On the competitiveness of subjects of small entrepreneurship

Кайбалина Н.
Общество Ограниченной Ответственности
«Тасеевское»
Чита, Россия
Kaibalina N.
«Taseevskoe» LLC
Chita, Russia

Аннотация. Рассматриваются теоретические подходы определения категории «конкурентоспособность». Отмечено, что в России имеет место тенденция обострения конкурентной борьбы между предприятиями, подвергающиеся усиливающемуся воздействию различных конкурентных факторов. Выявлено, что субъекты малого предпринимательства не проводят целенаправленную работу по анализу деятельности конкурентов и своих конкурентных преимуществ. Выделены основные факторы конкурентоспособности для малых предприятий в т. ч. совершенствование и развитие кадрового потенциала, использование человеческого капитала.

Ключевые слова: конкурентоспособность, малые предприятия

Abstract. Examines theoretical approaches of determination of category " are Examined competitiveness". It is marked that in Russia a tendency takes place intensifying of competitive activity between enterprises, exposed to increasing influence of different competition factors. It is educed, that small business entities do not conduct purposeful work on the analysis of activity of competitors and competitive edges. The basic factors of competitiveness are distinguished for small enterprises in т. of ч. perfection and development of skilled potential, use of human capital.

Keywords: competitiveness, small enterprises

В условиях современных рыночных отношений все коммерческие организации и предприятия не обходятся без оценки собственного конкурентного положения относительно аналогичных субъектов хозяйственной деятельности и конкурентоспособности собственной продукции, товаров, услуг. Существуя в условиях жесткой конкурентной борьбы на рынке, каждое предприятие ставит перед

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

собой задачу выработки стратегии для усиления своих конкурентных преимуществ с целью максимизации прибыли и достижения коммерческого успеха.

Цель конкуренции - борьба за получение возможно большей прибыли. Конкуренция является ведущей характеристикой рыночной среды, в которой осуществляется финансово-хозяйственная деятельность предприятий[3].

Рассматривая с исторической точки зрения формирование представлений о конкуренции, следует отметить, что они развивались и эволюционировали в силу усложнения социально-экономических отношений в обществе. Экономическая литература определяет конкуренцию как результат столкновения экономических интересов субъектов рынка. В таблице 1 даны различные определения рыночной конкуренции.

[3] **Теория и методология развития системы государственной поддержки малого предпринимательства: монография . Под науч. ред. В.Ю. Бурова; Забайкал. гос. ун-т. Чита: ЗабГУ, 2016. - 220 с.**

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Таблица 1

Наиболее известные определения конкуренции

Автор	Определение
А. Смит[4]	Конкуренция является поведенческой категорией, соперничеством на рынке за более выгодные продажи и покупки между индивидуальными продавцами и покупателями.
Ф. Найт[5]	Результатом конкуренции является лучшее использование способностей и знаний и путем конкуренции достигнута большая часть человеческих благ. Конкуренция стимулирует разумный подход к деятельности и функционирует среди людей, обладающих духом предпринимательства, и является особым методом воспитания умов, изобретателей и предпринимателей.
Фатхутдинов Р.А.[6]	Конкуренция - процесс управления субъектом своими конкурентными преимуществами для одержания победы или достижения других целей в борьбе с конкурентами за удовлетворение объективных и/или субъективных потребностей в рамках законодательства либо в естественных условиях.
Юданов А.Ю.[7]	Рыночная конкуренция - борьба фирм за ограниченный объем платежеспособного спроса потребителей, ведущаяся ими на доступных сегментах рынка.
Макконелл К.Р. и Брю С.Л.[8]	Конкуренция — это наличие на рынке большого числа независимых покупателей и продавцов, а также возможность свободно выходить на рынок и покидать его.
Горфинкель В.Я.[9]	Основное содержание конкуренции - борьба за потребителя, наиболее полное удовлетворение его потребностей, выражающееся в борьбе за долю на рынке, успехе, который зависит от стоимости и качества товара.

С точки зрения автора, конкуренция является неотъемлемым условием существования рынка, и сама не может существовать вне его, являясь объективным условием развития и совершенствования товаров, работ и услуг. Конкуренция способствует развитию

4 Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Эксмо, 2007. - 960 с.
5 Найт Ф.Х. Риск, неопределенность и прибыль / пер. с англ. М.: Дело, 2003. – 360 с.
6Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление: учебник. М.: Инфра-М, 2000. - 312 с.
7 Юданов А.Ю. Конкуренция. Теория и практика. М.: ГНОМ и Д, 2001. – 304 с.
8Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика: Пер. с 13-го англ. изд. М.: ИНФРА-М, 1999. - 974 с.
9 Горфинкель В.Я. Экономика фирмы (организации, предприятия): Учебник / 2-е изд. М.: Вузовский учебник, 2016. – 296 с.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

предпринимательского духа, росту интеллектуального капитала и максимальному удовлетворению потребностей потребителя и при этом выполняет для предпринимателей роль естественного отбора. При этом, для выживания действительно сильнейшего, необходимо, чтобы конкуренция была цивилизованной, а рыночные отношения сложившимися и зрелыми.

Экономические исследования конкурентоспособности ведутся до настоящего времени с позиции влияния на конкурентоспособность материальных, вещественных и производственных факторов. Но современная экономическая мысль исходит из предпосылки, что решающая роль в обеспечении конкурентоспособности принадлежит интеллектуальному капиталу и связанных с ним нематериальным активам[10]. Однако это утверждение требует адаптации в условиях экономической действительности России, которая характеризуется нестабильностью рыночных отношений, недостатком информации, слабой правовой базой и не защищенностью субъектов экономической деятельности.

В России имеет место тенденция обострения конкурентной борьбы между предприятиями, которые подвергаются усиливающемуся воздействию различных конкурентных факторов. Но, несмотря на это многие предприятия, особенно субъекты малого предпринимательства не проводят целенаправленную работу по анализу деятельности конкурентов. Не систематизируются и не исследуются представления о том, что является конкурентоспособностью малого предприятия, как ее создавать, поддерживать, как оценить собственную конкурентоспособность, а

[10]**Ултургашева О.Г. Приоритетные стратегии конкурентоспособности предприятий. Красноярск: Изд-во Красноярского гос. аграрного ун-та, 2008. — 199 с.**

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

также какие существуют методы реализации и управления ею.

На конкурентоспособность предприятий влияет и применяемая система налогообложения и подходы к формированию налоговых льгот, что требует дальнейших исследований[11],[12].

По мнению И. М. Савицкой и мы поддерживаем эту позицию: «Конкурентоспособность - явление многомерное, определяющееся многоаспектностью собственно конкуренции. И поэтому менеджмент должен учитывать все конкурентные факторы одновременно, с учетом их взаимосвязи и взаимозависимости. Помимо этого, многоаспектность проявляется также в возможности предвидения поведения соперников на рынке и вариабельности реагирования различных субъектов на одну и ту же ситуацию»[13].

В отличие от крупных фирм конкурентоспособность малого предприятия характеризуется способностью хорошо адаптироваться к неблагоприятным факторам и изменениям внешней и внутренней среды, что обеспечивает его долгосрочное присутствия на определенном рынке, а также означает умение прогнозировать эти изменения и быть готовым успешно противостоять им. При этом, используя свой потенциал и инновационный характер своей деятельности, малые предприятия способны удерживать и/или увеличивать долю занятого ими рынка за счет максимально возможного сохранения и/или повышения качества услуг и товаров,

---

[11] Налоги и налогообложение. Учебник. / Под ред. Романовского М.В., Врублевской О.В. - СПБ. и др.: Питер, **2001**. – 544 с.

[12] Вылкова Е.С., Красавин В.И. Формирование налоговых льгот в субъектах Российской Федерации (на примере СЗФО). - СПб: Центр подготовки персонала Федеральной налоговой службы, г. Санкт-Петербург, 2011. – 277 с.

[13]Савицкая И.М. Конкурентоспособность субъекта предпринимательской деятельности: сущность, методы, факторы и критерии оценки // I Международная научно-практическая Интернет-конференция «Актуальные вопросы повышения конкурентоспособности государства, бизнеса и образования в современных экономических условиях» (Полтава, 14-15 февраля 2013г.). Полтава: Полт. ГУ, 2013. С. 84-87.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

что и определяет способность выдерживать конкуренцию на данном рынке.

Конкурентоспособность формируется на разных уровнях предоставления товара или услуги, предприятия, отрасли, региона или страны. Уровни имеют теснейшую взаимосвязь и часто сложно отделить проблемы конкурентоспособности страны от проблем конкурентоспособности конкретного товара или предприятия.

В настоящее время экономистами выделены три уровня конкурентоспособности

- макроуровень, на котором определены основные условия функционирования хозяйственной системы;

- мезоуровень, где сформированы основные условия развития отрасли или корпорации, в которую входит группа предприятий;

- микроуровень, на котором конкуренция имеет окончательную, завершенную форму в виде соотношения цены и качества товара, которое зависит от условий, сформированных на предыдущих двух уровнях и от способности персонала предприятия использовать имеющиеся в его распоряжении ресурсы и преимущества[14].

Из приведенных определений становится понятно, что основная часть конкурентного преимущества формируется и создается на мезоуровне, на предприятиях и фирмах, где используются инновационные технологии, новые материалы и новые формы организации труда, вследствие чего производятся конкурентоспособные продукты.

Как уже отмечалось, конкурентоспособность субъекта предпринимательской деятельности подвержена влиянию

[14] **Бобков А.Л., Бобков Л.В. Экономия ресурсов как фактор повышения конкурентоспособности промышленности России. М.: Дашков и К, 2010. — 147 с.**

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

совокупности факторов внешней и внутренней сред. Внешняя предпринимательская среда представляет собой сложную систему внешнего регулирования предпринимательской деятельности, поэтому для индивидуальных предпринимателей и юридических лиц она носит объективный характер, поскольку они не могут непосредственно изменить ее (например, федеральные законы, природные факторы и т.д.), а должны учитывать при ведении собственного дела[15].

Внешние факторы можно условно разделить на прямые и косвенные. К внешним факторам прямого воздействия, на взгляд автора, относятся нормы законодательства, политика акционеров, конкуренты, возможности и предпочтения потребителей. Внешние факторы косвенного воздействия - это технологии, социально-культурные факторы, физико-географические условия.

На конкурентоспособность субъекта предпринимательской деятельности влияют неадекватные правовые и экономические условия, порождающие теневую экономическую деятельность. В данном аспекте В. Ю. Буров в своих работа рассматривает конкуренцию как несовершенную – с одной стороны теневая экономическая деятельность позволяет усилить конкурентные преимущества предприятия, но при этом возникает риск банкротства, а с другой стороны это ведет к уклонению от уплаты налогов, что является деструктивным фактором[16],[17],[18].

---

[15] **Буров В.Ю. Основы предпринимательства: учебное пособие / В.Ю. Буров. - Изд-во ЧитГУ, Чита. 2011.**

[16]Буров В.Ю.Уклонение от уплаты налогов субъектами малого предпринимательства как форма проявления теневых экономических отношений. Налоги и финансовое право. 2012. № 9. С. 118-124.

[17]Буров В.Ю. Влияние теневого сектора экономики на прогнозирование риска банкротства субъектов малого предпринимательства: монография / В. Ю. Буров, А. А. Помулев // М-во образования и науки Российской Федерации, ГОУ ВПО "Иркутский гос. ун-т". Иркутск, 2010.

[18] Буров В.Ю.Государственное управление системой противодействия теневой экономике субъектов малого предпринимательства. Baikal Research Journal (Известия ИГЭА) №1. Изд-во ИГЭА

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Интерес вызывает подход Дж. Пилдича, который утверждает, что конкурентоспособность фирмы зависит от следующих факторов, которые в полной мере присущи и малым предприятиям[19].

1. Источники конкурентных преимуществ. При этом конкурентные преимущества подразделяются на два вида:

- преимущества высокого ранга (связанные с наличием у предприятия высокой репутации, квалифицированного персонала, патентов, ведением долговременных НИОКР, развитым маркетингом, основанным на использовании новейших технологий, современным менеджментом, долговременными связями с покупателями и т.д.) дольше сохраняются и позволяют достигать более высокой прибыльности;

- преимущества низкого ранга (связанные с наличием дешевой рабочей силы, доступностью источников сырья и т.д.) не столь устойчивы, так как могут быть скопированы конкурентами.

2. Очевидность источников конкурентных преимуществ. При наличии явных источников преимуществ (дешевое сырье, определенная технология, зависимость от конкретного поставщика) возрастает вероятность того, что конкуренты постараются лишить фирму этих преимуществ.

3. Инновации. Для удержания лидирующего положения сроки внедрения инноваций должны, по крайней мере, равняться срокам их возможного повторения конкурентами или превосходить их. Инновационный процесс позволяет компаниям переходить к реализации конкурентных преимуществ более высокого ранга и

(БГУЭиП). – 2011 г.

[19] **Филобокова Л.Ю. Обоснование концепции рыночной устойчивости и конкурентоспособности малого предпринимательства. Ростов-на-Дону: РИНХ, 2008. — 191 с.**

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

увеличивать число их источников.

4. Отказ от имеющегося конкурентного преимущества для приобретения нового. Отказ от конкурентного преимущества важен для реализации стратегии, так как создает барьеры для имитаторов.

На основании проведенного в работе исследования можно выделить следующие основные факторы конкурентоспособности для малых предприятий:

1. Постоянное совершенствование процесса производства продукта;
2. Освоение и внедрение новых продуктов.
3. Внедрение инноваций.
4. Повышение качества продукции.
5. Совершенствование и развитие кадрового потенциала, использование человеческого капитала.
6. Расширение рынка за счет выхода на международный уровень.
7. Умение завоевать, удержать и увеличивать нишу на соответствующем рынке.
8. Численность и возможности конкурентов.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что конкурентоспособность субъекта предпринимательской деятельности как комплексный показатель эффективности финансово-хозяйственной деятельности с учетом отраслевой специфики, организационно-правовой формы субъекта, статуса, имиджа и положения в пространстве и времени, зависит от ряда факторов внешней и внутренней среды. В связи с этим для управления конкурентоспособностью необходим системно-критериальный подход к определению уровня конкурентоспособности субъекта

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

предпринимательства.

Библиографический список

1. Бобков А.Л., Бобков Л.В. Экономия ресурсов как фактор повышения конкурентоспособности промышленности России. М.: Дашков и К, 2010. — 147 с.

2. Буров В.Ю. Основы предпринимательства: учебное пособие / В.Ю. Буров. - Изд-во ЧитГУ, Чита. 2011.

3. Буров В.Ю.Уклонение от уплаты налогов субъектами малого предпринимательства как форма проявления теневых экономических отношений. Налоги и финансовое право. 2012. № 9. С. 118-124.

4. Буров В.Ю. Влияние теневого сектора экономики на прогнозирование риска банкротства субъектов малого предпринимательства: монография / В. Ю. Буров, А. А. Помулев // М-во образования и науки Российской Федерации, ГОУ ВПО "Иркутский гос. ун-т". Иркутск, 2010.

5. Буров В.Ю.Государственное управление системой противодействия теневой экономике субъектов малого предпринимательства. Baikal Research Journal (Известия ИГЭА) №1. Изд-во ИГЭА (БГУЭиП). – 2011 г.

6. Вылкова Е.С., Красавин В.И. Формирование налоговых льгот в субъектах Российской Федерации (на примере СЗФО). - СПб: Центр подготовки персонала Федеральной налоговой службы, г. Санкт-Петербург, 2011. – 277 с

7. Горфинкель В.Я. Экономика фирмы (организации, предприятия): Учебник / 2-е изд. М.: Вузовский учебник, 2016. – 296 с.

8. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика: Пер. с 13-го англ. изд. М.: ИНФРА-М, 1999. - 974 с.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

9. Найт Ф.Х. Риск, неопределенность и прибыль / пер. с англ. М.: Дело, 2003. – 360 с.

10. Налоги и налогообложение. Учебник. / Под ред. Романовского М.В., Врублевской О.В. - СПБ. и др.: Питер, 2001. – 544 с.

11. Савицкая И.М. Конкурентоспособность субъекта предпринимательской деятельности: сущность, методы, факторы и критерии оценки // I Международная научно-практическая Интернет-конференция «Актуальные вопросы повышения конкурентоспособности государства, бизнеса и образования в современных экономических условиях» (Полтава, 14-15 февраля 2013г.). Полтава: Полт. ГУ, 2013. С. 84-87.

12. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Эксмо, 2007. - 960 с.

13. Теория и методология развития системы государственной поддержки малого предпринимательства: монография / Под науч. ред. В.Ю. Бурова; Забайкал. гос. ун-т. Чита: ЗабГУ, 2016. - 220 с.

14. Ултургашева О.Г. Приоритетные стратегии конкурентоспособности предприятий. Красноярск: Изд-во Красноярского гос. аграрного ун-та, 2008. — 199 с.

15. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление: учебник. М.: Инфра-М, 2000. - 312 с.

16. Филобокова Л.Ю. Обоснование концепции рыночной устойчивости и конкурентоспособности малого предпринимательства. Ростов-на-Дону: РИНХ, 2008. — 191 с.

17. Юданов А.Ю. Конкуренция. Теория и практика. М.: ГНОМ и Д, 2001. – 304 с.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

УДК 334.02

Ляманова Е.А. Вопросы импортозамещения для малого и среднего бизнеса

Issues of import substitution for small and medium business

Ляманова Е.А.,
кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономики и организации производства», Национальный исследовательский Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева
Lyamanova E.A.,
PhD, associate professor of the economics and Production Organization Chair, National Research Mordovia N. P. Ogarev State University

Аннотация. Статья посвящена развитию процессов импортозамещения на предприятиях малого и среднего бизнеса. Показана важность государственной поддержки на этапе формирования спроса на продукцию МСП. Наличие соответствующих стимулов со стороны государства позволит увеличить ВВП и повысить производительность труда на этих предприятиях.

Ключевые слова: малое и среднее предпринимательство, регион, эффективность, инновации, государственная поддержка, финансирование

Abstract. The article is devoted to the development of import substitution processes at small and medium-sized enterprises. The importance of state support at the stage of demand formation for SME products is shown. The availability of appropriate incentives from the state will allow to increase GDP and increase labor productivity in these enterprises.

Keywords: small and medium business, the region, the efficiency, innovations, the formation of state support, access to finance

В условиях ответа на новые вызовы развития отечественной экономики, важную роль играет динамично развивающийся малый и средний бизнес (МСП). Развитие бизнеса в российской экономике происходило неоднозначно. И дело не только в том, что для эффективного функционирования малых и средних предприятий необходима соответствующая правовая база, но и то, что в данной сфере должны быть созданы необходимые условия его

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

государственной поддержки, полноценная система гарантий. В результате реализации Стратегии развития малого и среднего бизнеса к 2030 году в 2,5 раза увеличится оборот малых и средних предприятий, в два раза повысится производительность труда. Ставка также делается на расширение доли экспортеров среди МСП [1]. В непростых мировых политических условиях правительство Российской Федерации берет курс на импортозамещение. Развитие предприятий в этом направлении не только позволит сохранить отечественную экономику, но и, безусловно, будет способствовать укреплению статуса российского предприятия на рынке. В сегодняшних условиях необходимо найти решения, позволяющие увеличить экспорт продукции отечественных производителей, в первую очередь в не сырьевом экспорте, это значит, на первый план встает развитие высокотехнологичного производства. Малый и средний бизнес может занять в этом направлении довольно значимую нишу как поставщик высокотехнологичных товаров.

Научно - технический прогресс в экономике способен снизить инфляцию. Он обеспечивает укрепление национальной экономики, рост производительности труда и способствует повышению качества жизни населения страны. Общество, которое будет эффективно распределять свои ресурсы, способно конкурировать на мировом рынке.

Те предприятия, которые выходят на рынок с новой продукцией требуют немалых инвестиций и времени. Крупные зарубежные предприятия, имеющие устойчивый рынок, могут помешать вновь создаваемым малым предприятиям - конкурентам. Для крупных предприятий достаточно снизить цены, чтобы не допустить на рынок новые предприятия, и тогда без соответствующей поддержки МСП

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

просто не выжить. Формирование спроса займет достаточно продолжительный период. Поэтому инновации требуют долгосрочного кредитования таких предприятий и, соответственно государственных гарантий.

Для повышения производительности малых предприятий в Стратегии одним из условий определена поддержка технологического развития и импортозамещения, реализация Национальной технологической инициативы.

Первое отечественное производство телекоммуникационного оптического волокна открыто в 2015 году в городе Саранске, столице Республики Мордовии. Проект реализован портфельной компанией РОСНАНО ЗАО «Оптиковолоконные Системы» при участии Газпромбанка и Республики Мордовия. Новое предприятие стало шестидесятым заводом, построенным РОСНАНО в России.

В новых рыночных условиях развития отечественной экономики, было большое количество ниш, которые могли выбрать для своего развития МСП. В настоящее время в наиболее доходных секторах в основном закрепились крупные корпорации. У малого предпринимательства гораздо меньше шансов, но достаточно больше, желания проникнуть в эти ниши. По- прежнему, наибольший удельный вес в бизнесе занимает сфера услуг и торговля. Необходимо постараться не только направить предпринимателя в те секторы экономики, где он может реализовать свой потенциал, но и помочь ему укрепить свой бизнес [2].

В Республике Мордовия 28 % продукции является инновационной. Почему так важно поддерживать инвестиционную активность по отношению к МСП. Вкладывая в инновационные проекты, которые реализуются на таких предприятиях, мы

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

увеличиваем результативность использования инвестиций. Каждый рубль, вкладываемый в МСП, сможет увеличить валовый внутренний продукт на 27, 6 рублей (чистый прирост без учета инфляции). Самыми эффективными видами поддержки считаются субсидии, гранты и консультативная помощь. 1 рубль инвестиций на эти мероприятия приводит к выручке, согласно соотношению равной 641рубль. Необходимо помочь региональным бизнесменам выйти на зарубежные рынки. На крупных рынках гораздо больше возможностей для сбыта у малых и средних предприятий. Это, в свою очередь, позволит увеличить предпринимательский вклад в ВВП страны.

Таким образом, укрепление МСП в вопросах импортозамешения, напрямую зависит от проводимой в стране государственной политики, направленной на расширение предоставления льгот и развитие системы долгосрочного кредитования для таких предприятий, способной сформировать спрос и помочь МСП конкурировать на мировом рынке.

Библиографический список

1.Стратегия развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030г, М., 2016, с.70 http://rcsme.ru/ru/library/show/8787(Дата обращения: 26.07.2017).

2.http://bashes.ru/pressroom/smi-about/zhurnal-brics-10-01-2017-forum-malogo-biznesa-v-ufe/дата обращения 27.07.2017

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

УДК 33

Чиркова Е.С. Подходы к определению франчайзинга в международной практике

Approaches to the definition of franchising in international practice.

Елена Сергеевна Чиркова
(РЭУ им. Г.В. Плеханова)
Elena S. Chirkova
(Plekhanov Russian University of Economics)

Аннотация. В последние годы франчайзинг получил значительное внимание со стороны различных областей науки и практики. Благодаря созданию рабочих мест и экономическому и местному развитию, франчайзинг продолжает повышать свою значимость во многих странах, таких как США, Франция, Германия, Великобритания и пр. В данной статье рассмотрены различные подходы к определению франчайзинга в международной практике, а также автором выведено наиболее полное определение франчайзинга.

Ключевые слова: франчайзинг, франшиза, франчайзи, франчайзер, развитие бизнеса, интеграция компаний.

Abstract. In recent years, franchising has received considerable attention from various fields of science and practice. Thanks to the creation of jobs and economic and local development, franchising continues to increase its importance in many countries, such as the United States, France, Germany, the United Kingdom, etc. In this article different approaches to the definition of franchising in international practice are considered, and the author has the most complete definition of franchising.

Keywords: Franchaising, franchise, franchisee, franchisor, business growth, company integration.

Важнейшим средством как развития бизнеса, так и повышения эффективности деятельности и результативности малых и средних предприятий, а также экономики в-целом, является интеграция крупных и малых компаний. Одной из распространенных форм интеграции в настоящее время стал франчайзинг.

Стратегия франчайзинга началась с Singer Company впервые в девятнадцатом веке в США для распределения швейных машин. С 1950-х, другие компании, такие как McDonald's, Burger King, Coca-Cola,

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Pizza Hut и Holiday, использовали эту стратегию для расширения своей деятельности. [5] Сегодня, хотя многие компании в различных отраслях используют франчайзинг, рестораны, различные услуги и розничная торговля непродовольственными товарами в особенности, являются основными отраслями, которые применяют эту стратегию. [3]

В последние годы франчайзинг получил значительное внимание со стороны различных областей науки и практики. Благодаря созданию рабочих мест и экономическому и местному развитию, франчайзинг продолжает повышать свою значимость во многих странах, таких как США, Франция, Германия, Великобритания и прочих, так, например, в Европе имеется около 265 943 франчайзинговых торговых точек. [4]

Ниже рассмотрены различные подходы к определению франчайзинга в международной практике (за исходные данные брались данные федераций и ассоциаций франчайзинга в различных странах мира).

Таблица 1

Дефиниции франчайзинга.

Fédération Fran ç aise de la Franchise, FFF Французская Федерация Франчайзинга http://www.franchise-fff.com/franchise	Франчайзинг - это способ сотрудничества между двумя компаниями, независимыми юридически и финансово друг от друга (франчайзи и франчайзер). Это метод, который дает независимым предпринимателям более быстрые меры, оптимизируя их шансы на успех и позволяет франчайзеру установить его коммерческое развитие в сети лидеров бизнеса на местном рынке.
Международная ассоциация франчайзинга International Franchise Association, IFA https://www.franchise.org/what-is-a-franchise	Франчайзинг – это простой способ расширения бизнеса и распределения товаров и услуг посредством лицензионных отношений. В франчайзинге франчайзер (лицо или компания, предоставляющая лицензию третьей стороне для ведения бизнеса под их марками) не только определяют продукты и услуги, которые будут предлагаться франчайзи (физическое лицо или компания, получившее лицензию на ведение бизнеса под торговой маркой и торговым наименованием франчайзера), но

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

	также предоставить им операционную систему, бренд и поддержку.
Европейская Федерация Франчайзинга European Franchise Federation http://www.eff-franchise.com/101/franchising-definition-description.html	Франчайзинг - это система маркетинга товаров и / или услуг и / или технологий, основанная на тесном и постоянном сотрудничестве между юридически и финансово независимыми и несвязанными предприятиями - франчайзером и его франчайзи, в соответствии с которыми Франчайзер предоставляет своему франчайзи право и налагает обязательство, вести бизнес в соответствии с концепцией франчайзера. Право дает возможность и обязывает отдельного франчайзи в обмен на прямое или косвенное финансовое вознаграждение использовать торговое имя франчайзера и / или товарный знак и / или знак обслуживания, ноу-хау, деловые и технические методы, процессуальную систему и другие права на промышленную и / или интеллектуальную собственность, поддерживаемые постоянным предоставлением коммерческой и технической помощи в рамках и на срок письменного соглашения о франшизе, заключенного между сторонами для этой цели.
Обзор контрактных соглашений по передаче технологий. Всемирная организация интеллектуальной собственности, World Intellectual Property Organization, WIPO http://www.wipo.int/export/sites/www/sme/ru/documents/docs/technology_transfer.pdf	Франшиза или оптовая распределение - это деловое соглашение, в силу которого репутация, техническая информация и опыт одной стороны сочетаются с инвестициями другой стороны для целей продажи товаров или оказания услуг непосредственно потребителю. Рынок сбыта для маркетинга таких товаров и услуг обычно основывается на товарном знаке или знаки обслуживания, либо фирменном наименовании, специальном оформлении или дизайне помещений. Лицензирование такого знака или наименования владельцем обычно сочетается с поставкой этим владельцам ноу-хау в какой-либо форме, либо в виде технической информации, технического обслуживания, технического содействия или услуг по управлению в отношении производства маркетинга, эксплуатации и администрации.
This Compliance Guide. Franchise Rule. Федеральная торговая комиссия США Federal Trade Commission, FTC https://www.ftc.gov/system/files/documents/plain-language/bus70-franchise-rule-compliance-guide.pdf	Франчайзинг-это отношения, которые регламинируются коммерческим деловым соглашением. Данное соглашение является «франшизой», если оно удовлетворяет трем элементам определения. В частности, франчайзер должен: (1) обещать предоставить товарный знак или другую коммерческую символ; (2) обещать осуществлять значительный контроль или оказывать существенную помощь в деятельность предприятия; и (3) требовать минимальной

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

	оплаты не менее 500 долларов США в течение первых шести месяцев операций. Франшиза влечет за собой право управлять бизнесом, который «идентифицирован или связан с товарным знаком франчайзера, или предлагать, продавать или распространять товары, услуги или товары, которые являются идентифицированных или связанных с товарным знаком франчайзера»
Британская Ассоциация Франчайзинга British Franchise Association, BFA http://www.thebfa.org/	Бизнес-формат, который включает в себя бренд, бизнес-систему и вспомогательные услуги в соответствии с договорными условиями соглашения о франчайзинге, которое, помимо прочего, включает финансовое соглашение.
Российская ассоциация франчайзинга http://www.rusfranch.ru/franchisees/chto_takoe_franchayzing/	Франчайзинг – способ организации бизнес-отношений между независимыми компаниями и/или физическими лицами, в рамках которой одна из сторон (франчайзи) получает от другой (франчайзера) официальное разрешение на использование знака обслуживания, фирменного стиля, деловой репутации, ноу-хау и готовой бизнес-модели за определенную плату – роялти.

Таким образом, видно, что определение франчайзинговой деятельности в разных старанах имеет общую основу, но в то же время на взгляд автора необходимо более полное определение франчайзинга, которое и представлено ниже.

Франчайзинг – это способ организации бизнес-отношений между двумя несвязанными и независимыми юридически и финансово организациями (франчайзером и франчайзи), которые подразумевают передачу франчайзером готовой бизнес-модели, деловых и технических методов ведения бизнеса, ноу-хау, торговой марки и прочей интеллектуальной собственности в пользование франчайзи, осуществляя при этом постоянную консультационную поддержку за определенную плату-роялти и/или паушальный взнос.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Библиографический список

1. Чиркова Е.С. Основные проблемы развития франчайзинговой деятельности в России. The main problems of the development of franchising in Russia. Природа, общество, техника и мышление: тенденции и приоритеты: сборник научных трудов по материалам I Международного научно- практического форума молодых ученых, 5 апреля 2017 г. Москва: НОО «Профессиональная наука», 2017. 739 с.

2. Чиркова Е.С. Перспективы развития франчайзинга//XXX Международные Плехановские чтения. 1 марта 2017 г.: тезисы докладов аспирантов на английском языке. – Москва: ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова», 2017. - С:26-29

3. Hoffman RC, Preble JF. Competitive advantage through conversion franchising. Journal of Small Business Management 41 (2), 187-204.2003

4. Yolanda Polo-Redondo, Victoria Bordonaba-Juste, Laura Lucia Palacios. Determinants of firm size in the franchise distribution system: Empirical evidence from the Spanish market. European Journal of Marketing, Vol. 45 Issue: 1/2, pp.170-190, 2011.

5. Zeliha Eser. Inter-organizational trust in franchise relationships and the performance outcomes: The case of fast-food restaurants in Turkey", International Journal of Contemporary Hospitality Management, Vol. 24 Issue: 5, pp.774-790, 2012/

6. http://www.rusfranch.ru/franchisees/chto_takoe_franchayzing/

7. http://www.thebfa.org/

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

8. https://www.ftc.gov/system/files/documents/plain-language/bus70-franchise-rule-compliance-guide.pdf

9. http://www.eff-franchise.com/101/franchising-definition-description.html

10. https://www.franchise.org/what-is-a-franchise

11. http://www.franchise-fff.com/franchise

12. http://www.wipo.int/export/sites/www/sme/ru/documents/docs/technology_transfer.pdf

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

УДК 336

Чехова А.Е. Теоретические аспекты дивидендной политики

Theoretical aspects of dividend policy

Чехова Анастасия Евгеньевна,
магистрант 2 курса напр. «Финансы и кредит»
Научный руководитель
Баранова Елизавета Сергеевна,
кэн, доц., ЗабГУ, г. Чита
Chekhova A.E.,
2 nd year graduate student eg. « Finance and credit»
Baranova E.S.,
Ph.D, A.P. Transbaikalian State University, Chita

Аннотация. В данной статье рассматривается значение дивидендной политики. В ней выделены основные теоретические аспекты политики выплаты дивидендов предприятием. Нами были рассмотрены различные подходы в проведении дивидендной политики компаниями и в России, и в западных странах. Также рассмотрены различные теории выплаты дивидендов и факторы, влияющие на выбор дивидендной политики того или иного предприятия. Был сделан вывод о том, что не существует единой дивидендной политики, так как факторы, влияющие на выбор выплаты дивидендов в разных странах различны.

Ключевые слова: дивиденд, дивидендная политика, подходы к выплате дивидендов, теории дивидендной политики, факторы влияния.

Abstract. In this article we studied the importance of dividend policy. It outlines the main theoretical aspects of a dividend policy of an enterprise. We examined various approaches in conducting of dividend policy by firms in Russia and in Western countries. We also studied various theories of dividend payout and factors affecting on the choice of the company's dividend policy. It was concluded that there is no one dividend policy, as the factors influencing the choice of a particular policy vary from company to company, and it also depends on the country.

Keywords: dividend, dividend policy, dividend payout approaches, theories of dividend policy, factors of influence.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Когда предприятие получает прибыль, то возникает вопрос, как ее распределить. Так, по окончании года управляющие должны решить: оставить прибыль компании или возвратить денежные средства своим акционерам, и если ответ положительный, то возникает вопрос, сколько выплатить в виде дивидендов. Существует такое понятие как дивидендная политика. Уточним, что дивидендная политика предприятия включает в себя два основных аспекта данного вопроса, какую долю заработка следует выплачивать в среднем в течение определенного времени, и какому виду политики выплаты дивидендов стоит придерживаться. Второй вопрос подразумевает такие рассуждения, как стоит ли придерживаться устойчивой политики дивидендов или поддерживать политику увеличения темпов роста дивидендов. Вопросы выбора дивидендной политики являются очень актуальными в наши дни.

Мы ставим перед собой задачу рассмотреть теоретические аспекты дивидендной политики, а также рассмотреть вопрос, как взаимодействуют процессы влияния политики дивидендов и стоимости компании, для этого необходимо изучить сущность понятия «дивидендной политики», ее виды, теории политики дивидендов и факторы, влияющие на выбор той или иной стратегии.

Начнем с понятия дивиденд. Толковый словарь русского языка Ожегова С. И. дает следующее определение понятия дивиденд: «Дивиденд – это прибыль, получаемая участниками предприятия пропорционально вложенному капиталу». Иными словами, это часть чистой прибыли фирмы, которая распределяется между ее акционерами. Это своего рода выплата акционерам за их инвестиции в компанию. Таким образом, каждое предприятие, в том числе не являющееся акционерным обществом ведет свою дивидендную

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

политику. Если мы обратимся к определению дивидендной политики, которое дается в работе Р. К. Лиза, К. Джона, А. Калей «Дивидендная политика – ее влияние на стоимость фирмы», то найдем следующее значение: «Практика, которой руководство фирмы придерживается в решении выплаты дивидендов, то есть набор целей и задач, которое оно ставит перед собой». Дивидендная политика определяет долю дивидендов, а также удерживает прибыль предприятия. Нераспределенная прибыль является важным источником внутренних финансов, предназначенных для долгосрочного роста фирмы, а дивиденды наоборот уменьшают располагаемые денежные средства компании. Существует взаимосвязь между нераспределенной прибылью и дивидендами, которая подразумевает тот факт, что чем больше нераспределенная прибыль, тем меньше дивиденды, и наоборот.

Общеизвестно, что владельцами предприятий являются ее акционеры, однако управление осуществляется через Совет директоров. Последние решают, как распределить чистую прибыль: сколько выплатить дивидендов, а сколько оставить на будущие проекты фирмы. Отметим, что здесь возникает конфликт интересов между акционерами и директорами. Для владельцев важнее получение большей прибыли, а для управляющих компании приоритетнее всего правильно распределить денежные средства, для дальнейшего развития. Это и является основной задачей дивидендной политики предприятия. Она показывает, насколько эффективен менеджмент данной фирмы. Необходимо, чтобы соблюдался некий баланс между нераспределенной прибылью и дивидендами, так как оба фактора являются важными для любой компании.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Существуют различные виды дивидендов. Отметим, что классификации основаны на форме, в которой они выплачиваются. Если мы говорим о России, то отмечаем, что для инвесторов важными являются такие виды как, к примеру: дивиденды по срокам выплат (годовые, полугодовые, квартальные, реже месячные); по размерам (полные или частичные); на какие акции начисляются (обыкновенные или привилегированные); в каком виде начисляются (в денежной форме или в имущественной) и т.д.

Говоря о западном подходе к классификации дивидендов, мы можем выделить следующие виды: денежный дивиденд (cash dividend), бонусные акции, именуемые в качестве дивидендов по акциям в США (Bonus Shares referred to as stock dividend in USA), имущественный дивиденд, годовой (Property dividend interim dividend, annual dividend), специальный дивиденд, дополнительный дивиденд (Special dividend, extra dividend), регулярные денежные дивиденды (Regular Cash dividend), дивиденд, выплачиваемый ценными бумагами корпорации (Scrip dividend), ликвидационный дивиденд (Liquidating dividend), дивиденд выплачиваемый имуществом (Property dividend).

Таким образом, мы видим, что существуют различные виды дивидендов, и каждый имеет ценность для акционеров. Отметим, что дивидендная политика должна учитывать две основные цели: максимизация благосостояния владельцев и обеспечение достаточного финансирования. И как уже отмечалось ранее, менеджеры должны найти баланс между текущим доходом для акционеров и будущим ростом компании. Поэтому дивидендная политика должна учитывать такие аспекты как количество наличных денег, доступных для выплаты инвесторам и в какой степени будущие предлагаемые проекты будут полезны для фирмы.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Говоря о РФ, отмечаем, что существует три основных подхода к выплате дивидендов.

1. Консервативный подход, который подразумевает главным образом развитие предприятия. Ученые отмечают, что согласно одной из его разновидностей дивиденды выплачиваются по остаточному принципу, то есть в первую очередь финансируется деятельность самого предприятия, и только после этого распределяются дивиденды. При таком подходе отмечается стабильный финансовый рост предприятия. Однако есть и минус, выражающийся в том, что доход компании может быть нестабилен, и акционеры могут получить меньше прибыли, чем они ожидают. Другая разновидность консервативного подхода подразумевает установление минимального, но постоянного уровня дивидендов. Однако здесь стоит отметить, что в данном случае выплаты акционерам не зависят от прибыли самой компании, и остаются неизменными даже в случае увеличения дохода фирмы.

2. Умеренный подход, который предполагает минимальный стабильный размер выплачиваемых дивидендов, и в тоже время разрешает повышения их размеров, в тех случаях, когда предприятие получает большую прибыль. То есть иными словами, дивиденды наполовину зависят от прибыли компании. Этот подход является самым оптимальным.

3. Помимо двух вышеперечисленных, существует еще третий подход, именуемый агрессивным. При таком подходе приоритетными являются дивиденды, их постоянный рост. Инвестиции в развитие предприятия при таком подходе отходят на второй план. К плюсам такого подхода можно отнести тот факт, что такая дивидендная политика делает акции компании более привлекательными, однако

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

стоит отметить, что при этом компания не имеет достаточного финансирования для развития. Однако если доходы той или иной компании стабильно растут, то такой подход может подойти.

Но это не все виды, существующие в мире. Так, говоря о западных странах, мы можем отметить следующие виды дивидендной политики.

Либеральная дивидендная политика. Следуя данной политике, управляющие фирмы выплачивают высокие дивиденды своим акционерам, увеличивая их с течением времени.

Стабильная дивидендная политика. Фирмы могут следовать политики: стабильный коэффициент выплаты дивидендов, то есть процент выплаты остается неизменным; или «стабильная рупия» (с поправкой на инфляцию), то есть согласно данной политике уровень дивидендов в рупии остается стабильным.

Низкий регулярный дивиденд плюс дополнительная дивидендная политика. Так, согласно данному подходу, устанавливается регулярный низкий дивиденд, а когда компания процветает и увеличивается прибыль, то выплачиваются дополнительные дивиденды.

Остаточная дивидендная политика. Согласно данной политике, дивиденды выплачиваются за счет прибыли, которая не требуется для финансирования новых проектов предприятия. Дивиденды будут меняться в зависимости от инвестиционных возможностей.

Политика множественного увеличения дивидендов. Некоторые фирмы предпочитают выплачивать дивиденды акционерам часто и в малых количествах. Таким образом, они создают иллюзию роста и развития фирмы.

Неограниченная дивидендная политика. Дивиденды выплачиваются беспорядочно, когда управляющие считают, что это не

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

навредит финансам компании. В таком случае интересы акционеров не принимаются во внимание, однако стоит отметить, что чаще всего фирмы придерживаются стабильной или растущей дивидендной политики, а не неограниченной.

Единый денежный дивиденд плюс бонусная политика. Согласно данному подходу, минимальная ставка дивиденда на акцию выплачивается наличными, а также из накопленных резервов выписываются бонусные акции. Стоит отметить, что бонусные акции не выплачиваются на ежегодной основе. Они могут быть выплачены в определенный период времени, например 3 – 5 лет, что зависит от накопленных резервов компании.

В 2014 году правительство РФ утвердило Кодекс корпоративного управления, согласно которому дивиденды компании должны быть «прозрачными». Фирмам рекомендуется составить определенное положение, в котором будут прописаны правила расчетов дивидендов, их выплат и тому подобное. Другими словами, дивидендная политика того или иного предприятия, должны быть доступна для инвесторов, в целях повышения доступности информации. Также отмечается, что вид дивидендов должен быть денежный, а не в имущественной форме, так как его сложнее оценить.

В целом ученые экономисты считают, что по России отмечается низкий уровень дивидендов по сравнению с другими странами. Так, в РФ они составляют только 10 – 20 % от прибыли, а во всем мире их размер достигает 40%. Таким образом, мы можем сделать вывод, что дивидендная политика в России больше соответствует консервативному подходу, а на Западе это больше агрессивный подход.

С течением времени появились различные теории дивидендной политики, в основном это теории западных исследователей и ученых.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

1. Остаточная теория дивидендной политики (The Residual Theory of Dividend Policy). Подразумевает, что фирма будет выплачивать дивиденды, только после того, как будут реализованы капитальные затраты. Ценность предприятия превыше всего, а выплата дивидендов отходит на второй план.

2. Теория нерегулярности дивидендов, Миллер и Модильяни, 1961 (Dividend Irrelevancy Theory, Miller & Modigliani, 1961). Политика дивидендов не имеет влияния на цену фирмы или на стоимость ее капитала. Объясняется это следующим: стоимость фирмы определяется ее способность приносить доход и рискованностью ее активов. Если же дивиденды и влияют на ее стоимость, то это обусловлено, либо информационным эффектом дивидендов, либо эффектом клиентов, когда фирма, может привлекать инвесторов, дивидендные предпочтения которых соответствуют историческим формам выплаты дивидендов.

3. Теория «птица в руке» Дж. Линтера и М. Гордона (The Bird in the Hand Theory, John Lintner 1962 and Myron Gordon 1963). Акционеры не склонны к риску и предпочитают текущие дивиденды из-за их более низкого уровня по сравнению с будущими выплатами. Дивидендные платежи снижают неопределенность инвесторов и увеличивают стоимость акций. То есть иными словами, предпочтительнее то, что доступно сейчас, а не в будущем. Поэтому дивидендная политика имеет большое значение и влияет на цену акций фирмы.

4. Налоговая дифференциальная теория Б. Грэхем и Д.Л. Додд (The Tax Differential Theory, (B. Graham and D.L. Dodd). Так как дивиденды облагаются более высоким налогом, чем доходы от прироста капитала, то инвесторы требуют более высоких ставок

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

прибыли в качестве дивидендов. Низкий коэффициент выплаты дивидендов будет максимизировать стоимость фирмы.

5. Процентная схема выплаты (Percent Payout Theory, Rubner 1966). Согласно данной теории, так как акционеры предпочитают дивиденды, то управляющим необходимо убедить их в том, что если они будут предлагать новые инвестиции, то их благосостояние будет увеличиваться. Чтобы убедить в этом акционеров, компании должны быть готовы принять 100 % выплаты владельцам, однако данная практика никогда не реализуется.

6. Теория удержания в процентах, Кларксон и Элиот (Per Cent Retention Theory, Clarkson and Eliot 1969). Авторы данной теории утверждали, что дивиденды по налогообложению и транзакциям являются роскошью и фирмы могут следовать политике 100% удержания. Таким образом, фирмы могли бы воспользоваться новыми инвестиционными возможностями, которые были бы полезны и для акционеров.

7. Агентская теория стоимости (Agency Cost Theory, Jenson). Многие исследования говорят о том, что агентские издержки связаны с другой финансово-хозяйственной деятельностью фирмы. Фирмы выплачивают дивиденды, чтобы снизить затраты агентства. Выплата дивидендов удерживает предприятие на рынке капитала, где мониторинг менеджеров осуществляется по более низкой цене. Так, если у фирмы имеются свободные денежные потоки, то лучше потратить их на выплату дивидендов акционерам, чтобы уменьшить вероятность того, что эти денежные средства будут потрачены впустую на невыгодные проекты. Таким образом, дивидендная политика оказывает помощь в решении проблемы агентства и повышает акционерную стоимость.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Так, мы видим, что данные теории сосредоточены на вопросе о правомерности дивидендной политики в отношении стоимости фирмы. В некоторых из данных подходов утверждается, что дивиденды оказывают положительный эффект на предприятие, некоторые считают, что дивиденды могут иметь и негативное влияние.

В 1950-х гг. Линтер в своем исследовании изучал как управляющие предприятий устанавливают свою дивидендную политику. Большинство респондентов утверждали, что существует так называемая «целевая доля заработка», которая и определяет дивидендную политику. Так, некоторые фирмы могут выплачивать около 40% прибыли в виде дивидендов, другие повышают этот процент до 50. Часто размер дивидендов меняется вместе с прибылью фирмы. В Российской Федерации управляющие выбирают между тремя основными видами дивидендной политики, а именно консервативный, умеренный и агрессивный подходы.

Важнейшими факторами, влияющими на выбор той или иной дивидендной политики являются следующие:

1. Юридические положения. Это определенные правовые положения о дивидендной политике. Собственный капитал предприятия включает в себя акционерный капитал, эмиссионный доход и нераспределенную прибыль. Так, общеизвестно, что во многих странах управляющим разрешено выплачивать дивиденды либо только из прибыли, либо из прибыли и эмиссионного дохода.

2. Величина дохода. Еще одним важным аспектом дивидендной политики, является размер заработка компании. Данный фактор является своего рода вводным пунктом при формировании дивидендной политики. Это связано с тем, что компания может выплачивать дивиденды либо из прибыли текущего года, либо из

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

прибыли за прошлый год. Если прибыль увеличивается, то она напрямую влияет и на дивиденды, которые в последующем также могут увеличиться. То есть, как мы уже отмечали ранее, дивиденды напрямую связаны с наличием прибыли у компании.

3. Интересы акционеров. Мы уже отмечали ранее, что решение о выплате дивидендов принимает совет директоров, однако не стоит забывать о том, что данные решения должны учитывать интересы акционеров компании. Те владельцы, которые являются слабыми в экономическом отношении, предпочитают регулярную стабильную дивидендную политику, в то время как, богатые акционеры могут предпочесть прирост капитала компании выплате дивидендов. Для управляющих фирмы очень сложно согласовать интересы всех акционеров, однако они должны учитывать предпочтения каждого из владельцев предприятия.

4. Характер промышленности. Сфера, в которой работает та или иная компания, влияет на выбор дивидендной политики. Так, если предприятие работает в отраслях, которые приносят стабильный доход, то и дивидендная политика должна быть стабильной, и наоборот.

5. Возраст компании. Так, молодым компаниям стоит ограничиться низкими дивидендами, чтобы обеспечить рост и развитие предприятия, а более старые и устоявшиеся компании могут позволить себе увеличение дивидендов. С течением времени компании расширяются и развиваются и поэтому их капитальные затраты становятся меньше, следовательно, у них появляется больше свободных денежных потоков, которые они могут выплатить в виде дивидендов своим акционерам. Поэтому молодым компаниям стоит в начале своего существования необходимо наращивать резервы для дальнейшего финансового роста.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

6. Налоговая политика. Налоговая политика страны влияет на дивидендную политику компании. Ставка налога напрямую влияет на размер прибыли, доступной компании для объявления дивидендов.

7. Фактор управления. Еще одним фактором, влияющим на дивидендную политику, является угроза свободного контроля. Если компания заявляет о высокой ставке дивидендов, то существует вероятность того, что компания столкнется с кризисом ликвидности, для которого она должна выпустить новые акции, что приводит к размыванию контроля. Для того, чтобы такого не случилось, компании могут установить более низкий уровень дивидендных выплат.

8. Позиция ликвидности. Если у компании нет достаточных денежных средств для выплаты дивидендов, то она может начать выпускать бонусные акции.

9. Будущие требования. Если существует вероятность того, что в будущем предвидятся выгодные инвестиционные возможности, то компания может выплачивать более низкие дивиденды и наоборот.

Перечисленные выше факторы являются одними из основных факторов, которые учитываются в разных странах мира. К ним мы можем добавить многочисленные финансовые аспекты, которые требуют определенных подсчетов. Если мы обратимся к РФ, то здесь отметим, что определяющими факторами, влияющими на выбор дивидендной политики являются: юридический фактор; ограничения контрактного характера (в России это подразумевает формирование резервного капитала в размере не менее 15 % уставного капитала); ограничения связанные с ликвидностью; интересы акционеров; возраст компании; ограничения рекламно-информационного характера (так как информация о дивидендной политике тщательно отслеживается, то

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

фирмам необходимо придерживаться стабильной политики выплаты дивидендов в целях поддержания рыночной цены акций).

Во всем мире формированию дивидендной политики предприятия посвящено много различных исследований. Отметим, что не существует единого мнения о том, какого вида дивидендной политики стоит придерживаться той или иной фирме. Теории, рассмотренные нами выше, могут быть применимы не во всех странах, так как это зависит от различных факторов, которые влияют на выбор той или иной дивидендной стратегии для предприятия. Если мы обратимся к РФ, то здесь мы также можем сказать, что разные фирмы выбирают разные подходы в формировании их дивидендной политики. Необходимо отметить, что многие российские исследователи рассматривают вопрос правомерности дивидендной политики по отношению к стоимости фирмы. Они изучают теории дивидендной политики и исследуют применимы ли они к российской практике.

Так, Бадокина Е.А. в своей статье «Дивидендная политика и рыночная стоимость компании» утверждает, что в РФ применима теория Модильяни – Миллера, которая гласит, что дивиденды никак не отражаются на рыночной стоимости акций. Что касается остальных теорий, то по ее мнению, данные теории не так ярко выражаются в российской практике.

Другие авторы Корнеева А.А. и Гуковская А.А. в своей статье «Взаимосвязь между дивидендной политикой компании и ее стоимостью» рассмотрели данную взаимосвязь на примере отдельно взятой компании и выяснили, что дивиденды все же могут влиять на рост компании, однако через параметр рыночной капитализации.

Если мы обратимся к западным исследователям, то тоже увидим, что их мнения расходятся. Так, Р. Брейли и С. Майерс считают, что

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

данный вопрос является нерешенным. Существует три разных мнения на данный счет. Консерваторы (правые), считают, что увеличение дивидендных выплат ведет к увеличению стоимости фирмы. Левые радикалы полагают, что такая тенденция наоборот уменьшает стоимость предприятия. Также существуют центристы, которые говорят о том, что дивидендная политика не влияет на стоимость компании.

Таким образом, мы можем сделать вывод, что дивидендная политика предприятия играет особую роль, так как выплата дивидендов влияет на рыночную стоимость предприятия. Кроме того, управляющие при помощи выбранной ими дивидендной политики могут распределять прибыль компании. Также не стоит забывать, что дивиденды привлекают инвесторов, а, следовательно, и инвестиции. Так мы видим, что она имеет стратегическое значение в развитии фирмы и непрерывной ее деятельности. Управляющие разных компаний выбирают политику распределения прибыли в соответствие с их основными целями и задачами, которые они хотят достигнуть. По мнению исследователей, в РФ влияние дивидендной политики на стоимость компании может либо проявляться, либо не проявляться. То же самое касается и других стран.

Библиографический список

1. Абалакина Т. В., Абалакин А.А. Дивидендная политика и ее влияние на стоимость компании // Интернет-журнал Науковедение. 2013. - № 5 - (18). С. 48.

2. Бадокина Е.А. Дивидендная политика и рыночная стоимость компании // Вестник научно – исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. 2010. - №3. - с.19-33.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

3. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов.- М.: Олимп- Бизнес, 2012. 1008 с.

4. Воробьев А.Г. Оптимизация дивидендной политики акционерного общества.: автореф. дис. д-ра экон. наук/ А.Г. Воробьев. - М., 2011. – 169с.

5. Замлилова Я. Н. Формирование дивидендной политики российских предприятий.: автореф. дис. на соискание уч. ст. к э н. – М., 2004.

6. Корнеева А.А. , Гуковская А.А. Взаимосвязь между дивидендной политикой компании и ее стоимостью // экономический журнал. 2013.- № 3. – с. 149 – 154.

7. Ожегов С.И., Скворцова Л. И Толковый словарь русского языка. 2008. – 736 с.

8. Теплова Т.В. Влияние дивидендных выплат на рыночную оценку российских компаний: эмпирическое исследование методом событийного анализа на российских и зарубежных торговых площадках// Аудит и финансовый анализ, 2008 №2.

9. Швецов С.А. О кодексе корпоративного управления от 10.04.2014 № 0652/2463

10. Дивидендная политика Школа бизнеса Леонарда Н. Штерна 44 West 4th Street, New York, NY 10012, США [Электронный ресурс]/

http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/pdfiles/acf2E/Chap10.pdf

11. Дивидендная политика - теория [Электронный ресурс] http://shodhganga.inflibnet.ac.in/

http://shodhganga.inflibnet.ac.in/bitstream/10603/70593/14/14_chapter%203.pf

12. Дивидендная политика – свобода или необходимость / электронный журнал «Финансовый директор» [Электронный ресурс]

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

https://fd.ru/articles/158421- dividendnaya-politika-svoboda-ili-neobhodimost- qqq-17-m1

13. Сущность дивиденда / файловый архив студента / Башкирский Государственный университет [Электронный ресурс] http://www.studfiles.ru/preview/6013803/page:9/

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

УДК 33

Вихляева К.Е. Экономические основы и сущность транспортно-логистического сотрудничества в ЕАЭС

Economic fundamentals and essence of transport and logistics cooperation in the Unified Energy System

Вихляева Кристина Евгеньевна,
магистрант кафедры международных отношений
и государственного управления
Юго – Западного государственного университета,
г. Курск, Россия
Vikhlyaeva Kristina Evgenievna,
Master of International Relations
and public administration
Southwestern State University,
Kursk, Russia

Аннотация. Сотрудничество в области транспорта и логистики является актуальной, но при этом недостаточно исследованной формой сотрудничества в ЕАЭС. Роль транспортно-логистической отрасли в евразийской экономической интеграции является центральной с точки зрения её функции связующего звена в системе мирохозяйственных связей как внутри ЕАЭС, так и транзитом по его территории. Наличие развитой и современной транспортно-логистической инфраструктуры служит необходимым условием создания новых производств, роста инвестиций и мобильности трудовых ресурсов в ЕАЭС.

Ключевые слова: транспортно-логистическая инфраструктура, ЕАЭС, Глобальная производственная трансформация, международное разделение труда.

Abstract. Cooperation in the field of transport and logistics is an actual, but at the same time insufficiently explored form of cooperation in the EAEC. The role of the transport and logistics industry in Eurasian economic integration is central from the point of view of its function as a link in the system of world economic relations both within the EAEC and in transit through its territory. The presence of a developed and modern transport and logistics infrastructure is a necessary condition for the creation of new industries, investment growth and labor mobility in the EAEC.

Keywords: transport and logistics infrastructure, ЕАЭС, Global industrial transformation, international division of labor.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Транспортно-логистическое сотрудничество является важным фактором углубления международного разделения труда (МРТ) и региональных интеграционных процессов. Развитие глобальной и региональной производственной специализации, а также кооперации предопределяет роль транспортно-логистического сотрудничества как механизма обеспечения качественного функционирования мировой торговли и экономики в условиях трансграничного перемещения факторов производства. Фрагментация глобального производственного процесса с размещением его отдельных частей в разных странах и региональных торговых объединениях в рамках глобальных цепочек стоимости (ГЦС) и, как следствие, увеличение доли промежуточных товаров и компонентов в мировой торговле являются важными предпосылками расширения и углубления международного и регионального транспортно- логистического сотрудничества.

Современный процесс доставки грузов в ГЦС не ограничивается исключительно линейным перемещением, т.е. транспортировкой из пункта отправления в пункт назначения. Глобальная производственная трансформация усложнила маршруты доставки, что привело к необходимости поиска более системных и сетевых решений для координации этапов производства с привлечением сопутствующих операций, таких как упаковка, маркировка, погрузо-разгрузочные работы, складирование, таможенный и страховой консалтинг, использование информационных технологий и систем слежения, методов стратегического планирования и др.

В этой связи, создание единой таможенной территории внутри регионального интеграционного объединения, введение единого тарифа в отношении третьих стран и переход к единым нормам

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

отраслевого регулирования способны одновременно снизить издержки и увеличить скорость доставки грузов из одного региона в другой, тем самым повысив общую эффективность мировой торговли и экономики.

В существующей экономической литературе этим задачам отвечают концепции логистики (logistics) и управления цепями поставок (supply chain management), долгое время считавшимися взаимозаменяемыми категориями, но на деле отличающимися компетенциями.

Согласно определению Ассоциации профессионалов логистики (Council of Logistics Management), под логистикой понимают науку о планировании, организации и управлении движением товаров, услуг и соответствующей информации от пункта отправления до пункта назначения в строгом соответствии с требованиями заказчика.

При этом, учитывая тот факт, что на транспортную логистику в среднем приходится до 60% совокупных логистических издержек, в диссертационном исследовании автор использует устоявшееся в научной литературе и международной практике понятие «транспортно-логистического сотрудничества» и «транспортно-логистической отрасли», но объективно с преимущественным вниманием на их транспортную составляющую.

Отправной точкой научно-практического позиционирования логистики как важного связующего звена между сферами производства и потребления стала статья американского экономиста П. Друкера в авторитетном журнале Fortune в 1962 г., в которой он назвал логистику «неизвестным континентом экономики», но с большим потенциалом развития. Видный американский специалист в области логистики Р. Баллоу обосновал значимость логистики как интегрированного подхода, т.е. отличающегося высшей степенью системности и сетевого

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

взаимодействия, к организации процесса перевозки грузов, управлению запасами в рамках удовлетворения нужд конечного потребителя.

Именно критерий интегрированности в условиях нарастания процессов глобализации мировой экономики в 1990-х, где уже «конкурируют не компании, а цепи поставок»10, способствовал появлению концепции управления цепями поставок. Концепция управления цепями поставок наиболее пòлно развивает принцип интегрированности в логистике и представляет из себя «совокупность организаций-участников, начиная от поставщиков материалов и компонентов, производственных компаний, складов, дистрибьютеров и продавцов, и каналов движения и взаимодействия, основной целью которых является удовлетворение требований конечного потребителя».

В этой связи, логистика является важной, но составной частью процесса управления цепями поставок, отвечающей за интегрированное планирование, организацию и управление товаропроводящей функцией цепи от поставщика до конечного потребителя в строгом соответствии с его требованиями. С интернационализацией мировой экономики логистика приобрела трансграничный статус, отвечая за интегрированное управление совокупностью звеньев ГЦС, расположенных в отдельных странах и региональных торговых объединениях (рисунок 1).

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

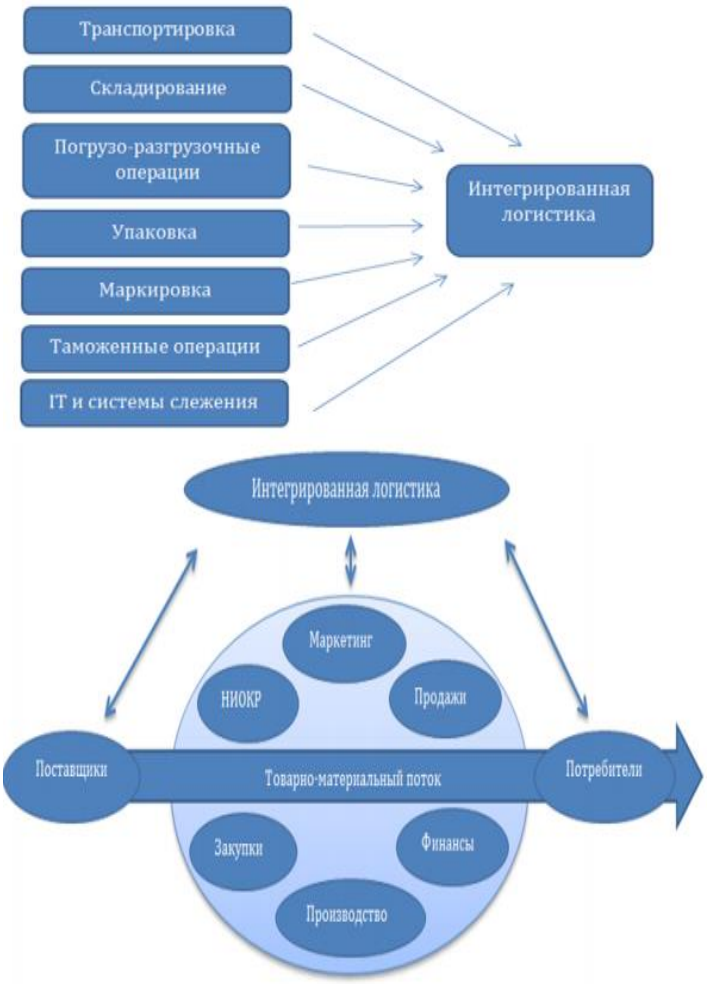


Рисунок 1. Сущность интегрированной логистики в глобальных цепочках стоимости Источник: составлено автором

При этом, степень интегрированности транспортно-логистического процесса в ГЦС зависит от технологичности товаров, перемещаемых в рамках заданной цепи поставок: чем выше добавленная стоимость товаров, тем выше потребность участников транспортно-логистического процесса в интегрированности предоставляемых услуг (рисунок 2).

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Рисунок 2. Роль логистики в глобальных цепочках стоимости в зависимости от технологичности товаров, перемещаемых в рамках таких цепочек

Как видно из рисунка, интегрированная логистика и её функционал наиболее востребованы в организации перевозок готовой продукции с высокой добавленной стоимостью таких как, электроника, авиакосмическое машиностроение, фармацевтика, IT, роботостроение и др. Высокая доля экспорта высокотехнологичной продукции в совокупном экспорте стран ОЭСР (17%) и ЕС (15%) предопределяет уровень развития интегрированной логистики в этих странах. По данным Всемирного банка, доля высокотехнологичных товаров в совокупном экспорте товаров в среднем по миру составляет 17%, в то время как в Китае этот показатель равен 25%, в ФРГ – 16%, Франции – 26%, Японии – 17%, Сингапуре – 47%, США – 18%, Великобритании – 21%, Бразилии – 11%, России – 11%.

В классификации услуг ГАТС от 10 июля 1991 г. транспортно-логистические услуги выделены в сектор 11 и сектор 12 под названием «транспортные услуги» и «прочие услуги, не включённые никуда».

«Транспортные услуги» состоят из девяти подсекторов:

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

a) услуги морской перевозки (maritime transport services), в т.ч. перевозка пассажиров и грузов, аренда судов с командой, обслуживание и ремонт судов, буксировка и т.д;

b) услуги перевозки внутренним водным транспортом (internal waterways transport), в т.ч. перевозка пассажиров и грузов, аренда судов с командой, обслуживание и ремонт судов, буксировка и т.д.;

c) услуги авиаперевозки (air transport services), в т.ч. перевозка пассажиров и грузов, аренда воздушных судов с командой, обслуживание и ремонт воздушных судов и т.д.;

d) услуги космической перевозки (space transport);

e) услуги железнодорожной перевозки (rail transport services), в т.ч. перевозка пассажиров и грузов, обслуживание и ремонт подвижного состава, буксировка и т.д.;

f) услуги автоперевозки (road transport services), в т.ч. перевозка пассажиров и грузов, аренда подвижных средств с командой, обслуживание и ремонт подвижного состава и т.д.;

g) услуги транспортировки трубопроводным транспортом (pipeline transport), в т.ч. транспортировка углеводородов и прочих жидких веществ;

h) сопутствующие услуги (services auxiliary to all modes of transport), в т.ч. погрузо-разгрузочные работы, складирование, экспедиторские услуги и др.;

i) прочие транспортные услуги (other transport services).

Суммарный стоимостной объём мирового рынка транспортно-логистических услуг (по совокупной выручке) в 2015 г. составил 8,2 трлн долл. С прогнозным ростом до 15,5 трлн долл. к 2023 г., а в физическом выражении — 54,7 млрд тонн с ожидаемым ростом до 92,1 млрд тонн к 2023 г.15 Лидерами рынка являются США (23%), ЕС (18%)

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

и Китай (15%), в то время как на Россию приходится около 2% от всего объёма услуг16. В региональном разрезе на Азиатско-Тихоокеанский регион (АТР) приходится около 47% всей совокупной выручки (рисунок 3).

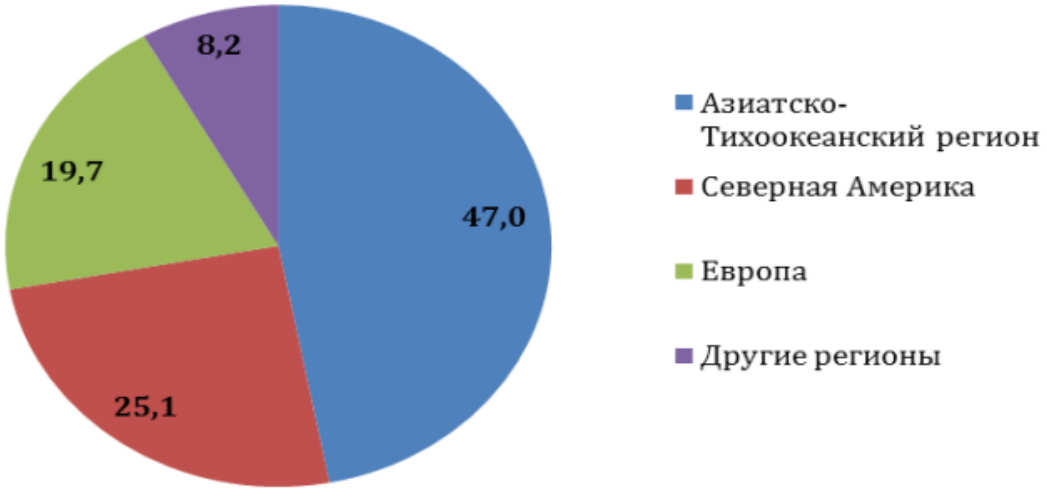


Рисунок 3. Географическая структура мирового рынка транспортно-логистических услуг (по совокупной выручке) за 2015 г. (%)

По данным ВТО за 2014 г., экспорт транспортных услуг составляет 19,3% совокупного стоимостного показателя мирового экспорта коммерческих услуг, равного 4,9 трлн долл. В региональном разрезе на Европу и Северную Америку приходится около 60% всего мирового экспорта транспортных услуг, в то время как на СНГ лишь 4,3%. В страновом измерении ключевыми мировыми экспортёрами транспортных услуг являются ЕС и США. в то время как на страны ЕАЭС приходится около 3% (рисунок 4).

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

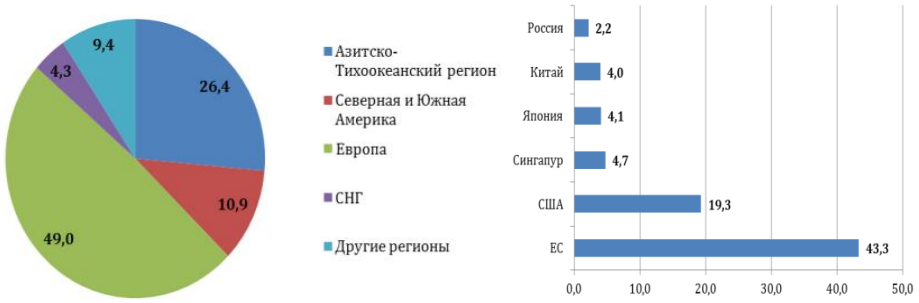


Рисунок 4. Основные региональные и страновые показатели мирового экспорта транспортно-логистических услуг за 2015 г. (%)

Важными тенденциями современного развития интегрированной логистики в ГЦС являются возросшая роль транспортно-логистического аутсорсинга и транспортно-логистических центров (ТЛЦ) в координации глобального транспортно-логистического процесса и усиление региональных интеграционных процессов с отменой тарифных ограничений во взаимной торговле.

Практика транспортно-логистического аутсорсинга осуществляется через посредников транспортно-логистического процесса – провайдеров логистики (logistics service providers), которые осуществляют транспортно-логистические операции в рамках всей ГЦС. Провайдеры логистики отличаются друг от друга степенью интегрированности предоставляемых транспортно-логистических услуг ТЛУ) и, соответственно, создаваемой добавленной стоимостью. На сегодняшний день около 55% всех мировых транспортно-логистических операций отдаётся на аутсорсинг провайдерам логистики, тогда как в США доля транспортно- логистического аутсорсинга составляет 81%, в ЕС – 64,6%, в Китае – 49%, в России – 35%.

В структуре мирового рынка транспортно-логистических услуг (ТЛУ) преобладают услуги сегмента 1 и 2 PL (таблица 1).

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Таблица 1

Структура мирового рынка транспортно-логистических услуг за 2014 г.

Виды транспортно-логистических услуг	Доля в мировом объёме транспортного-логистических услуг (%)
Перевозки грузов и экспедиторские услуги (1PL, 2PL)	58
Комплексные логистические услуги, включая складирование и дистрибуцию (3 PL)	25
Управленческая логистика, в т.ч. услуги по оптимизации бизнес-процессов (3PL, 4PL)	17

Провайдер ТЛУ первого уровня – 1PL (first-party logistics) – работает локально в пределах определённой территории, оказывает ограниченный комплекс ТЛУ, зачастую только перевозку собственными транспортными средствами, и не отличается высокой добавленной стоимостью в рамках цепи поставок.

Провайдер ТЛУ второго уровня – 2PL (second-party logistics) – чаще именуемый как экспедитор, осуществляет перевозки грузов собственными транспортными средствами в международном масштабе и предоставляет более расширенный комплекс ТЛУ, включая транспортировку, складирование и различные операции, связанные с обработкой грузов. Как правило, экспедиторские компании специализируются на перевозках конкретной товарной номенклатуры определённым видом транспорта.

Провайдер ТЛУ третьего уровня – 3PL (third-party logistics) – чаще именуемый как оператор перевозки (contract logistics) обеспечивает как свою часть перевозки, так и координирует деятельность привлекаемых им подрядчиков по принципу «одного окна». Провайдеры 3PL

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

предоставляют полный комплекс ТЛУ, в том числе транспортировку, складирование, операции по обработке грузов, таможенные услуги, страхование, а также элементы управленческой логистики с применением информационных технологий и систем слежения за грузом.

Усиление глобальной конкуренции и, как следствие, необходимость поиска решений по снижению издержек в рамках ГЦС объективно привели к росту значимости сегмента 3PL в мировом рынке ТЛУ. В 2015 г. объём мирового рынка ТЛУ уровня 3PL составил 721 млрд долл. с прогнозным ростом к 2022 г. до 1,3 трлн долл. к 2022 г.19 В региональном разрезе наибольший вес в структуре рынка 3PL занимают АТР, Северная Америка и Европа, что в целом отражает их ведущую роль в ГЦС (рисунок 5).

Рисунок 5. Географическая структура мирового рынка 3PL за 2015 г.

Логика использования транспортно-логистического аутсорсинга уровня 3 PL во многом зависит от длины производственной цепочки,

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

так как чем она длиннее, тем выше её потребность в сетевых решениях, предоставляемых оператором 3 PL. В отраслевом разрезе наиболее востребованными решения 3 PL являются для отраслей высоких технологий и промышленного производства, в том числе электроники, IT, автомобилестроения, а также пищевой промышленности20. Так, в США самая длинная производственная цепочка сложилась в производстве мяса и включает в себя стадии от производства кормов до поставок готового мяса в пункты его потребления.

В топ-10 мировых провайдеров логистики уровня 3PL по совокупной выручке за 2015 г. преимущественно входят компании из ЕС (50%) и США (30%), в том числе DHL Supply Chain & Global Forwarding (ФРГ) – 29,6 млрд долл., Kuehne + Nagel (Швейцария) – 21,1 млрд долл. и DB Schenker (ФРГ) – 17,2 млрд долл. (рисунок 6).

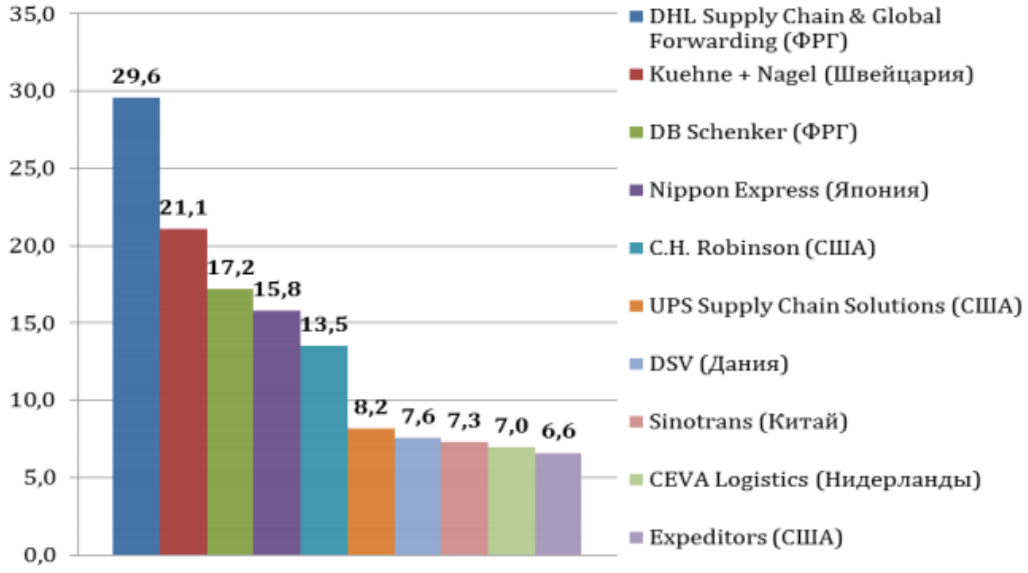


Рисунок 6. Международные провайдеры логистики уровня 3PL по совокупным доходам (млрд долл.) за 2015 г.

Провайдер ТЛУ четвёртого уровня – 4PL (fourth-party logistics) – дополнительно к комплексу функций 3PL предоставляет более интегрированную услугу управленческой логистики с применением

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

широкого комплекса современных IT технологий в рамках организации бесперебойной деятельности всей цепи поставок. На практике разница между провайдерами 3PL и 4PL не всегда заметна ввиду бурного развития IT отрасли и соответствующих решений для ГЦС. Вместе с тем, в отличии от 3PL провайдеры 4PL уже не имеют собственных транспортно-логистических активов, таких как транспортные средства и склады; концентрируются на оптимизации и повышении эффективности процессов преимущественно на стороне потребителей ГЦС; строят свою деятельность на максимальном привлечении электронных бизнес-решений для всей цепи.

Ещё одной тенденцией современного развития интегрированной логистики в ГЦС является создание транспортно-логистических центров (ТЛЦ) с приданием им мультимодального статуса (МТЛЦ). В соответствии с Международной конвенцией мультимодальной перевозки ООН от 1981 г. под мультимодальной перевозкой (multimodal carriage) подразумевается особый вид международной перевозки, осуществляемой двумя и более видами транспорта по одному договору перевозки, единому транспортному документу и единому тарифу оператором мультимодальной перевозки уровня, соответствующим провайдеров логистики уровня 3 и 4 PL25. Развитие мультимодальных перевозок в ГЦС требует наличия соответствующей транспортно-логистической инфраструктуры вдоль всей цепи, способной обеспечить бесперебойный товаропоток на любых видах транспорта с предоставлением целого комплекса сопутствующих ТЛУ.

Особая роль в такой инфраструктуре отведена ТЛЦ, под которым понимается действующий на коммерческой основе «центр, внутри которого осуществляются операции, связанные с транспортировкой и другими логистическими функциями, а также распределение товаров

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

— как для национального, так и для международного транзита»26 по принципу «одного окна». Установлено, что оптимизация транспортно-логистических процессов через механизм ТЛЦ позволяет снизить совокупные логистические издержки на 12-35%, в том числе транспортные расходы на 7-20%, расходы на погрузо- разгрузочные операции и складирование на 15-30%, что в совокупности будет способствовать росту эффективности в масштабах всей цепи (рисунок 7).

Рисунок 7. Система взаимоотношений между участниками ГЦС без (слева) и с (справа) ТЛЦ

Вместе с тем, повышению интегрированности, мультимодальности и эффективности предоставляемых ТЛУ в системе ТЛЦ способствует практика размещение таких центров в узловых хабах в международных транспортных коридорах (МТК). В существующей литературе отсутствует единая дефиниция МТК, но автор придерживается определения Комитета по транспорту ЕЭК ООН, согласно которому под международным транспортным коридором (international transport corridor) понимают «часть национальной или международной транспортной системы, обеспечивающую значительные международные грузовые и пассажирские перевозки

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

между отдельными странами и континентами, включающую в себя подвижной состав и стационарные устройства всех видов транспорта, работающих на данном направлении, и совокупность технологических, организационных и правовых условий осуществления этих перевозок». На сегодняшний день сугубо транспортно-логистический аспект сотрудничества в МТК перерастает в инструмент обеспечения глобального геоэкономического и геополитического доминирования ряда стран и объединений. Так, помимо уже действующих десяти панъевропейских (критских) коридоров ЕС активно продвигает мультимодальный проект – МТК «ТРАСЕКА (Европа-Кавказ-Азия)» по доставке грузов из АТР в ЕС в обход России.

Китай прорабатывает реализацию проекта ЭПШП с его сухопутным транспортным стержнем Евроазиатской транспортной магистрали (ЕТМ) для выхода на рынки ЕС и стран Персидского залива в обход Южного морского пути30. ЕАЭС формирует собственную систему МТК, состоящую из коридоров «Восток-Запад» и «Север-Юг», для «переключения» транзитных грузопотоков между АТР-ЕС и ЕС-Индия-страны Персидского залива на свою территорию31. Наконец, США стремятся воссоздать античный Шёлковый путь через МТК «Новый Шёлковый путь», связав ЕС с Центральной Азией, Индией и Пакистаном через Афганистан, создав конкуренцию китайским и российским инициативам в регионе.

Наиболее разветвлённая и интегрированная в существующие производственные и транспортно-логистические комплексы сеть ТЛЦ действует в ЕС и состоит из 100 международных и региональных центров. Одним из самых развитых мультимодальных ТЛЦ ЕС является Bologna Freight Village, расположенный в крупном транспортном узле Северной Италии на пересечении пяти

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

железнодорожных и четырёх автомобильных артерий. ТЛЦ Bologna Freight Village плотно интегрирован во внутриевропейскую транспортно-логистическую систему — через него проходит до 16% международного грузопотока Италии.

Таким образом, практика транспортно-логистического аутсорсинга и концентрация транспортно-логистических операций в системе ТЛЦ в целом отвечают потребностям мирового рынка ТЛУ по повышению интегрированности предоставляемых услуг и снижению совокупных издержек в ГЦС.

Существенное влияние на развитие интегрированной логистики в ГЦС оказывают региональные интеграционные процессы. Достигнутый уровень интегрированности ТЛУ на сегодняшний день всё меньше зависит от таких факторов как расстояние и издержки доставки грузов, а всё больше находится под влиянием экзогенных факторов, в том числе вызванных региональной интеграцией. Снятие тарифных барьеров внутри торговых объединений, принятие единого таможенного тарифа в отношении третьих стран и переход к единым принципам регулирования отраслевых рынков объективно способствуют снижению системных издержек при перемещении товаров между различными центрами глобального производства, что в целом ведёт к повышению общей эффективности мировой торговли и мировой экономики. По оценкам ОЭСР, снижение трансакционных издержек на 1% как следствие элиминации тарифных барьеров внутри торговых объединений, может привести к дополнительному приросту мирового ВВП до 40 млрд долларов.

Традиционным аргументом в пользу перехода к региональной интеграции является наличие у стран региона общих проблем, которые возможно решить через определённую модель сотрудничества, но при

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

сохранении независимого процесса принятия решений. Такая функциональная кооперация, в первую очередь экономическая, может стать ответом на стоящие перед регионом вызовы,тем более, что страны, входящие в него, имеют схожие модели коммуникативности, хозяйствования и идентичности.

Вторым распространённым ключом к пониманию региональной интеграции служит тезис об исходной взаимозависимости регионов. Как следствие региональные организации существуют не в отдельности друг от друга, а модели сотрудничества могут варьироваться в зависимости от региональной специфики.

Такой процесс можно сравнить с физическим принципом диффузии (diffusion), согласно которому институциональные модели имеют склонность к репликации.

Эффект диффузии является прямым продуктом фактора взаимозависимости и не работает в условиях обособленности региональных объединений41. В этой связи, под региональной диффузией понимается “любой процесс, при котором принятие ряда черт или норм частью населения увеличивает вероятность следования этим же нормам ещё не определившихся из числа этого же общества.

Оба вышеупомянутых подхода не являются взаимоисключающими, так как функциональные стимулы для региональной интеграции могут быть вполне совмещены с практикой диффузии в области институционального строительства.

Дуализм двух подходов ярко выражен на примере ЕАЭС, когда функциональная логика евразийской интеграции как возможной альтернативы евроатлантической интеграции и экономической евроассоциации гармонично сочетается с практикой диффузии по

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

адаптации прогрессивных интеграционных наработок ЕС в области институционального строительства.

Обзор существующей литературы выделяет две волны распространения региональной интеграции как глобального явления44. Первая пришлась на 1940-1960-е гг., когда были образованы Европейская ассоциация угля и стали (ЕОУС), Европейское экономическое сообщество (ЕЭС), Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ), Латиноамериканская зона свободной торговли (ЛАСТ), Ассоциация стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН), Андское сообщество и др. Вторая волна, имевшая место в 1980-1990-е гг., ознаменовалась окончанием холодной войны и бурным ростом числа региональных торговых соглашений (РТС). В этот период сформированы Совет сотрудничества арабских государств Персидского залива (ССАГПЗ), Общий рынок стран Южной Америки (МЕРКОСУР), Содружество независимых государств (СНГ), Сообщество развития юга Африки (САДК), Североамериканская зона свободной торговли (НАФТА) и др. По состоянию на февраль 2016 г. Всемирная торговая организация (ВТО) кодифицирует 454 региональных торговых соглашений (РТС), из которых действующими являются 267. Таким образом, в сравнении с 1995 г. число заключённых РТС выросло почти в 4 раза.

Ряд экспертов склонны полагать, что сегодня мировая экономика претерпевает третью волну региональной интеграции, характеризующуюся созданием мегарегиональных объединений, нацеленных помимо торгового сотрудничества на сотрудничество в области инвестиций, транспорта и логистики, интеллектуальной собственности, экологии и т.д.. К таким мегапроектам можно отнести Трансатлантическое торговое и инвестиционное партнёрство (ТТИП) и

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Транстихоокеанское партнёрство (ТТП). Данные соглашения беспрецедентны по своему региональному охвату и составу участников, и в них прослеживается чёткая геоэкономическая и геополитическая ведущая роль одной страны – США. Вместе с тем, будущее ТТИП и ТТП пока остаётся неясным. Ещё одним мегарегиональным проектом, способном в перспективе оказать существенное влияние на развитие мировой экономики, является китайский Экономический пояс Шёлкового пути (ЭПШП)48. В существующем виде ЭПШП остаётся пока неинституционализированной инициативой Китая, но носит определённый инфраструктурный характер.

Особое место в региональных интеграционных процессах занимает евразийская интеграция в формате ЕАЭС, который на сегодняшний день является наиболее продвинутым интеграционным проектом в регионе с момента распада СССР. Интеграционные процессы на постсоветском пространстве характеризуются изменением интеграционной повестки, векторов и структур, но с единственным неизменным фактором – многое из запланированного так и осталось нереализованным, так как не накладывало чётких обязательств на договаривающиеся страны.

Сторонники евразийской интеграции расценивают её как поистине исторический шаг по созданию регионального центра развития на постсоветском пространстве, способного обеспечить модернизацию экономики интегрирующихся стран и повысить их роль в мировой торговле и экономике50.

Скептики евразийской интеграции утверждают, что ЕАЭС является чисто политическим проектом, продвигаемым Россией, а его экономическая составляющая ничтожна, так как экономика ЕАЭС

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

остаётся и в ближайшем будущем останется преимущественно сырьевой. Соответственно, интеграция не приведёт к углублению производственной кооперации, а экономические дотации России для искусственного поддержания жизнеспособности ЕАЭС со временем будут только расти ввиду хронической неэффективности производственных и технологических систем интегрирующихся стран.

В своём нынешнем виде по классификации ступеней интеграции Б. Балассы52 ЕАЭС является менее продвинутой интеграционной формой, чем предполагалось ранее. Вместо Евразийского союза, о котором говорил инициатор и убеждённый сторонник современного прагматического формата евразийской интеграции президент Казахстана Н. Назарбаев в 1994 г., на деле создаётся Евразийский экономический союз, ставящий во главу угла именно экономические аспекты интеграции.

В преддверии подписания Договора о создании Евразийского экономического союза 29 мая 2014 г. Н. Назарбаев чётко обозначил экономический характер интеграции, заявив, что «евразийская интеграция – это великая возможность, которую открыл нам на рубеже двух тысячалетий объективный ход исторического прогресса. Независимость и политический суверенитет – приоритеты для всех государств-участников интеграционного процесса». Президент России В. Путин также убеждён, что «создание Евразийского союза, эффективная интеграция – это тот путь, который позволит его участникам занять достойное место в сложном мире XXI века».

В свою очередь, автор обосновывает, что транспортно-логистическое сотрудничество является одной из наиболее чувствительных, но при этом недостаточно исследованной формой сотрудничества в ЕАЭС. Ввиду объективной роли транспортно-

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

логистической отрасли как основного медиатора мирохозяйственных связей в экономике Союза именно комплексный анализ данной области сотрудничества позволит выявить особенности, проблемы и перспективы её развития в контексте интеграции в ЕАЭС. В этой связи, транспортно-логистическое сотрудничества рассмотрено как система, одновременно предоставляющая ТЛУ, производящая технические и подвижные средства и осуществляющая единые принципы регулирования транспортно- логистической отрасли.

Наличие развитой и современной транспортно-логистической инфраструктуры является значимым условием создания новых производств, роста инвестиций и мобильности трудовых ресурсов внутри ЕАЭС, а совместные инфраструктурные проекты стран ЕАЭС не только создадут портфели заказов для других отраслей, но и в дальнейшем обеспечат их функционирование.

Уникальное географическое расположение также предопределяет роль ЕАЭС как глобального «транзитного моста» на перекрёстке стратегических торговых путей «Восток-Запад» и «Север-Юг». Запуск единой таможенной территории Союза уже привёл к сокращению сроков сухопутной доставки грузов из стран АТР в ЕС, а комплексная реализация транзитного потенциала позволит превратить транзитный бизнес в один из инструментов несырьевого развития ЕАЭС.

Наконец, через формат ЕАЭС интегрирующиеся страны получают шанс выстроить единую и более выигрышную переговорную позицию с Китаем по конкретным вопросам реализации проекта сопряжения транспортно-логистической системы ЕАЭС и ЭПШП. Представляется, что проект сопряжения приведёт к повышению степени интегрированности предоставляемых ТЛУ и будет способствовать развитию транспортно-логистического комплекса ЕАЭС.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Таким образом, интеграционный формат ЕАЭС отвечает современным задачам развития транспортно-логистического сотрудничества Армении, Беларуси, Казахстана, Кыргызстана и России. Основным эндогенными катализаторами транспортно-логистического сотрудничества в ЕАЭС являются многовековой опыт социально-экономического сосуществования стран Союза в едином народнохозяйственном комплексе и в целом сохранённые единые производственные, технологические, энергетические и транспортно-логистические комплексы. Экзогенный фактор транспортно-логистического сотрудничества в ЕАЭС исходит из общемировой тенденции повышения интегрированности логистики в ГЦС через развитие практики транспортно-логистического аутсорсинга и концентрации предоставляемых услуг в системе ТЛЦ.

Состояние транспортно-логистического комплекса ЕАЭС

Современный транспортно-логистический комплекс ЕАЭС характеризуется низкой плотностью действующих путей сообщения, несущественным уровнем развития рынка транспортно-логистических услуг (ТЛУ), низкими значениями индекса эффективности логистики (LPI), незначительной ролью экспорта и импорта ТЛУ в соответствующем мировом экспорте и импорте, но при этом высоким вкладом транспортно-логистической отрасли в ВВП Союза.

Важным свидетельством состояния развития транспортно-логистического комплекса ЕАЭС является протяжённость его действующих путей сообщения. По данным ЕЭК, на сегодняшний день общая протяжённость действующих путей сообщения ЕАЭС составляет:

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

- 1 609 тыс. км. автодорог общего пользования (около 2,5% от общемирового показателя)

- 107 тыс. км железнодорожных путей (около 7,8% от общемирового показателя), из которых 46% электрифицированы

- 289,3 тыс. км магистральных трубопроводов (около 11% от общемирового показателя)

Наивысший показатель плотности действующих автомобильных, железнодорожных и трубопроводных путей сообщения из стран ЕАЭС отмечен в Беларуси, что делает её транспортно-логистический комплекс по данному показателю при прочих равных наиболее подготовленным для реализации принципа «четырёх свобод» ЕАЭС. Россия и Казахстан имеют низкую плотность действующих путей сообщения, что является следствием бо̀льшей территории и недостаточных темпов инфраструктурного строительства (таблица 2).

Таблица 2

Плотность действующих путей сообщения в странах ЕАЭС за 2015 г.

	Автодороги	Железные дороги	Трубопроводы
Армения	262	24,6	7,5
Беларусь	417	26,5	41,9
Казахстан	31,4	5,5	8,21
Кыргызстан	94,8	2,1	4,9
Россия	85	5	14,9
ЕАЭС	83,5	5,3	14,3

По показателю плотности действующих автомобильных, железнодорожных и трубопроводных путей сообщения ЕАЭС уступает ЕС и НАФТА (таблица 3).

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Таблица 3

Плотность действующих путей сообщения в интеграционных объединениях за 2015 г. (км/1000 км2)

	Автодороги	Железные дороги	Трубопроводы
ЕСЕАН	307,1	5,1	10,5
ЕС	321,3	52,2	55,1
ЕАЭС	83,5	5,3	14,3
МЕРКОСУР	158,3	5,9	5,8
НАФТА	385,4	18	110

По основным характеристикам развития рынка ТЛУ «тройка» существенно уступает ЕС, США и Китаю (таблица 4).

Таблица 4

	ВВП в текущих ценах	Объём транспортно логического рынка	Совокупные логистические издержки в ВВП	Объемы логистического аутсоррсинга
Мир, всего в т.ч.	75590,2	7322	8450,6	4027
Беларусь	76,1	1,1	15,2	нет данных
ЕС	16222	1197,9	1487,6	773,9
Казахстан	227,4	10	56,8	нет данных
Китай	10351,1	1210,6	1486,8	593,2
Россия	2030,1	307	382,5	99,7
США	17348,1	1141,9	1332	928,3

Как видно из таблицы, объём транспортно-логистического рынка «тройки» в 3,7 раза меньше европейского рынка, в 3,6 раза меньше американского и в 3,8 раза меньше китайского. Доля совокупных логистических издержек в ВВП «тройки» в среднем находится на уровне 20%. В Казахстане данный показатель и вовсе доходит до 25%, в то время как в среднем по миру он составляет 11%, в ЕС – 9,1%, в

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Китае – 14,3%, в США – 7,6%. Степень развития практики аутсорсинга ТЛУ в «тройке» также является недостаточной. При общемировой доли аутсорсинга в объёме транспортно-логистического рынка в 54,9%, соответствующий показатель «тройки», по оценкам автора, составляет около 35%80, что на 29,6 п.п. ниже уровня ЕС, на 46,3 п.п. – уровня США и на 14,0 п.п. – уровня Китая.

Важным качественным показателем уровня развития транспортно-логистического комплекса региона является роль и место ТЛУ в структуре взаимной торговли услугами стран ЕАЭС81. В структуре взаимной торговли«тройки» за 2010-2014 гг. на ТЛУ приходилось около 45%, тогда как с созданием ЕАЭС этот показатель снизился до 33,4%82 (рисунок 8).

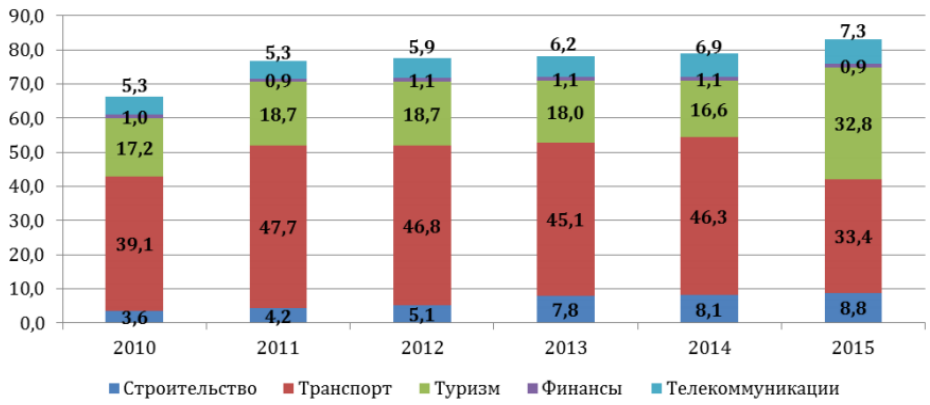


Рисунок 8. Структура взаимной торговли услугами стран ТС-ЕЭП-ЕАЭС за 2010-2015 гг.

Снижение доли ТЛУ в структуре взаимной торговли ЕАЭС за 2015 г. является следствием вступления в объединение Армении и Кыргызстана, в структуре взаимной торговли услугами которых с «тройкой» преобладают услуги туризма – 61,8% и 50,8% соответственно. По оценкам автора, в страновом разрезе наибольшую

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

вовлечённость во взаимную торговлю ТЛУ демонстрируют Казахстан и Беларусь – около 60% и 50% от их совокупного показателя торговли услугами, тогда как минимум отмечен в Армении (около 11%) и Кыргызстане (около 20%). Соответствующая доля России в 2010-2015 гг. составила около 30%.

В структуре рынка ТЛУ ЕАЭС доминируют провайдеры логистики уровня 1PL и 2PL, что в целом свидетельствует о незначительном присутствии интегрированных решений, предлагаемых транспортно-логистической отраслью Союза.

Существенным показателем глобального позиционирования транспортно- логистического рынка в мировой экономике и ГЦС является индекс эффективности логистики (logistics performance index – LPI), отражающий уровень его развития. Значения индекса лежат в диапазоне от 1 до 5, где, чем выше показатель LPI, тем более эффективно функционирует транспортно-логистический комплекс отдельно взятой страны. В существующем рейтинге International LPI Global Ranking 2016 страны ЕАЭС не отличаются высокими показателями индекса LPI, что в целом свидетельствует о глобальной неконкурентоспособности и неэффективности транспортно-логистического рынка Союза.

Из стран ЕАЭС Казахстан получил наивысший ранг индекса LPI поднявшись в 2016 г. на 9 позиций в сравнении с рейтингом 2014 г. (таблица 5).

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Таблица 5

	Индекс LP	Таможня (customs)	Инфраструктура (infrastruct	Международные перевозки	Компетентность провайдер	Системы слежения (tracking	Своевременность поставки
Армения	141	148	122	146	137	147	139
Беларусь	120	136	135	92	125	134	96
Казахстан	77	86	65	82	92	71	92
Кыргызстан	146	156	150	152	151	115	126
Россия	99	141	94	115	72	90	87

Как видно из таблицы, Казахстан получил наивысшие ранги по четырём компонентам индекса LPI – таможня, инфраструктура, международная перевозка, системы слежения, что при прочих равных свидетельствует об определённой зрелости и эффективности организации его транспортно-логистического рынка в отсутствии единой транспортной политики (ЕТП) на всех видах транспорта ЕАЭС и единого транспортно-логистического рынка Союза как такового. Вместе с тем, показатель простоты организации международных перевозок для каждой страны ЕАЭС в целом имеет более низкий ранг, чем соответствующее общее значение индекса LPI. Обратная ситуация отмечена лишь в Беларуси, чей рынок ТЛУ отличается большей степенью либерализации и конкурентоспособностью по цене перевозки, вызванной присутствием на национальном рынке иностранных перевозчиков из ЕС. Первое место России в рангах компетентности провайдеров логистики и своевременности поставок является следствием эффекта от наметившейся консолидации рынка с созданием крупных транспортно-логистических холдингов и присутствием на рынке крупных мировых провайдеров ТЛУ.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Значения индекса LPI для стран ЕАЭС компаративно уступают показателям ведущих экономик АСЕАН, ЕС, МЕРКОСУР, НАФТА и ШОС (рисунок 9).

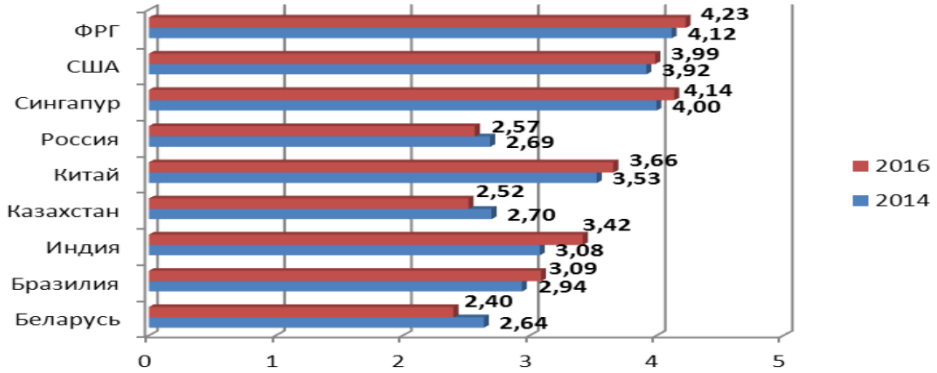


Рисунок 9. Значения индекса LPI для ведущих экономик АСЕАН, ЕС, ЕАЭС, НАФТА, МЕРКОСУР и ШОС за 2014 и 2016 гг.

Примечательно, что позиции «тройки» в рейтинге LPI за 2016 г. ухудшились в сравнении с результатами 2014 г., что может являться прямым следствием сохраняющейся разобщённости подходов интегрирующихся стран к координации транспортно-логистической политики в рамках ЕАЭС.

Вместе с тем, по показателю доли экспорта ТЛУ в мировом экспорте ТЛУ ЕАЭС заметно уступает ЕС, НАФТА и АСЕАН (таблица 6).

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Таблица 6

Доля экспорта транспортно-логистических услуг интеграционных объединений в мировом экспорте транспортно-логистических услуг за 2010-2015 гг.

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Среднегодовые темпы прироста
АСЕАНЕ	6,83	6,81	6,91	6,85	7,28	7,53	2
ЕАЭС	2,43	2,55	2,76	2,9	2,89	2,7	2,1
ЕС	43,41	43,62	41,72	42,8	42,91	41,72 (оценка)	-0,8
МЕРКОСУР	1	1,06	1,03	1,04	1,04	1,01	0,2
НАФТА	10,30	10,48	10,79	10,85	10,72	11,13	1,6

Интеграционные механизмы в транспортно-логистической отрасли способствовали укреплению позиций ЕАЭС в мировом экспорте ТЛУ, в котором на сегодняшний день доминирует ЕС. Вместе с тем, АСЕАН и НАФТА, уступающие ЕАЭС по глубине интеграции, заметно превосходят его по степени своей вовлечённости в мировой экспорт ТЛУ, что свидетельствует о сохраняющейся низкой конкурентоспособности ЕАЭС в региональных и глобальных цепочках стоимости.

В то же время в 2010-2015 гг. отмечено снижение вовлечённости ЕАЭС в мировой импорт ТЛУ (таблица 7).

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Таблица 7

Доля импорта транспортно-логистических услуг интеграционных объединений в мировом импорте транспортно-логистических услуг за 2010-2015 гг.

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Среднегодовые темпы прироста
АСЕАНЕ	8,41	8,73	9	8,89	9,23	9,46	2,4
ЕАЭС	1,55	1,71	1,79	1,84	1,6	1,42	- 1,7
ЕС	32,67	31,21	29,08	30,07	30,44	30,03 (оценка)	- 1,7
МЕРКОСУР	2,1	2,27	2,37	2,36	2,14	1,92	- 29,5
НАФТА	10,9	10,56	10,5	10,74	10,89	11,9	1,8

Снижение доли ЕАЭС в мировом импорте ТЛУ может быть следствием определённой переориентации контрагентов ЕАЭС с использования услуг от провайдеров третьих стран на внутренние источники перевозок. Трактовать эту ситуацию можно двояко. С точки зрения расширения и углубления интеграции в ЕАЭС данное замещение выглядит оправданным. Однако, с точки зрения эффективности такое замещение может привести лишь к ухудшению конкурентоспособности ЕАЭС и временной потере части транзитных объёмов ввиду неспособности перевозчиков ЕАЭС обеспечить должный уровень услуг перевозки.

Вместе с тем, по вкладу транспортно-логистической отрасли в ВВП ЕАЭС превосходит соответствующий показатель для других интеграционных объединений – АСЕАН, ЕС, НАФТА и МЕРКОСУР86 (таблица 8).

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Таблица 8

Доля транспортно-логистической отрасли в ВВП интеграционных объединений за 2010-2015 гг.

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Среднегодовые темпы прироста
АСЕАНЕ	3,78	3,45	3,54	3,64	3,71	3,96	0,9
ЕАЭС	6,71	5,88	6,02	6,1	6,9	7,58	2,5
ЕС	4,96	4,89	4,93	5	5,07	5,11	0,6
МЕРКОСУР	4,18	3,84	3,82	2,9	4,13	3,25	-4,9
НАФТА	4,41	4,38	4,45	4,53	4,56	4,61	0,9

Как видно из таблицы, вклад транспортно-логистической отрасли в ВВП ЕАЭС компаративно превышает соответствующие значения ЕС, АСЕАН, МЕРКОСУР и НАФТА. Среднегодовые темпы прироста доли транспортно- логистической отрасли в ВВП ЕАЭС за 2010-2015 гг. составили 2,5%, причём наибольший цепной прирост среди всех интеграционных объединений в кризисные 2014-2015 гг. также отмечен в ЕАЭС (+9,9%).

Во многом рост доли транспортно-логистической отрасли в ВВП ЕАЭС может являться следствием географических особенностей стран Союза, характеризующихся большими расстояниями перевозок, с которыми могут сравниться только страны НАФТА. С другой стороны, в структуре грузоперевозок ЕАЭС доминируют сырьевые товары и промышленные полуфабрикаты, что с точки зрения создаваемой транспортом добавленной стоимости на 1 единицу перевозимого груза существенно ниже, чем в ЕС и НАФТА, где более 70% перевозимых грузов являются готовыми изделиями.

Тем не менее, представляется, что устойчивый рост вклада транспортно-логистической отрасли в ВВП ЕАЭС в 2012-2015 гг. может являться следствием евразийской экономической интеграции. В

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

условиях снизившихся мировых цен на сырьевые товары, составляющие основу экспорта ЕАЭС, и, как следствие, серьёзного замедления темпов прироста ВВП рост создаваемой добавленной стоимости транспортно-логистической отрасли мог быть обеспечен за счёт увеличения физических объёмов взаимной торговли в ЕАЭС и наращивания объёмов транзитных перевозок по территории Союза.

По данным ЕЭК, ожидается, что к 2030 г. мультипликационный эффект от транспортно-логистической интеграции в рамках ЕАЭС может составить для Беларуси более 1,5 млрд долл. (+1,1% ВВП), для Казахстана 4 млрд долл. (+0,7% ВВП) и для России более 5 млрд долл. (0,1% ВВП). Однако, по доли

транспортно-логистической отрасли в валовой добавленной стоимости ЕАЭС как объединение уступает отдельным странам: ФРГ (11,0%), Канаде (12,2%) и ОАЭ (10,9%).

Таким образом, современный транспортно-логистический комплекс ЕАЭС по показателям плотности действующих путей сообщения, доле транспортно-логистических издержек в ВВП, структуре рынка ТЛУ, вовлечённости в мировой экспорт и импорт услуг, а также общей эффективности, измеренной индексом LPI, при прочих равных компаративно уступает ЕС, НАФТА и АСЕАН, тогда как по доле вклада в ВВП региона – превышает их значения.

Таким образом, транспортно-логистическое сотрудничество является важным фактором углубления специализации и кооперации стран в условиях фрагментации глобального производственного процесса и развития процессов региональной интеграции. Элиминация тарифных барьеров во взаимной торговле между участниками интеграционных объединений, принятие единого таможенного тарифа в отношении третьих стран и переход к единым принципам

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

регулирования отраслевых рынков при прочих равных способствуют снижению системных издержек при перемещении товаров между различными центрами ГЦС, что в целом ведёт к повышению общей эффективности мировой торговли и мировой экономики. Как следствие, современный процесс доставки уже не ограничивается линейной транспортировкой, а требует системных и трансграничных транспортно-логистических решений в масштабах ГЦС.

Главными предпосылками транспортно-логистического сотрудничества как направления евразийской экономической интеграции в формате ЕАЭС являются сохраняющийся сырьевой характер экономики интегрирующихся стран и необходимость повышения её роли в МРТ, а также до конца не утраченная комплементарность производственных, технологических и транспортно-логистических систем. Значимыми факторами транспортно-логистического сотрудничества служат низкая роль интегрирующихся стран в действующих ГЦС, неразвитость взаимного инвестиционного сотрудничества, острая потребность обрабатывающих отраслей и транспортно-логистической инфраструктуры региона в модернизации, а также высокий уровень поддержки интеграции среди населения стран ЕАЭС.

Современный транспортно-логистический комплекс ЕАЭС характеризуется низкой плотностью действующих путей сообщения; несущественным уровнем развития рынка ТЛУ и, как следствие, высокими транспортно-логистическими издержками в стоимости товаров для конечного потребителя; преобладанием в структуре транспортно-логистического рынка услуг с низкой добавленной стоимостью; общей организационно-экономической неэффективностью комплекса в мировом разрезе. По вкладу

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

транспортно-логистической отрасли в ВВП ЕАЭС компаративно превосходит АСЕАН, ЕС, МЕРКОСУР и НАФТА, тогда как вовлечённость ЕАЭС в мировой экспорт и импорт ТЛУ остаётся незначительной.

Библиографический список

1. Клинов В.Г. Мировой рынок технологий / В.Г. Клинов, Л.С. Ревенко, Т.И.

Ружинская // Мировые товарные рынки и цены. – Москва.: МГИМО, 2012. – 500 с.

2.Кондратьев Н.Д. Большие циклы экономической конъюнктуры / Н.Д. Кондратьев. – М.: Экономика, 1989. – с. 172-226.

3.Кузнец С. Современный экономический рост: результаты исследований и размышлений. Нобелевская лекция // Нобелевские лауреаты по экономике: взгляд из России/Под ред. Ю.В.Яковца. – СПб.: Гуманистика, 2003. – С.119.

4.Мухопад В.И. Коммерциализация интеллектуальной собственности / В. И. Мухопад. - Москва : Магистр : ИНФРА-М, 2012. - 511 с.

5. Мухопад В.И. Лицензионная торговля: маркетинг, ценообразование, управление / В. И. Мухопад ; Рос. агентство по патентам и товарным знакам; Всерос. НИИ патентной информации. - Москва, 1997. - 288 с.

6. Мэггс, П.Б. Интеллектуальная собственность / П. Б. Мэггс, А. П. Сергеев ; пер. с англ. Л.А. Нежинской. - Москва : Юристъ, 2014. - 396 с.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

7. Международная торговля объектами интеллектуальной собственности / А.В. Абрамова, А.В. Сумин, В.Н. Харламова. – М.: Издательство проспект, 2010. – 240 с.

8. Николаева И. Г.Регулирование системы интеллектуальной собственности :междунар. опыт и российская практика / И. Г. Николаева. - Москва : Науч. книга, 2013. - 226 с.

9. Павлов П.Н. Эмпирические исследования инновационных экономик / П. Н. Павлов, А. А. Жаринов, А. С. Каукин ; под ред. П.Н. Павлова ; Ин-т экон. политики им. Е.Т. Гайдара. - Москва : Дело, 2012. – 244 с.

10. Ремчукова В.К. Влияние преференциальных торговых соглашений на многостороннюю торговую систему / В.К. Ремчукова. – Москва Экономика, 2016. – 279с.

11. Спицын А. Глобальные трансформации и инновационная модернизация экономики в XXI веке / А. Спицын. – Москва.: Экономика, 2014. – С. 54.

12. Стюарт Т.А. Интеллектуальный капитал = Intellectualcapital : новый источник богатства организаций / Т. А. Стюарт ; пер. с англ. В.А. Ноздриной. - Москва : Поколение, 2007. - 366 с.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

УДК 33.338

Рудь А.В. Монетизация знаний как основа развития индивидуального межличностного туризма

Monetization of knowledge as the basis for the development of individual interpersonal tourism

Рудь Анастасия Вячеславовна
студентка факультета Сервис и туризм
Донской государственный технический университет
г. Ростов-на-Дону, Россия
Научный руководитель:
Бородай В.А.., д.с.н. профессор кафедры
Сервис, туризм и индустрия гостеприимства
Донской государственный технический университет(ДГТУ)
Россия, г.Ростов-на-Дону
Rud 'Anastasia Vyacheslavovna
student of the faculty Service and tourism
Don State Technical University
Rostov-on-Don, Russia
Scientific adviser:
Borodai VA, Ph.D. Professor of the department
Service, Tourism and Hospitality Industry
Don State Technical University (DSTU)
Russia, Rostov-on-Don

Аннотация. В статье рассматривается тенденция развития индивидуального межличностного туризма. Основная тенденция новой эпохи заключается в том, что потребитель перестает доверять компаниям, переключив свое внимание на «живых» непосредственных исполнителей. Отсюда рост социальных сетей, сообществ по интересам или тематических форумов. При всех минусах индивидуализации, которые заключаются в фактической «ломке» старых устоев, она дает возможность для развития малого бизнеса, в частности, индивидуального предпринимательства с совершенно «новым лицом», и рынок туризма лучше всего отражает эти изменения.

Ключевые слова: туристский рынок, монетизация, коммуникации, социальные сети, эксперты.

Abstract. In the article the tendency of development of individual interpersonal tourism is considered. The main trend of the new era is that the consumer stops trusting companies, switching their attention to "live" direct executors. Hence the growth of social networks, communities of interest or thematic forums. With all the disadvantages of individualization, which consist in the actual breaking up of the old foundations, it provides an

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

opportunity for the development of small business, in particular, individual entrepreneurship with a completely "new face", and the tourism market best reflects these changes.

Keywords: tourist market, monetization, communications, social networks, experts.

Новая экономика основана на индивидуализации – на личностях специалистов, которые в одиночку могут конкурировать с крупными компаниями. В статье рассматривается актуальный вопрос – переход из старой экономики, основанной на корпорациях, в новую – основанную на личностях специалистов [1]. О том, что явилось предпосылками данного перехода, в чем это проявляется и какая перспектива ждет современный бизнес, рассматривается на примере самой яркой отрасли, которая отражает эти тенденции – на отрасли туризма.

Для того чтобы понять все глобальные изменения, которые произошли в отрасли за последние 10 лет, необходимо вспомнить, с чего все начиналось, поэтому – немного истории. С 1992 года, когда появилась возможность заниматься предпринимательством, некоторые активные сограждане, имеющие навык свободного владения иностранными языками и стремящиеся к свободе, которую давало путешествие по миру, открыли небольшие туроператорские компании. Надо отметить, что 98% из них на тот момент не имели профильного тур-образования, не оканчивали программы MBA и не учились за границей. Однако это не помешало им раскрутить свои компании до международного уровня [2].

Постепенно туроператоры стали открывать собственные ритейл офисы и продавать франшизу. Это было высоко рентабельно для компаний и удобно для туристов, не надо было что-то планировать самому как раньше, при поездках на российский берег черного моря, а

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

стоимость путевок, при стабильном росте доходов населения после 1998 года, не казалась завышенной или несправедливой.

Но в 2008 году все поменялось. Даже учитывая тот факт, что по заявлениям Минэкономразвития, Россия «перенесла» кризис достаточно легко, российский потребитель «затянул пояса» и начал считать деньги [3].

Но как быть, если к хорошей жизни потребитель привык, а средств на такую жизнь у него резко поубавилось и туры за $5 тыс. уже кажутся не по карману? Выходов из этой ситуации было два: либо отказать себе в привычном отдыхе, либо заняться самоорганизацией поездки, что выходило значительно дешевле. С этого момента начался новый виток в индустрии туризма – эпоха индивидуальных туров.

В свою очередь, туроператоры, понимая, что теряют трафик, начали усиливать направление индивидуального туризма, которое ранее ориентировалось только на VIP клиентов. Но тенденцию «самотуризма» было не остановить [4]. Если вначале туристы самостоятельно планировали поездки только в страны Европы, предпочитая пляжные направления покупать у туроператоров (Азия, Восток), то к настоящему моменту стран, в которые не смогли бы организовать поездки сами туристы, просто не осталось.

Индивидуализация вошла в российское общество «неожиданно» с приходом глобального интернета. Наши коллеги на Западе уже давно пишут и говорят об этом, призывая обратить внимание на изменившуюся экономику, где в основе стоят не компании, а человек. Но российские специалисты подтверждают русскую пословицу про петуха и упорно не замечают изменений ровно до тех пор, пока не остаются без работы или достойного их профессионализма дохода [5].

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Основная тенденция новой эпохи заключается в том, что потребитель перестает доверять компаниям, переключив свое внимание на «живых» непосредственных исполнителей. Отсюда рост социальных сетей, сообществ по интересам или тематических форумов. Люди стремятся к людям, потому что они более предсказуемы. Что же касается бизнеса, то рост рынка аутсорсинга, как ничто лучше, доказывает эту тенденцию [6].

При всех минусах индивидуализации, которые заключаются в фактической «ломке» старых устоев, она дает возможность для развития малого бизнеса, в частности, индивидуального предпринимательства с совершенно «новым лицом», и рынок выездного туризма лучше всего отражает эти изменения.

Так что же поменялось на рынке? Рост самостоятельного туризма привел к росту социальных сообществ, их хаотичное развитие и предоставление бесплатного исчерпывающего контента привлекает все больше приверженцев [7].

Интересно наблюдать, как, следуя новым тенденциям, некоторые туроператоры перепрофилируют свои интернет-площадки под социальные сети, пытаясь хоть как-то контролировать изменения и получить от этого прибыль, однако, это у них не очень получается.

Но вернемся к сообществам. В любой группе людей, рано или поздно, но всегда, появляются лидеры, к которым прислушиваются, у которых спрашивают совета. В данном случае – это увлеченные люди, которые реально обожают путешествовать, узнавать что-то новое и делиться этим с другими. Так постепенно активный участник социальной сети меняет свой статус с просто «путешественника, у которого есть, что рассказать», на статус «эксперта по путешествиям», а это уже серьезный фундамент для начала собственного бизнеса [8].

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Каждый из «экспертов», не являясь при этом маркетологом, интуитивно выбирает узкую специализированную нишу (экскурсионную программу по Чехии или поездки на Тибет), что является его ключевым фактором успеха. И таких экспертов становится все больше и больше, многие из них уже монетизировали свое увлечение, многим это только предстоит.

Наблюдая тенденции рынка, можно предположить, что через два-три поколения большая часть отрасли уйдет именно в индивидуальный межличностный туризм. Важно и то, что на данный момент персональный бизнес личных брендов никак не конкурирует с основными игроками рынка, но при дальнейшем развитии это вполне возможно [9].

В примере показано, как специалисты меняют свою основную специальность на увлечение, и именно на этом основывают свой персональный бизнес, но чаще специалисты сохраняют свою специальность, просто переходя в статус эксперта в своей отрасли, и в последнее время это повсеместно.

Надо отметить, что в настоящее время очень ограниченное число специалистов реально представляет себе, как можно монетизировать свои знания и навыки, кроме как в роли наемного сотрудника. Отсутствие соответствующего образования, реального опыта или группы единомышленников не дает возможности сделать тот шаг, который приведет к собственному бизнесу. Даже топ-менеджеры теряются в вопросах формирования собственно бренда на рынке, не говоря о middle-менеджменте.

Но нехватка знаний или реальных примеров при текущей доступности информации восполнятся достаточно быстро. Добавим к этому огромное желание вырваться из рутины, и привычные кадры,

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

составляющие квалифицированный отряд «белых воротничков», покинут офисные здания и займутся собственным бизнесом [10].

Что останется компаниям? Брать свои же кадры на аутсорсинг, но уже в качестве консультантов и экспертов по другим тарифам. Либо растить новые кадры, но это время.

Библиографический список:

1. Молчанова О.С., Бородай В.А. Ребрендинг сервисной компании как выход на новый качественный уровень развития // В сборнике: Наука, технологии, техника: современные парадигмы и практические разработки сборник научных трудов по материалам I Международного научно-практического форума. 2017. С. 131-146.

2. Бородай В.А. Российские экономические проблемы регулирования сферы потребительского рынка в переходный период // Экономико-финансовая и управленческая компоненты в современных социально-экономических системах.- М.: Планета; Волгоград, 2010. С. 207-217.

3. Бондаренко О.В., Бородай В.А. Социальные коммуникации в сфере рыночного обмена // Гуманитарные и социально-экономические науки. 2008. № 2. С. 156-158.

4. Бородай В.А. Стратегия и тактика современных предприятий в условиях сжимающихся рынков // Бизнес технологии в России: теория и практика., материалы II междунар. науч.-практ. конф., Саратов. 2015. Издательский дом «Академия бизнеса». - С. 7-9.

5. Бородай В.А., Минасян Л.А. Дискурсивная миссия корпоративного стиля сервисной компании // Гуманитарные и социально-экономические науки. 2017. № 3 (94). С. 132-135.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

6. Шерстюк Ю.А., Бородай В.А Репутация туристского предприятия на основе интернет брендинга // В сборнике: Образование, здравоохранение, культура, демография: социальные проблемы современного общества Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции. 2017. С. 505-515.

7. Бородай В.А. Стратегическое управление в сервисе как операционный бизнес-процесс в условиях многофакторной стратегической модели // Бизнес технологии в России: теория и практика., материалы IV междунар. науч.-практ. конф., Саратов. 2016. Издательский дом «Академия бизнеса». - С. 6-10.

8. Минасян Л.А., Бородай В.А. Социально-психологическая доминанта в управлении изменениями сервисной компании // Управление экономическими системами: электронный научный журнал, 2017. № 6 (100). С. 12.

9. Бородай В.А. Социально-экономическое развитие туристских территорий – институциональные аспекты // Социально-экономические и технико-технологические проблемы развития сферы услуг. - Ростов-на-Дону: Южно-Российский государственный университет экономики и сервиса. 2012. С. 11-15.

10. Казьмина Л.Н., Бородай В.А. Доминантные экспектации индустрии гостеприимства // Экономические исследования и разработки. 2017. № 5. С. 111-118.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

СЕКЦИЯ 6. ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

УДК 338.45.

Галеев М.М., Балеевских А.С. Развитие российской торговли и государственности

The development of Russian trade and statehood

Галеев Марат Мирсаяфович,
Доктор экономических наук, профессор
кафедры товароведения и экспертизы товаров
Пермская государственная сельскохозяйственная академия (г. Пермь, Россия)
Балеевских Александр Сергеевич
Кандидат экономических наук, доцент
кафедры товароведения и экспертизы товаров
Пермская государственная сельскохозяйственная академия (г. Пермь, Россия)
Marat Mirsayfovich Galeyev
Doctor of economic Sciences, Professor of the chair
of commodity research and examination of goods
Perm state agricultural Academy (Perm, Russia)
Alexander Sergeevich Baleevskikh
Candidate of economic Sciences, associate Professor
of commodity research and examination of goods
Perm state agricultural Academy (Perm, Russia)

Аннотация. В статье в кратком изложении, рассматривается одна из древнейших форм общественных отношений – торговля. В истоках ее лежал простой натуральный обмен, который, в целях налаживания социальных связей в доклассовом обществе, этнографы называют дарообменом. Появление избыточного продукта с переходом человечества к земледелию и скотоводству придало торговле значительность, свойственную экономической зрелости общества. В материалах представлена периодизация развития на Руси внешней и внутренней торговли с дофеодального периода (IX- середина XI вв.) до периода империализма (1900-1917 г.г.)

Ключевые слова: торговля; натуральный обмен; социальные связи; производительные отношения; Русское государство.

Abstract. In the article, in brief, is considered one of the oldest forms of social relations – trade. In origins it was a simple barter, which, in order to establish social ties in pre-class society that anthropologists call gift exchange. The appearance of excess product with the transition of humanity

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

to agriculture and cattle-breeding gave the trade the significance inherent in the economic maturity of a society. In the materials presented to the periodization of the development in Russia of foreign and domestic trade from the pre-feudal period (the IX - the middle of XI centuries) to the period of imperialism (1900-1917 gg)

Keywords: trade; barter; social relations; production relations; Russian state.

Торговля – одна из самых древних форм деятельности человека. Она зародилась не только на ранней стадии человеческой цивилизации, но и сразу, в различных частях земного шара.

Исторические факты свидетельствуют о том, что наиболее активно возникали и развивались очаги торговли на Древнем Востоке и в Древней Греции, Древнем Китае, Японии и др. государствах. В 30-е годы XX века профессор Цюрихского университета Иоганн-Фридрих Шерр писал: «Ошибочно представлять себе торговлю, как какое-то изобретение, случайно сделанное человечеством в процессе его развития. Как нельзя говорить об изобретении языков, государств и т.п., так и торговля не представляет собой явления, отделимого от общего процесса человеческого развития. Она –необходимый продукт этого развития, и потому также стара, как сама человеческая культура, восходит даже до колыбели человечества...» [6]

В изначальном состоянии торговля выглядела в форме простого натурального обмена . Товар как предмет торговли и она сама возникли, по мнению исследователей, с разложением первобытнообщинного строя 40-35 тыс. лет назад во времена перехода к позднему полеолиту, пройдя две стадии развития.

Первая стадия характеризуется тем, что уровень развития производительных сил был равен и направлен на обеспечение физического существования людей и их выживание. С большой долей

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

вероятности можно утверждать, что процесс товарообмена на этой стадии был не возможен.

Значительно позже во времени, когда уровень развития производительных сил позволил получить минимальный избыточный продукт, появились условия обмена между различными людскими общностями. Однако этнографы считают, что в доклассовом обществе подобное нельзя считать товарообменом. Происходил обмен дарами или-дарообмен. Ученые полагают, что таким образом происходило налаживание социальных связей между отдельными людьми или их группами [3].

Дарообмен во второй фазе развития первобытнообщинного строя явился прообразом товарообмена, ибо в этот период развитие производительных сил достигло уровня производства избыточного продукта, позволившего обмениваться им, т.е на примитивном уровне натурального обмена – торговать.

Эпоха производства, с переходом человечества к земледелию и скотоводству явилось чертой, за которой началось регулярное появление избыточного продукта и наметился переход от доклассового к классовому обществу. В этой связи следует отметить, что развитие торговли в России подвержено общим закономерностям, которые свойственны феодальному, а впоследствии – капиталистическому способу производства.

Торговля как значимый показатель экономической зрелости общества всегда была связана с развитием производительных сил и производственных отношений. Данный постулат означает, что торговля развивалась не вдруг, что она подвержена периодизации в соответствии с социально-экономическим состоянием общества на каждом историческом отрезке времени.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Периодизация развития внешней и внутренней торговли в России, вплоть до 1917 года, предложенная профессором Покровским С.А., подразделяется на ряд этапов:

1. Дофеодальный период (Киевское государство) – IX-середина XI вв.;
2. Период феодальной раздробленности или раннего феодализма – XII-XVвв.;
3. Период централизованного государства – XVI-XVII вв.;
4. Период абсолютной монархии – XVIII в.;
5. Период разложения феодально-крепостнического строя – первая половина XIX века;
6. Период домонополистического капитализма – 1861-1900 гг.;
7. Период империализма – 1900-1917 гг.

Дофеодальный период на Руси – период, охватываемый 850 и 1150 гг. Развитие русской торговли историки связывают с великим переселением народов, когда бóльшая часть юго-запада европейского континента заселяется славянами [5].

Территория, занятая славянами, не имела высоких гор, представляла холмистую низменность с очень развитой сетью рек. Они отличались разнообразием направлений, что облегчало передвижение, и служили для славян путями сообщений. Славянские племена расселялись в бассейне таких рек, как Днепр, Волга и Зап. Двина. Добравшись до озера Ильмень, через реку Волхов они имели выход к Балтийскому морю. Идя в противоположном направлении, древние народы устанавливали торговый путь к Черному и Каспийскому морям. Известный историк и писатель В.О. Ключевской считал, что именно торговля находится в основе происхождения древнерусского

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

государства. Он связывает это с образованием городов, которые возникали, как сборные места русской торговли, пункты склада и отправления русского вывоза. Именно города становились посредниками между промышленными округами и приморскими рынками. Рост торговых отношений требовал их упорядочения и регуляции, что, естественно, становилось причиной превращения торговых центров в политические с подчинением себе промышленных округов [2].

Киевская Русь IX века в истории восточных славян была временем возникновения и развития феодальных отношений и образования государства. Сам Киев к этому времени, благодаря днепровскому водному пути, стал большим международным центром, имевшим восемь торговых площадей. Русских купцов именовали «рузариями» и беспрепятственно встречали во многих Западных странах Европы.

Киевская Русь имела значимую роль не только в транзитной торговле, но и в политической, и экономической жизни страны. С почтением к ней относились европейские правители и, в подтверждении этого, не редко закрепляли брачные союзы. Ярослав Мудрый и его сыновья породнились с королями Франции, Англии, Швеции, Польши, Венгрии, с императором Священной Римской империи и императором Византии. Дочь Ярослава Анна была королевой Франции.

Образ жизни славянских племен в большей степени тяготел не к производительному, а собирательному характеру. Этому способствовали естественные условия среды их обитания и возможности сбора и добычи естественных природных запасов: меда, воска, мехов, мяса лесных животных и рыбы. Их наличие не ставило человека в зависимость от производства продовольствия земледелием.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Необходимые дополнительные для питания товары славяне получали посредством торгового обмена.

Конечно, в этой процедуре, помимо Киева, участвовали и другие города, например: Чернигов у северян, Любеч у радимичей, Смоленск и Полоцк – у кривичей, Новгород- у ильменских славян. Являясь складочными пунктами для товаров они соединяли купцов иноземных с местными торговцами . Те, в свою очередь, не только осуществляли местный торг, но и составляли торговые караваны и направлялись по торговым путям на хазарские и греческие рынки. По этому поводу еще в X веке арабский писатель Ибн-Руст сообщал, что «нет у русов ни недвижимого имущества, ни деревень, ни пашен. Единственное их занятие торговля соболями, белками и прочими мехами… Получают они назначенную цену деньгами и завязывают их в свои пояса… У них много городов, и живут они привольно» [1].

Надо заметить, что создание военных дружин в городах было связано не с ведением агрессивных действий в масштабах княжеств, а с целью охраны торговых караванов на пути их следования до места торговли. Их образовывали из свободных и сильных людей разных народностей, но более всего к такому роду занятий были призваны варяги, им и доверяли стоять во главе таких дружин. Имея широкие возможности, варяжские (в основном) предводители не только охраняли силой оружия вверенные товары, но и торговали сами. Набирая, при этом, финансовую силу они захватывали власть в городах, становились городскими владетелями: по скандинавски – конунгами, по славянски – князьями. Волости, окружавшие города также попадали им в подчинение. Так стали возникать целые княжества, имевшие различия только в своем географическом пространстве. Согласно мнению академика С.Ф. Платонова, «когда

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

отдельные городские и племенные волости и княжества собрались вместе и объединялись под одной государственной властью, тогда началось Русское государство» [4].

Библиографический список:

1. Ибн-Руст. Древнерусское государство и его международное значение. М., 1965. С.397.

2. Ключевский В.О. Боярская Дума древней Руси. Изд.5. Пг.,1819., С. 20.

3. Летурно Ш. Эволюция торговли Пер. с француз. Ф. Капелюша. СПб., 1899. С. 162.

4. Плотонов С.Ф. Учебник русской истории. СПб., 1994. С. 17.

5. Погосян Т.Ю. Торговые отношения в призме уголовного законодательства: Историко-правовой аспект. Екатеринбург: Изд-во Гуманитарного института, 1998. С. 35.

6. Шерр И.Ф. Учение о торговле. М., 1925. С. 61.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

СЕКЦИЯ 7. ИНВЕСТИЦИИ И ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ

УДК 33

Солянина Е.Ю. Исследование экономической деятельности инвестиционных фондов при формировании этической экономики

Investigation of economic activity of investment funds in the formation of an ethical economy

Солянина Елена Юрьевна,
Юго-Западный государственный университет, г. Курск
Solyanina Elena Yurievna,
Southwestern State University, Kursk

Аннотация. В условиях усиления взаимозависимости экономик различных стран, интеграции фондовых рынков распространяются международные стандарты деятельности инвестиционных фондов и эмитентов ценных бумаг, и возникают новые условия взаимодействия на финансовых рынках. Процесс формирования этической экономики, ответственного поведения финансовых институтов, компаний, государства и других экономических контрагентов становится характерной чертой развития во многих странах мира. Инвестиционные фонды все шире применяют этические принципы, например, отказываются от вложений в компании, производящих вредную продукцию, или поддерживают компании, создающие благоприятную обстановку для работников. Об этом свидетельствует стабильный рост количества ответственных инвестиционных фондов (ОИФ) в мире и увеличение объема активов под ответственным управлением.

Ключевые слова: Валовой внутренний продукт, индекс функциональных изменений, пенсионный фонд, Primary Rate Interface.

Abstract. In the context of increasing interdependence of the economies of different countries, the integration of stock markets, international standards for the activity of investment funds and securities issuers are spreading, and new conditions for cooperation in financial markets arise. The process of formation of the ethical economy, responsible behavior of financial institutions, companies, the state and other economic counterparts is becoming a characteristic feature of development in many countries of the world. Investment funds are increasingly using ethical principles, for example, refuse to invest in companies producing harmful products, or support companies that create an enabling environment for employees. This is evidenced by a stable growth in the number of responsible

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

investment funds (OIF) in the world and an increase in the volume of assets under responsible management.

Keywords: Gross domestic product, index of functional changes, pension fund, Primary Rate Interface.

Оценка чувствительности рейтинга стран по уровню развития этической экономики к рассмотренным факторам

Для рейтинга стран по уровню развития этической экономики построим различные регрессионные модели (таблицах 1;2). В моделях рассматриваются разные группы стран в зависимости от полноты исходных данных. Регрессия IX в таблице 1 построена только по европейским странам для проверки гипотезы, что в Европе присутствуют свои зависимости, что связано с давностью реализации концепции СОИ. Некоторые факторы встречались в нескольких моделях, при этом знак зависимости не меняется, что позволяет утверждать, что такая зависимость является достаточно устойчивой в разных регионах мира. Значимость коэффициентов представлена в виде звездочек, три звездочки означают, что коэффициент значим на уровне 0,01. Мы можем перечислить положительные зависимости для уровня развития этической экономики:

- экологический след (логарифм);
- энергетические налоги в долях от ВВП;
- доля работников ответственных компаний;
- средний уровень ответственности компаний, рассчитанный по ESG;
- доля ВВП на научно–исследовательские и опытно–конструкторские разработки;
- общее количество участников Соглашения PRI;
- количество владельцев активов – участников Соглашения PRI;

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

- количество организаций – участников международного объединения Global Compact;

Таблица 1

Регрессионные модели для уровня развития ЭЭ (1–6)

Y = РЭЭ	1	2	3	4	5	6
$R2_{adj}$	0,6496	0,121	0,089	0,477	0,63	0,20
F	39,001	2,377	5,0911	20,1489	14,83	9,663
N	42	31	43	43	25	36
Константа	7,662 (***)	4,117 (***)	5,432 (***)	-3,106 (*)	4,288 (***)	4,266 (***)
ЗВ (логарифм)	-1,056 (***)				-0,017 (***)	
ЭС (логарифм)	0,334 (*)					
Энергетические налоги в долях от ВВП		0,383 (*)				
Транспортные налоги в долях от ВВП		0,224				
Другие налоги ООС в долях от ВВП		-0,88				
Доля секторов со средним воздействием на ОС			-0,034 (**)			
Доля работников ESG				1,441 (***)		
ESGср				0,057 (***)	0,032 (***)	
Количество участников PRI						0,008 (***)
Эффективность правительства					0,225 (*)	

Примечания к таблице: **(***)** – коэффициент значим на уровне 0,01. (**) – на уровне 0,05. (*) – на уровне 0,1.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Негативное влияние имеют уровень загрязнения воздуха, количество компаний со средним воздействием на состояние ОС и величина населения страны.

Таблица 2

Регрессионные модели для уровня развития ЭЭ (7–12)

Y = РЭЭ	7	8	9	10	11	12
$R2_{adj}$	0,709	0,805	0,789	0,785	0,30	0,29
F	10,75	34,94	46,77	30,98	6,118	15,24
N	13 ЕС	42	25	42	36	36
Константа	3,883 (***)	2,795 (***)	1,635 (***)	2,707 (***)	4,200 (***)	4,208 (***)
Население	-0,012 (**)					
Участники Global Compact	0,001 (**)					
Налоги ООС в долях от налогов	0,235 (***)					
ЗВ		-0,012 (***)		-0,012 (***)		
Доля работников ESG		0,013 (***)		0,014 (***)		
ESGср		0,032 (***)	0,047 (***)	0,032 (***)		
НИОКР		14,414 (*)		17,273 (**)		
Борьба с коррупцией		0,215 (***)				
Индекс восприятия коррупции			0,029 (***)			
Эффективность правительства				0,199 (*)		
Владельцы активов PRI					0,043 (**)	0,043 (***)
Управляющие компании PRI					0,013	
Профессиональные участники PRI					00,063	

Примечания к таблице: **(***)** – коэффициент значим на уровне 0,01. (**) – на уровне 0,05. (*) – на уровне 0,1.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Некоторые другие предполагаемые факторы, такие как: доля ответственных компаний, доля активов ответственных фондов, кредитный рейтинг страны, интерес интернет–пользователей к концепции СОИ, рейтинг корпоративной ответственности и другие, в значимые уравнения регрессии не вошли.

Теперь проанализируем взаимозависимости для одного из агентов этической экономики – ответственной компании. В качестве зависимой переменной рассматриваются средний уровень ответственности эмитентов (регрессии I–III в таблице 3) и доля рыночной капитализации ответственных эмитентов в суммарной рыночной капитализации (регрессия IV в таблице 3). Все регрессионные модели значимы по статистике Фишера. На развитие ответственной политики эмитентов положительное влияние оказывают:

- рейтинг РЭЭ, то есть увеличение индекса экологической эффективности, индекса развития человеческого потенциала и общего уровня институциональной ответственности в стране;
- доля активов ответственных инвестиционных фондов, что подтверждает гипотезу о влиянии ответственных инвесторов на компании;
- качество государственного регулирования.

Отрицательное влияние имеет доля активов пенсионных фондов в ВВП. Это может объясняться тем, что пенсионные фонды предпочитают не повышать ответственность существующих эмитентов ценных бумаг, например, посредством участия в переговорах с менеджментом или голосования за социально–значимые альтернативы, а вкладывать средства в уже существующие устойчивые компании с достаточно хорошо развитой политикой.

Таблица 3

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Регрессионные модели для уровня ответственности компаний ESG и доли рыночной капитализации (РК) ответственных компаний

	I	II	III	IV
Y	ESGср	ESGср	ESGср (логарифм)	Доля РК ESG (логарифм)
$R2_{adj}$	0,537	0,18	0,639	0,457
F	7,971	3,625	11,608	11,088
N	13	13	13	13
Константа	-13	8,154 (*)	1,401 (***)	10,984
РЭЭ	8,615 (***)		0,394 (***)	
Доля активов пенсионных фондов в ВВП	-0,06 (*)		-0,002 (*)	
Доля СЧА ОИФ		1,617 (*)		
Качество регулирования				46,729 (***)

Примечания к таблице: **(***)** – коэффициент значим на уровне 0,01. (**) – на уровне 0,05. (*) – на уровне 0,1.

Теперь рассмотрим регрессионные модели для количества участников Соглашения PRI, которое отражает интерес различных финансовых агентов к развитию этической экономики (таблица 3.10). Отрицательная взаимосвязь присутствует с долей активов ответственных инвестиционных фондов, которые используют стратегию исключения (негативный скрининг) ценных бумаг эмитентов, которые перестали удовлетворять социальным и экологическим критериям.

Многие факторы оказывают положительное воздействие на количество участников данного Соглашения об использовании принципов ответственного инвестирования. Среди них можно назвать:

- доля рыночной капитализации ответственных эмитентов;

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

- величина страны, которая измеряется через население;

- качество государственного регулирования;

- доля ответственных компаний в стране;

- количество организаций – участников международного соглашения Global Compact;

- рейтинг РЭЭ, то есть увеличение индекса экологической эффективности и общего уровня корпоративной ответственности в стране;

- развитие человеческого потенциала, рассчитанное с помощью индекса РЧП;

- доля независимых участников совета директоров;

- доля ВВП на научно–исследовательские и опытно–конструкторские разработки.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Таблица 4

Регрессионные модели для количества участников Соглашения PRI

	I	II	III	IV	V	VI
Y	Владельцы активов PRI	Владельцы активов PRI	Все участники PRI	Все участники PRI	Все участники PRI	Все участники PRI
$R2_{adj}$	0,6080	0,6305	0,4761	0,5464	0,2954	0,7701
F	7,204	7,825	6,452	8,228	4,353	21,094
N	13	13	13	13	25	13
Константа	-44,51 (***)	-69,78 (***)	-169,5 (**)	-39,64 (**)	-57,43	-287,8
Доля РК ESG			2,337 (***)			
Население	0,347 (***)	0,355 (***)		0,316 (**)		
Качество регулирования	26,344 (***)	23,828 (***)		28,764 (***)		
Доля ESG	0,396					
Участники Global Compact			0,108 (***)		0,058 (**)	
РЭЭ		6,898				
НИОКР					1896,8	
Независим					1,056	
ость совета директоров					(**)	
ИРЧП						548,17 (*)
Доля активов ИФ (стратегия исключения)						-177,1 (***)

***Примечания к таблице*: (***)** – коэффициент значим на уровне 0,01. (**) – на уровне 0,05. (*) – на уровне 0,1.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Для проверки качества одной из моделей были отобраны 21 фактор и 28 стран, для которых была собрана надежная и наиболее полная статистика. В таблице 5 перечислены факторы, которые рассматриваются в регрессионном анализе.

Таблица 5

Страны и факторы, рассматриваемые в регрессионной модели для РЭЭ

Страны	Факторы
Австрия, Австралия, Канада, Нидерланды, Греция, Великобритания, Финляндия, Гонконг, Тайвань, Франция, Турция, Индия, Венгрия, Швеция, Китай, Ирландия, Израиль, Италия, Япония, Малайзия, США, Испания, Норвегия, Сингапур, Бразилия,	Рейтинг РЭЭ
	Доля ответственных фондов
	Средний уровень ответственности компаний
	Издержки ведения экологического учета
	Доля ВВП на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки
	Загрязнение воздуха
	Доля работников ответственных компаний
	Доля рыночной капитализации ответственных компаний
	Интерес к концепции СОИ
	Доля институциональных собственников ответственных компаний
	Доля финансового сектора
	Доля технологического сектора
	Экологический след
	Доля возобновляемых источников энергии
	Доля промышленности в ВВП
	Доля сельского хозяйства в ВВП
Страны	Факторы
Швейцария, Германия, Индонезия	Доля сектора добычи полезных ископаемых
	Доля сектора здравоохранения
	Доля индустриального сектора
	Доля нефтегазового сектора
	Доля потребительского сектора

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

В качестве зависимой переменной выбран рейтинг стран по уровню развития этической экономики. Первая модель представлена в таблице 6. Мы видим, что существует отрицательная значимая связь с уровнем загрязнения воздуха, то есть в странах с высоким рейтингом РЭЭ ниже загрязнение. Также присутствует отрицательная зависимость от ИВЭУ, данный индекс отражает общую сумму издержек ведения экологического учета. При этом РЭЭ выше для стран, где большая доля валового внутреннего продукта идет на научно– исследовательские и опытно–конструкторские разработки.

Таблица 6

Регрессионная модель для РЭЭ

Фактор	Коэфф.	Ст.ошибка	t–статист.	P–значен.	
Const	4,31	0,33	13,06	4,02e-012	***
ЗВ	-0,018	0,0025	-7,194	2,52e-07	***
ESGср	0,0312	0,0093	3,356	0,0027	***
ИВЭУ	-0,211	0,078	-2,690	0,0131	**
НИОКР	20,0	7,24	2,766	0,0110	**

Ср. зав. Перемен	4,622143	Ст. откл.	0,833033
Сумма кв.остатков	2,546206	Ст. ошибка модели	0,332723
R^2	0,864104	R^2корр	0,840470
F(4, 23)	36,56186	P-значение (F)	1,18e-09
Лог.правдоподобие	-6,163877	Крит. Акаике	22,32775
Крит. Шварца	28,98878	Крит. Хеннана–Куинна	24,36409

Примечания к таблице: ЗВ – уровень загрязнения воздуха; ESGср – средний уровень ответственности эмитентов в стране, измеренный индексом ESG; ИВЭУ – суммарные издержки ведения экологического учета; НИОКР – доля ВВП, идущая на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Данные страны также характеризуются более высоким уровнем ответственности компаний, которая оценивается с помощью рейтинга ESG. Данный рейтинг оценивает деятельность эмитентов с точки зрения экологических, социальных и управленческих критериев.

Рассмотрим следующие гипотезы для проверки качества рассмотренной регрессионной модели:

H0: Гетероскедастичность отсутствует. Для проверки гипотезы рассмотрены тесты Уайта и Бреуша–Пагана. Нулевая гипотеза не отвергается (таблица 3.13);

H0: Мультиколлинеарность отсутствует. Гипотеза проверяется с помощью метода инфляционных факторов. Нулевая гипотеза не отвергается (таблица 3.13);

H0: ошибки распределены по нормальному закону. P–значение = 0,164. Нулевая гипотеза не отвергается;

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Таблица 7

Результаты проверки качества модели

Тест на гетероскедастичность		
Тест	Тестовая статистика	Р–значение
Уайта	12,2864	0,583313
Бреуша–Пагана	3,91443	0,41771
Тест на мультиколлинеарность		
Фактор	VIF	
ЗВ	1,353	
ESGср	1,252	
ИВЭУ	1,239	
НИОКР	1,282	
Тест на нелинейность		
Тест	Тест. статистика	Р–значение
Тест на нелинейность (квадраты)	4,356	0,36
Тест на нелинейность (логарифмы)	1,577	0,81
Тест Рамсея на квадраты и кубы	1,907	0,18

Примечания к таблице: ЗВ – уровень загрязнения воздуха; ESGср – средний уровень ответственности эмитентов в стране, измеренный индексом ESG; ИВЭУ – суммарные издержки ведения экологического учета; НИОКР – доля ВВП, идущая на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки.

1) **H_0:** *Зависимость линейна.* Для проверки гипотезы были проведены три теста: тест на квадратичную зависимость, тест на логарифмическую зависимость и тест Рамсея. Нулевая гипотеза не отвергается, но Р–значение для теста Рамсея невелико. Поэтому есть смысл проверить, какие возможности дает добавление к модели новых факторов. Если провести тесты на пропущенные переменные, то наилучший результат дает

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

добавление факторов: доля работников ответственных компаний и доля ответственных инвестиционных фондов.

Построим вторую регрессионную модель для зависимой переменной РЭЭ (таблица 8). Переменная доли работников ответственных компаний находится на грани значимости на уровне 0,1, но информационные критерии Акаике и Шварца дают более высокий результат, чем для предыдущей регрессии.

Таблица 8

Вторая регрессионная модель для РЭЭ

Фактор	Коэффициент	Ст.ошибка	t–стат.	P–знач.	
Const	3,43	0,59	5,857	8,18e-06	***
ЗВ	-0,0145	0,0029	-4,988	6,17e-05	***
ESGср	0,0311	0,0086	3,597	0,0017	***
ИВЭУ	-0,2392	0,074	-3,224	0,0041	***
НИОКР	21,6	6,8	3,169	0,0046	***
ЗР/О-КР	0,00824	0,0048	1,717	0,102	
Доля_ОИФ	0,022	0,011	1,948	0,0649	*

Ср. зав. Перемен	4,622143	Ст. откл.	0,833033
Сумма кв.остатков	1,998707	Ст. ошибка модели	0,308507
R^2	0,893325	R^2корр	0,862847
F(6, 21)	29,31004	P-значение (F)	3,65e-09
Лог. Правдоподобие	-2,774422	Крит. Акаике	19,54884
Крит. Шварца	28,87428	Крит. Хеннана-Куинна	22,39972

Примечания к таблице: ЗВ – уровень загрязнения воздуха; ESGср – средний уровень ответственности эмитентов в стране; ИВЭУ – суммарные издержки ведения экологического учета; НИОКР – доля ВВП на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки; ЗР/О-КР – отношение количества работников ответственных эмитентов к общему показателю; Доля_ОИФ – количественная доля ответственных инвестиционных фондов среди всех фондов.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

В данной регрессии добавляется положительная связь между уровнем развития этической экономики и долей работников ответственных эмитентов ценных бумаг. Связь также присутствует с долей ответственных фондов, что является еще одним подтверждением значимости ответственных инвестиций для этической экономики.

Снова будут проведены тесты для проверки качества модели:

1) **H_0:** *Мультиколлинеарность отсутствует.* Для проверки гипотезы используется метод инфляционных факторов. Нулевая гипотеза не отвергается ;

2) **H_0:** *Зависимость линейна.* Проверяется квадратичная зависимость и тест Рамсея. Гипотеза не отвергается.

3) **H_0:** *Гетероскедастичность отсутствует.* Для проверки гипотезы проверялись тесты Уайта и Бреуша–Пагана. Гипотеза не отвергается (таблица 9).

Таким образом, сформированный при помощи взвешенной суммы стандартных индексов рейтинг РЭЭ, оказывается, связан со следующими факторами:

- средний уровень ответственности компаний (рассчитан по рейтингу ESG);
- средний уровень загрязнения воздуха; • издержки ведения экологического учета;
- доля ВВП на НИОКР.

Несколько меньшая связь со следующими факторами:

- доля ответственных фондов;
- доля работников ответственных компаний.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

При этом коэффициенты регрессионных моделей имеют ожидаемые знаки.

Таблица 9

Результаты проверки качества второй модели

Тест на гетероскедастичность		
Тест	Тестовая статистика	Р-значение
Тест Уайта	7,855832	0,796293
Тест Бреуша-Пагана	4,838657	0,564667
Тест на мультиколлинеарность		
Фактор	VIF	
ЗВ	1,353	
ESGср	1,252	
СРВЭУ	1,239	
НИОКР	1,282	
ЗР/О-КР	1,599	
Доля_ОИФ	1,079	
Тест на нелинейность		
Тест	Тест. статистика	Р-значение
Тест на нелинейность (квадраты)	4,87507	0,559934
Тест Рамсея на квадраты и кубы	0,926821	0,413

Примечания к таблице: ЗВ – уровень загрязнения воздуха; ESGср – средний уровень ответственности эмитентов в стране, измеренный индексом ESG; ИВЭУ – суммарные издержки ведения экологического учета; НИОКР – доля ВВП, идущая на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки; ЗР/О-КР – доля работников ответственных эмитентов в общем показателе; Доля_ОИФ – количественная доля ответственных инвестиционных фондов среди всех фондов.

Оценка чувствительности ответственных инвестиций к экологическим и социальным факторам

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Для ответственных инвестиций были построены различные регрессионные модели (таблицы 10 - 14) с использованием в качестве зависимой переменной суммы активов ОИФ, применяющих ту или иную стратегию. Вначале рассматривались только европейские страны, так как для них имеется в наличии наиболее полная статистика о стратегиях ОИФ. В таблице 10 представлены данные фондов, которые используют стратегию сохранения устойчивого развития (ИФСУ). Два значимых фактора имеют положительную связь как с активами ИФСУ, так и с долей активов ИФСУ среди всех активов ОИФ – это доля активов пенсионных фондов (ПФ) в ВВП и индекс развития человеческого потенциала, который, в какой–то мере, отражает устойчивое развитие экономики. Благодаря наличию крупных пенсионных фондов, позиция обычных инвестиционных фондов в продвижении принципов устойчивого развития компании становится весомее.

Таблица 10

Регрессионные модели для ОИФ (I–IV)

	I	II	III	IV
Y	Активы ИФСУ	Активы ИФСУ	Доля активов ИФСУ	Доля активов ИФСУ
$R2_{adj}$	0,8233	0,8389	0,7098	0,7488
F	56,9174	32,2552	30,3482	18,8863
N	13	13	13	13
Константа	438,676	-35390,4	0,00007 (*)	-0,032
Доля активов ПФ в ВВП	105,487 (***)	98,708 (***)	0,000065 (***)	0,000059 (***)
ИРЧП		40528,64		0,038

Примечания к таблице: (***) - коэффициент значим на уровне 0,01. (**) - на уровне 0,05. (*) - на уровне 0,1.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

В следующей таблице 11 приведены данные об инвестиционных фондах, применяющих стратегию «Лучший в своем классе» (позитивный скрининг) (ИФЛВК) и стратегию отбора эмитентов, выполняющих международные нормы (ИФМН), в противном случае они исключаются из портфелей инвесторов, а также общая сумма активов данных трех типов ответственных инвестиционных фондов. Все зависимые переменные положительно связаны с величиной страны (населением), общей суммой инвестиций в долях от ВВП и уровнем развития этической экономики (РЭЭ). Многие международные соглашения связаны с изменением климата и снижением выбросов CO^2, поэтому было ожидаемым, что уровень загрязнения воздуха (его снижение) положительно влияет на объем активов ИФМН. Доля ВВП на научно– исследовательские и опытно–конструкторские разработки способствует модернизации промышленности, поэтому в такой стране больше возможностей для позитивного скрининга. При этом доля активов пенсионных фондов отрицательно связана с активами ИФВЛК.

Таблица 11

Регрессионные модели для ОИФ (V-IX)

	V	VI	VII	VIII	IX
Y	Активы ИФЛВК	Доля активов ИФЛВК	Активы ИФМН	Доля активов ИФМН	Активы ИФСУ, ИФЛВК, ИФМН
$R2_{adj}$	0,3699	0,4028	0,3391	0,2957	0,3663
F	3,3483	5,046	3,0524	3,519	3,3125
N	13	13	13	13	13
Константа	-381046 (**)	0,300 (**)	-3108928 (**)	-1,869 (*)	-3269951 (**)
Доля активов пенсионных фондов в ВВП		-0,019 (**)			
РЭЭ	25634,4		278124 (*)		290048,2 (*)

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

	V	VI	VII	VIII	IX
	V	VI	VII	VIII	IX
Все инвестиции в долях от ВВП	12039 (**)		86966 (**)	0,073 (**)	91590,4 (**)
Население	1317,7 (**)		8502,6 (*)		9158,07 (*)
НИОКР		0,052			
ЗВ				0,033	

Примечания к таблице: (***) - коэффициент значим на уровне 0,01. (**) - на уровне 0,05. (*) - на уровне 0,1.

Анализ ОИФ, использующих стратегию активных переговоров с менеджментом компании (ИФВМК) представлен в следующей таблице 12, Некоторые факторы представлены в нескольких моделях, знак коэффициента при этом не меняется. Это, во-первых, общий уровень развития этической экономики (учитывающий уровень корпоративной и институциональной ответственности), величина населения и качество государственного регулирования.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Таблица 12

Регрессионные модели для ОИФ (X–XVI)

	X	XI	XII	XIII	XIV		XV	XVI
Y	Активы ИФВ МК	Активы ИФВ МК	Активы ИФВ МК	Активы ИФВ МК	Активы ИФВ МК		Доля активов ИФВ МК	Доля активов ИФВ МК
$R2_{adj}$	0,5880	0,2608	0,4135	0,3078	0,3975		0,3070	0,1459
F	6,7089	3,1173	5,2305	3,6681	4,9577		3,6585	3,0493
N	13	13	13	13	13		13	13
Константа	-3009099 (***)	-1267855(*)	4763184 (**)	324244	4462448 (*)		-0,229	-0,206
ESGср	-72197 (***)							
РЭЭ	956399 (***)			330411 (*)	331895 (*)			
Все инвестиции в долях от ВВП			-1831674 (**)	-89423 (**)				
Все инвестиции в долях от ВВП (логарифм)					-1989257 (**)			
Население	14404 (***)	8519,6						
Качество регулирования		862623 (**)	635561 (*)				0,566 (**)	0,343
ВВП на душу населения							-0,0006 (*)	

Примечания к таблице: **(***)** - коэффициент значим на уровне 0,01. (**) - на уровне 0,05. (*) - на уровне 0,1.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Отрицательную взаимосвязь с ВВП на душу населения можно объяснить тем, что в менее богатых странах люди больше заинтересованы в продвижении своих интересов в компании. То же касается общей суммы инвестиций в долях от ВВП: объем активов как бы заменяется активностью инвесторов, стремящихся защитить свои права. С ростом среднего уровня ответственности эмитентов ценных бумаг инвесторы прикладывают меньше усилий для ведения переговоров, так как компания начинает сама развивать ответственную политику.

И, наконец, в последней таблице 13 представлена стратегия исключения «безответственных» эмитентов (ИФИ) и общий объем активов под ответственным управлением. Два фактора значимы в большинстве регрессий для ИФИ: индекс развития человеческого потенциала и доля активов пенсионных фондов в ВВП. Увеличение доли ответственных компаний уменьшает эффективность стратегии исключения, становится интереснее отбирать наиболее успешные компании.

Что касается общей суммы активов ОИФ (XX - XXII), то можно отметить положительную взаимосвязь с величиной страны (населением), долей рыночной капитализации ответственных компаний и средним уровнем ответственности эмитентов. Все полученные факторы и знаки были ожидаемыми.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Таблица 13

Регрессионные модели для ОИФ (XVII—XXII)

	XVII	XVIII	XIX	XX	XXI	XXII
Y	Активы ИФИ	Активы ИФИ	Активы ИФИ	Активы ОИФ	Активы ОИФ	Активы ОИФ (лог.)
$R2_{adj}$	0,77	0,54	0,63	0,53	0,22	0,71
F	14,06	15,13	11,26	5,52	4,4	15,9
N	13	13	13	13	13	13
Константа	-8900060 (***)	-10962338 (***)	-9283507 (***)	-870057	500234 (**)	-42,2 (***)
Доля активов ПФ в ВВП	4491 (***)		3044 (*)	6004 (**)	6699 (*)	
ИРЧП	10769786 (***)	12901819 (***)	10883996 (***)			58 (***)
ESGср						0,109 (**)
Население				13309 (**)		
Доля ESG	-18128 (**)					
Доля РК ESG				12352 (*)		

Примечания к таблице: **(***)** - коэффициент значим на уровне 0,01. (**) - на уровне 0,05. (*) - на уровне 0,1.

Вторая часть данного раздела посвящена поиску ключевых факторов развития ОИФ в европейских и неевропейских странах. Для оценки зависимостей доли ОИФ были отобраны 30 факторов и 31 страна, для которых удалось собрать надежную и наиболее полную статистику по данным параметрам (таблица 14).

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Таблица 14

Страны и факторы, рассматриваемые в регрессионной модели для доли ОИФ

Страны	Факторы
Австрия, Дания, Бельгия, Китай, Канада, США, Новая Зеландия, Греция,	Доля ответственных фондов
	Индекс экологической эффективности
	Доля сектора здравоохранения
	Экологический след
	Доля ответственных компаний
	Уровень загрязнения воздуха
Гонконг, Венгрия, Индия, Сингапур, Испания, Турция, Израиль, Италия, Япония, Малайзия, Тайвань, Австралия, Бразилия, Финляндия, Франция, Германия, Швеция, Великобритания, Индонезия, Швейцария, Ирландия, Люксембург, Нидерланды	Рейтинг институциональной ответственности
	Доля страновых фондов
	Рейтинг корпоративной ответственности
	Индекс развития человечексого потенциала
	Рейтинг РЭЭ
	Доля ВВП на исследования и разработки
	Кредитный рейтинг Fitch
	Доля индустриального сектора
	Доля промышленности в ВВП
	Доля сельского хозяйства в ВВП
	Доля нефтегазового сектора
	Доля потребительского сектора
	Доля финансового сектора
	Доля технологического сектора
	Доля рыночной капитализации ответственных компаний
	Доля институциональных собственников ответственных компаний
	Доля работников ответственных компаний
	Средний уровень ответственности компании
	Доля сектора добычи полезных ископаемых
	Доля активов ответственных фондов
	Доля выплаченных экологических штрафов
	Доля налогов на ООС в общей сумме налогов
	Издержки ведения экологического учета
	Уровень концентрации инвестиций ответственных фондов по сравнению со средним значением

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Построим регрессионную модель для зависимой переменной ln(доля ОИФ) (таблица 15). На международном уровне доля ответственных фондов среди всех фондов положительно связана с индексом экологической эффективности, долей рыночной капитализации ответственных компаний в суммарной рыночной капитализации, а также с долей сектора здравоохранения. То есть на появление новых фондов положительно влияет как развитие глобальной экологической и социальной ответственности, так и больший вес ответственных компаний, что было вполне ожидаемым.

Таблица 15

Регрессионная модель для логарифма доли ОИФ

Фактор	Коэффициент	Ст.ошибка	t-стат.	P-знач.	
Const	−4,78	0,82	-5,830	3,31e-06	***
ИЭЭ	0,0457	0,0089	5,125	2,17e-05	***
Доля РК ESG	0,0225	0,0063	3,591	0,0013	***
ДСЗО	0,021	0,012	1,75	0,092	*

Ср. зав. перемен	0,149580	Ст. откл.	1,068813
Сумма кв. остатков	14,35526	Ст. ошибка модели	0,729161
R2	0,581123	R^2корр	0,534581
F(3, 27)	12,48603	P-значение (F)	0,000026
Лог. правдоподобие	−32,05410	Крит. Акаике	72,10820
Крит. Шварца	77,84415	Крит. Хеннана-Куинна	73,97797

Примечания к таблице: ИЭЭ – индекс экологической эффективности; Доля РК ESG – доля рыночной капитализации ответственных компаний; ДСЗО – доля сектора здравоохранения.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Для проверки качества регрессионной модели были проверены следующие гипотезы:

1) **H_0:** *Зависимость линейна.* Тест Рамсея и тесты на квадратичную и логарифмическую зависимость подтвердили данную гипотезу;

2) **H_0:** *ошибки распределены по нормальному закону.* Р-значение

= 0,532254. Нулевая гипотеза не отвергается;

3) **H_0:** *Гетероскедастичность отсутствует.* Тест Уайта и Бреуша — Пагана не отвергают нулевую гипотезу. Но Р-значение достаточно маленькое (таблица 16);

Таблица 16

Результаты проверки качества модели

Тест на гетероскедастичность		
Тест	Тестовая статистика	Р-значение
Уайта	7,41169	0,284446
Бреуша – Пагана	6,15836	0,104155
Тест на мультиколлинеарность		
Фактор	VIF	
ИЭЭ	1,025	
ЗР/О-РК	1,016	
ДСЗО	1,020	

Тест на нелинейность		
Тест	Тест. статистика	Р-значение
Тест на нелинейность (квадраты)	2,88024	0,41046
Тест на нелинейность (логарифмы)	2,14186	0,543491
Тест Рамсея на квадраты и кубы	1,07185	0,357593

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Примечания к таблице: ИЭЭ – индекс экологической эффективности; Доля РК ESG – доля рыночной капитализации ответственных компаний; ДСЗО – доля сектора здравоохранения.

4) **H_0:** *Мультиколлинеарность отсутствует.* Был использован метод инфляционных факторов. Нулевая гипотеза не отвергается. Однако, значимость коэффициента при факторе ДСЗО мала. Если этот фактор исключить, то мы получим новую регрессию МНК для логарифма доли ОИФ (таблица 17).

Таблица 17

Вторая регрессионная модель для логарифма доли ОИФ

Фактор	Коэффициент	Ст.ошибка	t-стат
Константа	-4,73	0,801777	-5,899
ИЭЭ	0,0462	0,00872666	5,297
Доля РК ESG	0,0228	0,00616746	3,692
Ср. зав. Перемен	0,149580	Ст. откл.	1,068813
Сумма кв. остатков	14,47815	Ст. ошибка модели	0,719080
R^2	0,577537	R^2корр	0,547362
F(2, 28)	19,13903	Р-значение (F)	5,77e-06
Лог. правдоподобие	−32,18622	Крит. Акаике	70,37244
Крит. Шварца	74,67440	Крит. Хеннана-Куинна	71,77477

Примечания к таблице: ИЭЭ – индекс экологической эффективности; Доля РК ESG – доля рыночной капитализации ответственных компаний.

Для данной регрессии информационные критерии Акаике и Шварца дают более высокий результат, чем для исходной регрессии. Проверим качество регрессионной модели на основе следующих гипотез:

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

1) **H_0:** *Зависимость линейна.* Тест Рамсея и тесты на квадратичную и логарифмическую зависимость подтвердили данную гипотезу

(таблица 18);

2) **H_0:***Гетероскедастичность отсутствует.* Тест Уайта и Бреуша — Пагана не отвергают нулевую гипотезу (таблица 18);

3) **H_0:** *Мультиколлинеарность отсутствует.* Был использован метод инфляционных факторов. Нулевая гипотеза не отвергается

(таблица 3.24);

4) **H_0:** *ошибки распределены по нормальному закону.* P-значение = 0,74533. Нулевая гипотеза не отвергается.

Таким образом, сформированный при помощи взвешенной суммы стандартных индексов рейтинг РЭЭ, оказывается, связан со следующими факторами: индекс экологической эффективности и доля рыночной капитализации ответственных компаний.

Более слабая связь присутствует с долей сектора здравоохранения. Коэффициенты линейной регрессии при этом имеют ожидаемые знаки. Некоторые другие предполагаемые факторы в приемлемые уравнения регрессии не входят.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Таблица 18

Результаты проверки качества второй модели

Тест на гетероскедастичность		
Тест	Тестовая статистика	Р-значение
Уайта	6,407214	0,268586
Бреуша – Пагана	1,142423	0,564841
Тест на мультиколинеарность		
Фактор	VIF	
ИЭЭ	1,009	
ЗР/О-РК	1,009	
Тест на нелинейность		
Тест	Тест. статистика	Р-значение
Тест на нелинейность (квадраты)	2,17927	0,33634
Тест на нелинейность (логарифмы)	1,74018	0,418914
Тест Рамсея на квадраты и кубы	1,44876	0,253201

Примечания к таблице: ИЭЭ – индекс экологической эффективности; Доля РК ESG – доля рыночной капитализации ответственных компаний.

Теперь проведем эконометрический анализ зависимостей для доли активов ответственных инвестиционных фондов для Европы, то есть для 13 стран, для которых удалось собрать наиболее полную и надежную статистику по рассматриваемым факторам: Австрия, Бельгия, Финляндия, Франция, Германия, Польша, Испания, Норвегия, Нидерланды, Италия, Швеция, Швейцария и Великобритания. Построим регрессионную модель МНК для ln(доля активов ОИФ) (таблица 19). Доля активов ответственных фондов положительно связана с общим уровнем развития этической экономики.

Проведем оценку качества регрессионной модели с помощью проверки следующих гипотез:

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

1) **H_0:** *Зависимость линейна.* Тест Рамсея, тест на квадратичную и логарифмическую зависимость показали, что нулевая гипотеза не отвергается (таблица 19);

2) **H_0:** *ошибки распределены по нормальному закону.* Р-значение

= 0,43901. Нулевая гипотеза не отвергается;

3) **H_0:** *Гетероскедастичность отсутствует.* Нулевая гипотеза не отвергается (таблица 19).

Таблица 19

Регрессионная модель для логарифма доли активов ОИФ

Фактор	Коэффициент	Ст.ошибка	t-стат.	Р-знач.	
Константа	0,0403134	2,69176	0,01498	0,9883	
РЭЭ	2,39275	0,525246	4,555	2,17e-05	***

Ср. зав. перемен	12,19652	Ст. откл.	2,071954
Сумма кв.остатков	17,84663	Ст. ошибка модели	1,273743
R^2	0,653571	R^2корр	0,622077
F(1, 11)	20,75251	Р-значение (F)	0,000823
Лог. правдоподобие	−20,50583	Крит. Акаике	45,01165
Крит. Шварца	46,14155	Крит. Хеннана-Куинна	44,77941

Примечания к таблице: РЭЭ – уровень развития этической экономике, представленный в качестве рейтинга.

Таблица 20

Результаты проверки качества модели

Тест на гетероскедастичность		
Тест	Тестовая статистика	Р-значение
Уайта	1,6785	0,432034
Бреуша – Пагана	0,021921	0,882298
Тест на нелинейность		
Тест	Тест. статистика	Р-значение
Тест на нелинейность (квадраты)	0,860692	0,353545
Тест на нелинейность (логарифмы)	1,05972	0,30328
Тест Рамсея на квадраты и кубы	0,798558	0,479454

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

а) В статье построены регрессионные модели для ответственных инвестиций. В качестве зависимой переменной рассматривался объем активов ОИФ, применяющих ту или иную стратегию. Вначале взяты данные только по европейским странам, для них имеется в наличии наиболее полная статистика о стратегиях ОИФ. Получены следующие результаты:

1) активы фондов, применяющих стратегию «лучший в своем классе» (позитивный скрининг) и стратегию отбора компаний, выполняющих международные нормы, а также общая сумма активов вышеуказанных трех типов ОИФ положительно связаны с величиной страны (населением), общей суммой инвестиций в долях от ВВП и уровнем развития этической экономики (РЭЭ). Доля ВВП на НИОКР способствует модернизации промышленности, поэтому в такой стране больше возможностей для позитивного скрининга;

2) активы ОИФ, использующих стратегию активных переговоров с менеджментом компании, положительно связаны с общим уровнем развития ЭЭ, величиной населения и качеством государственного регулирования. Отрицательную взаимосвязь с ВВП на душу населения можно объяснить тем, что в менее богатых странах люди больше заинтересованы в продвижении своих интересов в компании. То же касается общей суммы инвестиций в долях от ВВП: объем активов как бы заменяется активностью инвесторов, стремящихся защитить свои права. С ростом среднего уровня ответственности компаний инвесторы тратят меньше усилий на проведение переговоров;

3) активы фондов, использующих стратегию сохранения устойчивого развития компании положительно связаны с долей активов пенсионных фондов (ПФ) в ВВП и индексом развития

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

человеческого потенциала, который отражает социально-устойчивое развитие экономики. Данный результат можно объяснить тем, что благодаря наличию крупных ПФ улучшается положение обычных инвестиционных фондов. Во многих странах ЕС на законодательном уровне запрещены инвестиции ПФ во вредное производство;

4) активы фондов, использующих стратегию исключения «безответственных» компаний, положительно связаны с индексом развития человеческого потенциала и долей активов ПФ в ВВП. Увеличение доли ответственных компаний уменьшает эффективность стратегии исключения, становится интереснее отбирать наиболее успешные компании;

5) общая сумма активов ОИФ положительно связана с населением, долей рыночной капитализации ответственных компаний и средним уровнем ответственности компаний.

Была также построена регрессия для объема активов ответственных фондов для группы европейских и неевропейских стран. Обнаружено, что на международном уровне доля ответственных фондов среди всех фондов положительно связана с индексом экологической эффективности, долей рыночной капитализации ответственных компаний в суммарной рыночной капитализации, а также долей сектора здравоохранения. То есть на появление новых фондов положительно влияет как развитие глобальной экологической и социальной ответственности, так и больший вес ответственных компаний, что было вполне ожидаемым.

Таким образом ниже представлены рекомендации для развития сектора ответственных инвестиций в российских условиях:

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

1. *Интеграция.* Рассмотрение критериев и стандартов ESG на всех уровнях (инвестиционные фонды, управляющие компании, рейтинговые агентства).

2. *Рост.* Развитие внутренней «этической экспертизы» и/или использование внешней экспертизы. Использование «этических» консультативных комитетов, а также повышение качества «этического» знания в рамках требований к компетентности менеджеров компаний и управляющих инвестиционными фондами. Развитие связей и сотрудничества, например, по вопросам изменения климата между инвесторами, компаниями и правительством в рамках совместных соглашений.

3. *Регулирование.* Уменьшение нормативных барьеров для инвестиций в социально и экологически-ответственные проекты. Развитие долгосрочного ответственного инвестирования.

4. *Прозрачность.* Повышение прозрачности, например, включение проблемы изменения климата и/или улучшения социальной политики в инвестиционный анализ и в процедуру принятия решений об инвестициях. Повышение качества информации для потребителей и инвесторов, например, предоставление сведений об ответственном инвестиционном подходе, о результатах голосования по соответствующим вопросам на совете акционеров.

5. *Сбор данных*. Поддержка независимых баз данных, предоставление стандартизированной информации об этических характеристиках эмитентов. Разработка количественных критериев для международного сопоставления деятельности инвесторов и компаний.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Библиографический список

1. Jones T.M., Wicks A.C. Convergent stakeholder theory //Academy of management review. – 1999. – Т. 24, № 2. – С. 206–221;

2. Kahneman D. и др. Toward national well–being accounts //American Economic Review. – 2004. – С. 429–434;

3. Karpoff J.M. The impact of shareholder activism on target companies: A survey of empirical findings //Unpublished working paper. – 2001;

4. Koh H.C., El'Fred H.Y. The link between organizational ethics and job satisfaction: A study of managers in Singapore //Journal of Business Ethics. – 2001. – Т. 29, № 4. – С. 309–324;

5. Koslowski P. Some principles of ethical economy. – Springer Berlin Heidelberg, 2008. – С. 31–70;

6. Landier A., Nair V.B. Investing for change: Profit from responsible investment //Oxford University Press. – 2009;

7. Lapenu C., Konini Z., Razakaharivelo C. Évaluation de la performance sociale: les enjeux d'une finance responsable //Revue Tiers Monde.–2009, №1. – С. 37–54;

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

СЕКЦИЯ 8. КАДАСТРОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ. ЗЕМЕЛЬНЫЕ ОТНОШЕНИЯ, ГЕОДЕЗИЯ И КАРТОГРАФИЯ

УДК 33

Бисенов Ж.А., Зиядина Д.А. Перспективы развития и совершенствования земельных платежей В Республике Казахстан

Prospects for the development and improvement of land payments In the Republic of Kazakhstan

Бисенов Ж.А.
д.э.н.профессор
Зиядина Д.А.
аспирант, магистр экономики
Bisenov Zh.A.
Doctor of Economics, Professor
Ziyadina D.A.
graduate student, master of economics

Аннотация. В статье автор рассматривает вопросы перспективы развития и совершенствования земельных платежей В Республике Казахстан.

Ключевые слова: земельные платежи, земельные отношения, собственность.

Abstract. In the article the author considers issues of the development and improvement of land payments in the Republic of Kazakhstan.

Keywords: land payments, land relations, property.

В Республике Казахстан формируются земельные отношения, ориентированные на разные формы собственности на землю и права землепользования, на вовлечение земельных участков и права землепользования в рыночные условия.

В современных условиях формирование первичного рынка земли включает в себя операции по предоставлению земельных участков из государственной собственности в частную на возмездной основе путем

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

единовременной продажи, либо в рассрочку для различных, установленных законодательством целей, а также предоставлению права землепользования на возмездной основе (продажа права аренды на земельный участок).

С момента введения института купли-продажи земли в республике с участием государства было осуществлено 102,2 тыс. операций по продаже земельных участков в частную собственность на площади 134,3 тыс. га, общей оценочной стоимостью 24,4 млрд. тенге.

Все более широкое развитие в республике получает вторичный рынок земли, который формируется в ходе сделок, осуществляемых физическими и негосударственными юридическими лицами между собой. Он включает операции по купле-продаже земельных участков, оформлению их наследования и дарения, передаче участков или права землепользования в качестве взноса в уставные капиталы хозяйственных товариществ либо в качестве пая в имущество производственных кооперативов, сдаче в аренду и залог земельных участков или права землепользования и другие-сделки.

Наиболее интенсивно рынок земельной недвижимости развивается в городах Астана, Алматы, крупных городах и промышленных центрах. При этом во многих случаях рыночная цена превышает нормативную (кадастровую стоимость) земельных участков в несколько раз.

Анализ процесса кадастровой оценки земель периода перехода от плановых к рыночным методам ведения хозяйства, с использованием инструментария индикативного прогнозирования наметившихся тенденций, позволяет выделить три этапа земельно-оценочных действий:

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

- 1этап (1992-1997) – использование материалов бонитировки почв и экономической оценки земель советского периода;
- 2 этап (1997-2002) – нормативная оценка земель с использованием величин базовых ставок и поправочных коэффициентов без учета рыночной коньюктуры;
- 3 этап (2003-2016) – нормативная (кадастровая) оценка земель с учетом рыночной коньюктуры.

Третий этап длится достаточно долго, и характеризуетсяростом рыночной составляющей цены земли, которая должна ежегодно корректироваться с учетом коньюктуры развивающегося рынка земли в составе рынка недвижимости, т.е. в условиях органической связи всех сегментов рынка капитала.

Рассмотрим некоторые особенности формирования кадастровой цены земли третьего этапа развития оценочных земельных отношений в условиях их государственного регулирования. Прежде всего, выделим первоочередные проблемы, требующие незамедлительного решения:

- разработка методик: ценового зонирования, определения базовых ставок и поправочных коэффициентов к ним;
- разработка методики анализа и прогноза коньюктуры рынка земли в составе рынка недвижимости для осуществления динамичной ценовой индексации;
- разработка стандартов оценки по двум направлениям: государственная оценка земли, независимая оценка недвижимости;

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

- разработка методики учета целевого назначения земли при ее оценке.

Основной особенностью порядка кадастровой оценки является то, что определение базовой ставки ведется комплексно: с элементами и зонирования, и поправочных коэффициентов, т.к. базовая ставка – концентрированное выражение всех рентообразующих факторов, только на их минимальном уровне (в Казахстане – на среднем уровне).

Минимальный уровень принят в России, исходя из методологического положения категории чистого нормального дохода (замыкающих затрат). Средний уровень принят в Казахстане, исходя из методологического положения альтернативных издержек, основанный на выборе оптимального варианта.

По отношению к землям населенных пунктов теоретически более целесообразным является средний уровень, т.к. чистый нормальный доход методологически определить здесь сложно, в связи с тем, что большая часть этих земель бездоходна. Это – прежде всего земли селитебной территории, где преобладают земли жилищной застройки, а также ряда категорий земель общественного пользования.

О современном порядке проведения нормативной оценки земли населенных пунктов в условиях перехода к рыночным земельным отношениям необходимо отметить следующее.

Исходные экономические условия:

- отсутствие рынка земли;
- наличие рынка жилья;
- на рынке жилья не выделяется стоимость земли в составе недвижимости;

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

- операции с землей осуществляются в неконкурентной среде;
- во избежание спекулятивных операций с землей осуществляется нормативная оценка земельных участков;
- индексами нормативной оценки являются базовые ставки и поправочные коэффициенты;
- основой регулирования операций с землей служит ценовое зонирование.

Порядок нормативной оценки в сложившихся условиях: базовая ставка → зональные поправочные коэффициенты → ценовое зонирование → зональные базовые ставки, приведенные к статистической единице (средней базовой ставке) → внутризональные (локальные) поправочные коэффициенты → оценки земельных участков (зональная базовая ставка, умноженная на комплексный поправочный коэффициент).

Директивные (нормативные) показатели:

- средняя базовая ставка;
- зональные поправочные коэффициенты;
- внутризональные поправочные коэффициенты.

Рыночные показатели (индексы):

- стоимость 1 м^2 жилья;
- индекс цен.

Исходя из вышеизложенного, можно констатировать, что современные земельные отношения от чисто нормативных переходят к

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

комбинированным: нормативные + рыночные. В связи с этим корректируется методический порядок системы оценки

Базовая ставка земли жилых территорий определяется следующим образом: рыночная цена жилья – минус ее затратная составляющая (балансовая стоимость жилья).

Полученный остаток – цена земли вместе с ее улучшениями, осуществленными в предыдущий период.

Дифференциация базовой ставки земель жилых территорий ведется посредством поправочных коэффициентов по целевому использованию. Например: земли жилья – 1, земли промышленности – 1,2; земли коммерческих учреждений – 2,5; прочие (бездоходные) - от 0,5 до 1.

Зональные поправочные коэффициенты являются носителями рентообразующих факторов, не учтенных в базовой ставке, применительно к городским кварталам (учетным кварталам). Рассчитанные средневзвешенные значения зональных коэффициентов являются основой уточнения зон, выделенных по критерию стоимости недвижимости.

Базовая ставка выражает суть кадастровой стоимости земли и является не только налогооблагаемой базой, но и ведущим инструментом регулирования рынка земли.

Базовая ставка платы за землю, по аналогии с процентной и налоговой ставками, должна быть относительно динамичной и ежегодно представляться на утверждение Правительству в докладе (отчете) о земельном балансе страны.

Базовая ставка выражает суть цены предложения земли, которое близко к абсолютной неэластичности в связи с ограниченностью

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

территории, поэтому она должна быть более стабильной, чем цена спроса, зависящая от коньюктуры рынка.

Цена спроса выявляется через поправочные коэффициенты к базовой ставке, которые должны быть более динамичными, поэтому ежегодно переутверждаются маслихатами.

Конкурентная среда есть только на рынке жилья, поэтому именно этот рынок должен стать катализатором всех платежей за землю в населенных пунктах. Методологическим подходом к определению стоимости земли здесь должен быть прием остаточной продуктивности. Суть этого приема: от рыночной стоимости жилья отнимается затратная составляющая (балансовая стоимость). Полученный остаток – это стоимость земли (базовая ставка).

Средним условиям рентообразования соответствует типичный (эталонный) квартал (массив) селитебной территории города, имеющий коэффициент ценового зонирования – 1,0.

Эталонный квартал характеризуется следующими условиями рентообразования:

- транспортная доступность центра города в течение 30 минут;
- пешеходная доступность центра жилого массива 15 минут;
- наличие в пределах рекомендуемого радиуса обслуживания комплекса первоочередных объектов культурно-бытового обслуживания:

  - школа, детсад, магазин доступные за 10 минут;

  - поликлиника, спортивные сооружения доступные за 35 минут.
- обеспеченность централизованным инженерным оборудованием и благоустройством территории на 50% - холодное

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

водоснабжение, отопление, канализации, электроснабжение, газоснабжение

- отсутствие загрязнения окружающей среды (в пределах ПДК);
- отсутствие отрицательных инженерно-геологических условий строительства;

отсутствие разрушительных природных явлений и антропогенного воздействия.

Не менее важно использование методов моделирования и оценки.

Номенклатура отраслей третичного сектора экономики включает оптовую и розничную торговлю; ремонт домов, домашнего оборудования и автомобилей.

В условиях современной экономики значимую роль играет группа услуг финансового характера (фондовые биржи, банки, страховые компании) и других важнейших услуг для бизнеса (товарные биржи, правовой и финансовый консалтинг, анализ рынка, реклама, услуги по технической обработке и передаче информации и т.п.). особое значение имеют услуги, представляющие сферу экспертных знаний высокого уровня (now-how), ориентированные на высшую управленческую деятельность, осуществляемую «передним офисом». В то же время весьма велика роль технических информационных услуг, относящихся к рутинным операциям «заднего офиса»: это четвертичный сектор.

Если же говорить об использовании методов моделирования и оценки, то надо отметить важное концептуальное значение прусского ученого фон Тюнена. Пространственно-временная конкретизация инвестиционных проектов, как правило, приводит нас к необходимости

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

достаточно детального рассмотрения соответствующих объектов на территории города.

Так, например, при разработке инвестиционного проекта, связанного со строительством и эксплуатацией крупного отеля, мы должны изучить следующие проблемы территориального характера. Покупка или долгосрочная аренда соответствующего участка городской земли (с учетом имеющихся на нем зданий и сооружений) требует сведений о возможной цене или ставке арендной платы, стоимости возможных работ по сносу и подготовке участка для нового строительства, возможных ограничениях на подобное строительство и т.д. Для строительства здания необходимо выяснить возможности строительного комплекса города (принимая во внимание пространственные особенности его размещения) и предлагаемый объем затрат на строительно-монтажные работы.

Важнейшие факторы, определяющие экономическое значение рассматриваемого участка, естественным образом можно разбить на основные три группы с учетом различных уровней пространственного охвата: 1. Факторы общеэкономической конъюнктуры изучаемого города (учитывающие роль города в системе мирохозяйственных связей). 2. Факторы местоположения изучаемого участка на территории города (учитывающие роль этого участка в системе социально-экономических связей данного города). 3. Локальные факторы, связанные с состоянием самого участка и его ближайшего окружения (экономические и социальные функции, реализуемые на данном участке; характер застройки, геологическая и экологическая обстановка, социальная ситуация и т.д.).

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Город необходимо рассматривать как саморегулируемую и управляемую систему. История развития городов показывает, что в ходе этого процесса начинают формироваться многочисленные факторы, которые обеспечивают саморегуляцию многих экономических, социальных, демографических процессов, о чем наглядно свидетельствует развитие городов-мегаполисов. Так возникновение третичного и четвертичного секторов экономики – услуг вызывает в жизни изменение в номенклатуре объектов нового строительства, сосредоточение предприятий в районах наибольшей концентрации населения, движение людских потоков, изменение на рынке труда, а именно больший спрос на торговых работников, служащих финансовых учреждений, что требует увеличения их подготовки в сфере образования.

Всё это определяет необходимость комплексного подхода к моделированию и оценке объектов в недвижимости, когда все виды оценок должны быть чётко скоординированы для удовлетворения как государственных, так и рыночных требований.

Особенно важно установить иерархию кадастровых и рыночных стоимостей, определяемых в процессе государственной и независимой оценок.

В условиях рыночной экономики земельные участки становятся объектом недвижимости, поэтому они имеют стоимость, а землепользование является платным: налог и арендные платежи, земля входит в уставный фонд производства, участвует в сделках (купля-продажа, залог, дарение, обмен и т.д.).

Кадастровая (нормативная) цена земли является одним из главных экономических регуляторов земельных отношений в процессе

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

образования различных форм хозяйствования и вовлечения в рыночный оборот.

По своей экономической сути кадастровая цена земли является основой для определения всех форм платежей за землю: земельного налога, арендной платы, залоговой цены и т.д.

Рост экономики, инвестиций в жилищное строительство, благосостояния населения и другие положительные факторы, а так же признание земли как основы жизни, пространственного базиса всех видов деятельности человека, источника богатств и ценнейшего природного ресурса, вызвали резкий спрос на земельные участки по всем городам республики, особенно в крупных промышленных центрах. В связи с этим, были уточнены размеры базовых ставок в городах Астана и Атырау, ведутся работы и по другим городам.

Результаты мониторинга рынка земли указывают на необходимость пересмотра базовых ставок платы и по другим городам, т.к. они являются основой формирования рынка земли. Рассмотрим своевременную ситуацию его формирования.

В мировой практике в соответствии с международными стандартами выделены основные факторы, влияющие на стоимость недвижимости:

физические: природные – земля, климат, ресурсы, топография, почва и созданные человеком – здания, сооружения, дороги, коммунальные объекты, форма участка и др.;

социальные: тенденции изменения численности населения, его омоложения или старения, стиль и уровень жизни, размер семьи, тенденции изменения образовательного уровня и уровня преступности, отношение к соседним объектам и их владельцам;

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

экономические: тенденции изменения уровня дохода, занятость, кредитная политика и доступность кредитных ресурсов, ставки процента, арендной платы, рост или сокращение затрат на строительство, цены;

политические (административные): зонирование, ограничительные строительные нормы и правила, услуги муниципальных служб, здоровье и безопасность, налоговая политика, защита окружающей среды (таблица 1).

Таблица 1

Факторы, влияющие на оценку недвижимости

Физические (окружающая среда, местоположение)	Экономические	Социальные	Административные (политические), юридические
Характеристики местоположения: - климат, ресурсы, топография, грунты, почва; - по отношению к деловому центру, местам приложения труда, жилым территориям, автодороге, железной дороге, побере-жью, зеленым массивам, коммунальным учреждениям (свалкам и т.п.); - состояние дорог и т.д. Характеристики собственно участка: размеры, форма, площадь, топография, подъезды, благоустройство, вид использования по зонированию,	Общее состояние мировой экономики; экономическая ситуация в стране, регионе, на местном уровне; финансовое состояние предприятий. Факторы спроса: уровень занятости, величина заработной платы и доходов, платежеспособность, наличие источников финансирования, ставки процента и арендной платы, издержки при формировании продаж.	Базовые потребности в приобретении земли, объектов недвижимости, предприятий (малых, больших, дешевых, дорогих), в варианте землепользования. Базовые потребности в общении с окружающими, отношение к соседним объектам и их владельцам, чувство собственности. Тенденции изменения численности населения, размера	Налоговая, финансовая политика. Предоставление разного рода льгот. Контроль землепользования, ставок арендной платы. Зонирование: запретительное, ограничительное или либеральное. Строительные нормы и правила: ограничительные или либеральные. Услуги муниципальных служб: дороги,

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Физические (окружающая среда, местоположение)	Экономические	Социальные	Административные (политические), юридические
сервитуты, общий вид, привлекательность и т.п. Характеристики зданий и сооружений: количество; тип, год и качество постройки; стиль, планировка, конструкции и т.д.	Факторы предложения: площадь продаваемой земли; число объектов (имущественных комплексов), выставленных на продажу; затраты на СМР, финансирование, налоги	семьи, омоложение или старение. Тенденции образовательного уровня, уровня преступности. Стиль и уровень жизни.	благоустройство, инженерное оборудование, общественный транспорт, школы, охрана здоровья безопасность, противопожарная служба.

Все перечисленные выше факторы действуют в совокупности и, как правило, отражают местоположение оцениваемого объекта в системе расселения.

Деятельность по их обустройству (градостроительство) предполагает размещение на территории поселений зон для производства, жилищ, общественных центров, мест отдыха; создание системы связей между ними; структурную организацию каждой из зон; размещение материальных элементов соответствующего назначения в каждой из зон. Основные слагаемые оценочного зонирования:

функциональность – разделение поселения на части различного функционального назначения по принципу ведущей функции: труд, общественная жизнь, быт, отдых;

целостность города – ни одна из функций города, взятая в отдельности, не существует сама по себе. Планировочная структура города определяется рациональным расположением функциональных зон и возможностью создания удобной, постоянной и надежной взаимосвязи всех частей города. В состав всех функциональных зон города включаются и зеленые насаждения;

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

система взаимосвязи общественных центров – для каждого из которых характерны собственные функции: общегородской центр, центр планировочного (жилого) района, центры промышленных районов и зон отдыха, центры местного значения (микрорайонные, квартальные);

транспортно-планировочная организация города – это улично-дорожная сеть;

поселение как развивающаяся структура – при разработке архитектурно-планировочной структуры поселения в нее закладывается способность к совершенствованию и возможность гибко реагировать на непредвиденные изменения темпов, характера и параметров развития. В этой связи речь идет о резервных территориях, о планировочных приемах (например, линейная структура) и т.д.;

система расселения города – часть системы населенных мест. Система населенных мест или групповая система населенных мест – это рациональная пространственная организация группы поселений разной величины и профиля в природно-ландшафтной среде, основанная на их взаимодействии во всех социальных сферах, связях населения, совместном использовании территорий и общности планировочной структуры;

комплексность – заключается в совместном рассмотрении при развитии поселения пяти основных задач, решаемых его планировкой: социальной, экологической, экономической, эстетической и технической.

Перечисленные выше физические, социальные, экономические и политические факторы определяют развитие населенного пункта, а вместе с ним и цели развития среды местоположения объекта

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

недвижимости (рост, стабильность (зрелость), упадок (ухудшение), зарождение (обновление) и, в конечном счете, его стоимость.

Влияние факторов (географический принцип определения местоположения), определяющих оценку недвижимости, подразделяют *на три уровня: региональный, местный (локальный) и непосредственного окружения*, включая и сам объект недвижимости (25).

Процесс оценки. В процессе оценки собираются сведения об объекте, проводится предварительный анализ, отбор и сбор информации, выбор метода оценки для определения стоимости объекта недвижимости (рисунок 1).

Определение проблемы	
Сведения об объекте оценки	
Адрес объекта недвижимости	Текущее использование объекта
Определение оцениваемых прав	Определение стоимости
Дата оценки недвижимости	Ограничивающие условия
Предварительный анализ, отбор и сбор информации	
Общая информация	Информация об объекте
Политико-экономическая	История объекта
Социальная	Анализ местоположения объекта
Экологическая	Описание объекта
Природно-климатическая	
Анализ наилучшего и наиболее эффективного использования	
Анализ участка свободного	
Анализ участка с имеющейся застройкой	
Применение методов оценки объекта	
Затратный	Прямого сравнительного анализа продаж / Доходный
Проверка показателей стоимости и окончательная оценка стоимости	
Производство расчета об установленной стоимости	

Рисунок 1. Схема процесса оценки объектов недвижимости

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Стоимость недвижимости ее виды и параметры. Региональные рынки недвижимости функционируют под влиянием ряда взаимосвязанных групп факторов, главными из которых следующие:

- политические – образуются на основе ограничений, налагаемых на процессы функционирования региональных рынков недвижимости;

- экономические – определяют экономический уровень страны, темпы роста валового национального продукта, кредитно-денежную политику;

- социально-культурные – учитывают социальную структуру населения, уровень доходов, жилищные условия и т.д.;

- демографические – численность населения, прирост населения, уровни рождаемости и смертности, плотность населения, миграция, степень урбанизации территории;

- природно-географические – климат, рельеф, природные ресурсы, экологические условия;

- научно-технические – технология и организация строительства влияющие на затраты, себестоимость и рыночную цену при формировании первичного рынка жилья.

На основе анализа взаимного влияния рентообразующих факторов построена схема, отражающая конъюнктурное состояние рынка недвижимости, которое является динамичным (рисунок 3) (35). Основные критерии, определяющие стоимость недвижимости: полезность, спрос, предложение, дефицитность, передаваемость прав собственности и разделения между различными субъектами.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

При этом стоимость не равнозначна затратам, поскольку учитывает значительно большее количество ценообразующих факторов. Стоимость может быть разделена на две категории: стоимость в обмене и стоимость в использовании.

Стоимость в обмене – цена, которая возобладает на свободном, открытом и конкурентном рынке при уравновешивании спроса и предложения. Иногда это называется объективной стоимостью, так как основывается на рассмотрении экономических факторов. Наиболее часто используемая форма стоимости в обмене – это рыночная стоимость [25, с. 247].

В марте 2017 года на рынке земли города Астаны анализируемая база составила 581 земельный участок общей площадью 89282 сотки. Средневзвешенная цена предложения по участкамрасположенным в городе, составила 7916 у.е. за сотку (2 533 120 тг/сот.), в пригороде этот показатель равен 1428 у.е. за сотку (4560960 тг/сот.). В отчётном периоде в центральных районах города отмечается стабильность цены за единицу площади, за исключением района Сарыарка, где замечен рост средних цен. В пригороде столицы наблюдается стагнация цен.

Предложение. В зависимости от назначения участков структура предложения по площади сложилась следующим образом. Максимальную долю занимают земли сельскохозяйственного назначения — 52,5% (46861 сот.). Далее в порядке снижения удельного веса площадей следуют участки производственного назначения — 16,4% (14595 сот.), немногим меньше предложение земель, предназначенных под индивидуальное жилищное строительство — 13,2%, или 11800 сот. Почти одинаковое количество площади земли продаётся под многоэтажное жилищное строительство и земли

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

многофункционального назначения — 7,5% (6732 сот.) и 7,2% (6421 сот.) соответственно. Самым низким удельным весом по площади обладают участки, предназначенные для коммерческой застройки — 3,2%, или 2874 сот.

Рисунок 2. Распределение предложения земельных участков

Всего в марте 2017 года в Астане на продажу был выставлен 581 объект, что на 21,3% больше значения, зафиксированного в прошлом

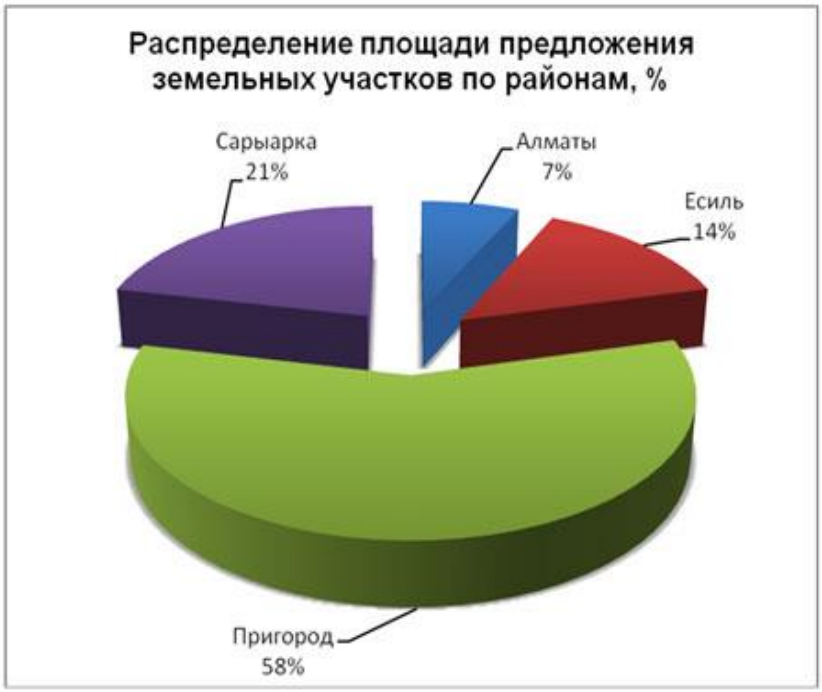
НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

месяце. Структура предложенных участков в отчётном периоде изменилась. Основной прирост предложения отмечается в разрезе назначения земель под строительство многоэтажных жилищных комплексов (МЖС) и коммерческих объектов. Снижение количества предложений отмечается на земли производственного назначения.

Наибольшее количество предложений земельных участков представлено на рынке индивидуального жилищного строительства (ИЖС) — 71,8%, или 417 объектов. Далее в сторону снижения количества предложения следуют: земельные участки без специального или многофункционального назначения — 8,8% (51 ед.). Участки под коммерческую застройку (46 ед.) составляют 7,9% от общего объёма предложения. Количество участков, предназначенных под многоэтажное жилищное строительство, насчитывает 29 ед., это 5% от общего числа предложений. Земли под строительство производственных объектов и сельскохозяйственные угодья занимают по 3,3% в совокупном объеме предложения и насчитывают по 19 объектов.

В зависимости от месторасположения наибольшая площадь выставленных на продажу земель находится в пригороде столицы — 57,7% (51467 сот.), такая расстановка по площади вызвана тем, что в пригороде выставлены на продажу земли, предназначенные под сельское хозяйство, которые, в свою очередь, обладают большими площадями. Далее по предложенным к продаже площадям следуют участки, находящиеся в районе Сарыарка — 21,5% (19191 сот.). В районе Есиль предложение составило 14,1% (12594 сот.). Минимальное предложение земельных участков зафиксировано в районе Алматы — 6,8% (6030 сот.).

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|



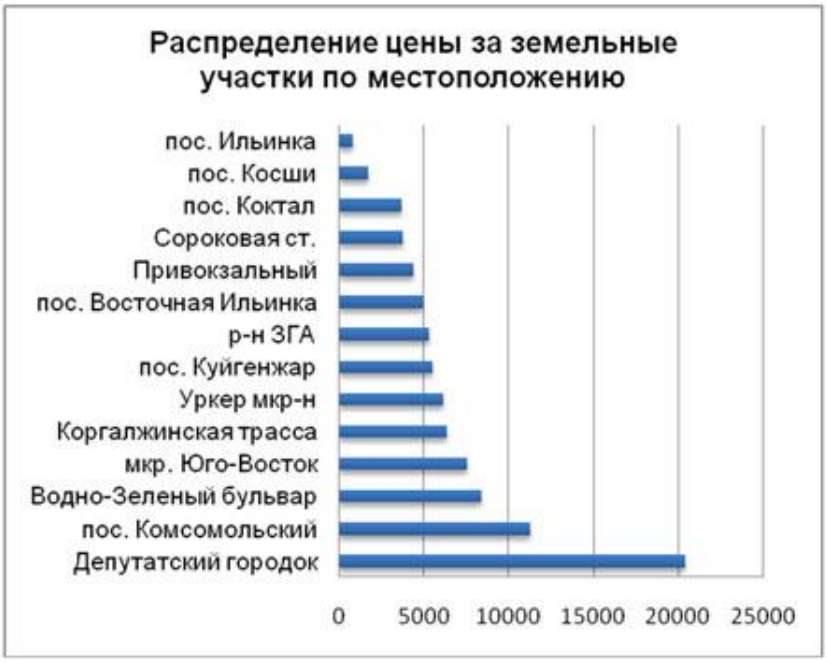


Рисунок 3. Распределение предложения земельных участков

Если смотреть на распределение земель по районам в количественном выражении, то получится так, что наибольшее число предлагаемых к продаже участков также находится в пригороде столицы — 52% (302 ед.). Стоит отметить, что основную массу

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

предложений на этой территории занимают земли, предназначенные под индивидуальное жилищное строительство. Вторым по количеству предложений следует район левого берега — 25%, или 145 объектов. Количество предложений в районе Сарыарка начитывает 79 объектов, в процентном выражении это число равно 13,6% от общей суммы объектов. Самым незначительным количеством участков обладает район Алматы, где предложение составляет всего 9,5%, или 55 единиц.

В разрезе назначения земельных участков рост цен зафиксирован на земли многофункционального назначения, а снижение — на земли, предназначенные под коммерческие объекты. По уровню цены первое место занимают опять же земли, предназначенные под многоэтажное жилищное строительство. Далее следуют участки под постройки коммерческого назначения, например торговые, развлекательные и бизнес-центры, спорткомплексы и т.п. Земли многофункционального назначения находятся в середине рейтинга стоимости, тогда как следом за ними по уровню цен идут земли под индивидуальное жилищное строительство. Далее располагаются земли производственного назначения, а самые дешевые сотки земли относятся к сельскохозяйственному назначению. Стоит отметить, что на земельные участки, предназначенные под индивидуальное жилищное строительство (ИЖС), строительство многоэтажных жилых комплексов (МЖК) и производство, изменения относительно прошлого месяца незначительные, что говорит о стабильности их цены.

С точки зрения административных районов города максимальная цена зафиксирована в районе Алматы — 8182 доллара за сотку. Снижение цен здесь наблюдается на участки коммерческого назначения и под строительство многоэтажных жилых комплексов.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

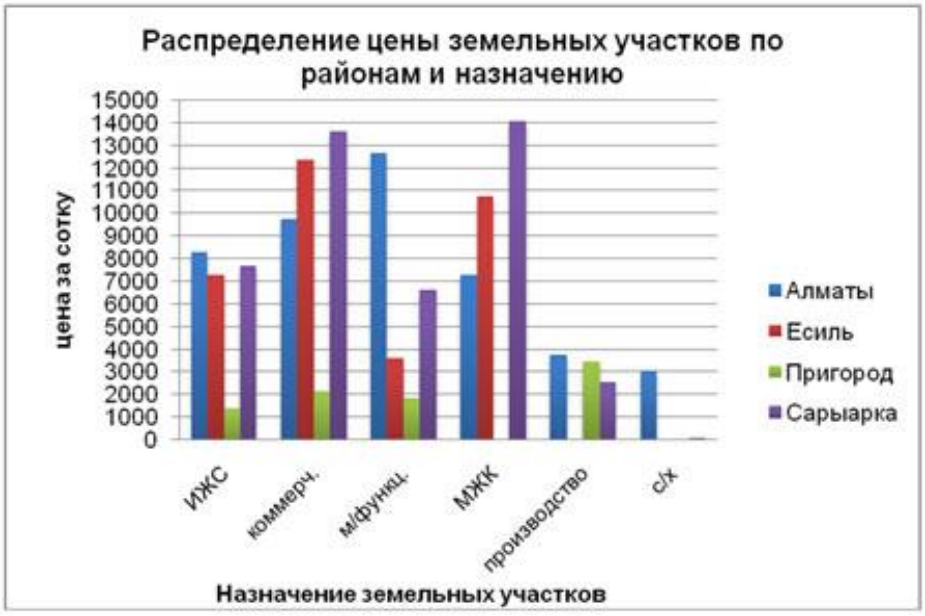
Изменения цен, которые происходили в остальных сегментах данного района, остались на уровне среднестатистической погрешности расчётов, что говорит об их стабильности.

Далее по уровню цены следует район Сарыарка — 7918 долларов за сотку. Наблюдается рост цен на все виды назначений в пределах данного района, кроме участков, предназначенных под производственное строительство и сельскохозяйственные угодья, где наблюдается стабильность ценовых показателей. В целом по району увеличение цены за сотку составило 26,3% относительно предыдущего периода.

Средневзвешенная цена предложения единицы площади земельных участков в районе Есиль в марте 2013 года сложилась на уровне 7605 долларов за сотку. По отношению к предыдущему месяцу можно сказать, что все цены в этом районе остались на прежнем уровне, а изменения, которым они подверглись, оказались незначительными, чтобы говорить об их росте или снижении. В целом по району наблюдается стагнация средних цен предложения.

В пригороде столицы средняя цена сформировалась на уровне 1428 долларов за единицу площади. Изменениям подверглись земли многофункционального назначения, а также земли под производственные объекты и сельское хозяйство, где наблюдается снижение средних цен, однако на ситуацию в целом по району эти изменения влияния не оказали, что указывает на стабильность удельной цены на земельные участки в пригороде Астаны.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|



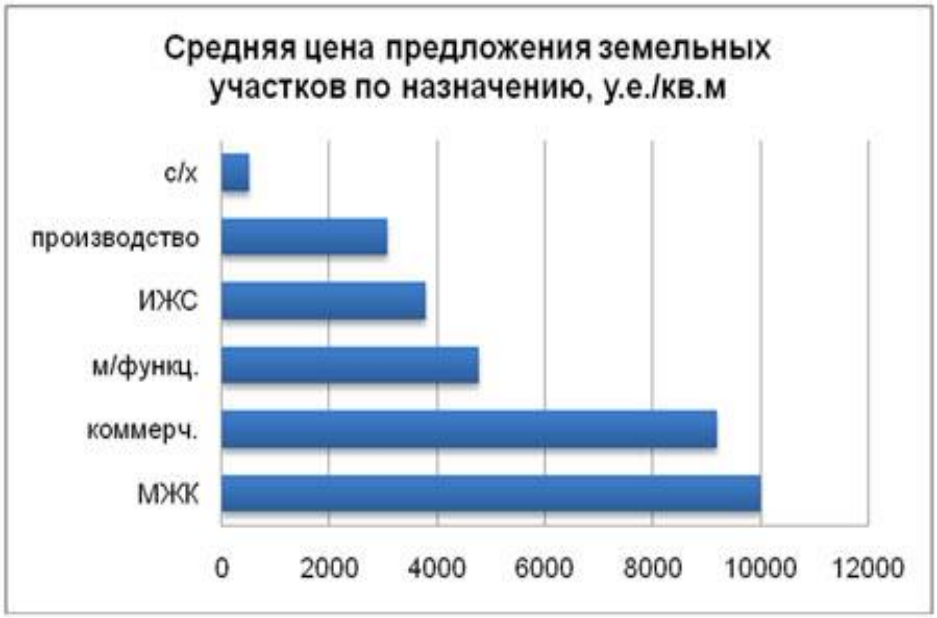


Рисунок 4. Средние цены на земельные участки

Рынок земли не однородный и имеет различные уровни группировок, такие как местоположение, назначение, объём площади и др. При расчёте средневзвешенной цены за сотку существует вероятность погрешности расчётов. Если изменения цены в целом по городу за отчетный период не превышают уровня погрешности, цена

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

остается в стабильном состоянии по отношению к прошлому расчетному периоду, что и наблюдается в данном случае.

При более детальном исследовании уровня цен по земельным участкам г. Астаны и пригорода было выявлено, что наиболее высокие цены установились на земельные участки, расположенные в районе Депутатского городка и в поселке Комсомольском. Минимальные цены отмечаются в поселках Ильинка и Косши. По уровню цен представлены районы на диаграмме 6.

Выводы

- На рынке земельных участков города Астаны в марте 2017 года по сравнению с февралем текущего года наблюдается прирост объема предложения на 21,3%, плюс 102 объекта.

- На правом берегу в административном районе Сарыарка замечен рост цены за сотку земли, в остальных районах столицы наблюдается стабильность цен.

- В разрезе назначения земельных участков снижение цены зафиксировано на участки под коммерческие цели, рост цен отмечается на земли многофункционального назначения.

- Средняя цена за единицу площади земли как в целом по городу, так и в пригороде столицы остается в состоянии стабильности по отношению к прошлому периоду .

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

УДК 33

Зиядина Д.А. Зонирование территории на основе средневзвешенных поправочных коэффициентов к базовым ставкам

Zoning of territory on the basis of weighted average correction factors to base rates

Зиядина Д.А.
аспирант, магистр экономики
Ziyadina D.A.
graduate student, master of economics

Аннотация. В статье автор рассматривает вопросы зонирования территории на основе средневзвешенных поправочных коэффициентов к базовым ставкам

Ключевые слова: зоонирование, средневзвешенные коэффициенты.

Abstract. In the article the author considers questions of zoning of territory on the basis of weighted average correction factors to base rates

Keywords: zoning, weighted average coefficients.

Земля, как основной базис всех процессов жизнедеятельности общества, обладает ценностью, объективная оценка которой представляет собой одно из важнейших условий нормального функционирования и развития многоукладной экономики.

В условиях становления и развития рыночной экономики возникает необходимость совершенствования подходов и методов оценки земли для получения достоверной информации о кадастровой стоимости земельных участков.

В целях обеспечения единого подхода к оценке земельных участков на всей территории республики и сопоставимости ее результатов необходима разработка базовых ставок платы (нормативной цены) для определения кадастровой стоимости земель

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

населенных пунктов (городов) и утверждение их Правительством Республики Казахстан.

Действующие базовые ставки, кроме г.Астана, рассчитаны без применения существующих методов оценки и не соответствуют реальной рыночной стоимости земельных участков.

Базовая ставка платы за земельные участки (далее - БСПЗУ) – нормативная цена земельного участка для определения его кадастровой (оценочной) стоимости при предоставлении государством права частной собственности на земельный участок или продаже права временного возмездного землепользования.

Разработка БСПЗУ проводится в следующей последовательности:

1. Подготовительные работы.
2. Функциональное зонирование территории населенного пункта (города);
3. Выбор оценочных земельно-кадастровых кварталов;
4. Расчет БСПЗУ;
5. Выводы и предложения;
6. Оформление, согласование и утверждение материалов разработки БСПЗУ.

Подготовительные работы включают сбор нижеследующих материалов с последующей их обработкой и анализом:

-генерального плана развития населенного пункта (города) по утвержденной форме;

- общей площади и среднерыночной стоимости недвижимости (одноэтажной и многоэтажной жилой застройки) по данным:
- центра по регистрации недвижимости

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

- данным средств массовой информации
- среднерыночной стоимости аренды жилой недвижимости
- результатов аукционов согласно информации о проведенных торгах;
- данных земельного баланса по форме №22;
- планово-картографических материалов М1:2000, 1:5000 (при необходимости могут быть использованы материалы других масштабов);
- эколого-геологического состояния земель города по материалам органов охраны окружающей среды;
- прочих видов информации, необходимых применительно к местным условиям.

Обследование городских земель и корректировка планово-картографического материала по целевому использованию земель.

Функциональное зонирование территории населенного пункта (города)

В соответствии с п.3., ст.107 Земельного Кодекса Республики Казахстан в границах городской черты выделяются земли:

– жилой застройки
– общественно-деловой застройки
– производственной застройки
– транспорта, связи, инженерных коммуникаций
– особо охраняемых природных территорий
– водоемов и акваторий
– сельскохозяйственного использования
– общего пользования
– резервные
– специального назначения

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

– для нужд обороны и иного режима использования

2.2 Вышеуказанный состав земель, на основании письма Агентства Республики Казахстан по управлению земельными ресурсами №13-1-9/257 от 7 декабря 2004 года, объединяется в пять функциональных зон, согласно которых составляется схема зонирования земель по функциональному использованию.

1. Селитебная:

(жилая и общественно-деловая застройка, транспорта, связи, инженерных коммуникаций, особо охраняемых природных территорий, общего пользования);

2. Производственная застройка;

3. Земли водоемов и акваторий;

4. Сельскохозяйственного использования;

5. Прочие:

(резервные, специального назначения, для нужд обороны и иного режима использования).

Разработка БСПЗУ осуществляется на селитебной территории.

Данное зонирование проводится в тех случаях, когда нет утвержденного Генерального плана развития города (Генплан).

При наличии утвержденного Генплана, по его материалам проводится выборка селитебной территории.

Выбор оценочных земельно-кадастровых кварталов

На селитебной территории выделяются оценочные зоны (далее - зоны), в которые могут входить несколько земельно-кадастровых кварталов. При значительных площадях городских земель (г.Алматы) или их разделении естественными или искусственными преградами (гг. Караганда, Атырау и др.), селитебная территория может быть

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

предварительно разделена на макрозоны с выделением общественного центра тяготения.

Оценочные зоны должны отвечать следующим требованиям:

- земельно-кадастровые кварталы внутри зон должны иметь однородные функциональные значения и территориально-планировочные условия;

- транспортная доступность к центру города не должна существенно различаться;

- внешние условия земельных участков в них равноценны;

Выбор оценочных земельно-кадастровых кварталов (далее - квартал) проводится в границах оценочных зон по следующим требованиям:

- выбранные кварталы должны быть носителями всех основных признаков существующей застройки;

- характеристики кварталов по градостроительной ценности не должны существенно повлиять на стоимостное значение земельного участка, что приведет к необъективной их оценке;

- площадь и количество выбранных кварталов должны обеспечивать достаточную математическую достоверность результатов.

Границами оценочных зон и кварталов принимаются: утвержденные границы земельно-кадастровых кварталов, а также естественные границы, - ярко выраженные элементы рельефа (реки, ручьи, овраги, балки и т.д.); границы земель, занятые крупными инженерными сооружениями (железные дороги, магистральные автодороги и т.д.); границы промышленных предприятий и сельхозугодий, а также лесных насаждений и водоемов (пруды, озера).

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

По результатам вышеуказанных работ составляется схема выбранных оценочных кварталов.

В основу расчета БСПЗУ положено определение средней оценочной стоимости 1 м^2 земли. Расчеты ведутся по селитебной территории в границах выбранных кварталов следующими методами (или их модификациями):

- доходный;
- сравнительный (сопоставление продаж);
- затратный.

Помимо вышеуказанных методов необходимо использовать данные средств массовой информации о стоимости земельных участков, предлагаемых для продажи.

По результатам проведенных расчетов вышеуказанными методами определяется окончательное значение БСПЗУ.

В основу доходного метода положена капитализация арендной платы. В качестве дохода принята стоимость аренды объекта недвижимости, переданного арендодателем во временное пользование. Метод предусматривает преобразование расчетного рентного дохода в стоимость земли через коэффициент капитализации.

Для целей разработки БСПЗУ этот подход был модифицирован исходя из следующих условий:

- исходным значением подхода принимается сложившаяся на рынке стоимость аренды недвижимости для проживания и коммерческих целей (приложение 1, таблица 4);

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

- норма прибыли от аренды в первом случае составляет 50%, а во втором 40% (т.е. стоимость аренды недвижимости за минусом всех затрат (в т.ч. платежей);

- в основу расчетов положены принципы: для первого случая – ожидание, а для второго – замещение;

- основным методом доходной оценки принят метод капитализации дохода, процент капитализации равен 3%;

- при расчетах учитывается этажность жилой постройки.

На основе данных о рыночной стоимости аренды жилой недвижимости в год и арендуемой площади определяется стоимость аренды 1 м^2 недвижимости.

$$Ц = C_a : S_a, \quad (1)$$

где, Ц – стоимость аренды 1 м^2 недвижимости

C_a - рыночная цена аренды в год

S_a - арендуемая площадь.

Определяется чистый операционный доход от сдачи 1 м^2 недвижимости в аренду с учетом этажности, плотности застройки и нормы прибыли.

$$Y = Ц \times H \times J \times N, \quad (2)$$

где, Ц – стоимость аренды 1 м^2 недвижимости

Y – рентный доход

H – показатель этажности (5, 7 эт.)

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

J – плотность застройки

N – норма прибыли

Определяется рентный доход от земли:

$$Q = Y \times 10\%, \quad (3)$$

Q – рентный доход от земли определяется как 10 % от чистого операционного дохода при сдаче недвижимости в аренду.

4. Определяется стоимость 1м^2 земли:

$$P_з = Y : R, \quad (4)$$

где,

Y – рентный доход

R – коэффициент капитализации (0,33).

При методе сопоставления продаж расчет ведется по результатам проведенных аукционов (торгов, конкурсов) по продаже земельных участков и в следующей последовательности:

- сбор данных по проданным земельным участкам;
- по результатам проведенных аукционов (торгов, конкурсов) расчетным путем определяется средняя величина стоимости 1 м^2 земельного участка.

При затратном подходе расчет средней оценочной стоимости земель населенных пунктов (городов) проводится на основе затрат на воспроизводство или замещение инфраструктуры, т.е. рассчитывают величину затрат на воспроизводство улучшений городских земель

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

(всей инженерной инфраструктуры города или поселка с выделением доли, приходящейся на оцениваемый земельный участок).

К затратам на воспроизводство относят расходы на магистральные сети и головные сооружения систем водоснабжения, канализации, теплоснабжения, электроснабжения, газоснабжения, улично-дорожную сеть и др. Учитывая, что в условиях высокой инфляции сложно рассчитать стоимость затрат на создание и воспроизводство инфраструктуры, необходимо определять стоимость замещения существующей инфраструктуры города по укрупненным показателям.

Стоимость замещения рассматривается как стоимость создания аналогичной системы улучшений городских земель, рассчитанная на основе стоимости объектов жилой застройки, при этом принимается, что в рыночную стоимость жилой застройки включены все необходимые расходы на улучшение земельного участка.

Исходными информационными данными являются данные центра по регистрации недвижимости и материалы печатных изданий.

Последовательность расчета:

Определение оценочной стоимости 1 м^2 земли по данному методу проводится расчетным путем по данным Центра по регистрации недвижимости и средств массовой информации.

1. Определяется стоимость недвижимости в разрезе учетных кадастровых кварталов (приложение Б, таблица 3).

Общая стоимость недвижимости каждого квартала по этим данным рассчитывается по формуле:

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

$$Цн = C_р \times S_з, \quad (5)$$

где, Цн - общая стоимость недвижимости (застройки), тыс. тенге,

$C_р$ – средне-рыночная стоимость 1 м^2 застройки, тыс. тенге,

$S_з$ - площадь застройки, м^2

Примечание: при определении общей стоимости многоэтажной застройки ее площадь умножается на показатель этажности, т.е. при этажности до 5 этажей - на 5, свыше 5 этажей – на 7.

2. По результатам общей стоимости недвижимости и общей площади кадастровых кварталов определяется стоимость 1 м^2 земли:

$$Цз_{общ.} = \sum Цн : \sum S_{кв} \quad (6)$$

где, $Цз_{общ.}$ – общая стоимость 1 м^2 земельного участка;

Цн – стоимость застройки в учетном квартале;

$S_{кв}$ – площадь учетного кадастрового квартала.

$$Р_З = Цз_{общ} \times 10\%, \quad (7)$$

Доля стоимости 1м^2 земли в составе застройки ($Р_З$) принята равной 10 процентам от общей стоимости 1 м^2 земельного участка ($Цз_{общ}$). Все эти данные обобщаются в таблице.

Из средств массовой информации производится выборка данных по состоянию на момент разработки БСПЗУ. При выборке информации о реализационной стоимости земельной недвижимости необходимо исключить данные по завышенным и заниженным по стоимости земельным участкам (по мнению разработчиков), т.к. в противном случае это может привести к необъективной оценке.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Количество выбранных участков должно быть не менее 13 (тринадцати) единиц. (Приложение Б, таблица 5).

Из средств массовой информации производится выборка данных по состоянию на момент разработки БСПЗУ. При выборке информации о реализационной стоимости

По результатам проведенных по всем методам расчетов, определяется средняя величина БСПЗУ земельного участка с учетом их весовых коэффициентов, установленных по убывающему ранжированию степени надежности и точности каждого метода.

Итоговые результаты разработки БСПЗУ состоят из планово-картографического материала (оформленного в виде пакета схем и картограмм) и расчетно-пояснительной записки.

Рентообразующие коэффициенты зависят от следующих факторов:

а)местоположения – показывающую временную транспортную доступность к центру города и временную пешеходную доступность к центру жилого массива;

б) наличия объектов инженерной инфраструктуры;

в) уровня социального и культурно-бытового обслуживания – по условиям размещения школы, детсада, объектов здравоохранения и торговли;

г) инженерно-геологических условий;

д) ландшафтно-рекреационной ценности;

е) экологических – согласно экологической карты-схемы.

При определении коэффициентов по каждому рентообразующему фактору (таблица) принимается коэффициент (**K_n**)

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

соответствующий условиям конкретного земельного участка. Далее рассчитывается средний рентообразующий коэффициент (**$К_Ц$**).

$$К_Ц=(К_1+\ldots+К_n) : n, \quad (1)$$

Где **$К_1$ -…-$К_n$** – рентообразующие факторы;

n – количество факторов

Значение общего коэффициента рентообразующих факторов определяется по формуле:

$$К_{ОБЩ.}=К_Ц * К_н, \quad (2)$$

где, **$К_{ОБЩ.}$** – общий коэффициент рентообразующих факторов (поправочный коэффициент к базовым ставкам платы за земельные участки)

$К_Ц$ – средний рентообразующий коэффициент;

$К_н$ –повышающий коэффициент по данным налогового комитета.

Порядок определения рентообразующих коэффициентов по факторам:

1 Инженерной инфраструктуры

При полной обеспеченности земельного участка комплексом услуг объектами инженерной инфраструктуры применяется коэффициент равный 1,0.

Перечень услуг объектами инженерной инфраструктуры:

- холодного водоснабжения;
- горячего водоснабжения;
- отопления;

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

- канализации;
- электроснабжения;
- газоснабжения;
- выхода (подъезда) на улицу с твердым покрытием;
- остановки общественного транспорта в радиусе обслуживания (до 5 минут);
- уличного освещения;
- санитарной очистки.

2 Уровня социального и культурно-бытового обслуживания:

Коэффициент показывает уровень обеспеченности конкретного земельного участка объектами соцкультбыта в пределах определенного радиуса обслуживания.

Перечень объектов социального и культурно-бытового обслуживания:

- общеобразовательные школы;
- детсады;
- поликлиники;
- магазины с товарами первой необходимости;
- объекты культурно-бытового обслуживания.

3 Инженерно-геологических

Коэффициент характеризуется сложностью рельефа, заболоченностью, слабыми грунтами (близкое стояние грунтовых вод) и другими факторами, усложняющими и удорожающими подготовку территории для использования в градостроительстве.

Несущая способность грунтов, залегание грунтовых вод и заболоченность определяется по геологической карте, рельеф (уклоны) - по топографической карте.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

4 Ландшафтно-рекреационной ценности

Коэффициент учитывает наличие парков, скверов (зеленых насаждений), историческую архитектурную ценность объекта, а также уникальных сооружений и престижных элитных микрорайонов.

5 Экологических

6.Коэффициент учитывает загрязнение воздушного бассейна и почвы тяжелыми металлами и другими загрязнителями, нарушение шумового режима, а также прочих отрицательных воздействий. (Учитываются по экологической карте города.)

7 Целевого назначения

Целевое назначение объекта оценки определяется с учетом рыночного спроса. К высокодоходным объектам коммерческой структуры относятся: объекты игорного бизнеса, ресторана, гостиницы-люкс, супермаркеты, банки II уровня и их структурные подразделения.

По данным объектам необходимо использовать повышающие коэффициенты, утвержденные в налоговых комитетах.

Таблица 1

Рентообразующие факторы и коэффициенты к ним для определения кадастровой оценочной стоимости земельного участка

№№ п/п	Рентообразующие факторы	Коэффициенты
1	Местоположение - доступность относительно общественных центров:	
А	центра города (общественным транспортом с учетом его ожидания):	
1.1	до 5 минут	2,0
1.2	- 10 минут	1,5
1.3	- 15 минут	1,0
1.4	- 20 минут	0,7

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

№№ п/п	Рентообразующие факторы	Коэффициенты
1.5	свыше 20 минут	0,5
В	общественного центра жилого массива (пешеходная):	
1.6	до 10 минут	2,0
1.7	-15 минут	1,5
1.8	-20 минут	1,0
1.9	-30 минут	0,7
1.10	свыше 30 минут	0,5
2	Объекты инженерной инфраструктуры	
2.1	полный комплекс	1,0
2.2	отсутствие до 5 объектов	0,8
2.3	отсутствие свыше 5 объектов	0,5
3	Уровень социального и культурно-бытового обслуживания	
3.1	полный комплекс в пределах радиуса обслуживания	1,0
3.2	расположенные за пределами радиуса обслуживания	0,8
3.3	отсутствие 2 и более объектов	0,5
4	Инженерно-геологические	
4.1	благоприятные условия	1,0
4.2	средние условия сложности (до двух условий)	0,8
4.3	неблагоприятные условия (более трех условий)	0,5
5	Ландшафтно-рекреационная ценность:	
5.1	обычные условия	1,0
5.2	природная или искусственная рекреация	1,5
5.3	престижность: элитные микрорайоны, уникальные комплексы и т.д.	2,0
6	Экологические условия – согласно экологической карты-схемы	
6.1	загрязнение окружающей среды в пределах ПДК	1,0
6.2	средние условия загрязнений	0,8
6.3	загрязнение выше средних показателей	до 0,5
7	Целевое назначение земельного участка. Для:	
7.1	жилищной застройки	1,0
7.2	жилищной застройки улучшенной планировки	1,4
7.3	высокодоходных объектов коммерческой структуры	2,5
7.4	прочих объектов рыночной инфраструктуры	2,0
7.5	промышленных предприятий и коммунальной инфраструктуры	1,3

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

№№ п/п	Рентообразующие факторы	Коэффициенты
7.6	культурно-бытового обслуживания населения, общественно-административных центров и учреждений	0,8-1,0
7.7	особо охраняемых территорий, многолетних насаждений, лесного и водного фонда, запаса, особого правового режима	0,5-0,7

Приведенный перечень рентообразующих факторов рассчитан на среднее расстояние доступности и полную обеспеченность инженерной инфраструктурой земельного участка, обеспеченность объектами социального и культурно-бытового обслуживания, нормальные геологические условия и отсутствие отрицательных экологических факторов. Среднеарифметическое их значение приведено к единице, что соответствует базовой ставке по населенному пункту (городу).

Повышающими факторами являются наличие природной или искусственной рекреации, престижность микрорайона, высокодоходные объекты рыночной инфраструктуры и элитные здания, а так же минимальные расстояния доступности до центра города и общественного центра.

Понижающими коэффициентами являются удаленность объекта от общественных центров и центров обслуживания, отсутствие элементов инженерной инфраструктуры и экологическое состояние окружающей среды.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

УДК 33.338

Фидря И.Н. Генезис воздействия на аудиторию на основе кобрендинга

Genesis impact on the audience based on co-branding

Фидря Иван Николаевич
Студент факультета Сервис и туризм
Донской государственный технический университет
г. Ростов-на-Дону, Россия
Бородай Владимир Александрович
доктор социологических наук, профессор
Донской государственный технический университет
г. Ростов-на-Дону, Россия
Fidrya Ivan Nikolaevich
Student of the Faculty of Service and Tourism
Don State Technical University
Rostov-on-Don, Russia
Borodai Vladimir Alexandrovich,
Doctor of Sociology, Professor
Don State Technical University
Rostov-on-Don, Russia

Аннотация. В статье рассматривается процесс актуализации кобрендинга в коммерческой деятельности. Показано, что совместная маркетинговая стратегия с поддержкой партнеров – одно из направлений спасения в кризисы и периоды нестабильности. И это не единственный плюс кобрендинга. Покупатель ежедневно сталкивается с кобрендингом, и зачастую становится активным участником процесса, на который влияют брендовые союзы. Несмотря на то, что в России кобрендинг пока не является широко распространенным приемом, все большее количество специалистов отмечают незаменимый эффект такого способа малобюджетного продвижения.

Ключевые слова: Маркетинговая стратегия, неопределенность, кризисы, партнерство, бренд, интеграция

Abstract. The article discusses the process of actualization of co-branding in commercial activities. It is shown that a joint marketing strategy with the support of partners is one of the areas of rescue in crises and periods of instability. And this is not the only plus of co-branding. The buyer faces co-branding every day, and often becomes an active participant in the process, which is influenced by branded unions. Despite the fact that in Russia co-

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

branding is not yet a widespread method, an increasing number of specialists note the indispensable effect of this method of low-budget promotion.

Keywords: Marketing strategy, uncertainty, crises, partnership, brand, integration

Совместная маркетинговая стратегия с поддержкой партнеров – спасение в кризисы и периоды нестабильности. И это не единственный плюс кобрендинга. Если бы Apple не поддержал в свое время Adobe Systems, никогда не увидели бы миллионы пользователей пакет Photoshop и множество других программ. Если бы компания Time Warner не объединилась бы с Toshiba, не возникло бы технологии цифрового кабельного телевидения. Если бы не союз Sony и Philips, никогда не появились бы лазерные компакт-диски... И таких примеров объединения компаний с целью взаимного продвижения или создания общего продукта – бесчисленное множество. Все они подтверждают простую вещь. Если когда-то компаниям было проще жить отдельно, то сейчас совместный маркетинг является одним из самых действенных способов выживать и увеличивать свои продажи [1].

Рассмотрим риски и факторы успеха при совместном продвижении продуктов, компаний и брендов. Несмотря на то, что на сегодняшний день не сложилось единого определения понятия кобрендинг, все подходы в своей идее едины. Кобрендинг – это размещение в рекламном поле, как минимум, двух брендов, которые объединены общей целью – усилить воздействие на аудиторию.

Говоря про кобрендинг, примеры взаимовыгодного сотрудничества легко найти в любой индустрии. Известные производители стиральных машин рекомендуют средство от накипи конкретного бренда. Известные персоны, которые также являются брендами, советуют средства по уходу за собой или рестораны, где

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

вкусно готовят. Лучшие гостиничные, бренды и рестораны, либо транспортные компании, перевозящие туристов, объединяются в надежде получить эффект синергии. Покупатель ежедневно сталкивается с кобрендингом, и зачастую становится активным участником процесса, на который влияют брендовые союзы [2]. Отчасти – из интереса к преференциям, которые он может получить, отчасти – из-за своей привязанности к одному из брендов.

Успешным наверняка будет такой союз брендов, при котором потребитель получает подтверждение своего положительного мнения об уже знакомом продукте или услуге. В туристской индустрии это как нельзя актуально. Но если в сознании потенциального туриста возникнет диссонанс, это может негативно отразиться на восприятии всех участников коалиции. В этом смысле большую роль играет выбор партнера и понимание философии каждого бренда. Анализируя кобрендинг, примеры и расчеты подтверждают, объединение торговых марок туристских компаний должно служить общим целям и усиливать восприятие каждого из брендов [3].

Если раньше при слове кобрендинг на ум приходили в основном только пластиковые банковские карты, то сейчас распространено множество видов и форматов взаимовыгодного сотрудничества и в первую очередь в сфере туризма [4]. Рассмотрим некоторые из них.

Сила контекста. Для усиления восприятия компании выбирают партнеров и стремятся связать бренд с компанией со схожей тематикой. Например, кобрендинг в смежной сфере, объединяющей медицину и рынок продуктов питания, полезных для здоровья. Что это дает и как может быть использовано? Например, компания Danon стала одной из первых, продемонстрировавших, что кобрендинг в медицине – это эффективный способ вывести на рынок новый продукт.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

В преддверии запуска биопродукта Activia производитель кисломолочных продуктов стал активным участником конференции гастроэнтерологов. Мероприятие было посвящено изучению вопроса, как кишечная микрофлора влияет на здоровье человека. Результаты своих исследований в области здорового питания компания Danon также представила на VII Конгрессе педиатров России. Логическая цепочка «товар – здоровье – врачи» создает в сознании потребителей образ сильной торговой марки, которую рекомендуют специалисты а, значит, ей стоит доверять.

Корпорация Wrigley использует практику распространения в стоматологических поликлиниках корпоративного издания, где собраны ответы на частые вопросы пациентов о гигиене полости рта. В этом смысле компания также поддерживает имидж специалиста в своей области, что располагает покупателей к покупке продуктов, рекомендованных не только производителями, но и врачами.

Существуют и такие примеры кобрендинга, когда окружение настолько тесно переплетается с брендом, что невозможно представить одно без другого [5]. Таким примером является союз всемирно известной сети ресторанов TGI FRIDAYS и не менее именитого производителя виски Jack Daniels.

В меню сети ресторанов целый раздел посвящен блюдам, приправленным виски дружеского бренда. Как известно, алкоголь придает особую нежность мясу, кроме того, виски используют для создания соусов и специального кляра, в котором обжаривают куриные крылышки, рыбу, креветки и другие продукты. Естественно, что заказывая блюда, приготовленные с использованием виски Jack Daniels, клиент может рассчитывать на дополнительную скидку при заказе напитков, в состав которых входит тот же алкоголь. Описание

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

кобрендинга ресторана TGI FRIDAYS с производителем виски можно свести к одному показательному факту – стейк, обжаренный на гриле в фирменном соусе Jack Daniels, стал самым популярным основным блюдом в сети ресторанов по всему миру.

Два в одном. Наряду с кобрендингом продуктов и услуг, активно развивается кобрендинг мероприятий – событий в области культуры или спорта, которые также стали брендами [6]. Примером такого сотрудничества можно назвать выступление трех теноров – знаменитых Пласидо Доминго, Хосе Каррераса и Лучано Паваротти на чемпионатах мира по футболу. Накануне или во время грандиозных соревнований трио классических оперных теноров давали концерты. После ошеломительного успеха исполнители отправились в мировое турне, выступая на стадионах и Олимпийских аренах.

– Становится очевидно, что такие мероприятия, как Кубок США по американскому футболу, Олимпийские игры или «Формулу-1» можно смело отнести к примерам брендов такого типа. Не секрет, что в России сложился своеобразный бренд национального праздника День Победы. Кобрендинговые мероприятия накануне или во время празднования 9 мая могут стать отличной возможностью идентифицировать свою торговую марку с возвышенными чувствами – патриотизмом, гордостью за свою страну и народ. Компаниям целесообразно оценить имеющиеся ресурсы и использовать возможности синергии для увеличения эффекта [7].

За счет размещения бренда в соседстве с сильным неконкурентным брендом обе компании получают осязаемый эффект во многих сферах [8]. В этом смысле показательна история шведской компании Vin Spirit. В 1990-х годах после успешных продаж

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

производителю водки пришлось уйти с рынка из-за наплыва поддельной продукции. Вместо того чтобы бороться с контрафактом, компания бросила все силы на создание новой стратегии позиционирования торговой марки Absolut. В итоге проблема была решена благодаря профессиональной работе дизайнеров, на которых Absolut соседствует с такими брендами, как Versace и Ritts.

Кобрендинг может стать драйвером продаж товаров самого разного назначения – одежды, часов, аксессуаров. Высокие результаты приносит кобрендинг с популярными личностями и предметами роскоши, например автомобилями. Компания должна удовлетворять запросы, возникающие во внешней среде. Следует внедрять стратегию клиенториентированности, основываясь на маркетинговых исследованиях, потребностях клиентов, оценке качества продуктов [9]. Поскольку в современном мире привлечь внимание потребителей можно, в первую очередь оболочкой или качественным дизайном, то абсолютно понятен тот факт, что к созданию нового продукта часто привлекаются профессионалы в этом деле – модные дома и модельеры. Лимитированная коллекция может отражать индивидуальный оригинальный стиль брендов, участвовавших в создании. Как, например, в совместной коллекции итальянского производителя мебели – компании Cartell и легендарного итальянского бренда Moschino. Усилиями дизайнеров обеих компаний была создана лимитированная коллекция обуви – туфлей на низкой подошве, сделанной из переработанного пластика.

Несмотря на то, что в России кобрендинг пока не является широко распространенным приемом, все большее количество специалистов отмечают незаменимый эффект такого способа малобюджетного продвижения. Поиск партнеров для совместных

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

проектов значительно облегчает членство в профильных организациях – Ассоциации ко-маркетинга России или Союзе маркетологов. Профессиональные семинары и конференции способствуют расширению знаний о ко-маркетинге и позволяют встретиться с другими лидерами рынка, также заинтересованными в сотрудничестве [10]. А это один из лучших шансов вывести свое дело на качественно новый уровень.

Библиографический список

1. Бородай В.А. Сценарий корреспондирования стратегии сервисной компании // В сборнике: Россия и мировое сообщество: экономическое, социальное, технико-технологическое развитие Сборник научных трудов по материалам I Международного мультидисциплинарного форума. 2017. С. 38-49.

2. Минасян Л.А., Бородай В.А. Социально-психологическая доминанта в управлении изменениями сервисной компании // Управление экономическими системами: электронный научный журнал, 2017. № 6 (100). С. 12.

3. Бородай В.А., Дудкина О.В., Алгоритм планирования в туризме как форма экономического влияния на результаты деятельности// В сборнике: ПОДВОДЯ ИТОГИ ГОДА. ВОПРОСЫ ПОЛИТОЛОГИИ, СОЦИОЛОГИИ, ФИЛОСОФИИ, ИСТОРИИ, ЭКОНОМИКИ Материалы международной научно-практической конференции. Ответственный редактор А.А. Зарайский. 2016. С. 22-25. (Саратов)

4. Бородай В.А. Торговля в современном обществе: социально-институциональный анализ: моногр. – Ростов-на-Дону.: ИПО ПИ ЮФУ, 2008. -332 с.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

5. Шерстюк Ю.А., Бородай В.А Репутация туристского предприятия на основе интернет брендинга // В сборнике: Образование, здравоохранение, культура, демография: социальные проблемы современного общества Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции. 2017. С. 505-515.

6. Бородай В.А. Эмоциональная компетентность – когнитивные особенности // Экономика современного общества: актуальные вопросы антикризисного управления. - Саратов: Академия бизнеса. 2015. С. 28-31.

7. Молчанова О.С., Бородай В.А. Ребрендинг сервисной компании как выход на новый качественный уровень развития // В сборнике: Наука, технологии, техника: современные парадигмы и практические разработки сборник научных трудов по материалам I Международного научно-практического форума. 2017. С. 131-146.

8. Бородай В.А. Проектирование и управление взаимоотношениями персонала и бизнеса работодателя // Подводя итоги года. Вопросы политологии, социологии, философии, истории, экономики. - Саратов: Академия бизнеса. 2016. С. 36-40.

9. Бородай В.А. Увеличение потенциала бизнеса на основе технологии Business Intelligence // Бизнес технологии в России: теория и практика. - Саратов: Академия бизнеса, 2016. - С. 3-6.

10. Бондаренко О.В., Бородай В.А. Социальные коммуникации в сфере рыночного обмена // Гуманитарные и социально-экономические науки. 2008. № 2. С. 156-158.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

УДК 33

Ширяева Н.В. Особенности управления запасами в условиях хозяйствующего субъекта

Features of inventory management in the conditions of an economic entity

Ширяева Н.В.
к.э.н., доцент кафедры «Финансы и кредит»
ФГБОУ ВО «Ульяновский государственный технический университет»
Shiryaeva N.V.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department "Finance and Credit"
FGBOU VO "The Ulyanovsk State Technical University"

Аннотация. В статье автор рассматривает вопросы особенностей управления запасами в условиях хозяйствующего субъекта
Ключевые слова: производственные запасы, эффективность управления, анализ.
Abstract. In the article the author considers the issues of the features of inventory management in the conditions of an economic entity
Keywords: industrial reserves, management efficiency, analysis.

Состояние и эффективность управление производственными запасами, как самой значительной части оборотного капитала – является одним из основных условий успешной деятельности предприятия. Рыночные отношения определяют новые условия управления ими. Инфляция, неплатежи и другие кризисные явления вынуждают предприятия изменять свою политику по отношению к производственным запасам, искать новые источники пополнения, изучать проблему эффективности управления запасами. Поэтому для предприятия все возможные способы рационального расходования средств, одним из которых является определение оптимальной

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

величины производственных запасов приобретают все большую значимость.

Необходимым условием выполнения планов по производству продукции, снижению ее себестоимости, росту прибыли, рентабельности является полное и своевременное обеспечение предприятия запасами необходимого ассортимента, количества и качества. Рост потребности предприятия в запасах может быть удовлетворен экстенсивным путем (приобретением или изготовлением большего количества материалов и энергии) или интенсивным (более экономным использованием имеющихся запасов в процессе производства продукции).

Первый путь ведет к росту удельных запасов на единицу продукции, хотя себестоимость ее может при этом и снизиться за счет увеличения объема производства и уменьшения доли постоянных затрат. Второй путь обеспечивает сокращение удельных материальных затрат и снижение себестоимости единицы продукции. Экономное использование сырья, материалов и энергии равнозначно увеличению их производства.

Процесс формирования и управления запасами заключается в решении двух основных задач:

– пределение размера необходимого запаса, то есть нормы запаса;

– определение источников для финансирования запасов;

– создание системы контроля за фактическим размером запасов, их использованием в производстве и своевременным пополнением в соответствии с установленной нормой.

Особая роль в политике управления запасов отводится таким этапам как анализ и нормирование. Эти этапы позволяют оценить

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

современное состояние запасов, обеспеченность производства запасами и использование; выявить внутренние и внешние источники удовлетворения потребностей в сырье, материалах; оценить эффективность взаимоотношений с поставщиками; дать оценку затрат по содержанию запасов; определить выполнение нормативных значений в использовании запасов и причины их отклонений (при наличии); разработать систему норм и нормативов для каждой категории запасов с учетом применения АВС-анализа запасов, стоимости ресурсов, времени доставки, сроков и условий хранения и т.д.

Анализ запасов можно рассмотреть на примере конкретного хозяйствующего субъекта. Для анализа обеспеченности ООО «Ульяновский завод запасных частей «Автокомпонент» материальными запасами необходимо провести анализ состава и структуры оборотных средств. Анализ представляет собой расчленение явления или предмета на его составные части с целью изучения их внутренней сущности. С помощью анализа можно определить, какая статья занимает наибольший удельный вес, является ли необходимым увеличить или уменьшить удельный вес этой статьи, а также определить, на что влияет излишек (недостаток) этой статьи. Данный анализ представлен в таблице 1.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Таблица 1

Анализ состава и структуры оборотных средств ООО «Ульяновский завод запасных частей «Автокомпонент»

Состав оборотных активов	Сумма, тыс. руб. (на конец года)			Изменение (+,-)	Структура, % (на конец года)			Изменение (+,-)
	2014г.	2015г.	2016г.		2014г	2015г	2016г	
Запасы	1809	2068	2066	+257	82,8	82,1	89,6	+6,8
Дебиторская задолженность	119	373	237	+118	5,4	14,8	10,3	+4,9
Денежные средства и эквиваленты	257	78	2	-255	11,8	3,1	0,1	-11,7
Оборотные средства, всего	2185	2519	2305	+120	100,0	100,0	100,0	-

Результаты анализа показывают, что в составе активов ООО «Ульяновский завод запасных частей «Автокомпонент» присутствуют запасы, краткосрочная дебиторская задолженность и денежные средства.

Сумма запасов и дебиторской задолженности на предприятии за исследуемый период значительно возросла и занимают наибольший удельный вес в составе оборотных активов. На их долю которых приходится в отчетном периоде 89,6%. За исследуемый период доля запасов в стоимости оборотных активов увеличилась на 6,8 процентных пункта.

На рисунке 1 приведена динамика структуры оборотных активов ООО «Ульяновский завод запасных частей «Автокомпонент».

Анализ состава и динамики сумма запасов по исследуемой организации представлен в таблице 2.

Проведенные расчеты показали, что в составе запасов общества находятся: сырье и материалы; затраты в незавершенном производстве; готовая продукция и товары для перепродажи; прочие запасы и

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

затраты. За исследуемый период стоимость сырья и материалов по предприятию возросла на 257 тыс. руб. или на 14,2%. Возросли также затраты в незавершенном производстве на 301 тыс. руб. или на 50%.

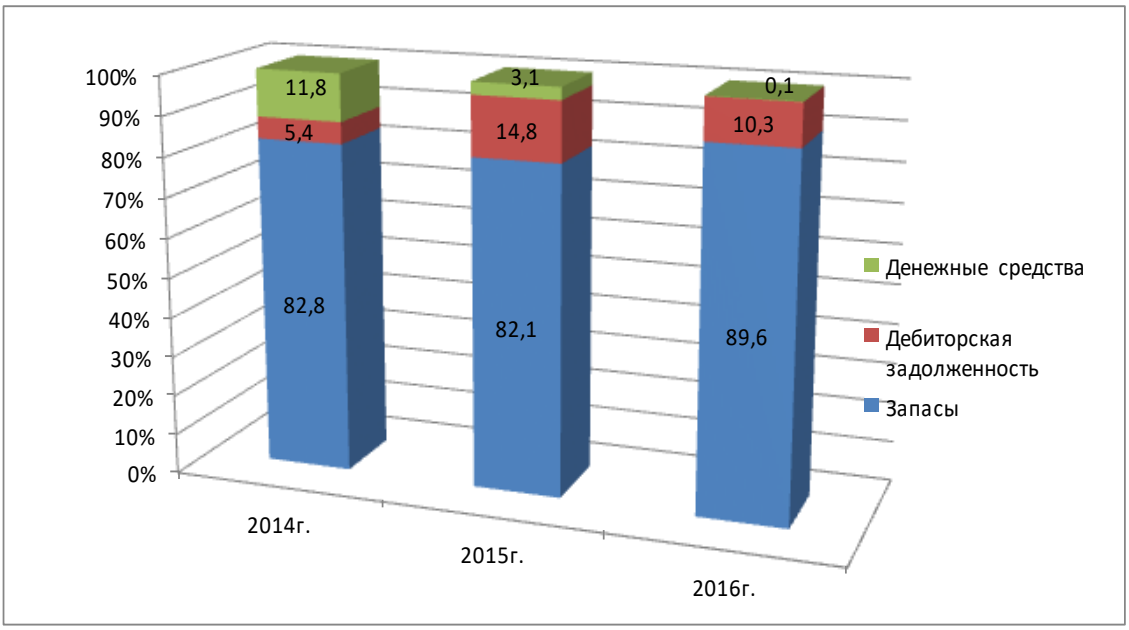


Рисунок 1. Структура оборотных активов ООО «Ульяновский завод запасных частей «Автокомпонент», %

Таблица 2

Динамика состава и стоимости запасов ООО «Ульяновский завод запасных частей «Автокомпонент»

Показатели	Сумма на конец года, тыс. руб.			Абсолютное изменение (+,-), тыс. руб.	Относительное изменение, %
	2014г.	2015г.	2016г.		
Запасы всего в том числе:	1809	2068	2066	+257	114,2
- сырье и материалы	1223	1600	1524	+301	124,6
- затраты в незавершенном производстве	12	13	18	+6	150,0
- готовая продукция и товары для перепродажи	538	419	524	-14	97,4
- прочие запасы и затраты	36	36	-	-36	-

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Стоимость готовой продукции и товаров для перепродажи на предприятии сократилась на 14 тыс. руб. или на 2,6%. Следует отметить, что в 2014г. и 2015г. в составе запасов ООО «Ульяновский завод запасных частей «Автокомпонент» находились прочие запасы и затраты в сумме 36 тыс. руб.

На рисунке 2 представлена динамика и состав запасов на ООО «Ульяновский завод запасных частей «Автокомпонент».

Проведенный анализ стоимости запасов не будет считаться комплексным и ценным без проведения исследований в области структуры запасов, так как именно в этом направлении возможно проведение исследований по совершенствованию управления запасами.

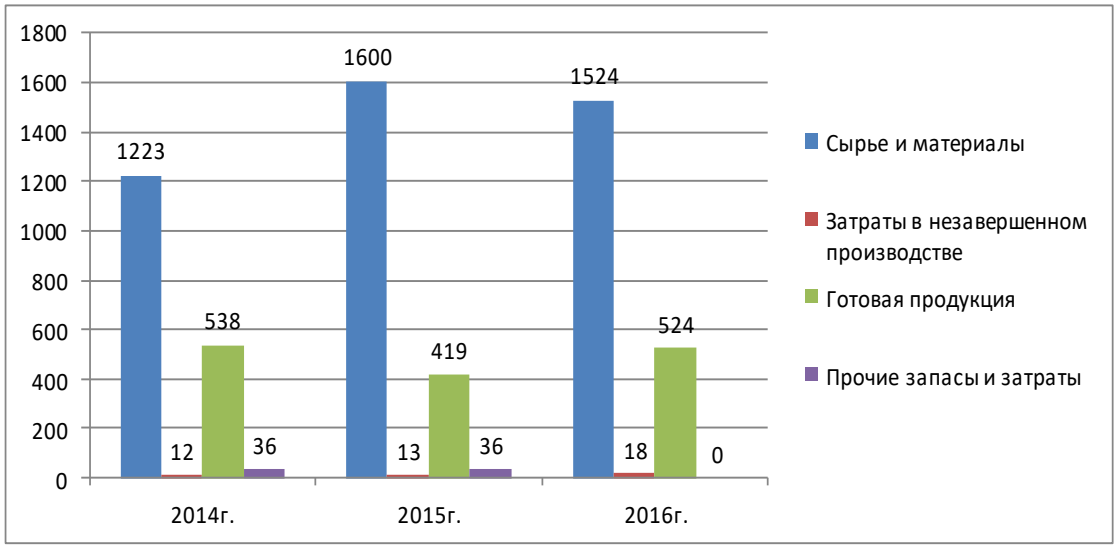


Рисунок 2. Состав и динамика запасов ООО «Ульяновский завод запасных частей «Автокомпонент», тыс. руб.

В таблице 3 представлены расчеты структуры запасов ООО «Ульяновский завод запасных частей «Автокомпонент».

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Таблица 3

Структура стоимости запасов ООО «Ульяновский завод запасных частей «Автокомпонент»

Показатели	2014г.	2015г.	2016г.
Запасы всего в том числе:	100,0	100,0	100,0
- сырье и материалы	67,6	77,4	73,8
- затраты в незавершенном производстве	0,7	0,6	0,9
- готовая продукция и товары для перепродажи	29,7	20,3	25,4
- прочие запасы и затраты	2,0	1,7	-

Данные расчеты показывают, что в 2014г. 67,6% стоимости запасов приходилось на сырье и материалы. Готовая продукция занимала 29,7% стоимости запасов. Около 1% стоимости запасов приходилось на затраты в незавершенном производстве и 2,0% - на прочие запасы и затраты. В 2016г. наибольший удельный вес в стоимости запасов ООО «Ульяновский завод запасных частей «Автокомпонент» занимали сырье и материалы – 73,8%. Более четверти стоимости (25,4%) приходится на готовую продукцию. Небольшой удельный вес составляют затраты в незавершенном производстве – 0,9%.

На рисунке 3 представлена структура запасов на ООО «Ульяновский завод запасных частей «Автокомпонент».

Эффективное управление запасами позволяет снизить продолжительность производственного и всего операционного цикла, уменьшить текущие затраты на их хранение, высвободить из текущего хозяйственного оборота часть финансовых средств, реинвестируя их в другие активы. Обеспечение этой эффективности достигается за счет разработки и реализации специальной финансовой политики управления запасами.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

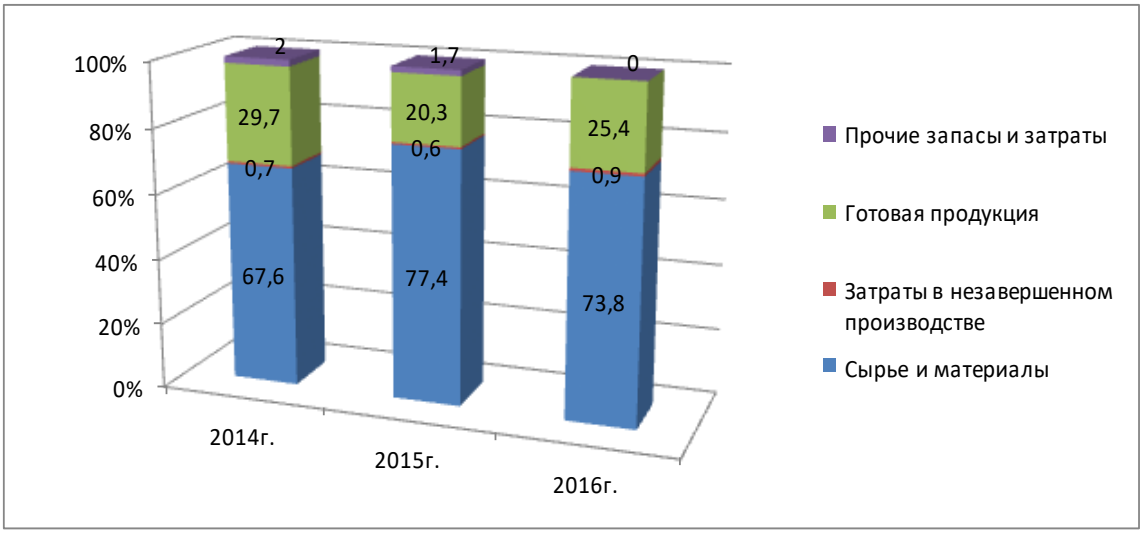


Рисунок 3. Структура запасов ООО «Ульяновский завод запасных частей «Автокомпонент», %

Уровень эффективности использования общей величины запасов характеризуется системой стоимостных и натуральных, количественных и качественных показателей.

Для анализа эффективности использования материальных запасов необходимо рассчитать и проанализировать следующие показатели.

1. Коэффициент оборачиваемости ($K_{об}$):

$$K_{об} = \frac{C}{З_{ср}}, \quad (1)$$

где С – себестоимость;

$З_{ср}$ – средняя величина запасов.

2. Период оборота ($T_{об}$):

$$T_{об} = \frac{З_{ср} \times Д}{C}, \quad (2)$$

где Д – длительность анализируемого оборота (в днях).

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Отдельно можно проанализировать каждую статью запасов, рассчитывая эти же показатели.

Запасы должны быть оптимальными. Излишние запасы приводят к необоснованному отвлечению средств из хозяйственного оборота, что в конечном итоге влияет на рост кредиторской задолженности и является одной из причин ухудшения финансового состояния. Недостаток приводит к сокращению объема производства продукции и уменьшению прибыли. Нарушение оптимального уровня запасов приводит к убыткам в деятельности предприятия, поскольку во-первых, усиливает опасность обесценивания товаров и их потребительских свойств, во-вторых, увеличивает затраты по хранению, в третьих приводит к потере клиентов. В связи с этим необходимо рассчитать и проанализировать показатели, для предприятия ООО «Ульяновский завод запасных частей «Автокомпонент», представленные в таблице 4.

Таблица 4

Анализ оборачиваемости запасов ООО «Ульяновский завод запасных частей «Автокомпонент»

Показатели	Значение			Абсолютное изменение (+;-)		
	2014г.	2015г.	2016г.	2014-2015гг.	2015-2016гг.	2014-2016гг.
Себестоимость, тыс. руб.	4172	6382	5082	2210	-1300	910
Среднегодовая стоимость запасов, тыс. руб. в том числе:	1740,0	1938,5	2067,0	+198,5	+128,5	+327,0
- сырье и материалы	1318,0	1411,5	1562,0	+93,5	+150,5	+244,0
- затраты в незавершенном производстве	11	12,5	15,5	+1,5	+3,0	+4,5
- готовая продукция	346,0	478,5	471,5	+132,5	-7,0	+125,5
- прочие запасы и затраты	36,0	36,0	18,0	-	-18,0	-18,0
Коэффициент оборачиваемости запасов, обороты в том числе:	2,4	3,3	2,5	+0,9	-0,8	+0,1
- сырье и материалы	3,2	4,5	3,3	+1,3	-1,2	+0,1

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

- затраты в незавершенном производстве	379,3	510,6	327,9	+131,3	-182,7	-51,4
- готовая продукция	12,1	13,3	10,8	+1,2	-2,5	-1,3
- прочие запасы и затраты	115,9	177,3	282,3	+61,4	+105,0	+166,4
Период оборота запасов, дней в том числе:	152	111	146	-41	35	-6
- сырье, материалы	114	81	111	-33	+30	-3
- затраты в незавершенном производстве	1	1	1	-	-	-
- готовая продукция	30	27	34	-3	+7	-4
- прочие запасы и затраты	3	2	1	-1	-1	-2

Из таблицы видно, что период оборота запасов снизился со 152 дней в 2014г. до 146 дней в 2016г., однако в 2015 г. срок оборачиваемости составлял 111 дней и следовательно, эффективность использования запасов в целом снижается. Предприятию необходимо дальнейшее уменьшение периодов оборота запасов для снижения риска неликвидности.

В 2014г. период оборота сырья и материалов составил 114 дней, готовой продукции – 30 дней и прочих запасов – 3 дня. В 2015г. период оборота сырья и материалов уменьшился до 81 дней, готовой продукции – до 27 дней, прочих запасов – до 2 дней. В 2016г. период оборота сырья и материалов возрос по сравнению с 2015г. на 30 дней, период оборота готовой продукции увеличился на 7 дней, а период прочих запасов – сократился до 1 дня. На протяжении 2014-2016гг. период оборота затрат в незавершенном производстве оставался неизменным – 1 день.

Наличие обоснованной нормативной базы по запасам, сформированной по всей специфицированной номенклатуре материальных ресурсов, используемых на предприятии, учитывающей сложившиеся условия и специфику снабжения и сбыта, является тем инструментарием, который позволяет решать большой комплекс задач

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

по управлению материальными и финансовыми потоками: выявлять дефицитные и излишние позиции материалов, определять необходимые сроки поставок, нужные объемы оборотных средств для приобретения материальных ресурсов.

Особенность нормирования запасов в условиях общей системы управления запасами заключается в следующем:

– руководство может само устанавливать экономически обоснованные нормы запасов по всей специфицированной номенклатуре материальных ресурсов, применяемой на предприятии, и оборотным средствам, вложенным в эти запасы;

– при этом необходимо проводить не одновариантный, а многовариантные расчеты норм и увязывать получаемые их значения с уровнем надежности обеспечения запасами и оборотными средствами, т.е. получить расчетную функцию нормы в зависимости от уровня надежности обеспечения;

– выбрав допустимую степень риска, установить для предприятия приемлемый уровень надежности обеспечения запасами и оборотными средствами и значения самих норм.

Методология определения норма запасов должна заключаться в унификации технологии их расчета по разным категориям (сбытовые, производственные, товарные). Под унификацией понимается применение единых методических подходов к нормированию каждого из запасов.

Решению проблемы повышения эффективности управления запасами в определенной степени способствует внедрение

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

автоматизированных систем управления предприятием, компьютерных программ бухгалтерского или складского учета, а также зарубежных информационных систем (типа R3, BAAN4 и т.п.), которые позволяют наладить автоматизированный учет движения в отдельности по каждой марке материального ресурса (поступления и расхода по датам и объемам) и на их основе определение ежесуточных остатков по каждой рассматриваемой марке материального ресурса. Результатом решения задачи по оперативному контролю является получение ежедневной (по пятидневкам, недельной, декадной, месячной или иной периодичности) информации о фактическом наличии запасов на складе (складах) предприятия и степени их (запасов) соответствия установленным нормам. Это позволяет осуществлять непрерывный (или периодический) контроль за их величиной, своевременно и оперативно выявлять образование излишних остатков или дефицита по отдельным позициям, который может нарушить организацию бесперебойного функционирования предприятия-потребителя.

Библиографический список

1. Абрамова, Л.А., Микушкина, А.П. Исследование категорийного аппарата эффективности использования товарных запасов на предприятии / Л.А. Абрамова, А.П. Микушкина // Экономика и управление: новые вызовы и перспективы. – 2014. – № 6. – С. 81-84.

2. Гардер, Г.А. Использование системы поддержки принятия решений в области управления запасами на предприятии / Г.А. Гардер // Новая наука: Проблемы и перспективы. – 2016. – № 3-1 (67). – С. 64-66.

3. Гордеева, Д.В., Кузменко, Ю.Г. К вопросу об оптимизации запасов на предприятии / Д.В. Гордеева, Ю.Г. Кузменко // Современное

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

бизнес-пространство: актуальные проблемы и перспективы. – 2014. – № 2 (3). – С. 91-94.

4. Гудз, Н.А. Управление запасами на предприятии / Н.А. Гудз // Методы менеджмента качества. – 2013. – № 11. – С. 4-8.

5. Демчук, О.В., Стеценко, О.О. Проблемы формирования запасов на предприятии / О.В. Демчук, О.О. Стеценко // Журнал научных публикаций аспирантов и докторантов. – 2015. – № 7 (109). – С. 23-25.

6. Ковалева, О.Н., Прохорова, Н.А., Рыжова, Е.С. Оптимизация размера материально-производственных запасов на предприятии / О.Н. Ковалева, Н.А. Прохорова, Е.С. Рыжова // Знание. – 2016. – № 1-1 (30). – С. 147-152.

7. Латфуллин, Р.Р. Анализ существующих подходов к системе управления запасами на современном предприятии / Р.Р. Латфуллин // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. – 2013. – № 3. – С. 271-279.

8. Прокофьева, О.С., Ющук, Я.В. Стратегия управления материальными запасами на промышленном предприятии / О.С. Прокофьева, Я.В. Ющук // Вестник Иркутского государственного технического университета. – 2015. – № 6 (101). – С. 129-134.

9. Тойменцева, А.А. Логистические основы управления товарными запасами на предприятии / А.А. Тойменцева // Аспирант. – 2015. – Т. 1. – № 11-1 (16). – С. 112-113.

10. Ширяева Н.В., Добролюбова Е.С. Повышение эффективности управления материальными запасами / Н.В. Ширяева, Е.С. Добролюбова // Сборник научных трудов: Экономика России в условиях ВТО: проблемы и перспективы. - Всероссийская научно-практическая конференция, Ульяновск: УлГТУ, 2014. - С. 135-137.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

УДК 338.27:657.1

Белокуренко Н.С., Стрельцова Т.В. Оценка товарных знаков как части нематериальных активов

Assessment of trademarks as part of intangible assets

Белокуренко Наталья Сергеевна,
ст.преподаватель кафедры «Экономика, анализ и статистика»
ФГБОУ ВО Алтайский государственный аграрный университет
Стрельцова Татьяна Владимировна,
к.с.-х.н., доцент кафедры «Экономика, анализ и статистика»
ФГБОУ ВО Алтайский государственный аграрный университет
Belokonenko Natalia Sergeevna,
senior lecturer "Economics, analysis and statistics"
FSBEU HE Altai state agrarian University
Streltsova Tatiana Vladimirovna,
K. S.-agricultural Sciences, associate Professor "Economics, analysis and statistics"
FSBEU HE Altai state agrarian University

Аннотация. В последнее время в различных сферах экономики имеет место тенденция роста значимости нематериальных активов, в том числе товарных знаков. Коммерческое использование специфического товара (товарного знака), поставило перед предпринимателями проблему его стоимостной оценки.

Ключевые слова: товарный знак, нематериальный актив, средство индивидуализации, оценка, подходы, методы, стоимость, учет.

Abstract. In recent years in various sectors of the economy, there is a tendency of the growing importance of intangible assets, including trademarks. Commercial use of a specific product (trademark), supplied to entrepreneurs, the problem of valuation.

Keywords: trademark, an intangible asset, the means of individualization, assessment, approaches, methods, cost, accounting.

Понятие «нематериальные активы» используется во всех сферах экономики, но содержание этого понятия различно.

Прежде всего, необходимо определить понятие «нематериальные активы» в оценочной деятельности.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Изначально «нематериальные активы» (НМА) - учетная категория с неоднозначным толкованием в зависимости от вида учета.

Согласно ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов» для принятия к бухгалтерскому учету объекта в качестве нематериального актива необходимо единовременное выполнение ряда условий [1]. Во-первых, объект способен приносить организации экономические выгоды в будущем. Во-вторых, организация имеет право на получение этих экономических выгод, что подтверждается надлежаще оформленными документами (патентами, свидетельствами и др.). В-третьих, возможность идентификации объекта, то есть выделения или отделения от других активов. В-четвертых, объект предназначен для использования в течение длительного времени (свыше 12 месяцев). В-пятых, организацией не предполагается продажа объекта в течение 12 месяцев. В-шестых, фактическая (первоначальная) стоимость объекта может быть достоверно определена. И, в-седьмых, отсутствие у объекта материально-вещественной формы.

Учитывая вышеперечисленные условия, к нематериальным активам относятся идентифицируемые, документально оформленные и не имеющие материально-вещественной формы объекты интеллектуальной собственности (например, товарные знаки, секреты производства, произведения науки, литературы, искусства, программы для ЭВМ, изобретения, полезные модели, селекционные достижения), а также имущественные права интеллектуальной собственности (исключительное право на результаты интеллектуальной деятельности, подтвержденное патентом, свидетельством, договором об отчуждении исключительного права и т.д.). Следует отметить, что «интеллектуальная собственность» - понятие юридическое. Результатам интеллектуальной деятельности и средствам

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

индивидуализации, а также интеллектуальным правам посвящена четвертая глава ГК РФ. При этом следует различать объекты и права интеллектуальной собственности. Так, объекты интеллектуальной собственности могут быть воплощены или не воплощены в материальных активах [4]. Исходя из условий отнесения объектов к нематериальным активам, к последним можно отнести лишь не воплощенные в материальных активах объекты, так как ПБУ 14/2007 не применяется в отношении «материальных носителей (вещей), в которых выражены результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации». В составе интеллектуальных прав выделяют имущественные (относящиеся к нематериальным активам) и личные неимущественные права.

Таким образом, учет охватывает только часть интеллектуальной собственности. Кроме того, в составе нематериальных активов в бухгалтерском учете выделяют неидентифицируемые активы – деловую репутацию (гудвилл в оценочной деятельности). И это обстоятельство отличает нематериальные активы в бухгалтерском учете от нематериальных активов в налоговом учете.

Оценщик в практической деятельности должен учитывать все нематериальные активы в их бухгалтерском понимании, а также объекты интеллектуальной собственности, воплощенные в материальных активах (макетах, экспериментальных образцах продукции, опытных образцах и установках и т.д.), объекты интеллектуальной собственности, не оформленные документально. Кроме того, необходимо учитывать так называемые «активы», не принадлежащие организации и, соответственно, не учитываемые на балансе, но влияющие на стоимость бизнеса – человеческий и

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

клиентский капитал. В некоторых случаях влияние таких «активов» на стоимость предприятия (бизнеса) оказывается решающим.

Итак, понятие «нематериальные активы» в оценочной деятельности шире, чем в учете и включает объекты и права интеллектуальной собственности, интеллектуальный капитал, деловую репутацию.

Учитывая вышесказанное, к нематериальным активам относятся:

1) идентифицируемые, документально оформленные и не имеющие материально-вещественной формы объекты интеллектуальной собственности.

а) к объектам, регулируемым патентным правом (объектам промышленной собственности), относятся:

- изобретение, новое, обладающее существенными отличиями, техническое решение задачи, дающее положительный эффект;
- промышленный образец - художественно-конструкторское решение изделия, определяющее его внешний вид;
- полезная модель – техническое решение, относящееся к устройству;

б) к объектам, регулируемым авторским правом, относятся:

- программа для ЭВМ - объективная форма совокупности данных и команд, предназначенных для функционирования ЭВМ и других компьютерных устройств, в целях получения определенного результата;

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

- база данных - объективная форма представления и организации совокупности данных (статей, расчетов и др.), систематизированных с целью нахождения и обработки этих данных;

- объекты гуманитарной сферы.

в) к нетрадиционным объектам относятся:

- топология интегральных микросхем – зафиксированная на материальном носителе пространственно-геометрическое расположение совокупности элементов интегральной микросхемы и связей между ними.

- селекционные достижения (сорт растений, порода животных).

г) коммерческая тайна («ноу-хау»).

д) к средствам индивидуализации относятся:

1. Фирменное наименование. Право на фирму признается исключительным (т. е. монопольным) субъективным гражданским правом его обладателя, в соответствии с которым фирменное наименование должно быть новым и отличным от уже используемых.Словесное обозначение фирмы строится по определенным правилам и состоит из относительно самостоятельных частей:

1) основной (содержит указание на организационно-правовую форму коммерческой организации: полное товарищество, товарищество на вере, производственный кооператив, казенное предприятие, ООО, АО),

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

2) вспомогательной (содержит специальное наименование, номер или иное обозначение для отличия от других организаций).

2. Коммерческое обозначение. Коммерческое обозначение – это особый объект интеллектуальной собственности, имеющий следующие признаки: находится в использовании юридическими лицами, осуществляющими предпринимательскую деятельность (в том числе некоммерческие организации, которым право на осуществление такой деятельности предоставлено в соответствии с законом их учредительными документами), а также индивидуальные предприниматели; применение для индивидуализации принадлежащих правообладателю торговых, промышленных и других предприятий; коммерческие обозначения не подлежат обязательному включению в учредительные документы и Единый государственный реестр юридических лиц; коммерческое обозначение может использоваться правообладателем для индивидуализации одного или нескольких предприятий. Для индивидуализации одного предприятия не могут одновременно использоваться два и более коммерческих обозначения.

Таблица 1

Сравнительная характеристика средств индивидуализации [2]

Фирменное наименование	Коммерческое обозначение
определяется в учредительных документах юридического лица, являющегося коммерческой организацией, и включается в единый государственный реестр юридических лиц при государственной регистрации юридического лица должно содержать указание на его организационно-правовую форму и собственно наименование юридического лица, которое не может состоять только из слов, обозначающих род деятельности	используется для индивидуализации принадлежащих юридическому лицу, осуществляющему предпринимательскую деятельность (в том числе некоммерческие организации), а также индивидуальному предпринимателю, торговых, промышленных и других предприятий не является фирменным наименованием и не подлежит обязательному включению в учредительные документы и единый государственный реестр юридических лиц.
Юридическому лицу принадлежит исключительное право использования своего фирменного наименования в качестве средства индивидуализации любым не противоречащим	Правообладателю принадлежит исключительное право использования коммерческого обозначения в качестве средства индивидуализации принадлежащего ему

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Фирменное наименование	Коммерческое обозначение
закону способом, в том числе путем его указания на вывесках, бланках, в счетах и иной документации, в объявлениях и рекламе, на товарах или их упаковках. Распоряжение исключительным правом на фирменное наименование не допускается	предприятия любым не противоречащим закону способом, в том числе путем указания на вывесках, бланках, в счетах и на иной документации, в объявлениях и рекламе, на товарах или их упаковках, если такое обозначение обладает достаточными различительными признаками и его употребление правообладателем для индивидуализации своего предприятия является известным в пределах определенной территории. Исключительное право на коммерческое обозначение может перейти к другому лицу (в том числе по договору, в порядке универсального правопреемства, по договору аренды, по договору коммерческой концессии) только в составе предприятия, для индивидуализации которого такое обозначение используется.
Исключительное право на фирменное наименование возникает со дня государственной регистрации юридического лица и прекращается в момент исключения фирменного наименования из единого государственного реестра юридических лиц в связи с прекращением юридического лица либо изменением его фирменного наименования.	Исключительное право на коммерческое обозначение прекращается, если правообладатель не использует его непрерывно в течение года.
Фирменное наименование или отдельные его элементы могут использоваться правообладателем в составе принадлежащего ему коммерческого обозначения.	
Фирменное наименование, включенное в коммерческое обозначение, охраняется независимо от охраны коммерческого обозначения.	Исключительное право на коммерческое обозначение, включающее фирменное наименование правообладателя или отдельные его элементы, возникает и действует независимо от исключительного права на фирменное наименование.
Фирменное наименование, или отдельные их элементы могут быть использованы правообладателем в принадлежащем ему товарном знаке и знаке обслуживания.	
Фирменное наименование, коммерческое обозначение, включенное в товарный знак или знак обслуживания, охраняется независимо от охраны товарного знака или знака обслуживания.	

3. Наименование места происхождения товаров. Данный объект интеллектуальной собственности позволяет закрепить наименование товара на отдельно взятой территории. Отличием от всех остальных средств индивидуализации как раз заключается в привязке к отдельному региону, где товар производят, подготавливают к продаже и реализовывают.

4. Доменное имя – символьное имя, служащее для идентификации областей в сети Интернет.

5. Товарный знак.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Товарный знак служит для индивидуализации товаров и/или услуг. Товарный знак также защищается законодательством Российской Федерации, так как это интеллектуальная собственность.

Сегодня существует некоторая путаница при употреблении понятий «товарный знак», «знак обслуживания», «торговая марка», «бренд».

Товарный знак – это обозначение, способное отличать товары одних юридических или физических лиц от однородных товаров других юридических и физических лиц.

Таким образом, основная функция товарного знака – индивидуализация продукции разных производителей. Кроме того, товарный знак защищает продукцию от подделок, а также стимулирует предприятие сохранять определенный уровень качества.

Понятие «знак обслуживания» соответствует определению «товарный знак» с тем отличием, что применяется по отношению к услугам, а не к товарам.

Торговая марка (англ. Trade mark) – зарубежный аналог российского «товарного знака», его особенности, как правило, регулируются национальными законодательствами отдельных стран.

Бренд – это маркетинговое понятие, которое отличается от строго правовой концепции товарного знака. Оно существенно шире, чем товарный знак. Если под товарным знаком понимается обозначение товара, зарегистрированное государственным органом, то бренд – это тот образ, который возникает в сознании потребителя при виде товарного знака, это обещание производителя посредством товара постоянно предоставлять потребителю специфический набор качеств, ценностей и услуг. Бренд чаще всего подразумевает известную марку, которая ассоциируется в сознании потребителя с конкретными

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

товарами или услугами. То есть бренд – это товарный знак плюс заработанная им репутация.

Товарные знаки, а также сделки с ними подлежат государственной регистрации в Федеральной службе по интеллектуальной собственности (Роспатент). Государственная регистрация товарного знака (знака обслуживания) включает следующие этапы (таблица 2) [2].

Процесс регистрации начинается с подачи заявки в указанное ведомство.

Одной заявкой можно оформлять только один товарный знак.

Таблица 2

Этапы и процедуры государственной регистрации товарного знака (знака обслуживания)

ЭТАП	ПРОЦЕДУРЫ
Подача заявки	• Подается заявителем в федеральный орган исполнительной власти по интеллектуальной собственности на государственную регистрацию товарного знака (знака обслуживания). • Датой подачи заявки на товарный знак считается день поступления документов, в федеральный орган, если документы представлены не одновременно, день поступления последнего документа.
Экспертиза заявки и внесение изменений в документы заявки	• Экспертиза заявки проводится федеральным органом по интеллектуальной собственности. • Экспертиза заявки включает формальную экспертизу и экспертизу обозначения, заявленного в качестве товарного знака. • В период проведения экспертизы заявки на товарный знак заявитель вправе до принятия по ней решения дополнять, уточнять или исправлять материалы заявки, в том числе путем подачи дополнительных материалов.
Формальная экспертиза заявки на товарный знак	• Формальная экспертиза заявки проводится в течение месяца со дня ее подачи в федеральный орган исполнительной власти по интеллектуальной собственности. • В ходе проведения формальной экспертизы заявки проверяется наличие необходимых документов заявки и их соответствие установленным требованиям. По результатам формальной экспертизы заявка принимается к рассмотрению или принимается решение об отказе в принятии ее к рассмотрению.
Экспертиза обозначения, заявленного в качестве товарного знака	• Экспертиза обозначения, заявленного в качестве товарного знака, проводится по заявке, принятой к рассмотрению в результате формальной экспертизы.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

ЭТАП	ПРОЦЕДУРЫ
	• В ходе проведения экспертизы проверяется соответствие заявленного обозначения требованиям индивидуализации юридических лиц и ИП и отсутствие оснований для отказа в государственной регистрации товарного знака, устанавливается приоритет товарного знака.
Отзыв заявки на товарный знак и выделение из нее другой заявки	• Заявка на товарный знак может быть отозвана заявителем на любой стадии ее рассмотрения, но не позднее даты государственной регистрации товарного знака. • В период проведения экспертизы заявки на товарный знак заявитель вправе до принятия по ней решения подать в федеральный орган исполнительной власти по интеллектуальной собственности на то же самое обозначение выделенную заявку. Такая заявка должна содержать перечень товаров из числа указанных в первоначальной заявке на дату ее подачи в данный федеральный орган и неоднородных с другими товарами из содержавшегося в первоначальной заявке перечня, в отношении которых первоначальная заявка остается в силе.
Выдача свидетельства	• Выдача свидетельства на товарный знак происходит в течение месяца со дня государственной регистрации товарного знака в Государственном реестре товарных знаков.

Заявка проходит экспертизы: предварительную и по заявленному обозначению. По результатам данных экспертиз принимается решение о регистрации и в соответствии с ним производится регистрация товарного знака в Государственном реестре товарных знаков и знаков обслуживания Российской Федерации. В реестр вносятся товарный знак, сведения о его владельце, дата приоритета товарного знака и дата его регистрации, перечень товаров, для которых зарегистрирован знак, другие сведения, относящиеся к регистрации товарного знака, а также последующие изменения этих сведений.

На товарный знак выдается свидетельство. Лицу, на имя которого зарегистрирован товарный знак (правообладателю), принадлежит исключительное право использования товарного знака любым не противоречащим закону способом.

Теория оценки выделяет целую совокупность случаев, когда может иметь место оценка прав на товарные знаки.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

1. Внесение товарного знака в качестве вклада в уставный капитал. Будучи средством идентификации товаров и услуг, раскрученный товарный знак имеет несомненную ценность для вновь создаваемого предприятия как залог успешного продвижения на рынке его товаров. Поэтому, при внесении товарного знака в качестве вклада в уставный капитал требуется независимая оценка.

2. Купля-продажа прав на товарный знак (договор уступки прав на товарный знак).

Согласно стандартному договору уступки прав на товарный знак, стоимостное вознаграждение передающей стороны определяется согласованным решением двух сторон, участвующих в договоре. Независимая оценка в подобных случаях законом не требуется. Тем не менее, и в зарубежной, и в российской практике стороны все чаще стремятся определять стоимость прав на передаваемый товарный знак с привлечением независимого оценщика.

3. Заключение лицензионных соглашений.

Оценка товарных знаков в целях заключения лицензионных договоров является одним из самых перспективных направлений оценки товарных знаков.

Развитие франчайзинга в РФ также дало толчок к оценке товарных знаков применительно к данному случаю. Формирование нормативной базы, регулирующей обращение товарных знаков на территории РФ, а также сформировавшаяся деловая практика в этой области привели к тому, что основные параметры сделки, рассматриваемые в лицензионном соглашении на использование товарного знака в России в основных аспектах идентичны аналогичным параметрам лицензионных соглашений, оговариваемым в соответствии с международной практикой.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

4. Определение ущерба в результате нарушения прав на товарный знак (производство и реализация контрафактной продукции).

В связи с массовым использованием известных товарных знаков при производстве контрафактной продукции в Российской Федерации данный вид оценки имеет весьма широкие перспективы.

5. Реструктуризация и приватизация предприятия.

При слиянии, поглощении, разделении, выделении, а также при новой эмиссии акций заинтересованные стороны должны выяснить всю совокупность активов, которыми владеет реструктуризируемое предприятие. В их число входят и нематериальные активы.

В этой ситуации товарные знаки и другие объекты нематериальных могут составлять значительную долю в активной части баланса предприятия.

6. Процесс банкротства предприятия.

Несмотря на то, что Закон «О несостоятельности (банкротстве)» не требует проведения независимой оценки нематериальных активов ни в одной из стадий банкротства, такая возможность допускается и при наблюдении, и при внешнем управлении, и при конкурсном производстве.

7. Получение предприятием кредита.

В качестве обеспечения кредита могут выступать любые активы предприятия. Российская практика уже знает случаи оценки товарных знаков с целью определения стоимости кредитного обеспечения, хотя такие случаи пока носят единичный характер. В будущем расширению использования права на товарный знак в качестве залога будет способствовать сближение критериев охраноспособности актива по российскому законодательству с критериями и принятыми в других ведущих в области патентно-лицензионной деятельности странах мира

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

(США, Япония, ФРГ, Великобритания и др.), так как это увеличит ликвидность патентных прав.

8. Страхование товарного знака.

Существует множество причин возможной полной или частичной утраты прав на товарный знак. От ненадлежащего оформления прав на товарный знак до нарушения патентного права путем выпуска контрафактной продукции. Все эти риски в теории могут быть застрахованы.

Исключительное право на товарный знак действует в течение 10 лет со дня подачи заявки на государственную регистрацию товарного знака в Роспатент [2]. Срок действия исключительного права на товарный знак может быть продлен еще на десять лет по заявлению правообладателя неограниченное число раз.

Помимо того, что зарегистрированные товарные знаки, входя в состав активов предприятия, увеличивают его стоимость и приносят экономические выгоды, они позволяют минимизировать риски при недобросовестном поведении конкурентов.

Товарный знак должен удовлетворять требованиям, соответствующим тому, что он выполняет ряд основных функций:

1. отличительная;

2. индивидуализирующая;

Кроме того, можно выявить вспомогательные функции товарного знака:

1. рекламную (продвижение товара);

2. стимулирующую (стимулирует поддерживать (повышать) качество товара);

3. охранительную (защищает товарный знак от использования третьими лицами);

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

4. регулирующую (упорядочивает выпуск и статус товаров).

Товарные знаки или иное средство индивидуализации идентифицирует продукт или услугу как исходящие из конкретного источника, обычно – коммерческого предприятия. Ценность товарного знака, и, следовательно, его стоимость тесно связана с репутацией. В некотором смысле товарный знак – символ деловой репутации (goodwill). По мере добросовестного использования, рекламирования и т.д. стоимость этой связки (товарный знак плюс репутация) постоянно растет. Очень важно при этом, что речь идет не просто о товарном знаке, а именно о его связке с деловой репутацией.

Товарный знак в отрыве от бизнеса может ничего не стоить. Вместе с тем если этот товарный знак ассоциируется с успехом или еще чем-то положительным, но при этом не связан жестко с определенным товаром или фирмой, то он может быть инструментом для входа на рынок самых разнообразных товаров.

Товарный знак – это дополнительное и эффективное средство рекламы, своего рода графический код, постоянно привлекающий новых клиентов. Создать знак, который бы легко воспринимался и запоминался и при этом был бы «стильным», – задача трудная, но выполнимая. Существует несколько общепринятых признаков рекламоспособности товарного знака: новизна идеи, ассоциативность, связь с местом происхождения, лаконичность (в том числе и благозвучность), удобнопроизносимость (для словесных знаков), цвет, приспособляемость.

Виды товарных знаков по форме выражения:

- словесные;
- изобразительные;

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

- объемные;
- звуковые;
- комбинированные.

Виды товарных знаков по объектам:

- фирменные;
- ассортиментные.

Виды товарных знаков по праву собственности владельца:

- индивидуальные;
- коллективные.

Словесные товарные знаки являются самыми распространенными, к ним можно отнести буквы, слова, предложения и проч., например, названия компаний Panasonic, Microsoft, Apple, Coca-Cola, Facebook. Обычно данный вид знаков называют логотипами. В качестве логотипов могут использоваться уже существующие слова («Любимый сад») или придуманные («Макфа»). К словесным знакам можно отнести лозунги компаний или их слоганы. Например, у компании Nokia вместе с названием размещен лозунг Connecting People и др.

Изобразительные товарные знаки представляют собой изображения различных геометрических фигур, линий, предметов, животных, людей, географических, природных объектов и др. Как правило, данный вид знаков называют эмблемами.

Объемные товарные знаки — оригинальные упаковки или сам товар, позволяющий определить его изготовителя. Такие товарные знаки обычно используют парфюмерно-косметические компании, а также производители алкогольной продукции.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Звуковые товарные знаки - фрагмент музыкального произведения или короткий оригинальный звук, звук природы, быта, промышленных предприятий и проч. Примерами звуковых товарных знаков являются мелодии мобильных телефонов, позывные радиостанций (например, «Европа плюс», «Русское радио»), мелодии и заставки популярных телепередач (например, «Поле чудес», «Большая разница», «Спокойной ночи, малыши!»), аудио логотипы «Макдоналдс».

Комбинированные товарные знаки представляют собой смесь перечисленных выше знаков. Сейчас они используются очень часто.

Фирменные товарные знаки предназначены для идентификации непосредственно предприятий-изготовителей. Они могут быть обыкновенными, которые разрабатываются дизайнерами по поручению изготовителей, и престижными, которые присваиваются предприятиям за участие в выставках, ярмарках и т.п.

Ассортиментные товарные знаки предназначены для ассортиментной идентификации товара по виду, торговой марке или наименованию.

Индивидуальные товарные знаки — изображения, принадлежащие одному юридическому или физическому лицу.

Коллективные товарные знаки - знаки, предназначенные для обозначения товаров, производимых и (или) реализуемых входящими в объединения лицами и обладающих едиными качественными или иными общими характеристиками.

По географическому распространению: локальные, национальные, международные.

При регистрации товарного знака в международном реестре рядом с ним ставятся знаки — буквы R, C, TM в кружке.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

В соответствии с федеральными и международными стандартами оценки, оценщик при проведении оценки обязан использовать (или обосновать отказ от использования) затратный, сравнительный и доходный подходы.

Для оценки товарных знаков и брендов используются: в первую очередь доходный подход, затем сравнительный подход, а затратный подход рассматривается как редко применимый (согласно рекомендациям ведущих специалистов по оценке интеллектуальной собственности Гордона Смита и Расселла Парра) [3].

Затратный подход к оценке товарных знаков основан на предположении о том, что разумный инвестор не заплатит за оцениваемый товарный знак цену, большую, чем та, в которую обойдется создание нового товарного знака: идентичного (точной копии) или сходного с оцениваемым. Использование затратного подхода осуществляется при наличии возможности восстановления либо замещения оцениваемого товарного знака.

Затратный подход показывает стоимость оцениваемого товарного знака с позиций прошлых или настоящих затрат на его воссоздание или приобретение альтернативного (замещающего) аналогичного по назначению и выполняемым функциям товарного знака.

Основные методы затратного подхода к оценке товарных знаков:

1) метод индексации затрат - заключается в индексации фактически понесенных правообладателем в прошлом затрат на создание оцениваемого товарного знака к дате оценки;

2) метод стоимости создания - заключается в калькулировании в ценах и тарифах, действующих на дату оценки, всех ресурсов

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

(элементов затрат), необходимых для создания аналогичного товарного знака.

Если оценка производится не в момент создания товарного знака, то все затраты необходимо привести к текущей стоимости [3]:

$$ТЗ = \sum[(З_{дi} + З_{пi} + З_{мi} + З_{рi}) * (1+Р/100) * К_{иi}] * К_{в} * М * К_{эв}$$

где Зді - затраты на дизайн в і-м году;

Зпі — затраты на правовую охрану в і-м году;

Змі — затраты на маркетинг в і-м году;

Зрі — затраты на рекламу в і-м году;

Кэв — коэффициент эстетического восприятия рекомендовано принимать согласно следующим значениям:

1.3 - при использовании более 10 лет, мировая известность у потребителей.

1.2- при использовании более 5 лет, широкая узнаваемость.

1.1- при использовании менее 5 лет, устойчивая ассоциация у потребителей по отношению к производителю.

1.05- при использовании не менее 3 лет.

1- при использовании в течение 1 года

Р — рентабельность (в %);

Кв — коэффициент времени использования товарного знака;

Кв = 1 + Тф/Тн,

где Тф — фактический срок службы товарного знака;

Тн — номинальный срок службы товарного знака (целесообразно в знаменателе, чтобы определить силу товарного знака оставлять 10 лет);

Киі — коэффициент индексации в і-м году;

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

М — коэффициент масштабности использования товарного знака при следующей величине товарооборота:

до 10 тыс.долл. в месяц — М=1.0;

10-50 тыс.долл. в месяц — М=1.2;

50-100 тыс.долл. в месяц — М=1.4;

100-500 тыс.долл. в месяц — М=1.6;

500-1000 тыс.долл. в месяц — М=1.8;

более 1 млн.долл. в месяц — М=2.0;

Доходный подход к оценке товарных знаков основан на представлении о том, что стоимость товарного знака зависит от величины дохода, который может быть извлечен собственником из факта владения этим товарным знаком. При применении данного подхода анализируется способность оцениваемого товарного знака генерировать определенный доход.

Доходный подход к оценке товарных знаков может быть реализован с помощью следующих методов:

1) метод дисконтированных денежных потоков. Этот метод основан на прогнозировании денежных потоков, генерируемых оцениваемым товарным знаком. Денежные потоки строятся на учете реального экономического эффекта, получаемого при планируемой реализации продукции, несущей оцениваемый товарный знак. Этапы метода:

1. Определяется ожидаемый оставшийся срок полезной жизни, т. е. определяется период, в течение которого прогнозируемые доходы нужно будет дисконтировать.

2. Прогнозируется денежный поток (ДП), прибыль, генерируемая нематериальным активом.

3. Определяется ставка дисконтирования.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

4. Рассчитывается суммарная текущая стоимость будущих доходов.

5. Определяется текущая стоимость доходов от нематериального актива в постпрогнозный период (если в этом есть необходимость).

6. Определяется сумма всех стоимостей доходов в прогнозный и постпрогнозный периоды.

2) метод избыточной прибыли, основанный на предпосылке о том, что избыточные прибыли приносит предприятию товарный знак, который обеспечивает доходность на активы и на собственный капитал выше среднеотраслевого уровня. Использование этого метода для оценки товарного знака возможно в том случае, когда объектом оценки является товарный знак всей компании, а не отдельные товарные знаки, принадлежащие одной компании. Дополнительная прибыль, получаемая фирмой от использования единого товарного знака, рассчитывается применительно не к отдельным видам товаров и услуг, а путем определения рентабельности использования собственного капитала. Избыточная прибыль определяется на основе сравнения рассчитанного процента рентабельности со среднеотраслевым, при этом полученная разница умножается на размер собственного капитала;

3) метод освобождения от роялти. При использовании данного метода делается гипотетическое допущение, какой поток дохода мог бы генерировать оцениваемый товарный знак правообладателю, если бы был заключен лицензионный договор (договор франчайзинга), или в другой трактовке - от каких платежей освобождается правообладатель в связи с тем, что ему как собственнику оцениваемого товарного знака не нужно платить роялти за право использования

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

данного товарного знака. Роялти - это регулярные выплаты, рассчитываемые в виде процентов от выручки, получаемой в результате реализации лицензионной продукции. Владелец товарного знака может заключить лицензионный договор на его уступку, согласно которому лицензиат будет перечислять ему роялти. Построив прогноз объема выпуска продукции, защищенной товарным знаком, и применив ставку роялти, можно рассчитать доходы, которые получит в будущем владелец оцениваемого товарного знака. Текущая стоимость этих доходов будет равна стоимости оцениваемого товарного знака.

Ставка роялти зависит от целой серии факторов:

- Объема правовой охраны: патентная эта лицензия или беспатентная. Продажа незапатентованной разработки снижает цену лицензии до 30%.
- Вида лицензионного договора. Наиболее дорогая — полная лицензия, наиболее дешевая — простая лицензия.
- Срока. Чем больше срок, тем меньше ставка.
- Спроса на рынке.
- Научно-технической значимости и коммерческих возможностей использования нововведения.
- Размера капиталовложений, необходимых для организации производства продукции по лицензии.
- Правовой защиты изобретений.
- Объема передаваемых прав использования.
- Объема передаваемой технической документации: передается ли в полном объеме (конструкторская,

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

технологическая, эксплутационная) или частично (только конструкторская). В последнем случае размер роялти уменьшается до 30%.

- Зависимости лицензианта от лицензиара в поставках материалов, инструментов, комплектующих изделий, деталей для организации производства продукции по лицензии. А также от объема технической помощи со стороны лицензиара в освоении объекта.

4) метод преимущества в прибыли. Под преимуществом в прибыли понимается дополнительная прибыль, обусловленная оцениваемым товарным знаком, которая возрастает за счет роста качества и/или количества выпускаемой продукции (услуг). Она равна разнице между прибылью, полученной при использовании оцениваемого товарного знака и той прибылью, которую производитель получает от реализации продукции без использования оцениваемого товарного знака. «Раскрученный» товарный знак позволяет увеличивать цену по сравнению со среднерыночными ценами на аналогичные товары. Именно эта разница и есть та стоимость, которая создается за счет использования товарного знака.

При оценке товарных знаков используется особая методика расчета ставки дисконта через так называемую β rend β eta ™, которая разработана компанией Brand Finance [3].

Для дисконтирования потока доходов используется ставка дисконта, рассчитанная по формуле R = Rf + β rend β eta x Rf.

Первая часть формулы — это безрисковая ставка. Она корректируется с учетом коэффициента, исчисленного с помощью

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

метода βrend βeta™ и определенного для каждого товарного знака индивидуально. Вторая часть формулы — это расчет премии за риск. При расчете βrend βeta оценщик сначала определяет рейтинг товарного знака по специальной таблице экспертным путем. Каждый знак получает рейтинг в интервале от нуля до ста баллов. βrend βeta = 2 – 0,02 * балл по рейтингу.

Сравнительный подход к оценке товарных знаков основан на принципе замещения, суть которого в том, что рациональный инвестор (покупатель) не заплатит за конкретный товарный знак сумму, большую, чем та, в которую обойдется приобретение на рынке сходного товарного знака, обладающего такой же полезностью. То есть цены, заплаченные на рынке за аналогичные или сопоставимые товарные знаки, должны отражать стоимость оцениваемого товарного знака.

Использование сравнительного подхода осуществляется при наличии достоверной и доступной информации о ценах аналогичных товарных знаков и действительных условиях сделок с ними. При этом может использоваться информация о ценах сделок товарных знаков, а также цен предложений и спроса.

Расчет рыночной стоимости товарного знака с использованием сравнительного подхода осуществляется путем корректировки цен аналогов, сглаживающей их отличие от оцениваемого товарного знака.

В качестве факторов можно использовать:

- рыночная новизна товарного знака и ее динамика;
- состояние и прогноз расширения рынков сбыта товаров или услуг, маркируемых товарным знаком;

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

- изменение соотношения цен на продукцию компании;
- изменение цен на однородную продукцию компаний-конкурентов;
- стадия научно-технического развития продукции;
- наличие однородной продукции (собственного производства либо конкурентов);
- социально-экономическая значимость продукции;
- долевое участие на региональном и мировом товарных рынках однородной продукции (в динамике);
- устойчивость платежеспособного спроса на продукцию в компании (к динамике);
- наличие, возможность и сроки регистрации товарного знака (и его правовой защиты) в странах экспорта (патентно-правовая информация);
- другие факторы в зависимости от специфики компании, товарного знака, маркируемой продукции и т. п.

В рамках сравнительного подхода к оценке товарных знаков рассматриваются следующие методы [3]:

1) метод прямого анализа сравнения продаж;

2) метод качественного анализа для корректировки данных (метод рейтинга/ранжирования);

3) метод параметрической оценки;

4) методы Бегунка.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

В отличие от других объектов нематериальных активов (изобретений, полезных моделей, промышленных образцов) оценка товарных знаков в мировой практике расходится со сравнительно устоявшимися методами оценки, базирующимися на общих (стандартных) принципах и подходах к оценке. Помимо вышеописанных общих принципов и подходов, на которых базируется оценка товарных знаков, существуют «нестандартные» методы оценки.

1) За рубежом некоторые организации принимают стоимость товарного знака равной 2-3-м объемам годовых продаж товара под этим знаком. В ряде случаев, ориентируются на 10-тилетний объем продаж.

2) Одна из американских фирм оценила свой товарный знак в 2,5 миллиона долларов на том основании, что ее товарный знак известен 25-ти миллионам человек из числа взрослого населения США. При этом известность товарного знака одному человеку оценивалась в 10 центов. Дело в том, что в некоторых зарубежных странах большое распространение получила практика купли-продажи информации об отдельных потенциальных покупателях определенных видов товаров. Обычно стоимость одной фамилии в списке потенциальных покупателей составляет несколько центов, а может, и выше в зависимости от конкретных условий.

3) Некоторые фирмы оценивают свой товарный знак по величине их активов в целом. При этом ссылаются на невозможность определить процент этих активов, приходящийся на товарный знак.

4) Крупная международная авиакомпания (с оборотом более 1 миллиарда долларов) оценила 2 своих главных товарных знака и 20 специальных в 20 миллионов долларов, ссылаясь на свои ежегодные затраты на рекламу.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

5) Затраты на рекламу берут за основу при подсчете стоимости товарных знаков довольно часто. Так, например, одна фирма оценила стоимость своего товарного знака в 10 % от 7-милетних затрат на рекламу (что составляло около 250 тысяч долларов). Другая же фирма за базу оценки товарного знака приняла расходы на рекламу в течение первых 10-ти лет рекламной компании. Вообще, считается, что через 3 года после распространения нового товарного знака местной компании (с использованием рекламы, распродаж и т.д.), этот товарный знак должны опознавать не менее 30% потребителей, а через 5 лет - 70%.

6) Известны случаи оценки товарных знаков, когда в основу расчета закладывались не реальные расходы на рекламу, а судебные издержки (около 5-ти миллионов долларов), которые потенциально готова была оплатить фирма, защищая в суде свои права на товарный знак от посягательств другой фирмы.

7) В некоторых случаях предлагается оценка стоимости товарного знака расходами на его замену (стоимость замены старого знака на новый).

По нашему мнению, модель оценки товарного знака, использующая только один показатель слишком груба, поэтому нельзя ограничиться только теми показателями, которые лежат в основе только этих концепций.

В случае, если товарного знака как нематериального актива, с бухгалтерской и юридической точек зрения, не существует (нет документа, подтверждающего право у данной организации на него, на доход, получаемый от его использования), можно оценить не сам актив, а опцион. В этом случае товарный знак рассматривается как американский опцион на покупку с ценой исполнения – суммой затрат на инвестиционный проект.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Опцион в общем виде можно понимать как право (но не обязанность) купить или продать некоторый актив в определенный день или до наступления некоторой заданной даты. По отношению к нефинансовым активам, каким является нематериальный актив, имеет место понятие «реальные опционы». Колл опцион – право купить актив в указанное время по оговоренной цене исполнения. Пут опцион – право продать актив в указанное время по оговоренной цене исполнения. Американский опцион – опцион, который может быть исполнен в любой день вплоть до даты истечения опциона. Основатели теории опционов – Блэк и Шольц [3].

В этом случае стоимость товарного знака может быть оценена как приведенная стоимость ожидаемой прибыли от зарегистрированного знака за вычетом приведенной стоимости связанных с регистрацией затрат плюс стоимость опциона «пут» на отказ в регистрации (с ценой исполнения в виде пока еще не истраченных будущих затрат на регистрацию).

В соответствии с Федеральным стандартом оценки №11 «Оценка нематериальных активов и интеллектуальной собственности» оценщик собирает информацию из различных источников в объеме, достаточном для идентификации объекта оценки. К такой информации относится в том числе и информация бухгалтерского учета организации, которой принадлежит объект оценки. В этой связи оценщику важно понимать порядок формирования информации о нематериальных активах в бухгалтерском учете.

В настоящее время отсутствуют какие-либо рекомендации по документальному оформлению движения нематериальных активов. Госкомстатом России разработана унифицированная форма № НМА-1 «Карточка учета нематериальных активов». Остальные формы

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

первичной документации при необходимости могут заимствоваться из учета основных средств, поскольку единицей учета нематериальных активов, как и основных средств, является инвентарный объект. В этом случае, на наш взгляд, предприятиям необходимо воспользоваться предусмотренным ФЗ «О бухгалтерском учете» правом, и самим разрабатывать формы документов, учитывая перечень обязательных реквизитов и особенности учитываемых объектов (срок действия нематериального актива, определение срока полезного использования, данные подтверждающих документов, класс по МКТУ, цветовое решение и т.д.) [5].

Срок полезного использования - период, в течение которого организация предполагает использовать нематериальный актив с целью получения экономической выгоды – может быть определен или не определен. При этом организация ежегодно должна рассматривать наличие факторов, свидетельствующих о невозможности надежно определить срок полезного использования актива.

Срок действия актива вытекает из документов, подтверждающих право на данный актив. Так, исключительное право на товарный знак действительно в течение 10 лет [2].

Для учета нематериальных активов и их амортизации предусмотрены синтетические счета 04 «Нематериальные активы» и 05 «Амортизация нематериальных активов». На счете 04 «Нематериальные активы» отражается фактическая (первоначальная) стоимость активов. Амортизация по нематериальным активам начисляется одним из следующих способов: линейный способ; способ уменьшаемого остатка; способ списания стоимости пропорционально объему продукции (работ).

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Следует отметить, что в бухгалтерском балансе должны отражаться нематериальные активы, впервые зарегистрированные в Роспатенте, по остаточной стоимости (разница между первоначальной стоимостью и суммой начисленной амортизации). Объекты, срок действия которых продлен (например, срок действия товарных знаков может быть продлен через 10 лет), не подвергаются амортизации, и, соответственно, в балансе не указываются, как и объекты, полученные по лицензионному договору.

Порядок учета нематериальных активов в организации закреплен в локальном нормативном документе – учетной политике. В данном документе раскрывается следующая информация: способы оценки нематериальных активов, приобретенных не за денежные средства; принятые организацией сроки полезного использования нематериальных активов; способы определения амортизации нематериальных активов, а также установленный коэффициент при начислении амортизации способом уменьшаемого остатка; изменения сроков полезного использования нематериальных активов; изменения способов определения амортизации нематериальных активов.

В бухгалтерской отчетности организации (в соответствии с ПБУ 14/2007) [1] раскрывается следующая информация по отдельным видам нематериальных активов: фактическая (первоначальная) стоимость или текущая рыночная стоимость с учетом сумм начисленной амортизации и убытков от обесценения на начало и конец отчетного года; стоимость списания и поступления нематериальных активов, иные случаи движения нематериальных активов; сумма начисленной амортизации по нематериальным активам с определенным сроком полезного использования; фактическая (первоначальная) стоимость или текущая рыночная стоимость нематериальных активов с неопределенным

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

сроком полезного использования, а также факторы, свидетельствующие о невозможности надежно определить срок полезного использования таких нематериальных активов, с выделением существенных факторов; стоимость переоцененных нематериальных активов, а также фактическая (первоначальная) стоимость, суммы дооценки и уценки таких нематериальных активов; оставшиеся сроки полезного использования нематериальных активов в деятельности, направленной на достижение целей создания некоммерческих организаций; стоимость нематериальных активов, подверженных обесценению в отчетном году, а также признанный убыток от обесценения; наименование нематериальных активов с полностью погашенной стоимостью, но не списанных с бухгалтерского учета и используемых для получения экономической выгоды; наименование, фактическая (первоначальная) стоимость или текущая рыночная стоимость, срок полезного использования и иная информация в отношении нематериального актива, без знания о которой заинтересованными пользователями невозможна оценка финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности.

Перечень документов для оценки товарного знака [6]:

- Наименование и описание товарного знака.
- Копия свидетельства о государственной регистрации.
- Перечень товаров и/или услуг, реализуемых под оцениваемым товарным знаком, объемы продаж.

После ознакомления с основными документами, в зависимости от специфики объекта, цели и назначения экспертизы, могут понадобиться:

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

- Характеристики товаров, производимых с использованием, при необходимости в сравнении с аналогичными или конкурирующими.
- Источники получения и размеры доходов от использования товарного знака.
- Затраты, производимые на приобретение прав и текущее использование товарного знака.
- Себестоимость единицы товара, продаваемого под оцениваемым знаком.

Возможность и целесообразность применения тех или иных подходов и методов к оценке товарного знака зависит от характера оцениваемого товарного знака, вида определяемой стоимости, а также объема и качества необходимой доступной информации. В любом случае, в процессе оценки товарного знака оценщиком рассматриваются все принципиально возможные подходы и методы к оценке товарного знака, тем не менее, применяются только наиболее целесообразные.

Следует отметить, что оценка такого нематериального актива как товарный знак, зачастую требует определенных субъективных предположений и умозаключений, однако профессиональный оценщик в любом случае отталкивается от максимально возможного фактического материала для того, чтобы полученные результаты обосновать соответствующим образом.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Библиографический список

1. Положение по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов». ПБУ 14/2007. Утверждено приказом Министерством финансов РФ от 27.12.2007 №153н (ред. от 16.05.2016) [Электронный ресурс] / URL: http://www.consultant.ru

2. Гражданский кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс] // URL: http://www.consultant.ru

3. Оценка стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности / Козырев А.Н., Макаров В.Л. – М.: Интерреклама, 2003. – 352 с.

4. Стрельцова Т.В., Белокуренко Н.С. Нематериальные активы в учете и оценочной деятельности // Наука и образование в современном обществе: вектор развития: сб. науч. трудов по мат. Междунар. науч.-практ. конф.. – М.: «АР-Консалт», 2014. – С.126-128.

5. Стрельцова Т.В., Белокуренко Н.С. Учетная информация о нематериальных активах для оценочной деятельности // Фундаментальные научные исследования: теоретические и практические аспекты: сб. мат. III Междунар. науч.-практ. конф., Том II – Кемерово: ЗапСибНЦ, 2017 – С.457-459.

6. Официальный сайт Федеральной службы по интеллектуальной собственности (Роспатента) [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www1.fips.ru

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

СЕКЦИЯ 11. НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ (БАНКРОТСТВО) И ФИНАНСОВОЕ ОЗДОРОВЛЕНИЕ

УДК 658

Пушкарская М.А. Методические подходы к разработке системы управления рисками предпринимательской деятельности

Methodological approaches to the development of the risk management system business activities

Пушкарская Маргарита Алексеевна
Студентка экономического факультета,
специальность экономическая безопасность,
4 курса группы ЭБ1431 КУБГАУ, г. Краснодар, РФ
Student,faculty of Economics,
specialty economic security,
4 course group ЭБ1431, KUBAN, Krasnodar, Russia
Научный руководитель
Гурнович Татьяна Генриховна
Доктор экономических наук,
профессор ВАК *КУБГАУ*
г. Краснодар, РФ
Doctor of economic Sciences,
Professor the higher attestation Commission
of the KUBAN state agrarian University
Krasnodar, Russia

Аннотация. Данная статья посвящена вопросам управления рисками на предприятии. Рассмотрены основные методы, с помощью которых возможно снизить риски на предприятиях.

Ключевые слова: риски, виды рисков, классификация рисков, управление рисками на предприятии, снижение риска, предпринимательство, предпринимательскую деятельность.

Abstract. The article is devoted to enterprise risk management. Examines the principal methods by which it is possible to reduce the risks at the enterprises.

Keywords: risks, types of risks, classification of risks, risk management enterprise, risk reduction, entrepreneurship, entrepreneurial activity.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Риск, являясь неотъемлемой частью экономической, политической, социальной жизни общества, неизбежно сопровождает все сферы деятельности и направления развития предпринимательских структур в условиях рынка. В связи с этим главным и непременным критерием нормальной дееспособности современного предприятия является умение высшего руководства, опираясь на строго научную основу, прогнозировать, проводить профилактику, рационально контролировать и эффективно управлять рисками. Риск связан с управлением и напрямую зависит от эффективности, обоснованности и своевременности предпринимательских решений.

Существует большое разнообразие мнений по поводу понятия определения, сущности и природы риска. Это связано с многоаспектностью этого явления, недостаточным использованием в реальной деятельности, игнорированием в существующем законодательстве. Рассмотрим два понятия, которые дополняют друг друга и охватывают общее содержание риска.

Первое определение заключается в том, что риск определяют как вероятность (угрозу) потери предприятием части своих ресурсов, недополучения доходов или появления дополнительных расходов в результате осуществления определенной производственной и финансовой деятельности. Следовательно, риск относится к возможности наступления какого-либо неблагоприятного события, возможности неудачи, возможности опасности.

Второе определение риска сопряжено с понятием "ситуация риска".

Ситуацией, вообще, называется сочетание, совокупность различных обстоятельств и условий, создающих определенную

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

обстановку для того или иного вида деятельности. Обстановка может способствовать или препятствовать осуществлению данного действия.

Все риски инвестирования можно разделить на две группы. Первая – риски общеэкономические, связанные с экономическим и политическим состоянием страны инвестора. Сюда входит вероятность правительственных жестких мер, существенно ограничивающих или прекращающих вовсе право частной собственности, налоговая политика, развитие неконтролируемых инфляционных процессов, раскручивание гиперинфляции и вероятность скатывания к экономическому коллапсу, возможность политических потрясений и других форс-мажорных событий. Вторая группа – коммерческие риски, связанные с конкретным объектом инвестирования, в том числе возможность понижения курсовой стоимости; отсутствие прибыли и дивидендов; вероятность нечистоплотности и прямого мошенничества со стороны организаторов комиссии в связи с несовершенным законодательством; банкротство фирмы или ликвидация объекта инвестирования и т.п.

Предпринимательский (коммерческий) риск зависит от целого ряда факторов, к наиболее важным из которых относятся следующие:

1. Изменяемость спроса. При прочих равных условиях, чем стабильнее спрос на продукцию фирмы, тем меньше предпринимательский риск.

2. Колеблемость цен продаж. Фирмы, продукция которых продается на рынках с большими колебаниями цен, обладают более высоким предпринимательским риском, чем такие же фирмы, но с более стабильными ценами на свою продукцию.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

3. Волатильность стоимости издержек производства. Фирмы, обладающие очень нестабильной стоимостью издержек производства, подвергаются большему предпринимательскому риску.

4. Способность приспособить цены выпускаемой продукции к изменениям издержек производства. При прочих равных условиях, чем больше способность фирмы изменять цены выпускаемой продукции так, чтобы они отражали реальные изменения издержек, тем ниже степень предпринимательского риска, и наоборот.

5. Степень фиксированности издержек: доля постоянных издержек в полных производственных издержках. Если довольно значительная часть издержек фирмы – фиксированная величина, т.е. она не падает при сокращении спроса на продукцию, то считается, что фирма подвержена относительно высокому предпринимательскому риску [1, С.45]. Каждый из этих факторов частично определяется производственными характеристиками отрасли, к которой принадлежит фирма. Однако и независимо от этого каждый из факторов поддается контролю со стороны фирмы. Так, путем проведения специальной маркетинговой политики фирма может влиять на цены продаж, спрос, стоимость издержек производства. Указанные факторы в большей степени относятся к производственной деятельности. Факторы риска для банков иные: организационная система банка, основные принципы его стратегии; структура финансовых источников; политика, проводимая руководством банка, и т.д. Риск можно определить как вероятность определенного уровня потерь. В качестве допустимого риска можно принять угрозу полной потери прибыли от предпринимательской деятельности [2, С.144]. Более опасен критический риск, сопряженный с утратой предполагаемой выручки. Но самым опасным для предпринимателя

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

является катастрофический риск, который приводит к потере всего его имущества и банкротству.

Для измерения риска можно использовать, например, статистический и экспертный методы. Суть первого заключается в изучении статистики потерь, имевших место на данном или на аналогичных производствах. При этом устанавливается вероятность отдачи и определяется средняя величина риска, после чего составляется прогноз на будущее.

Для измерения риска используется показатель вариации возможных исходов инвестиционных решений. Он может быть описан с помощью двух величин: отдачи R и вероятности Pi . При этом вероятность достоверного исхода принимают равной 1, а невозможного – 0. Сумма вероятностей всех возможных исходов равна 1, т.е.:

$$\sum_{i=1}^{N} Pi = 1 \qquad (1)$$

где N – число возможных исходов, а ,

$$\overrightarrow{R =} \sum_{i=1}^{N} RiPi \qquad (2)$$

где R – отдача вложенных средств, i – число рассматриваемых периодов

Вариация измеряется скоростью колебаний возможных исходов около среднего значения. Когда колебание величины совершается около определенного среднего уровня, говорят о случайной вариации. Изменение величины в определенном направлении свидетельствует о систематической вариации. Мера отклонения признака от среднего значения – дисперсия, средневзвешенная величина которой рассчитывается по формуле (3).

$$D = \sum_{i=1}^{N} (Ri - \overrightarrow{R)\text{^}2Pi} \qquad (3)$$

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

В теории финансов дисперсия и стандартное отклонение используются для измерения риска. Чем они выше, тем более рискованным считается данный вид деятельности. Риск рассматриваемого вида деятельности (банковской или производственной) определяется как стандартное отклонение, которое равно квадратному корню из дисперсии [2]:

$$Knp = \sqrt{D} \quad (4)$$

Рассмотрим приоритетные аспекты поэтапной реализации программы управления рисками на предприятии (рис.1).

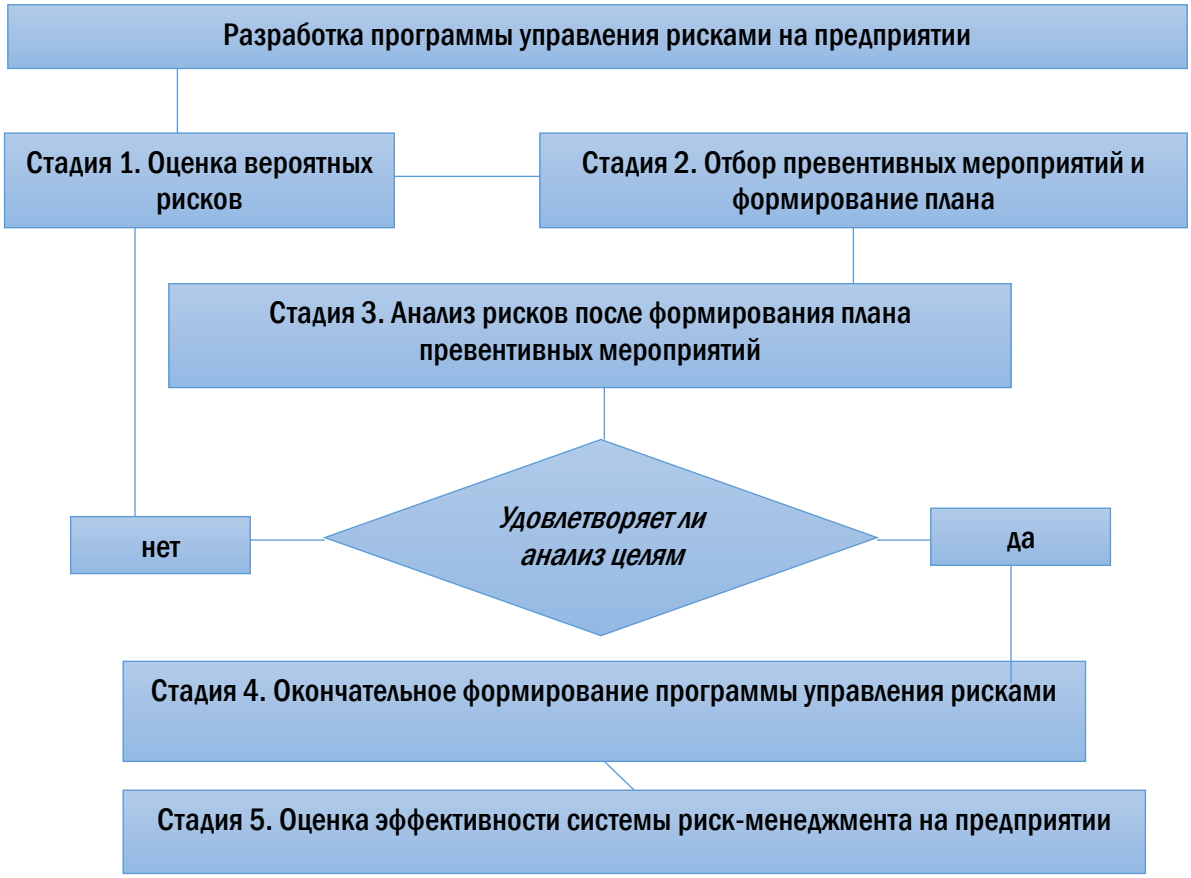


Рисунок 1. Содержание процесса разработки программы управления рисками для предприятия

Как видно из рис.1, процесс разработки предварительный отбор рисков, отбор превентивных мероприятий и формирование плана

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

превентивных мероприятий, анализ рисков после формирования плана превентивных мероприятий, окончательное формирование программы управления рисками и оценка эффективности программы управления рисками на предприятии. Наиболее сложным этапом в процессе управления предпринимательским риском на производственном предприятии является этап выявления и классификации рисков, с которыми оно может столкнуться в процессе своей деятельности, так как именно на результатах этого этапа основывается вся дальнейшая работа в области управления риском.

Управление риском становится актуальным после обнаружения риск-проблемы. При этом должны использоваться результаты анализа и моделирования риска. Вообще же по отношению к риску, как вероятной неудаче, возможны определенные управляющие действия (табл. 1).

Таблица 1

Содержательный анализ действий центров ответственности предприятия по управлению рисками

Действия	Содержание
Предупреждение	Предупреждением (устранением) называют исключение источника риска в результате целенаправленных действий субъекта риска. В предупреждении риска выделяют два подхода: широкий и узкий. Узкий подход состоит в предупреждении риска за счет конкретных мероприятий, проводимых за счет страховых сумм и по инициативе страховщика. Широкий подход реализуется вне рамок страхования.
Снижение	Снижением (контролем) риска называются вероятности реализации источника риска в результате действия субъектов риска. Снижение рисков может осуществляться различными методами, в том числе посредством применения таких методов, как диверсификация, секьюритизация, лимитирование. Диверсификация – распределение риска между несколькими, объектами, направлениями деятельности и др. Секьюритизация – разделение операции кредитования на две части (разработки условий кредита и заключение договора; кредитование) с выполнением каждой из этих частей различными банками.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Действия	Содержание
	Лимитирование – установление предельных размеров инвестиций, партий закупаемых товаров, выдаваемых кредитов и др.
Компенсация ущерба	Самострахование – принятие риска на себя, создание субъектом риска специального фонда для возмещения вероятного убытка.
Поглощение	Поглощением риска называют принятие его без дополнительных мер предупреждения, снижения или страхования

Фактически программа целевых мероприятий по управлению рисками сформировалась в результате реализации следующих основных процедур:

- предварительный отбор рисков, остающихся на уровне предприятия, с учетом выбранной стратегии и требований процедур управления ими;

- формирование плана превентивных мероприятий;

- выбор методов управления рисками.

В итоге в программу вошли следующие риски:

- те, которые попали под действие плана превентивных мероприятий;

- те, которые не попали под действие плана превентивных мероприятий.

И для тех, и для других рисков менеджер может определить конкретные методы управления ими. Реализация плана превентивных мероприятий и использование методов управления рисками в общем случае приводят к изменению вероятности наступления убытка и его возможного размера. Поэтому по всем рискам должны быть заново пересчитаны значения этих двух основных характеристик.

Результатом этапа окончательного формирования программы целевых мероприятий по управлению рисками является разработанная

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

программа управления рисками, включающая план превентивных мероприятий как обязательный блок программы[4].

Программа должна содержать:

1) план проведения превентивных мероприятий;

2) перечень рисков, подпадающих под план превентивных мероприятий;

3) перечень рисков, не подпадающих под план превентивных мероприятий;

4) конкретные методы управления по всем рискам, по всем рискам значения следующих характеристик: вероятность наступления убытка и его возможный размер, однородность и количество аналогичных рисков, пересчитанные с учетом внедрения программы значения максимально возможного, наиболее вероятного и ожидаемого убытков.

Все вышеизложенное позволяет сделать вывод о том, что механизм управления рисками предприятия в современных условиях хозяйствования должен иметь четкую иерархическую структуру с необходимостью ее корректировки по итогам реализации программы мероприятий по снижению рисков и с учетом изменяющихся факторов воздействия. Кроме того, для снижения риска неоптимального распределения ресурсов, экономического колебания и изменения в желаниях клиентов и действий конкурентов предлагается использовать маркетинговые исследования. В частности, целесообразно провести исследование для определения точных качественных характеристик по переработке груза, изучения возможных действий конкурентов и предпочтений клиентов.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Библиографический список

1. Гранатуров В. М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения / В. М. Гранатуров. – М.: Дело и Сервис, 2016. – 213 с.

2. Дубров А. М. Моделирование рисковых ситуаций в экономике и бизнесе / А. М. Дубров. – М.: Дело, 2016. – 254 с.

3. Лапуста М. Г. Риски в предпринимательской деятельности / М.Г. Лапуста, Л.Г. Шаршукова. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 425 с.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

УДК 33

Омран Шади. Роль международных финансовых корпораций в формировании и развитии мирового рынка ценных бумаг

The role of international financial corporations in the formation and development of the world securities market

Омран Шади,
Аспирант, Кафедра финансовые рынки ,
Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова
shadi.omran@mail.ru
Omran Shadi,
Postgraduate Student, Department of Financial Markets,
Plekhanov Russian University of Economics

Аннотация. В статье автор рассматривает вопрос роли международных финансовых корпораций в формировании и развитии мирового рынка ценных бумаг

Ключевые слова: рынок ценных бумаг, финансовые корпорации, ТНК.

Abstract. In the article the author considers the role of international financial corporations in the formation and development of the world securities market

Keywords: securities market, financial corporations, TNC.

Формирование и развитие системы мировых финансов и мирового финансового рынка создали объективные условия для быстрого развития транснациональных корпораций (ТНК), которые появились в период 1950-1960-х гг. в связи с геополитическими процессами деколонизации и сопутствующими им процессами национализации иностранного имущества в бывших колониях. Для

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

того чтобы обойти опасность национализации, корпорации начали создавать национальные предприятия в этих странах, что привело к появлению ТНК в их современном понимании [4, С. 415-416].

Транснациональные корпорации (ТНК) – это международные предприятия, которые охватывает большинство рынков мира. Среди источников финансирования такой крупной деятельности, лишь внутренних «доноров» мало. Кроме того, как правило, большинству ТНК для развития своего бизнеса требуются миллиарды долларов, которые сложно привлечь со стороны банковского кредитования.

Одним из основных вариантов внешнего финансирования ТНК являются фондовые площадки, где можно произвести первичное и последующее размещение своих акций или эмиссию корпоративных облигаций. Основным мотивом таких действий ТНК являются размеры и финансовые возможности участников фондовых рынков и обязанности, которые могут быть иными, чем при привлечении финансовых средств со стороны банковского сектора.

Транснациональные корпорации – это предприятия, которые проводят свою деятельность во многих странах мира. С учетом их роста доли на мировом рынке и с их финансовыми возможностями целенаправленно проводить эмиссию ценных бумаг не на локальных отечественных фондовых биржах, а на площадках, которые занимают лидирующие позиции в мировой финансовой системе.

Ключевая аргументация таких действий – это использование всех финансовых возможностей тех инвесторов, которые находятся на мировых фондовых биржах. Основными площадками для большинства ТНК мирового масштаба стали Нью-Йоркская и Лондонская фондовая биржа.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Исходя из этого, эмиссионные операции ТНК на мировом фондовом рынке являются составляющей тенденцией современной экономической модели, которая характеризуется следующими факторами:

1) рост тесной взаимосвязи между национальными и иностранными субъектами деловой активности;

2) рост оборота денежных средств и капитала на мировом рынке;

3) увеличение роли товарных и фондовых бирж для торговых операций;

4) развитие электронной системы торговли на биржевом рынке.

Как видно, основным фактором для роста значения и объема мирового фондового рынка является деятельность ТНК. Во-первых, их роль в международной торговле становится причиной глобализации всей мировой экономической системы. ТНК становятся причиной не только экономической глобализации, но и финансовой, через фондовые площадки мира. Суть в том, что основная тенденция при эмиссии ценных бумаг – их размещение на ведущих фондовых биржах. К примеру, ТНК может иметь материнский капитал и основные производственные мощности в России, но ее акции и корпоративные облигации будут размещены на Лондонской фондовой бирже, чтобы привлечь инвесторов со всего мира.

Благодаря развитию фондового рынка, ТНК получили возможность выбирать любую удобную для себя площадку, где потенциал для них будет максимальным. Это делает эмиссию ценных бумаг более выгодной для ТНК, чем эмиссия бумаг на отечественном рынке, где могут быть ограничения по потенциальному размеру финансового капитала частных инвесторов и институциональных субъектов.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

На мировом фондовом рынке ТНК чаще проводят размещение таких ценных бумаг, как акции и корпоративные облигации. Исходя из целей эмиссионной политики ТНК, проводится эмиссия определенного типа ценных бумаг. Эмиссия акций или корпоративных облигаций зависят лишь от того, какие цели ставит ТНК, проводя эмиссионные операции на мировом фондовом рынке, что можно считать решающим шагом. [3, С. 206-211]

Ключевыми задачами эмиссии ценных бумаг ТНК будут привлечение дополнительных финансовых средств на заемных условиях (если речь идет о выпуске облигаций) или путем увеличения уставного капитала (если речь идет о выпуске акций). В свою очередь, эмитент, который выпускает ценные бумаги от своего имени, имеет определенные обязательства перед владельцами активов по осуществлению прав, закрепленных ценными бумагами.

Среди основных целей эмиссии акций или корпоративных облигаций ТНК следует выделить следующие:

1. Создание нового предприятия в холдинговой структуре ТНК или увеличение собственного капитала путем выпуска акций.

2. Привлечение заемного капитала для реализации задачи через выпуск долговых ценных бумаг (корпоративные облигации).

3. Изменение структуры капитала корпорации, перераспределение собственного капитала между различными группами собственников, которые принимали участие в формирование бизнес-процессов.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

4. Реструктуризация корпоративной задолженности для покрытия долговых обязательством путем выпуска новых долговых бумаг (отсрочка долга).

5. Погашение кредиторской задолженности путем предоставления кредиторам части выпущенных ценных бумаг. В данном процессе идет обмен долгов на долевые акции.

6. Финансирование инвестиционных проектов по расширению деятельности ТНК.

7. Финансирование процесса сделки слияния или поглощения на рынке M&A[20].

Выделяя эти основные цели эмиссионной политики ТНК, стоило бы отметить основную из них, которая актуальна на сегодняшний день – это финансирование процесса сделки поглощения на рынке M&A. Учитывая масштабы деятельности ТНК, одной из ключевых задач менеджмента является расширение деятельности и доли рынка путем поглощения более мелких компаний.

К примеру, достаточно часто происходит процесс сделок на рынке M&A, когда одна из компаний проводит размещение своих акций для их продажи владельцам компании, которую они хотят приобрести. В данном случае будет не первичное размещение акций (IPO), а вторичное (дополнительная эмиссия пакета акций).

На современном этапе международные корпорации представляют собой наиболее мощную и развитую часть международного корпоративного бизнеса, играют ведущую роль в

[20] M&A в переводе с английского означает "слияния и поглощения" ("mergers and acquisitions"). Самый большой рынок M&A сосредоточен в западных странах, в частности в США.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

формировании единой системы мирового хозяйства, так как именно их деятельность связывает национальные рынки и производственный процесс в единое целое. Международные корпорации являются мощной экономической силой и определяют экономическое развитие соответствующих стран и мира в целом. Они превратились в доминирующий фактор международной специализации и международной торговли.

Таким образом, главной современной тенденцией развития мирового фондового рынка является продолжающийся процесс формирования глобального рынка ценных бумаг, включающего в себя национальные фондовые рынки, а также взаимодействие участников рынков ценных бумаг из различных стран друг с другом на международном фондовом рынке. Современный мировой фондовый рынок не имеет четко очерченных границ и отличается многообразием используемых финансовых инструментов, классификация которых затруднена тем, что имеют место тесное взаимопроникновение и взаимосвязь различных сегментов мирового финансового рынка, что способствует размыванию межсекторальных границ.

Библиографический список

1. *Балюк И.А.* Структура и основные тенденции развития современного мирового фондового рынка // Научное обозрение: теория и практика. – 2016. - № 5. – С. 45-53

2. Евробумаги [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.tchercom.ru/~cfc/chfr/learning/tema6.html

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

3. *Косов М.Е.* Инновационный подход к развитию экономической системы // Вестник Московского университета МВД России. - 2016. - № 7. - С. 206-211

4. *Коварда В.В.* Анализ влияния транснациональных компаний на национальные экономики/ В.В. Коварда, В.И. Макаров // Молодой ученый. - 2015. - №22. - С. 415-416

5. *Николаева Т.П.* Роль предприятий в экономике: финансовый аспект. В сборнике: Россия в XXI веке: глобальные вызовы и перспективы развития/ Материалы Четвертого Международного форума. – М., 2015. - С. 482-488

6. *Степанова Д.И.* Цели и возможные последствия эмиссионных операций ТНК [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://edrj.ru/article/21-03-17

7. *Эскиндарова М. А., Звоновой Е. А.* Мировые финансы : в 2 т. Т. 2 : учебник и практикум для бакалавриата и магистра- туры / Москва , Издательство Юрайт, 2016. - 372 с.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

УДК 33

Субаев А.А. Финансовые рынки

Financial markets

Субаев Александр Алмазович,
Студент 4-го курса,
РГАУ-МСХА им.Тимирязева
Научный руководитель
Трясцина Н.Ю., К.э.н., доцент кафедры
экономической безопасности, анализа и аудита.
РГАУ-МСХА им. Тимирязва.
Subaev Alexander Almazovich,
A fourth-year student,
Scientific adviser
Trjascina N.Yu., Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of the Department of Economic Security, Analysis and Audit.

Аннотация. В статье автор рассматривает такой вопрос, как финансовые рынки.

Ключевые слова: финансовый рынок, государство.

Abstract. In the article the author considers such a question as financial markets.

Keywords: financial market, state.

Введение

Рынок – это взаимодействие продавцов и покупателей. Каждый из них самостоятелен в своих действиях. Покупателями могут быть отдельные граждане, семьи, фирмы, посредники, приобретающие товары для последующей продажи; государственные учреждения. Роль рынка в экономике определяется следующими моментами: рынок способствует рациональному распределению ресурсов, рынок влияет на объем и структуру производства, рынок оздоровляет экономику, освобождаете от убыточных неконкурентоспособных предприятий, рынок заставляет потребителя выбирать рациональную структуру потребления, рыночные цены выступают носителями экономической

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

информации. В этом реферате мы рассмотрим сущность и структуру финансового рынка.

Финансовый рынок – это сфера проявления экономических отношений между продавцами и покупателями финансовых (денежных) ресурсов и инвестиционных ценностей (то есть инструментов образования финансовых ресурсов), между их стоимостью и потребительной стоимости.

Финансовый рынок представляет собой организованную или неформальную систему торговли финансовыми инструментами. На этом рынке происходит обмен деньгами, предоставление кредита и мобилизация капитала. Основную роль здесь играют финансовые институты, направляющие потоки денежных средств от собственников к заемщикам. Товаром выступают деньги и ценные бумаги. Как и любой рынок, финансовый рынок предназначен для установления непосредственных контактов между покупателями и продавцами финансовых ресурсов.

1. Понятие финансового рынка, его сущность

1.1 Сущность финансового рынка

Финансовый рынок (англ., financial market) - совокупность всех финансовых ресурсов в их движении. Он объединяет денежный рынок и рынок капиталов. Под денежным рынком понимается рынок находящихся в обращении наличных денег и обеспечивающих аналогичные функции краткосрочных платежных средств (чеков и т. п.). Рынок капиталов представляет собой рынок, на котором владельцы денежных средств продают заемщику право временного использования этих средств за обусловленное в договоре вознаграждение. Денежные средства могут предоставляться либо в виде непосредственных

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

банковских ссуд либо в обмен на ценные бумаги. Соответственно существуют рынок ссудного капитала и фондовый рынок. Рынок ссудного капитала – это рынок кратко-, средне- и долгосрочных банковских кредитов. Краткосрочные кредиты обслуживают движение оборотных средств, а средне- и долгосрочные кредиты - движение основного капитала предприятий. Фондовый рынок обслуживает движение ценных бумаг - акций, облигаций, ипотечных обязательств и др. Финансовый рынок - совокупность рыночных институтов, на которых происходит торговля финансовыми активами. Основными торгуемыми финансовыми активами являются иностранная валюта, ценные бумаги, кредиты, депозиты, производные инструменты. В роли основных посредников на этом рынке выступают коммерческие банки, биржи, сберегательные институты, компании коллективного инвестирования и др.

Финансовый рынок - это механизм перераспределения капитала между кредиторами и заемщиками при помощи посредников на основе спроса и предложения на капитал. На практике представляет совокупность кредитно-финансовых институтов, направляющих поток денежных средств от собственников к заемщикам и обратно. Главная функция финансового рынка состоит в трансформации бездействующих денежных средств в ссудный капитал.

Взаимоотношения государства и финансового рынка многоплановы. Государство может выступать кредитором и заемщиком, устанавливать общие правила функционирования рынка и осуществлять контроль над ним, проводить официальную денежно-кредитную политику. Государство может также поощрять и защищать развитие финансового рынка, от которого зависит устойчивость национальной экономики. В первую очередь такая политика

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

проводится через придание рынку организационной завершенности, стандартизацию операций и жесткий контроль. Формирование финансовых рынков в Российской Федерации непосредственно связано со становлением финансовых институтов. Этот процесс осуществлялся и осуществляется до сих пор, по существу, при отсутствии завершенной законодательной базы. Деятельность многих финансовых институтов до сих пор регламентируется указами Президента, постановлениями Правительства, инструкциями либо разъяснениями отдельных министерств и ведомств. Безусловно, такая ситуация негативным образом влияет на формирование и развитие отдельных сегментов финансового рынка.

С организационной точки зрения финансовый рынок можно рассматривать как совокупность финансовых институтов, экономических субъектов, осуществляющих эмиссию, куплю и продажу финансовых инструментов. Каждый финансовый институт наделен определенными полномочиями по ведению тех или иных операций с конкретным набором финансовых инструментов.

Главное назначение финансовых рынков состоит в обеспечении эффективного распределения накоплений между конечными потребителями финансовых ресурсов. Решение этой задачи сложно как в силу объективных, так и субъективных причин, поскольку должны учитываться разные, порой диаметрально противоположные интересы участников финансового рынка, большие риски выполнения финансовых обязательств и т. п.

1.2 Государство и финансовый рынок

Взаимоотношения государства и финансового рынка многоплановы. Государство может выступать кредитором и заемщиком, устанавливать общие правила функционирования рынка и

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

осуществлять контроль над ним, проводить официальную денежно-кредитную политику. Государство может также поощрять и защищать развитие финансового рынка, от которого зависит устойчивость национальной экономики. В первую очередь такая политика проводится через придание рынку организационной завершенности, стандартизацию операций и жесткий контроль. В отдельных европейских странах государство участвует в создании и поддержании рынков отдельных финансовых активов, принимает “защитные” законы, ограждающие от иностранного проникновения и излишней конкурентности.

2. Функции и виды финансового рынка

2.1 Функции финансового рынка

Функциями финансового рынка являются:

1) Основная функция финансового рынка заключается в обеспечении перетока средств от субъектов хозяйствования, для которых они в данный момент являются свободными (не используемыми), к субъектам хозяйствования, испытывающим потребность в финансовых ресурсах.

2) реализация стоимости и потребительной стоимости, заключенной в финансовых активах;

3) организация процесса доведения финансовых активов до потребителей (покупателей, вкладчиков);

4) финансовое обеспечение процессов инвестирования и потребления;

5) воздействие на денежное обращение.

В процессе выполнения финансовым рынком первой функции происходит движение стоимости общественного продукта, которое завершается обменом денег на финансовый актив.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Вторая функция финансового рынка заключается в организации процесса доведения финансовых активов до потребителей. Эта функция проявляется через создание сети различных институтов по реализации финансовых активов (банков, бирж, брокерских контор, инвестиционных фондов, фондовых магазинов и т.п.).

Содержание третьей функции заключается в создании финансовым рынком условий для собирания предпринимателем денежных ресурсов, необходимых для развития своей коммерческой деятельности, а также удовлетворения личных потребителей.

Содержанием четвертой функции является создание финансовым рынком условий для непрерывного движения денег в процессе совершения различных платежей и регулирования объема денежной массы в обращении. Через данную функцию осуществляется реализация на финансовом рынке денежной политики государства.

2.2 Виды финансового рынка

По видам финансовых инструментов выделяют:

1) Денежный рынок - совокупность однородных национальных кредитных и депозитных рынков, где ЦБ, коммерческие банки совершают сделки по краткосрочным ценным бумагам.

2) Кредитный рынок - рынок, на котором объектом купли-продажи выступают кредитные ресурсы и обслуживающие их финансовые инструменты.

3) Валютный рынок - система устойчивых организационно-экономических отношений, по купле-продаже иностранных валют и платежных документов в иностранной валюте.

4) Рынок ценных бумаг - является частью рынка ссудных капиталов, где осуществляется эмиссия и купля-продажа ценных бумаг. В нем выделяется первичный (эмиссия и первичное

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

размещение) и вторичный (купля-продажа ранее выпущенных) рынок ценных бумаг.

5) Страховой рынок - объектом купли-продажи является специфический товар - страховая защита или страховое покрытие.

6) Рынок золота - объектом купли-продажи выступает золото, серебро, платина.

3. Формирование финансовых ресурсов и их использование

Финансовые ресурсы предприятия - это денежные доходы и поступления, находящиеся в распоряжении субъекта хозяйствования и предназначенные для выполнения финансовых обязательств, осуществлению затрат по расширенному воспроизводству и экономическому стимулированию работающих. Формирование финансовых ресурсов осуществляется за счет собственных и приравненных к ним средств, мобилизации ресурсов на финансовом рынке и поступления денежных средств от финансово банковской системы в порядке перераспределения.

Финансовые ресурсы направляются на развитие производства, содержание и развитие объектов непроизводственной сферы, потребление, а также остаются в резерве. Финансовые ресурсы, используемые на развитие производственного процесса (покупка сырья, товаров и других предметов труда, орудий труда, рабочей силы, прочих элементов производства), представляют собой капитал в его денежной форме. Таким образом, капитал – это часть финансовых ресурсов.

Капитал-это стоимость, приносящая прибавочную стоимость. Только вложения в хозяйственную деятельность, его инвестирование создают прибыль. Капитал должен постоянно совершать кругооборот.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Чем больше за год будет совершено оборотов капитала, тем больше у инвестора будет годовая прибыль.

В структуру капитала входят денежные средства, вложенные в основные фонды, нематериальные активы, оборотные фонды, фонды обращения.

Основные фонды представляют собой средства труда (здания, оборудование, транспорт и т.д.), которые многократно используют в хозяйственном процессе, не изменяя при этом свою вещественно-натуральную форму. Стоимость основных фондов, за исключением земельных участков, частями, по мере износа, переносятся на стоимость продукции и возвращаются в процессе реализации. Денежные суммы, соответствующие снашиванию основных средств, накапливаются в амортизационном фонде. Он находится в постоянном движении. Денежные средства, авансированные на приобретение основных фондов, называются основными средствами. Роль финансов в опосредовании кругооборота стоимости основных фондов путем формирования и использования денежных фондов целевого назначения.

Нематериальные активы представляют собой вложения денежных средств предприятия в нематериальные объекты, используемые в течение долгосрочного периода в хозяйственной деятельности и приносящие доход. К нематериальным активам относятся права пользования земельными участками, природными ресурсами, патенты, лицензии, авторские права, торговые марки и т.д. Нематериальные активы используются длительное время, и с течением времени большая часть из них теряет свою стоимость. Особенностью нематериальных активов является отсутствие материально-вещественной структуры,

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

сложность определения стоимости, неясность при установлении прибыли их применения.

Оборотные фонды по вещественному содержанию представляют собой запасы сырья, полуфабрикатов, топлива, тару, незавершенное производство и полуфабрикаты собственного изготовления, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы. Оборотные производственные фонды принимают однократное участие в производственном процессе, изменяя при этом свою вещественно-натуральную форму. Их стоимость полностью переносится на вновь производственный продукт. Основное назначение оборотных фондов, заключается в обеспечении непрерывности и ритмичности производства. Фонды обращения связаны с обслуживанием процесса обращения товаров. Они включают производственную, но не реализованную продукцию, запасы товаров, денежные средства в кассе, в расчетах и другие. По характеру участия в процессе производства оборотные средства и фонды обращения тесно взаимосвязаны и постоянно переходят из сферы производства в сферу обращения и наоборот. Денежные средства, вложенные в оборотные производственные фонды и фонды обращения, представляют собой оборотные средства.

Использование финансовых ресурсов осуществляется предприятием по многим направлениям, главными из которых являются:

- платежи органам финансово-банковской системы, обусловленные выполнением финансовых обязательств. Сюда относятся: налоговые платежи в бюджет, уплата процентов банкам за пользование кредитами, погашение взятых ранее ссуд, страховые платежи и т.д.;

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

- инвестирование собственных средств и капитальные затраты (реинвестирование), связанное с расширением производства и техническим его обновлением, переходом на новые прогрессивные технологии и т.д.;

- инвестирование финансовых ресурсов в ценные бумаги, приобретаемые на рынке: акции и облигации других фирм, обычно тесно связанных кооперативными поставками с данным предприятием, в государственные займы и т.п.;

- направление финансовых ресурсов на образование денежных фондов поощрительного и социального характера;

- использование финансовых ресурсов на благотворительные цели, спонсорство и т.п.

Финансовые ресурсы используются предприятием для выполнения финансовых обязательств: перед государством – платежей в бюджетную систему и внебюджетные фонды, возврата бюджетной ссуды и уплаты ссудного процента; перед кредиторами – для погашения кредиторской задолженности, уплаты процентов за пользование кредитом; перед акционерами – выплата дивидендов.

Средства остающиеся у предприятия после выполнения финансовых обязательств, могут быть использованы на накопление в форме увеличения производительного капитала (основных фондов и оборотных средств), формирование торгового капитала или ссудного капитала, предоставляемого во временное пользование на условиях возвратности и платности. Незначительная часть финансовых ресурсов используется на потребление (социальное развитие коллектива), денежные выплаты и льготы работникам, благотворительные и иные цели.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Управление финансовыми ресурсами является одной из ключевых подсистем общей системы управления предприятием. В ее рамках решаются следующие вопросы:

1) Каковы должны быль величина и оптимальный состав активов предприятия, позволяющие достичь поставленные перед предприятием цели и задачи?

2) Где найти источники финансирования и каков должен быть их оптимальный состав?

3) Как организовать текущее и перспективное управление финансовой деятельностью, обеспечивающее платежеспособность и финансовую устойчивость предприятия?

3.1 Источники формирования финансовых ресурсов

Основным источником финансовых ресурсов на действующих предприятиях выступает стоимость реализованной продукции (оказанных услуг), различные части которой в процессе распределения выручки принимают форму денежных доходов и накоплений. Финансовые ресурсы формируются главным образом за счет прибыли (от основной и других видов деятельности) и амортизационных отчислений. Наряду с ними источниками финансовых ресурсов выступают: выручка от реализации выбывшего имущества, устойчивые пассивы, различные целевые поступления (плата за содержание детей в до школьных учреждениях и т.д.), мобилизация внутренних ресурсов в строительстве и др.

Разворачивающиеся повсеместно в 1990-х годах процессы приватизации государственной собственности привели к тому, что появился и уже тогда играл важную роль еще один источник финансовых ресурсов − паевые и иные взносы членов трудового коллектива.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Значительные финансовые ресурсы, особенно по вновь создаваемым и реконструируемым предприятиям, могут быть мобилизованы на финансовом рынке. Формами их мобилизации являются: продажа акций, облигаций и других видов ценных бумаг, выпускаемых данным предприятием, кредитные инвестиции.

Но первоначальное формирование финансовых ресурсов все-таки происходит в момент учреждения предприятия, когда образуется уставный фонд. Его источниками в зависимости от организационно-правовых форм хозяйствования выступают: акционерный капитал, паевые взносы членов кооперативов, отраслевые финансовые ресурсы (при сохранении отраслевых структур), долгосрочный кредит, бюджетные средства. Величина уставного фонда показывает размер тех денежных средств - основных и оборотных, - которые инвестированы в процесс производства.

Из определения финансовых ресурсов следует, что по происхождению они разделяются на внутренние (собственные) и внешние (привлеченные).

В свою очередь внутренние в реальной форме представлены в стандартной отчетности в виде чистой прибыли и амортизации, а в превращенной форме - в виде обязательств перед служащими фирмы, чистая прибыль представляет собой часть доходов фирмы, которая образуется после вычета из общей суммы доходов обязательных платежей - налогов, сборов, штрафов, пени, неустоек, части процентов и других обязательных выплат. Чистая прибыль находится в распоряжении фирмы и распределяется по решениям ее руководящих органов.

Внешние или привлеченные финансовые ресурсы делятся также на две группы: собственные и заемные. Такое деление обусловлено

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

формой капитала, в которой он вкладывается внешними участниками в развитие данной фирмы: как предпринимательский или как ссудный капитал. Соответственно результатом вложений предпринимательского капитала является образование привлеченных собственных финансовых ресурсов, результатом вложений ссудного капитала - заемных средств.

Все финансовые ресурсы как внутренние, так и внешние делятся на краткосрочные (до одного года) и долгосрочные (свыше одного года). Это деление достаточно условно, а масштаб временных интервалов зависит от финансового законодательства конкретной страны, правил ведения финансовой отчетности.

Заключение

В данной работе я рассмотрел тему финансового рынка России. Я изучил виды финансового рынка и его функции. Выяснил, что государство неотъемлемо связано с финансовым рынком и что финансовый рынок – это совокупность всех финансовых ресурсов, который объединяет в себе такие рынки как валютный рынок, рынок ценных бумаг, рынок ссудных капиталов и денежного рынка.

В данной работе были показаны главные составляющие финансового рынка России, взаимодействие финансового рынка и государства, его функции, структура, формирование финансовых ресурсов и их источники.

Из работы видно, что государство неотъемлемо связано с финансовым рынком и что финансовый рынок – это совокупность всех финансовых ресурсов, который объединяет в себе такие рынки как валютный рынок, рынок ценных бумаг, рынок ссудных капиталов и денежного рынка.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Библиографический список

1. Климович В.П. Финансы, денежное обращение и кредит. – М.: ИНФРА-М, 2009.
2. Вахрин П.И., Нешитой А.С. Финансы. – М.: ИНФРА-М, 2008.
3. Курс экономики / Под ред. Б.А. Райзберга. - М.: ИНФРА-М, 2010. – 672 с.
4. Липсиц И.В, Экономика. – М.: Омега-Л, 2008. – 656 с.
5. Нешитой А.С. Финансы. Денежное обращение. Кредит. – М., 2008.
6. Основы экономической теории: Курс лекций /Под ред. А.А. Кочеткова. – М.,2009.
7. Пястолов С.М. Основы экономической теории. – М.: Академический проспект, 2008. – 608 с.
8. Соколова А.В., Соколов Б.И. Экономика. – М.: ИНФРА-М, 2009.
9. Экономика / Под ред. А.И. Архипова, А.К. Большакова. – М.: Проспект,2009. – 840 с.
10. Экономика / Под ред. А.С. Булатова. – М.: БЕК, 2011. – 816 с.
11. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента: Учебное пособие – М.: финансы и статистика, 2013.
12. Интернет: http//www. Бюджет. Ru

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

СЕКЦИЯ 13. ИННОВАЦИИ

УДК 33

Солянина Е.Ю. Современное состояние инновационной экономики международного высокотехнологичного бизнеса в Российской Федерации

The current state of the innovation economy of the international high-tech business in the Russian Federation

Солянина Елена Юрьевна,
Юго-Западный государственный университет, г. Курск
Solyanina Elena Yurievna,
Southwestern State University, Kursk

Аннотация. Актуальность темы исследования обусловлена активизацией деятельности международных корпораций на российском инновационном рынке, увеличением числа дочерних предприятий и подразделений международных компаний на территории России, а также совместных предприятий, создаваемых российскими и зарубежными компаниями. Это происходит на фоне масштабного перераспределения сил на мировых рынках инноваций, обострения конкурентной борьбы между крупнейшими корпорациями как за технологии, так и за рынки внедрения этих технологий и сбыта готовой продукции. В связи с этим для сохранения национальной конкурентоспособности необходима выработка эффективной государственной политики, направленной на стимулирование и поддержку скорейшего перехода России от доминирующей сырьевой ориентации экономики к её инновационному развитию.

Ключевые слова: Российская Федерация, Соединённые шитаты Америки, Deckel-Maho-Gildemeister, научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы.

Abstract. The relevance of the research topic is due to the activation of the activities of international corporations in the Russian innovation market, the increase in the number of subsidiaries and divisions of international companies in Russia, as well as joint ventures created by Russian and foreign companies. This is taking place against the backdrop of a large-scale redistribution of forces in the world markets for innovation, exacerbation of competition between the largest corporations both for technology and for markets for the introduction of these technologies and for the sale of finished products. In this regard, in order to preserve national competitiveness, it is necessary to develop an effective state policy aimed at stimulating and supporting the speedy transition of Russia from the dominant commodity orientation of the economy to its innovative development.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Keywords: Russian Federation, United Shitates of America, Deckel-Maho-Gildemeister, research and development.

По мере того, как началось восстановление притока инвестиций в Россию после мирового финансового кризиса спада 2008-2009 годов, на территории нашей страны стало увеличиваться число дочерних предприятий и подразделений международных компаний, а также совместных предприятий, создаваемых российскими и зарубежными компаниями. Также активизировалась работа международных компаний в сфере слияний и поглощений, в том числе и на российском рынке.

По данным Росстата, иностранные инвестиции в Россию в 2012 г. составили 154,6 млрд долларов США, что на 18,9% меньше, чем в 2011 г. Однако это значительно выше предкризисного пика, достигнутого в 2007 г. с результатом 120,9 млрд долларов США. Снижение по сравнению с 2011 г. можно объяснить отложенным ростом за годы кризиса. Основная часть иностранных инвестиций в 2012 г. пришла в обрабатывающие производства (49,2 млрд долл.), в финансовую систему (43,4 млрд долл.), в оптовую и розничную торговлю (25,4 млрд долл.), в добычу полезных ископаемых (18,2 млрд долл.). Одновременно с этим, что более важно, в 2012 г. наблюдался рост прямых иностранных инвестиций на 1,4% - до 18,7 млрд долл. США, закрепивший восстановление в 2011 г. докризисного уровня.

В числе стран, из которых осуществляется большая часть иностранных инвестиций в Россию, традиционно лидируют Швейцария, Кипр и другие офшоры. В связи с этим, распространено мнение, что большая часть инвестируемых в российскую экономику средств зарубежных компаний, фактически, является реинвестированием денег, ранее выведенных за границу, а большинство

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

иностранных инвесторов в реальности являются дочерними компаниями российских предприятий. Однако это в наибольшей степени относится к портфельным инвестициям и практически не затрагивает прямые инвестиции.

Планы международных корпораций, опубликованные, в том числе, в 2008-2009 гг., свидетельствуют о том, что даже в годы кризиса, они не отказывались от долгосрочных инвестиционных планов в отношении России. Например, по данным пресс-релиза Boeing, опубликованного летом 2009 г., в ближайшие 30 лет компания планирует вложить более 27 млрд долл. в развитие совместных с российскими партнерами проектов, связанных с производством

титана, проектированием и разработкой

гражданских самолетов и другой авиационной техники, а также направить на закупку в России различных услуг и материалов.

Важным фактором также стало то, что Россия в значительно меньшей степени пострадала от кризисных явлений, чем большинство стран Западной Европы и Азии, и российский рынок смог сравнительно быстрее восстановиться. Например, по данным исследования, опубликованного Ernst & Young в июне 2010 г., Россия заняла пятое место среди стран мира по

количеству инициированных в течение года новых проектов, ставших объектами международных инвестиционных вложений (количество проектов составило более 200, что на 18% больше, чем в 2009 г.). По результатам аналогичного исследования за 2011 г., место России улучшилось до четвертого, а доля российских в общем числе проектов в Европе, осуществленных за счет прямых иностранных инвестиций, составила 5%. В целом, рост количества таких проектов в России за 5 лет с 2006 по 2011 г. составил 130%. При этом, 54% всех

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

проектов, финансируемых за счет прямых иностранных инвестиций в 2009-2010 гг., приходятся на долю промышленного сектора, в частности, автомобильной и пищевой промышленности.

При сложившейся конъюнктуре, развитые страны, в особенности еще подверженные кризисным явлениям Западная Европа и США, не могут более обеспечить международные корпорации достаточно высокими темпами роста как в секторах B2C, так и в секторах B2B для развития бизнеса. А такие быстро растущие рынки как, например, Китай и Индия, все еще не располагают достаточным платежеспособным потребительским спросом. В результате, сейчас сформировалась уникальная благоприятная ситуация для развития российского рынка именно за счет выхода и расширения деятельности на нем крупных международных корпораций. Например, корпорация United Technologies участвует в реализации 25 совместных с российскими промышленными и аэрокосмическими предприятиями технологически сложных проектах направления B2B. Продукция, производимая в России в рамках этих проектов, включает лифты и эскалаторы, оборудование для систем отопления, вентиляции, кондиционирования воздуха и холодильные установки, авиадвигатели и газотурбинные установки и многое другое.

Одновременно с этим, в отличие от Индии, Китая и других стран Юго-Восточной Азии, бурный экономический рост которых был связан с переносом на их территории производственных подразделений международных корпораций, Россия не обладает достаточным количеством дешевых трудовых ресурсов. Таким образом, перенос в Россию трудоемких и технически простых производств не принесет ощутимого повышения эффективности. Основным преимуществом трудовых ресурсов в России является их высокий уровень образования

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

и высокий квалификационный уровень, а также значительный накопленный научный потенциал в ряде отраслей. Это формирует предпосылки для переноса международными корпорациями в Россию наукоемких производств и отдельных этапов научно-технических разработок. Причем в равной степени вероятно расширение активности как в направлении создания на территории России специализированных дочерних компаний, так и в направлении размещения научно-исследовательских или производственных заказов в уже существующих российских компаниях и научно-исследовательских организациях.

Одним из примеров является многолетнее сотрудничество с российскими партнерами крупнейшего немецкого производителя станков Deckel-Maho-Gildemeister (DMG), осуществляемое как напрямую с материнской компанией, так и посредством дочерней компании DMG в России. В 2012 году DMG в Ульяновской области было началось строительство станкостроительного завода. По данным компании, новый завод начнет выпуск продукции с 4-го квартала 2013 года, его производственные мощности составят в год до тысячи станков, предназначенных для предприятий авиационной и космической промышленности. Председатель правления Gildemister AG Рюдигер Капица объяснил выбор места для строительства нового завода следующим образом: «Первая причина заключается в том, что вокруг Ульяновской области сконцентрировались наши основные поставщики. Во-вторых, Ульяновск находится в центре того региона, который мы определяем как основной рынок сбыта нашей продукции». Губернатор Ульяновской области Сергей Морозов в своем комментарии этого события журналистам Эксперта называет основное преимущество строительства DMG нового завода для региональной

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

экономики: «У нас работает уже много немецких предприятий, которые пришли к нам свысокотехнологичным производством.

Станкостроение всегда было визитной карточкой Ульяновской области. К сожалению после распада СССР Ульяновский станкостроительный завод прекратил свое существование, а учебная база и кадры остались. Строительство еще одного нового производства даст несколько сотен новых рабочих мест и познакомит регион с новой культурой производства». Помимо завода DMG, в частности, на территории Ульяновской области ряд высокотехнологичных международных корпораций немецкого происхождения сегодня работают также в других отраслях. В их числе, например, первый в России диализный медицинский центр компании Fresenius Medical Care – с 2008 года и завод по производству систем безопасности для немецких и японских автомобилей компании TAKATA-Petri – с 2012 года.

С точки зрения развития российской экономики перенесение на территорию страны высокотехнологичного промышленного производства международными корпорациями сопряжено с рядом преимуществ. Прежде всего, это предполагает формирование дополнительных финансовых потоков в высокотехнологичных отраслях и, как следствие, их рост и развитие. Также это способствует практическому применению существующих на сегодняшний день в России научно-технических разработок в производстве и появлению новых разработок, целенаправленно ориентированных на нужды международных корпораций. Последнее связано с тем, что только крупные международные корпорации, наряду с государством, обладают достаточными финансовыми ресурсами для формирования и поддержания устойчивого спроса на инновации, в частности

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

направления B2B. Фактически, о чем свидетельствует опыт других стран, прежде всего к которым относятся Япония и Китай, приход на территорию страны международных корпораций, ориентированных на производство высокотехнологичной продукции, становится стимулом для формирования специализирующихся на инновациях кластеров вокруг них. С одной стороны, международные инновационные корпорации, обладая структурными подразделениями в различных странах, и являясь носителями и создателями технологий мирового уровня, способствуют их распространению за счёт технологического обмена при сотрудничестве с национальными предприятиями.

С другой стороны, вокруг крупных международных инновационных корпораций, как правило, естественным путём складывается поддерживающая их инфраструктура из малых и средних компаний-подрядчиков, что оказывает влияние на формирование специализации регионов их расположения, и способствует поддержанию национальной конкурентоспособности. Также, присутствие в стране высокотехнологичных международных корпорацийподнимает качественный уровень осуществляемых в стране инноваций - для них практически не имеет смысла внедрение инноваций, являющихся таковыми только с точки зрения данного странового рынка. Национальные высокотехнологичные компании, как сотрудничающие, так и конкурирующие с ними на внутреннем рынке для сохранения конкурентоспособности также оказываются вынуждены стремиться к внедрению инноваций глобального, а не локального странового уровня. В частности, результаты совместного исследования, проведенного специалистами PriceWaterhouseCoopers, Роснано, Российской венчурной компании

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

и Российской экономической школы среди 100 крупнейших компаний российского рынка, свидетельствуют о том, что если их активность в сфере внедрения локальных инноваций находится на сопоставимых уровнях, то в сфере внедрения глобальных инноваций международные компании значительно опережают российские .

Наибольшую привлекательность для международных корпораций представляют отрасли с наименьшим уровнем государственного участия. Следовательно, расширение их деятельности будет способствовать дополнительной диверсификации российских инноваций, до сих пор, преимущественно, финансирующихся государством и узко специализированных на таких направлениях как энергетика, авиационно-космическая и военная промышленность и ряде других. Наиболее развитой высокотехнологичной отраслью российской экономики при минимальном участии государства является IT. В связи с этим, не удивительно, что центр по разработке программного обеспечения корпорации Intel в России является крупнейшим после США среди всех научных подразделений компании. Корпорация Cisco, в свою очередь, в июне 2010 года заявила о намерении в течение ближайших 10 лет инвестировать в развитие высоких технологий в России до 1 млрд долл., а также о планах в дальнейшем разместить на территории Сколково вторую свою глобальную штаб-квартиру отдела перспективных технологий компании.

Дополнительными позитивными эффектами от присутствия международных корпораций в технологически сложных секторах российской экономики являются внедрение международных стандартов качества и экологичности производств, рост

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

производительности труда и повышение эффективности работы в данных секторах. Это достигается как за счет внедрения международными корпорациями лучших образцов бизнес-практик и повышение качества корпоративного управления, так и за счет внедрения ими технологических усовершенствований, применяемых на мировых рынках, но являющихся инновациями с точки зрения российского рынка]. Один из примеров - опыт работы на российском рынке электроэнергетики международных корпораций E.ON и Enel, которые, не являясь лидерами рынка ни по выработке, ни по установленной мощности, оцениваются аналитиками отрасли как наиболее эффективные, устойчиво развивающиеся и потенциально растущие, а, следовательно, привлекательные в качестве объектов инвестиционных вложений. Опыт работы на российском рынке EON и Enel стал одним из факторов, стимулирующих запуск программ повышения эффективности и оптимизации производства на других тепло-иэлектрогенерирующих компаниях отрасли.

Также последнее стало стимулом развития сопутствующих отраслей промышленности. В частности, между General Electric, Интер РАО ЕЭС и УК Объединенной двигателестроительной корпорацией в 2011 году было заключено соглашение о создании совместного предприятия в Ярославской области по производству и реализации высокоэффективных промышленных газовых турбин с низким уровнем выброса. Строительство завода начато осенью 2012 года, а его запуск ожидается во 2-м квартале 2014 года. По оценкам компаний-инициаторов проекта, объемы будущего производства позволят на ближайшие годы полностью удовлетворить растущий в России спрос на высокоэффективные среднеразмерные энергоблоки

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

для проектов комбинированного производства тепловой и электрической энергии. По словам председателя правления Интер РАО ЕЭС Бориса Ковальчука, создание данного совместного предприятия «позволит Интер РАО ЕЭС серьёзно укрепить свои позиции в инжиниринговом бизнесе, будет способствовать продвижению современных высокоэффективных технологий на российском энергетическом рынке, а также благоприятно скажется на социальных показателях в регионе». Президент и главный исполнительный директор General Electric в России и СНГ Рон Поллетт с точки зрения интересов General Electric оценивает этот проект следующим образом: «Будучи глобальной компанией, GE стремится к максимальному участию в развитии ключевых направлений тех стран, в которых мы работаем. Энергетика является одним из бесспорных локомотивов российской экономики. С началом работы нового предприятия, передовые технологии, разработанными нашими специалистами по всему миру, получат больше распространения в России, что соответствует нашей общей стратегии по расширению присутствия на российском рынке».

Помимо высоко квалифицированного персонала и растущего потребительского спроса, с точки зрения международных корпораций наибольшую привлекательность России представляет ее большие запасы нефти и газа и развитый топливно-энергетический комплекс. Несмотря на значительные ограничения в данной отрасли, ее высокую политизированность, монополизированность и преобладание государственного участия в капитале компаний, международные корпорации, включая инновационные, охотно инвестируют в ее развитие, считая существующие риски

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

оправданными. Преимущественно, эти инвестиции на сегодняшний день жестко лимитированы и носят характер портфельных.

Однако, при участии международных корпораций, существует значительный потенциал развития инновационных секторов в отраслях российской экономики, связанных с добычей и переработкой полезных ископаемых. Например, Лу Наумовски, вице-президент и глава московского представительства компании Kinross Gold Corporation в своем интервью аналитикам компании Ernst & Young высказывает следующее распространенное среди руководителей международных корпораций мнение: «Страна, имеющая такие богатые природные ресурсы, как Россия, должна сделать упор на привлечение и стимулирование инвестиций, позволяющих осуществить модернизацию и внедрить инновации в секторе геологоразведки, добычи и переработки полезных ископаемых».

Развитие инноваций этого направления позволило бы России превратить в однозначное преимущество фактор, который традиционно воспринимается большинством экспертов скорее как недостаток с точки зрения перспектив развития инновационной экономики – ее международную специализацию на добыче полезных ископаемых, принявшую черты «голландской болезни». И реализовано это может быть в значительной степени за счет участия международных корпораций, для которых, с одной стороны, жестко лимитирован непосредственный доступ к разработке месторождений, а, с другой стороны, которые осознают высокую прибыльность даже косвенно связанных с этим отраслей.

Одним из существующих сегодня примеров совмещения сотрудничества российской и международной корпораций в сфере добычи полезных ископаемых с развитием инноваций в данной

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

отрасли является сотрудничество Роснефти и Exxon Mobil в совместном проекте по оценке возможностей коммерческой разработки и опытной разработке трудноизвлекаемых запасов нефти Баженовской и Ачимовской свит в Западной Сибири. Соглашение о создании совместного предприятия (51% -Роснефть, 49% - Exxon Mobil) с целью реализации данного проекта было подписано в декабре 2012 года. В соответствии с данным соглашением, работы будут вестись на принадлежащих Роснефти 23 лицензионных участках общей площадью более 10 тыс. кв. км., а Exxon Mobil, со своей стороны, предоставит финансирование на реализацию программы опытных работ, современные технологии и специалистов в области геологии, разработки, проектирования и заканчивания скважин, услуги по производственному управлению при бурении сложных горизонтальных скважин, необходимых для оценки и коммерческого освоения трудноизвлекаемых запасов.

Одним из основных рисков, возникающих при массовом приходе международных корпораций в инновационные отрасли страны, является снижение государственного контроля над данными отраслями и, как следствие возможностей регулирования их развития и проведения различных видов стимулирующей инновации государственной политики. Международные корпорации, выбирают места размещения для своих подразделений, выполняющих различные этапы производственного цикла, руководствуясь, прежде всего, собственной выгодой. В результате этого, как правило, в зависимость от решений международных корпораций попадает специализации отдельных небольших городов, в которых расположены производства, регионов и даже целых стран. Но, при этом, на территориях отдельных стран, как правило, не формируются

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

полные производственные циклы – только отдельные этапы. И целые отрасли национальной экономики оказываются в тесной зависимости от развития ситуации в других странах, в особенности тех, в которых осуществляются смежные производственные этапы. В отдельных случаях это может стать фактором, влияющим на национальную безопасность.

Не меньшую опасность представляет возможность принятия решений международными корпорациями о сокращении масштабов того или иного технологически сложного производства или перенесении тех или иных инновационных разработок из одного своего подразделения в другое, расположенное в другой стране. В результате, сокращается спрос на научные и инженерные кадры внутри страны, что влечёт за собой серьезные социальные последствия и снижение общего технического и инновационного потенциала. Последнее можно, в частности наблюдать на примере ситуации в шведской экономике в последние годы.

Политика, проводимая международными корпорациями, может как способствовать притоку капитала в инновационные отрасли страны, так и, наоборот, быть направленной на вывод прибылей, полученных за счет ведения бизнеса (в том числе инновационного) в стране, иих реинвестирование в экономики других стран. Для России эта проблема приобретает все более острый характер. Однако, в случае России, если международные корпорации зарубежного происхождения с каждым годом увеличивают объем инвестиций в промышленное производство и научно-технические разработки в нашей стране, то международные корпорации, центральные офисы которых расположены в России, напротив,

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

стремятся к развитию своих существующих зарубежных подразделений и приобретению новых.

По данным Economist Intelligence Unit за последние десять лет, несмотря на международный финансовый кризис, прямые инвестиции российских компаний в экономики других стран выросли в 16 раз. Большая их часть приходится на энергетику и сопутствующие отрасли и связана с приобретением месторождений, а также и газо- и нефте-транспортирующих, перерабатывающих и сбытовых компаний, однако с каждым годом также растет инвестиционная активность международных корпораций российского происхождения на высокотехнологичных рынках других стран.

К числу наиболее широко обсуждавшихся примеров относятся: покупка Вымпелкомом телекоммуникационных компаний Weather Investments в Египте и Киевстар на Украине в 2010 году; покупки Росатомом в 2009 году немецкой компании Nukem Technologies и в 2010 году -канадской компании Uranium One; в 2009-2011 годах активная деятельность по покупке крупных пакетов в Facebook, Twitter, Alibaba Group, Groupon и многих других российской инвестиционной компанией Digital Sky Technologies, фактически, являющейся специализированной структурной надстройкой над Mail.ru. С некоторыми оговорками к данному списку можно также добавить недавнюю покупку Сбербанком РФ в 2012 году турецкого банка Denizbank, ранее принадлежавшего французско-бельгийскому банку Dexia.

В энергетической отрасли российские инвестиции за рубежом помимо экстенсивного расширения существующего бизнеса и проникновения на национальные рынки других стран в отдельных случаях также направлены на получение доступа к технологиям в

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

таких областях как повышение энергетической эффективности и альтернативные источники энергии. Одним из примеров является совершенная в конце 2011 года покупка Газпромом немецкой компании Envacom Service, занимающейся, в частности, производством энергии из экологически чистых источников (ветер, солнце, биогаз). Впрочем, данная сделка имела двойное значение для Газпрома, поскольку ее результатом стал не только доступ к инновационным технологиям в секторе альтернативной энергетики, но и первый прецедент выхода Газпрома на розничный энергетический рынок Германии.

Нетипичным примером российских инвестиций в иностранные высокие технологии является участие Роснано в качестве основного венчурного инвестора в британской компании Plastic Logic, занимающейся разработкой

технологии производства гибких экранов для различных IT устройств на основе пластиковых, а не кремниевых микро-чипов. В данном случае основной целью является покупка иностранной технологии на этапе разработки с целью внедрения, развития и коммерциализации в России. Этот случай интересен тем, что обычно происходит обратная ситуация: международные корпорации иностранного происхождения инвестируют в российские старт-апы с целью приобретения технологии российских разработчиков и внедрения ее в своих подразделениях в других странах.

Интересен также случай группы компаний Оптоган, занимающейся производством светодиодов и светодиодной техники, бизнес которой с самого начала ее существования носил международный характер. Первые компании, входящие в состав группы, были основаны российскими разработчиками в

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Финляндии и Германии, однако затем выкуплены крупными российскими инвесторами Роснано, Онэксим и РИК, и только после этого были созданы российские компании группы Оптоган. Основные производственные мощности и значительная часть научных разработок Оптогана также расположены в Германии, в России – конечные этапы производства, связанные со сборкой и основной рынок сбыта. По данным компании, это связано с тем, что в Германии размещаются ключевые поставщики, расположение производства в непосредственной близи от которых позволяет значительно сократить стоимость конечной продукции. При этом завод, построенный Оптоганом в Германии «с нуля» и запущенный в 2011 году, является вторым по величине производством светодиодов в Европе.

Влияние инвестиционной активности на высокотехнологичных рынках других стран международных корпораций с российским происхождением на развитие инновационной экономики в России нельзя оценивать однозначно. С одной стороны, это является примером значительного оттока из страны капитала, который мог бы быть направлен в инвестиции на внутреннем рынке. С другой стороны, во многих случаях речь идет об инвестициях, существляемых, прежде всего, с целью получения стратегических преимуществ для развития как всего бизнеса корпорации в целом, так и, в первую очередь, бизнеса ее подразделений, расположенных в России. В особенности, это относится к тем случаям, когда корпорации за счет покупки иностранных компаний получают доступ к новым технологиям, впоследствии внедряемым в России, к более эффективным поставщикам или к новым рынкам сбыта. Роберт Херманн, управляющий директор по вопросам

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

инвестиционного консультирования компании Germany Trade and Invest (GTAI), занимающейся от имени немецких властей помощью иностранным инвесторам в Германии охарактеризовал текущую ситуации следующим образом: «Российские инвесторы имеют значительные финансовые возможности и активно инвестируют в те активы, с помощью которых они могли бы эффективнее обслуживать, в том числе, российский рынок».

Важным позитивным фактором также является то, что расширение присутствия российских компаний на международном рынке как в качестве производителей инновационной продукции, так и в качестве инвесторов в высокотехнологичные сектора экономик других стран, способствует быстрому улучшению образа российского бизнеса и России в восприятии иностранных инвесторов и международных компаний, находящихся в стадии принятия решения о прямых инвестициях в инновации в России .

В России традиционной проблемой отраслей, связанных с научными исследованиями и разработками является их недостаточное финансирование. Несмотря на его увеличение в последние годы, затраты на НИОКР в России ощутимо уступают аналогичным затратам в среднем по странам ОЭСР даже при сопоставлении относительных (% от ВВП), а не абсолютных значений. Значительно большую важность представляет эффективность осуществляемых инвестиций, т.е. отдача от инвестиций в инновации в форме фактически внедряемых технологических и прочих решений и выводимых на рынок товаров и услуг. Отдача от инвестиций в инновации находится в непосредственной зависимости от их внедрения.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Стимулирование его создания за счет принятия соответствующих мер государственной политики является обязательным условием успешного развития инновационной экономики в России в ближайшие годы. В их число должны входить разноплановые меры налогового и административного стимулирования от льгот для компаний, осуществляющих инвестиции в НИОКР, до, напротив, ограничений и штрафов в случае не соответствия технологическим, экологическим и прочим нормативам национального рынка. Однако внедрение данных мер должно осуществляться с осторожностью, поскольку сопряжено со значительным риском принятия неверных решений.

Другим обязательным условием выхода из наблюдаемой сегодня в российской инновационной системе ситуации является укрепление взаимосвязей между такими её элементами как научно-исследовательские институты, производственные предприятия, ВУЗы и инвесторы. Это позволит повысить эффективность инвестиций в инновации, осуществляемые каждым из элементов в отдельности и ускорить внедрение

инноваций в экономике в целом.

Помимо сбалансированной структуры для поддержания устойчивых конкурентных позиций в отраслях, основанных на инновациях важна стабильность инвестиционных потоков на протяжении многих лет. В России она была нарушена в начале 90-х годов даже в тех отраслях, в которых наша страна традиционно занимала лидирующие позиции на мировом рынке, что незамедлительно отразилось на снижении конкурентоспособности.

Настороженность вызывает тот факт, что при значительном объеме иностранных технологий, закупаемых российскими

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

предприятиями, более 40% из них являются фактически устаревшими и на момент их приобретения выводятся из использования в странах происхождения. Помимо стимулирования внедрения вместо них аналогичных конкурентоспособных российских технологий, в качестве перспективного варианта решения данной проблемы видится привлечение на территорию страны подразделений международных корпораций, специализирующихся на научных разработках и технологически сложном промышленном производстве.

Возможность реализации данного варианта напрямую зависит от инвестиционной привлекательности и конкурентоспособности страны в высокотехнологичных отраслях, что учитывается международными корпорациями при принятии решений об организации зарубежных подразделений различного назначения. Меры, запланированные в рамках Стратегии-2020 с целью улучшения улучшение условий ведения инновационного бизнеса зарубежными корпорациями на территории России, представляются правильными. Однако необходима их форсированная реализация, чего на практике пока, к сожалению, не наблюдается.

Сейчас сформировалась оптимальная ситуация для развития российского рынка за счет перенесения на него научно-исследовательских подразделений крупных международных корпораций и технологически сложных производств с целью последующей реализации продукции на внутреннем рынке. Это обусловлено рядом как внутренних, так и внешних факторов привлекательности российского рынка для деятельности крупных международных корпораций, практически не связанных с проводимой государством стимулирующей политикой:

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Российский рынок меньше, чем рынки большинства других стран пострадал от мирового финансового кризиса и быстрее восстановился;

Россия может обеспечить высокотехнологичные международные корпорации достаточно высокими темпами роста рынков B2C и B2B для развития бизнеса;

Россия располагает достаточным платежеспособным потребительским спросом;

На основе следующих факторов приходим к выводу, что будущая специализация России в международном разделении труда будет состоять в научных разработках и технологически сложном производстве:

Россия не обладает достаточным количеством дешевых трудовых ресурсов, следовательно, перенос в Россию трудоемких и технически простых производств не принесет международным корпорациям ощутимого повышения эффективности;

Преимущество российских трудовых ресурсов в России состоит не в низкой стоимости, а в высоком образовательном и квалификационном уровне;

Россия обладает значительным накопленным научным потенциалом в ряде отраслей и большим объемом недооцененных исследований и разработок на различных стадиях готовности, потенциально применимых в рамках бизнеса высокотехнологичных международных корпораций.

Оценка перспективы формирования высокотехнологичной специализации России в рамках деятельности крупных международных корпораций как весьма благоприятную и считает

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

ее сопряженной со следующим рядом преимуществ для российской экономики:

- возникновение дополнительных финансовых потоков в высокотехнологичных отраслях;
- внедрение в производство существующих научно-технических разработок и формирование спроса на новые специализированные разработки российских специалистов;
- развитие кластеров высокотехнологичных малых и средних компаний вокруг подразделений крупных международных корпораций;
- технологический обмен внедрение в России международных стандартов качества и экологичности производств, рост производительности труда и повышение эффективности работы.

В числе инновационных отраслей российской экономики, наиболее привлекательных для деятельности международных корпораций можно выделить:

- IT, как наиболее инновационно развитую отрасль при наименьшем государственном участии;
- производство машин и оборудования, а также их последующие обслуживание и модернизация, как отрасль наиболее активно подпитываемая спросом крупных российских промышленных предприятий;
- отрасли, связанные с разведкой, добычей и переработкой полезных ископаемых, как наиболее финансово привлекательные в структуре российской экономике для международных корпораций, но практически закрытые для их участия во всех сферах, кроме инновационных.

Развитие данные отраслей и увеличение их доля структуре экономики за счет активизации деятельности на территории

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

страны крупных международных корпораций будет происходить в России в ближайшие годы в любом случае. Однако при наличии благоприятного государственного регулирования, они способны стать драйверами на начальных этапах формирования инновационной экономики страны и определить ее будущую специализацию на научно-технических разработках и высокотехнологичном производстве в международном разделении труда.

Однако привлечение международный корпораций в инновационные отрасли страны должно осуществляться с разумной осторожностью в связи со следующими рисками, с которыми в разные годы столкнулись другие страны:

- риск снижение государственного контроля и возможностей проведения различных мер регулирования в инновационных отраслях;
- риск попадания процесса формирования специализаций отдельных регионов страны в зависимость от решений международных корпораций;
- риск возникновения зависимости инновационных отраслей страны от развития смежных отраслей в других странах;
- риск последующего вывода из национальной экономики капитала, принадлежащего инновационным компаниям.

Существующий опыт и текущее состояние развития инновационного бизнеса и высокотехнологичных отраслей экономики в России

По оценкам экспертов OECD, затраты на НИОКР в России за 2010 год составили около 1,16% ВВП, в то время как в среднем по странам

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

ОЭСР – 2,2%, в США – 2,9%, в Японии – 3,26%, в Германии – 2,82 % (см. Приложения 14, 15).

С другой стороны, данный показатель по России является вторым по величине среди стран BRIC, на первом и третьем месте Индия и Китай с 1,77 % и 0,76 % соответственно. При сравнении абсолютных показателей оказывается, что в России общие инвестиции в инновационные сектора экономики составляют около 0,3% от соответствующего показателя в США.

Одновременно с этим, при сопоставлении долго- и среднесрочных планов развития инноваций и, в частности, инвестиций в научные исследования и разработки, можно отметить, что в России к 2015 году ожидается увеличение доли затрат на НИОКР в ВВП боле чем в два раза. Это означает приведение данного показателя в соответствие со средним уровнем стран OECD.

Еще один принципиальный момент состоит в том, что, согласно данным Госкомстата, основным источником финансирования НИОКР в России являются средства бюджета. В 2010 г. доля бюджетного финансирования НИОКР составила 68,8% (в 2000 г. – 53,7%), предпринимательского сектора – 16,4%, финансирования за счет иностранных источников – 3,5%. При этом в российском научном секторе доминируют предприятия, находящиеся в государственном секторе – порядка 72% организаций науки.

НИОКР в развитых странах в основном финансируется за счет средств предпринимательского сектора, а доля правительственного финансирования, наоборот, год от года сокращается. Так в США правительство финансирует только 31,3% НИОКР, в Германии 29,7%,

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

в Японии - около 20%. В среднем, по странам, рассматриваемым OECD[2], данный показатель составляет 41,7%, а по странам члена Европейского Союза – 39,2%. Низкая доля НИОКР в России, профинансированного предпринимательским сектором, говорит о том, что в стране практически отсутствует механизм коммерциализации инноваций, который принципиально необходим для развития частной инициативы на этом рынке.

Крупный российский бизнес значительно уступает крупным зарубежным корпорациям, как по абсолютным, так и по относительным расходам на НИОКР. Россия представлена всего тремя участниками в рейтинге 1 400 крупнейших по абсолютным затратам на НИОКР компаний мира, который ежегодно составляется Объединенным исследовательским центром ЕС. Ими являются ОАО «Газпром» (83-я позиция), АвтоВАЗ (620-я) и «ЛУКойл» (632-я позиция). Для сравнения: в рейтинге Fortune Global 500 среди 500 компаний мира по объемам выручки российских компаний вдвое больше – 6, а среди 1 400 ведущих мировых компаний по выручке представителей России несколько десятков. По результатам исследования инновационной активности крупного бизнеса, проведенного РА Эксперт в 2010-2011 году, в котором приняли участия около 40 крупных российских компаний, в число лидеров российского бизнеса, реализующих инновационные проекты, входят «ЛУКойл», «Русгидро», СУЭК, РЖД, АФК «Система», холдинг МРСК, ФСК ЕЭС, «Рособоронпром», «Силовые машины», «Гражданские самолеты Сухого», ГАЗ, концерн «Тракторные заводы». При этом, наибольшее число реализуемых инновационных проектов относятся к машиностроению, IT и телекоммуникациям, металлургии, Помимо стран, входящих в состав OECD, аналитика

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

организации охватывает Аргентину, Бразилию, Китай, Колумбию, Египет, Индию, Индонезию, Россию и Южную Африку. энергетике и химической промышленности. По данным РА Эксперт, в каждой из данных отраслей присутствуют не менее четырех крупных компаний, проявляющих инновационную активность. Однако по мнению компаний, принимавших участие в данном исследовании, большинство проводимых ими инноваций направлены либо на усиление существующих конкурентных преимуществ, либо на сокращение технического отставания от зарубежных конкурентов, а не на формирование новых рынков за счет уникальных инновационных решений. При этом, в качестве ключевой стратегической цели проводимых инноваций на текущем этапе развития крупные российские промышленные предприятия обозначают занятие на национальном и международном рынках промежуточной ниши между сравнительно дешевой продукцией из Китая и дорогостоящей продукции из США и стран Западной Европы.

Если в других странах поддержка государством инноваций, помимо прямого финансирования осуществляется путем широкомасштабных и прозрачных систем налоговых и административных мер, в России это направление стимулирования инноваций впервые начало развиваться с 2007-2008 гг.. Наличие налоговых и других льгот для компаний, осуществляющих инвестиции в НИОКР, является одним из ключевых факторов, характеризующих как инвестиционный климат в целом, так и привлекательность ведения в стране инновационного бизнеса для международных корпораций и российских предприятий, в структуре акционерного капитала которых преобладает доля не государства, а частных инвесторов.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Помимо льгот, также эффективной мерой стимулирования проведения инноваций частным бизнесом являются, напротив, ограничения и штрафы в случае не соответствия технологическим, экологическим и прочим нормативам национального рынка. Однако данные меры могут иметь неоднозначное воздействие на компании, работающие на национальном

рынке. Типичным примером является принудительное внедрение в производство топлива и двигателей стандартов Евро-3 и Евро-4. Согласно европейскому регламенту, переход на эти стандарты в России должны были состояться в 2008 и 2010 годах соответственно. Однако их перенос, с одной стороны, поддержавший не успевших завершить подготовку производителей топлива и автомобильных двигателей, резко снизил эффективность инвестиций компаний, вложивших средства в модернизацию активов для своевременного выполнения данных требований. А именно, автоматически увеличился срок возврата от осуществленных инвестиций.

Ключевой проблемой российской национальной инновационной системы является отсутствие эффективных взаимосвязей между всеми её элементами – научно-исследовательскими институтами, производственными предприятиями, ВУЗами и инвесторами. В результате, предприятия реального сектора не ориентированы на использование отечественных исследований и разработок, а уровень инновационной активности в промышленности крайне низок – 9,3% в 2010 г., в то время как в странах Европейского Союза данный показатель варьируется в диапазоне от 21,7% в Венгрии и Румынии до 71,8% в Германии. А наука, даже находясь в благоприятных финансовых условиях, при отсутствии реальных заказов со стороны промышленности, формирующих перспективность

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

и привлекательность тех или иных направлений исследований и обеспечивающих практическую апробацию разработок, обречена на деградацию. Таким образом, находясь практически в полной изоляции друг от друга, даже обладающие высокими качественными характеристиками элементы не могут поддерживать национальную конкурентоспособность на должном уровне.

В отдельных случаях данная проблема решается за счет того, что некоторые крупные компании в ходе приватизации стали собственниками специализированных профильных научно-исследовательских институтов. В их числе, например, Газпром, ФСК, Русгидро, Сибур и другие. Однако только разработок, производимых в рамках НИИ, непосредственно входящих в корпоративную структуру каждой из компаний, как правило, далеко не достаточно.

Российская Федерация еще со времен Советского Союза обладает значительной накопленной научной базой и инновационным потенциалом, позволяющими нашей стране до сих пор оставаться в числе лидеров во многих отраслях, непосредственно связанных с инновациями. В их числе, например, ядерная энергетика, авиационно-космическая промышленность и ряд других отраслей военно-промышленного комплекса. Однако для поддержания конкурентоспособности в данных отраслях необходимо непрерывное проведение фундаментальных научных исследований и НИОКР на протяжении многих лет. В этом случае будет обеспечиваться одновременное наличие инновационных разработок на различных стадиях готовности – от проработки идеи до производства опытных образцов и новой продукции, выводимой на международный рынок.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

В Советском Союзе данным отраслям уделялось наибольшее внимание, и в начале 90-х годов, несмотря на резкий спад финансирования и сокращение числа научных и производственных кадров, продолжалось выведение на рынок инновационных решений, разработанных и доведенных до стадий, близких к готовности, в советский период. Затем их число с каждым годом снижалось, поскольку была нарушена непрерывность и интенсивность ведения разработок по большинству направлений образовался своеобразный «разрыв». По оценкам Росстата, при росте расходов на инновации за 1995-2009 гг., наблюдалось постоянное снижение объемов выводимой на рынки инновационной продукции - в 1995 году на 1 руб. затрат на инновации в России приходилось 5,5 руб. производимой инновационной продукции, а в 2009 году – только 2,4 руб. По мнению ряда экспертов отрасли, результаты от возобновления государственных заказов и финансирования исследований в 2000-х годах в виде новых инновационных продуктов для международного рынка появятся не ранее 2020 года.

С середины 1990-х годов, несмотря на отсутствие стимулирующих мер со стороны государства и общую неблагоприятную обстановку в экономике страны, началось активное развитие IT отрасли. Отчасти это связано с тем, что в IT-сфере, в особенности на начальных этапах развития бизнеса, требуется значительно меньших капитальных инвестиций, чем, например, в машиностроении или в производстве промышленных товаров различных типов. В результате, сегодня существует целый ряд крупных IT компаний российского происхождения, успешно работающих на международных рынках. В их числе, например, ABBYY, Parallels, Лаборатория Касперского и другие. В частности,

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

когда РА Эксперт в 2011 году был составлен рейтинг крупнейших российских предпринимателей, основным видом деятельности которых является создание инноваций, оказалось, что в их числе со значительным перевесом преобладают IT компании. Сегодня уровень развития IT отрасли в России сопоставим со средним уровнем в странах OECD, хотя и значительно отстает от среднего уровня стран BRICS. Последнее связано со специализацией на IT-технологиях Китая и Индии.

В последние годы, в особенности после принятия в 2005 году «Основных направлений политики Российской Федерации в области развития инновационной системы на период до 2010 года» и в 2008 году[3] «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года», предполагающих переход нашей страны от экспортно-сырьевой к инновационной модели экономического роста, началось активное финансирование и развитие инноваций в самых разных отраслях российской экономики. Был запущен процесс формирования законодательной и организационной базы национальной инновационной системы, образованы структуры, ответственные за предоставление венчурных инвестиций на начальных стадиях развития инновационных предприятий. Был образован инновационный центр «Сколково», который Обновленный вариант подготовлен в марте 2012 г. может создать прецедент интеграции всех участников инновационного рынка страны, включая представителей научно-исследовательских институтов, российских производственных предприятий, крупных международных корпораций, российских и иностранных ВУЗов и инвесторов. С 2009 года было также облегчено применение в коммерческих целях

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

разработок, созданных сотрудниками и учащимися государственных научно-исследовательских институтов и ВУЗо.

В качестве ключевой сферы, в которую была направлена значительная часть государственных инвестиций, были выбраны нанотехнологии. В 2007 году была сформирована специализированная государственная корпорация «Роснано», целью создания которой является развитие и финансирование страт-ап проектов, связанных с нанотехнологиями. И сегодня уже наблюдается отдача в виде подаваемых российскими учеными международных патентных заявок PCT, число которых сопоставимо со средним числом подаваемых учеными из стран членов OECD и более чем в два раза превышает число подаваемых в среднем учеными из стран BRICS.

Другим активно развиваемым в России с 2007 года инструментом государственной политики, направленным, помимо прочего, на централизацию научно-исследовательских разработок, созданию каналов их коммерциализации и внедрения в сфере производства, стало создание государственных корпораций. Например, к числу специализированных инновационно-направленных государственных корпораций, С 11 марта 2011 года перерегистрирована в ОАО «Роснано». В соответствии с Договором о патентной кооперации (Patent Cooperation Treaty, PCT), заключенным в 1970 году, действует единая процедура подачи патентных заявок с целью получения одновременной защиты патентуемого изобретения во всех странах участниках Договора. При этом копии патентных заявок автоматически направляются в Международное бюро ВОИС и в Международный поисковый орган ISA.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Государственная корпорация (ГК) – организационно-правовая форма некоммерческих организаций, не имеющих членства и учреждаемых в каждом отдельном случае на основании отдельного Федерального Закона о создании с целью осуществления социальных, управленческих и других функций. Присвоение статуса ГК предполагает существенное сокращение контроля со стороны государственных органов, по сравнению с ФГУП, и облегчение требованиях к раскрытию информации, по сравнению с ОАО. Имущество, передаваемое ГК, в отличие от ФГУП, перестает относиться к государственной собственности. (Закон «О некоммерческих организациях», гл. 3, ст. 7.1) сформированных в этот период можно отнести «Ростехнологии», «Роснано», «Росатом», «Объединенная авиастроительная корпорация» (ОАК). Государственные корпорации не являются исключительно российским явлением. В различных вариантах как эффективный инструмент решения структурных проблем в экономике они использовались в США, Великобритании, Канаде, Италии, Финляндии, Норвегии, Китае, Индии, Южной Корее и других странах.

Однако государственные корпорации являются, в первую очередь финансовыми и административными инструментами продвижения интересов государства в приоритетных отраслях. Несомненно, они стали катализатором инновационных процессов в российской экономике. Однако на национальных региональных и международных форумах, конференциях, встречах руководители всех уровней от Президента и Премьера до руководителей региональных и муниципальных образований, все чаще высказывалась критика в адрес государственных корпораций,

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

выражалась озабоченность низкими темпами разработки и освоения инноваций и вывода готовой продукции на рынки. С 2009 года был начат постепенный процесс переформирования государственных корпораций в открытые акционерные общества.

Отраслевая структура направляемых в инновации инвестиций во многом определяется источниками финансирования. А именно, несмотря на активный рост с начала 2000-х годов инвестиций в инновации, ориентированные на гражданского конечного потребителя, их доля до сих пор меньше доли инвестиций, направляемых в инновации в оборонной сфере. И это несмотря на активное целенаправленное увеличение государственного финансирования гражданской науки.

Структура инвестиций бизнеса в России также отличается от структуры, распространенной в странах OECD. В то время как в других

странах основное внимание коммерческих компаний уделяется модернизации и развитию промышленного производства высокотехнологичных товаров, в России – заказу и предоставлению услуг. В число этих услуг входят, прежде всего, выполнение научно-исследовательских работ на заказ, различных этапов работ по разработке и тестированию программногообеспечения, телекоммуникационное обслуживание и предоставление консалтинговых услуг различных типов.

Примечательно, что, в то время как иностранные корпорации при осуществлении модернизации или внедрении инноваций в большинстве случаев отдают предпочтение самостоятельному или совместному с научно-исследовательскими организациями, ВУЗами или производственными партнерами созданию разработок, в которых

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

они нуждаются. Российские компании, напротив, осуществляют закупку готового оборудования или технологических решений за рубежом, уже применяемых игроками международного рынка. Часто выделение средств на покупку иностранных патентов и лицензий осуществляется в ущерб внедрению собственных новых разработок, ориентированных на решение аналогичных производственных задач. Фактически, это означает добровольный отказ от возможного лидерства за счет использования собственных уникальных конкурентных преимуществ и, как следствие, предопределенное снижение конкурентоспособности.

С началом в 2000-х гг. проведения активной политики, направленной на модернизацию российской экономики, начался быстрый рост закупок за рубежом иностранного оборудования и технологий. По данным Росстата, сальдо баланса Российской Федерации в сфере торговли технологиями с положительного в 2000 году (20 млн. долл. США) постепенно снизилось до отрицательного в 2011 году (-1,2779 млрд. долл. США). За аналогичный период

других развитых странах наблюдалось существенное увеличение профицита торгового баланса в технологической сфере: США – в 1,5 раза, Великобритания – в 1,9 раза, Япония – в 2,5 раза. По данным OECD за период 2000-2010 гг., Россия является лидером среди стран-членов данной организации по среднегодовому темпу роста расходов по патентным и лицензионным платежам. При этом, по данным РА Эксперт, 34,4% технологий, закупаемых Россией за рубежом находится на грани устаревания и на момент внедрения в нашей стране выводится из употребления странах Европейского Союза и в США.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Существвует мнение, что в случае рационального использования исторически сложившихся конкурентных преимуществ российской инновационной системы, в числе которых высокий образовательный и квалификационный уровень трудовых ресурсов и большое количество научно-исследовательских организаций, обладающих передовыми разработками в ряде отраслей, а также сложившейся текущей рыночной ситуации, в ближайшие годы вероятно активное перенесение международными корпорациями на территорию страны научно-исследовательских подразделений и высокотехнологичного промышленного производства.

Также высока вероятность того, что на отраслях, обозначенных в качестве приоритетных, авторами Инновационной экономики – 2020 (ядерные технологии, авиастроение, судостроение, программное обеспечение, вооружение и военная техника, космические услуги и производство ракетно-космической техники), будет основана конкурентоспособность России в инновационной сфере в кратко- и среднесрочной перспективе. Это обусловлено значительным существующим кадровым, научным и производственным заделом в данных отраслях. Вне зависимости от долгосрочных тенденций развития мировой экономики, они останутся специфической нишей высокотехнологичной специализации России. Но для конкурентоспособности РФ необходимо также параллельное развитие отраслей, соответствующих общемировым тенденциям циклического развития. В частности, энергосбережение и развитие альтернативных источников энергии высоко востребованны иностранным государственным и частным капиталом и исследователи, занимающиеся изучением теорий циклического развития ожидают, что они войдут в число отраслей инновационно-

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

циклического роста мировой экономики в рамках шестого цикла. Текущий низкий интерес к этим технологиям со стороны российских энергетических компаний порождает риск частичной утраты Россией в следующие 10-15 лет лидирующих конкурентных позиций на мировых энергетических рынках.

Наиболее привлекательными отраслями для инновационной деятельности международных корпораций представляются IT, производство машин и оборудования с их последующим обслуживание и модернизация, и отрасли, связанные с разведкой, добычей и переработкой полезных ископаемых. И эти отрасли с высокой долей вероятности будут расти наиболее быстро в ближайшие годы.

Активизацией деятельности международных корпораций в инновационных секторах российской экономики позволит решить ряд традиционных проблем сферы инноваций в России: привлечь дополнительных инвестиционные средства, обеспечить внедрение в производство некоторых из уже существующих научно-технических разработок и сформировать спрос на новые разработки российских специалистов. Международные корпорации, работающие в инновационных отраслях на территории страны, могут активизировать формирование кластеров высокотехнологичных малых и средних компаний, способствовать технологическому обмену и внедрению в России международных стандартов качества.

Однако необходимо учитывать вероятные риски, с которыми в разные периоды сталкивались другие страны. Наиболее опасными из них являются риск возникновения чрезмерной зависимости инновационных отраслей страны от решений международных

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

корпораций часто принимаемых в ущерб интересам страны, в которой расположены ее высокотехнологичные подразделения.

Данная тема в силу своей высокой востребованности на данном этапе развития мировой и российской экономики и недостаточной изученности предоставляет обширные возможности для продолжения дальнейшего исследования.

Библиографический список

1. Абрамова Е. А. С. Будущее России: макроэкономические сценарии в глобальном контексте / Е. А. Абрамова, Д. Р. Белоусов, К. В. Михайленко, Е. А. Пенухина, А. С. Фролов // Форсайт. – 2013. – № 2. – С. 6-25.

2. Агарков С. А. Инновационный менеджмент и государственная инновационная политика: монография [Электронный ресурс] / С. А. Агарков, Е. С. Кузнецова, М. О. Грязнова О. – М.: Академия Естествознания, 2011. — URL: http://www.rae.ru/monographs/112.— Яз. рус. — (Дата обращ. 15.06.2014).

3. Акаев А. А. Стратегическое управление устойчивым развитием на основе теории инновационно-циклического экономического роста Шумпетера-Кондратьева / А. А. Акаев // Экономика и управление : рос. науч. журн. – 2011. – N 3. – С. 4-10.

4. Акаев А. А. Современный финансово-экономический кризис в свете теории инновационно-технологического развития экономики и управления инновационным процессом / А. А. Акаев // Системный мониторинг: Глобальное и региональное развитие. – М.: УРСС, 2009. – С. 141-162.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

5. Акаев А. А. Теория Шумпетера-Кондратьеваинновационно-циклического экономического роста – основа стратегического управления устойчивым развитием [Электронный ресурс] / А. А. Акаев; Электронная библиотека IT-KNIGA. — Электрон. ст. — М., сор. 2011. —URL: http://www.it-kniga.com/index, свободный. — Яз. рус. — (Дата обращ. 25.08.2013).

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

СЕКЦИЯ 14. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОЛОГИИ И ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ

УДК 34

Сороковых Г.В. Взаимодействие образовательных организаций с учреждениями культуры в рамках тьютерской программы

Interaction of educational organizations with cultural institutions within the framework of the tutoring program

Сороковых Галина Викторовна
доктор педагогических наук, профессор,
профессор кафедры французского языка
и лингводидактики института иностранных языков
Московского городского педагогического университета
Sorokovyh Galina Viktorovna
doctor of pedagogical sciences, professor,
professor of the French language department
and linguodidactics of the Institute of Foreign Languages
Moscow City Pedagogical University

Аннотация. В статье автор рассматривает вопросы взаимодействия образовательных организаций с учреждениями культуры в рамках тьютерской программы.

Ключевые слова: образование, образовательные организации, тьютер.

Abstract. In the article the author considers the issues of interaction between educational organizations and cultural institutions within the framework of the tutoring program.

Keywords: education, educational organizations, tutor.

Исходя из требований современного образования наиболее значимым на сегодняшний день является выстраивание индивидуальных образовательных траекторий обучающихся. Главное назначение индивидуальных программ – помочь каждому ученику начать самостоятельно двигаться в тех областях, где они сами готовы к

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

этому движению, постоянно расширяя их кругозор и ориентированность на широкую адаптацию личности к социальным требованиям и условиям жизни человека в обществе через опосредование всей совокупности общественных отношений, в который включен растущий человек, как носитель качеств этих социальных отношений. В этой связи взаимодействие образовательных организаций с учреждениями культуры имеет особую значимость.

Важную функцию в данном взаимодействии выполняет тьютер. Суть его социальной и психолого-педагогической поддержки обучающегося состоит в том, чтобы помочь ученику преодолевать то или иное препятствие, трудность, ориентируясь на имеющиеся у него реальные и потенциальные возможности и способности, развивая потребность в успешности самостоятельных действий.

При создание совместных проектов образовательных организаций с учреждениями культуры необходимо не забывать, что данное взаимодействие осуществляется по четырем основным направлениям, каждое из которых, будучи тесно связанным с другими, способно раскрыть основные стороны социализации обучающихся. При этом каждое направление взаимодействия направленное на социализацию обучающихся должно быть основано на определенной системе базовых национальных ценностей и должно обеспечить принятие их обучающимися.

Рассматривая модель взаимодействия образовательной организации с учреждениями культуры относящимся к направлению искусства и литературы необходимо сделать упор на то, что учреждения, относящиеся к этому направлению (театры, музеи, выставки, библиотеки, дома (кино, литератора, композитора) и т.п.) должны ориентироваться на формирование у обучающихся:

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

• ценностное отношение к прекрасному, восприятие искусства как особой формы познания и преобразования мира, что прописано в стандартах последнего поколения. Развитие духовно-нравственной сферы младшего школьника неотрывно от становления его индивидуальности. Индивидуальность выступает «мерой полноты, завершенности, сформированности личности…» [Данилюк 2009], и ее формирование требует включения обучающегося в выполнение творческих видов деятельности, самореализации, самовоспитания и т.п.

• эстетическое восприятие предметов и явлений действительности, развитие способности видеть и ценить прекрасное в природе, быту, труде, спорте и творчестве людей, общественной жизни. В этом отношении, рассматривая нравственное содержание того или иного эстетического объекта, М.М. Бахтин пишет: «Этическим моментом содержания художественное творчество и созерцание овладевает непосредственно путем сопереживания или вчувствования и сооценки, но отнюдь не путем теоретического понимания и истолкования. Непосредственно этично лишь самое событие поступка (поступка-мысли, поступка дела, поступка-желания и прочее) в его живом свершении изнутри самого поступающего сознания… Вчувствование и сочувственная сооценка сами по себе еще не носят эстетического характера. Это содержание акта вчувствования может быть осмыслено, формы осмысления – симпатия, сострадание, помощь» [Бахтин 1975]. При этом ведущая функция нравственно-эстетического сознания заключается в раскрытии реально существующей красоты и добра, проявляющейся в таких сферах, как общественная

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

жизнь, быт, труд, отношения между людьми, искусство, природа и ориентации нравственно-эстетического воспитания на общечеловеческие духовные ценности, лучшие национальные традиции, шедевры литературы и искусства. Тогда эстетическое отношение человека к действительности может быть охарактеризовано категориями прекрасного, возвышенного, трагического, комического и безобразного;

• представление об искусстве народов России и мира. Федеральный государственный образовательный стандарт в число целей обучения иностранному языку включает воспитание у обучающихся положительного отношения к иностранному языку культуре народа, говорящему на этом языке.... Образование средствами иностранного языка предполагает знание о культуре, истории, реалиях и традициях страны изучаемого языка, (лингвострановедение, страноведение) включение обучающихся в диалог культур, знакомство с достижениями национальных культур и развитии общечеловеческой культуры, осознание роли родного языка и культуры в зеркале культуры другого народа, а также цели иноязычного образования направлены на развитие поликультурного самосознания и осведомлённости будущих учителей иностранного языка, что связано с необходимостью формирования этнокультурной компетенции педагога [Сороковых 2016].

Программа взаимодействия между данными учреждениями должна учитывать разнообразные формы: групповые, индивидуальные

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

и коллективные. Формы работы необходимо подбирать исходя из потребностей и интересов детей.

В зависимости от этого целесообразным будет применение различных методов взаимодействия, начиная от представления и обсуждения уже готовых результатов чего-то творчества (картины, постановки, продукты творческой деятельности авторов и т.д.) и заканчивая непосредственным участием обучающихся в самом творческом процессе (участие в спектаклях, создание собственной выставки картин, создание музеев на базе образовательных организаций при участие и инициативе обучающихся и т.д.). Здесь очень важным условием будет являться то, что искусство и литература будет входить в жизнь ребенка как «живое искусство и литература», а не простое воспроизведение и оценка чужих творческих трудов.

С учетом этого условия в процессе взаимодействия образовательных организаций и учреждений культуры необходимо будет создать набор программ раскрывающих специфику сотрудничества и привлечения к совместной деятельности работников учреждений культуры на всех этапах реализации. Ведь учреждения культуры не всегда готовы представлять инновационные формы работы с посетителями. Поиски вариантов сотрудничества и обогащение способов взаимодействия будет способствовать удовлетворению взаимных интересов обеих сторон.

Для оценивания результативности и целесообразности реализуемых программ образовательной организации необходимо будет разработать критерии, показатели и уровни социализации обучающихся, с целью своевременного мониторинга.

При рассмотрении модели взаимодействия образовательной организации с учреждениями культуры, относящимися к направлению

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

природа (парки культуры и отдыха, заповедники, ботанические сады и зоопарки, национальные парки, природные парки и ландшафтные парки и т.д.) необходимо делать упор на воспитание ценностного отношения к природе, окружающей среде, на формирование ценностного отношения к здоровью и здоровому образу жизни, здоровью как физическому так и социальному.

Экологическая культура человека проявляется в его отношении к Природе, в его умении обращаться с ней. Формирование этой культуры – длительный процесс, начинающийся обычно в семье, продолжающийся в школе, а также вне ее. Цель формирования экологической культуры учащихся состоит в воспитании ответственного, бережного отношения к Природе. Достижение этой цели возможно при условии систематической работы школы по формированию у обучающихся системы научных знаний, направленных на познание законов Природы и общества, процессов и результатов взаимодействия человека, общества и Природы, при сформированности у учеников потребности в общении с Природой и готовности к природоохранительной деятельности.

Основными видами практической работы обучающихся в процессе взаимодействия с учреждениями культуры будут являться следующие:

1. Изучение и оценка состояния природного края: описание и оценка состояния экосистемы, почвы, воздушной среды;

2. Инвентаризация охраняемых природных объектов, составление необходимой документации.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

3. Охрана природы: участие в проектировании ландшафта, создание учебных экологических троп; защита природы от разрушения.

4. Пропаганда экологических знаний; разработка и изготовление плакатов, проведение лекций, экскурсий.

В процессе практической деятельности тьютер использует такие методические приемы, как поручение, задание, создание специальных ситуаций, с помощью которых учащиеся овладевают разными видами общественно полезной деятельностью экологического характера.

Активными формами работы на данном направлении могут стать: диспуты, дискуссии по проблемам окружающей среды, встречи со специалистами, экскурсии в ботанические сады и заповедники, деловые игры – формируют опыт принятия экологически целесообразных решений. Общественно-полезная деятельность, постановка под руководством педагога опытов на школьном учебно-опытном участке по изучению влияния минеральных удобрений на урожайность культур, выполнение анализов почвы – служит приобретению опыта принятия экологических решений, позволяет внести реальный вклад в изучение и охрану местных экосистем, пропаганду экологических идей.

Тенденции современного времени требуют от обучающихся активного отношения к проблемам окружающей среды и экологической компетентности. Формированию такой позиции наилучшим образом способствует исследовательская деятельность. Обучающиеся изучают не просто объекты, явления, а анализируют связи между явлениями, их взаимозависимость. Исследовательская

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

деятельность дает уникальную возможность превратить пассивного созерцателя в активного творца.

Благодаря исследовательской работе, обучающийся приобщается к культуре взрослых. Подросток выступает не как объект процесса присвоения культуры, а как субъект и активный участник реальности. Мышление подростка на уровне формальных операций требует способности формулировать, проверять и оценивать гипотезы, то есть оно потенциально готово к научному познанию окружающего мира и себя в этом мире.

В третьем направлении взаимодействия образовательной организации и учреждений культуры относящихся к дополнительное образование (студии, клубы юных техников, станции юных туристов и т.д.). Учреждения дополнительного образования способны объединить в себе отдых и труд обучающихся. Большая часть досуга в современном обществе занята разными видами отдыха, хотя понятие «досуг» включает в себя и такие виды деятельности, как продолжение образования, общественная работа на добровольных началах.

Дополнительное образование является ключевым звеном в системе образования, так как именно в учреждениях дополнительного образования имеются наиболее оптимальные возможности для формирования ребенка как полноправного гражданина, его социализации, развития творческих способностей и приобщения к миру прекрасного. Проведение мониторинга на основе разработанного диагностического инструментария успешной социализации обучающегося в системе дополнительного образования школы позволяет тьютеру выявлять на начальной стадии те проблемы, которые необходимо решать в условиях взаимодействия школы и учреждения культуры.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Под социализацией воспитанников в учреждении дополнительного образования понимается процесс интеграции личности в социальную систему, в ходе которой происходит ее приспособление, развитие и саморазвитие в процессе усвоения и воспроизводства культуры общества (М.А. Галагузова, А. В. Мудрик). Результатом социализации является личность, адаптированная к различным социальным ситуациям, т. е. имеющая сформированность черт, задаваемых статусом и требуемых данным обществом.

Задачи дополнительного образования в образовательной организации:

построение доминального пространства в социализации ребенка и формировании его способностей и навыков;

помощь в реализации внутреннего потенциала обучающегося;

усиление вариативности общего образования;

развитие практико-ориентированной деятельности, которая направлена на развитие исследовательских и аналитических умений обучающегося;

формирование лидерских способностей обучающихся, способности к самоуправлению и самоорганизации.

Специфика системы дополнительного образования детей заключается в:

возможности добровольного выбора ребенком, его семьей направления и вида деятельности, педагога, времени и темпа их освоения.

многообразие видов деятельности с учетом интересов и желаний, способностей и потребностей ребенка.

Наибольшее предпочтение дети и родители отдают спортивно-оздоровительному, художественно-эстетическому, техническому

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

творчеству и туристско-краеведческому направлениям дополнительного образования, что связано, в первую очередь, с интересами, склонностями, потребностями и возможностями ребенка, пониманию важности спорта в жизни современного молодого человека.

Эффективными формами взаимодействия образовательной организации и учреждения дополнительного образования по социализации обучающихся могут быть: интегрированные занятия, походы, экспедиции, экскурсии на междисциплинарной основе и т.д.

Кривова Е.Б. в своих исследованиях выделяет условия оптимальной готовности общеобразовательной организации к продуктивному сотрудничеству с учреждениями дополнительного образования детей:

фактическое (с цифрами, фактами, соответствующей диагностикой) обоснование необходимости сотрудничества общеобразовательной организации с конкретным районным многопрофильным учреждение дополнительного образования детей по осуществлению внеурочной деятельности в той или иной конкретной предметно-практической области знания;

наличие проработанной системы оценки реальных возможностей для достижения планируемых результатов освоения основной образовательной программы начального общего образования в аспекте задач внеурочной деятельности;

планирование, либо, попытка создания рабочего варианта плана по выстраиванию системы внеурочной деятельности с учетом реальных ресурсных возможностей данного конкретного районного многопрофильного учреждения дополнительного образования детей;

до начала учебного года предварительно определить заказ в адрес учреждения дополнительного образования детей в виде некоторого

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

перечня направлений и форм сотрудничества с данным домом либо центром детского творчества;

рассмотреть вопрос о возможности качественного обеспечения учебной деятельности детских объединений на базе образовательной организации (материально-технические условия, согласование расписания, определение учебных кабинетов и др.) [Тьютер 2016].

Следующим направлением взаимодействия образовательной организации будет ее взаимодействие с религиозными учреждениями.

В «Основах социальной концепции Русской Православной Церкви» говорится, что «с православной точки зрения желательно, чтобы вся система образования была построена на религиозных началах и основана на христианских ценностях. Тем не менее, Церковь, следуя многовековой традиции, уважает светскую школу и готова строить свои взаимоотношения с ней исходя из признания человеческой свободы».

Отсюда моделью взаимоотношений Церкви и образовательных организаций может быть максимально корректный учёт интересов каждой из сторон при сохранении светского характера обучения и воспитания. Образовательная политика государства в настоящее время направлена на модернизацию указанных процессов.

Концепция духовно-нравственного развития и воспитания личности гражданина России, являясь методологической основой разработки и реализации Федеральных государственных образовательных стандартов, устанавливает социальный заказ системе образования. Он заключается в необходимости формирования национального самосознания (идентичности) как разделяемого всеми гражданами представления о своей стране, её народе, чувстве

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

принадлежности и сопричастности к судьбе страны. Основу национальной идентичности составляют базовые национальные ценности (гражданственность, патриотизм, традиционные российские религии и др.) и общая историческая судьба всех народов России. Формирование национальной идентичности предполагает становление у личности представления о многонациональном народе Российской Федерации как о гражданской нации и воспитание патриотизма.

Мировой исторический опыт свидетельствует о том, что только на основе прочного духовно-нравственного и культурного фундамента складывается устойчивый менталитет нации. Взаимодействие светской и духовной систем образования в указанном процессе является немаловажным фактором комплексного подхода к идеям формирования национальной идентичности и воспитания толерантности подрастающего поколения.

Светское образование, выступающее одним из важнейших агентов социализации личности, предоставляет возможность образованному человеку быть социально защищенным, занимать в соответствии с уровнем образования определенный социальный статус. Религиозное же образование старается дополнительно обогатить нравственно.

Задачи образования в решении проблемы выбора мировоззрения должны рассматриваться как задачи обеспечения человека достоверными знаниями, которые могут позволить ему сделать собственный мировоззренческий выбор и уважать выбор другой личности. Для того, чтобы в результате образовательного процесса у молодёжи были сформированы полноценные о свободе совести в области вероисповедания необходимы некоторые меры:

требуется повышение квалификации педагогических кадров в области религиоведческих дисциплин;

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

необходима специальная литература для детей и юношества, занимательно и достоверно раскрывающая проблемы истории религии;

механизм государственного регулирования программ обучения, форм сотрудничества школы с религиозными организациями нуждается в доработке.

Оказавшись без привычных форм организации воспитательной работы, система образования охотно использует (иногда без критического осмысления) опыт и помощь различных религиозных организаций, не являющихся традиционными для нашей культуры и истории.

Таким образом, можно говорить о приемлемых формах взаимодействия образовательной организации и различных религиозных организаций. Необходимым условием для этого является устранение двух крайностей – полного отгораживания образовательной организации от церкви, либо церковь утверждает свой авторитет.

Можно применять следующие формы взаимодействия образовательной организации и церкви:

- разработка образовательных программ по формированию духовно нравственной культуры. Культурный компонент содержания образования создает основу для формирования культурного самоопределения школьника. С помощью данного компонента младший школьник узнает мир глобально, воспринимает его через призму осознания ценностей ближайшего окружения, родной страны, родного региона;

- совершенствование профессионального обучения и повышения квалификации педагогов; подготовка педагогов,

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

обладающих высоким уровнем знаний и компетенций, инициативой, ответственностью, сориентированных на работу по духовно-нравственному воспитанию населения, детей, молодежи (учитель – диалог светского и религиозного образования);

участие в федеральном эксперименте по апробации комплексного учебного курса «Основы религиозных культур и светской этики»;

разработка сквозной системы обучения родному языку (семья – дошкольное учреждение – общеобразовательная школа – дом культуры – библиотека – церковь – местные средства массовой информации);

возрождение народных ремесел, выращивание народных умельцев, обучение навыкам народной художественной культуры (ткачество, резьба, вышивание, плетение и т.д.);

вовлечение школьников, родителей, педагогов в художественную самодеятельность, народное творчество, культурный досуг и другие формы эстетической деятельности;

подготовка и проведение массовых образовательных и воспитательных мероприятий, обогащение содержания и методов культурно-воспитательной работы;

подготовка культурных и предприимчивых хозяев: вовлечение школьников в систему современных экономических, производственных, отношений, развитие у детей и молодежи важнейших трудовых, технических умений и навыков, необходимых современному человеку;

формирование потребности в здоровом образе жизни: положительного отношения к разумной организации досуга, потребности в повседневных занятиях физкультурой и спортом; оказание индивидуальной помощи наиболее одаренным детям, спортсменам, работа с ослабленными детьми; оказание помощи

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

нуждающимся в преодолении вредных привычек (курение, пьянство и др.);

работа с семьей: расширение культурных и духовных потребностей семьи: семейное творчество, организация выставок, распространение семейных форм организации досуга, отдых детей с родителями, проведения серии лекториев для родителей в рамках родительского абонемента;

совместная социальная деятельность: создание постоянно действующей системы служб социальной помощи различным категориям населения и прежде всего детям; оказание помощи престарелым, ветеранам войны и труда, организация концертных выступлений, заготовка овощей, фруктов и т.д.

Для успешного взаимодействия между образовательной организацией и учреждениями культуры необходимо соблюдение основных этапов данного взаимодействия: прогностического, организационного, практического и обобщающего.

На прогностическом этапе тьютеру необходимо проанализировать предыдущий опыт взаимодействия с учреждениями культуры, обосновать необходимость сотрудничества общеобразовательной организации с конкретными многопрофильными учреждениями культуры по осуществлению внеурочной деятельности в той или иной конкретной предметно-практической области знания.

Организационный этап: создание рабочего варианта плана по выстраиванию системы внеурочной деятельности с учетом реальных ресурсных возможностей данной образовательной организации и конкретных многопрофильных учреждений культуры; подбор специалистов по обеспечению программы взаимодействия между

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

образовательной организацией и учреждениями культуры; разработка критериев оценки ожидаемых результатов.

Практический этапа. В процессе реализации необходимо обратить внимание на построение модели взаимодействия через систематизацию информационных, человеческих, материальных, образовательных, здоровьесберегающих и др. ресурсов; разработку и корректировку адаптивной программы работы объединений дополнительного образования, клубов, секций и т.д.; ежегодный мониторинг занятости школьников во внеурочной и внешкольной деятельности, отслеживание хода реализации программы взаимодействия и внесение корректив по мере возникновения необходимости с учетом индивидуальных способностей и возможностей каждого ученика.

Обобщающий этап характерен: обобщением опыта тьютера и сотрудников учреждений культуры, реализующих программу взаимодействия; участие в педагогических советах, выставках педагогического мастерства, конкурсах инновационных проектов и т.д.; анализ влияния программы взаимодействия на социализацию обучающихся.

Следовательно, основными путями в процессе реализации программы взаимодействия между образовательной организации и учреждениями культуры будет внешкольная и внеклассная работа, в процессе которой будут реализованы цели данной адаптивной программы.

Наиболее применяемыми технологиями в процессе взаимодействия между учреждениями будет:

проведение интегрированных уроков с учетом разноуровневости и индивидуальных способностей обучающихся, основанных на

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

межпредметных связях с участием не только педагогов-тьютеров образовательных организаций, но и работников учреждений культуры;

уроки и внешкольные мероприятия в форме соревнований и игр, конкурсов, турниров, эстафет, викторин на базе учреждений культуры;

уроки, основанные на формах, жанрах и методах работы, известных в общественной практике, которые можно применить с учетом специфики учреждения культуры, в котором они будут реализованы: исследование, изобретательство, анализ первоисточников, комментарий, мозговая атака, репортаж, например работа в библиотеке по созданию проекта и т.д.;

уроки на основе нетрадиционной организации и представления учебного материала: урок мудрости, урок мужества, урок любви, урок-презентация, урок-сказка, урок-сюрприз и т.д.;

уроки, основанные на имитации деятельности учреждений и организаций: урок-экскурсия в музее, урок – археологический поиск и т.д.

Средствами в данной ситуации будут экскурсии в городские и школьные музеи, библиотеки, зоопарки, национальные парки посещение выставок, цирка, работа с архивными материалами, создание экспозиций школьного музея, посещение клубов, кружков и студий, встреч с интересными людьми, интерактивные, флэш-карты, электронные, мультимедийные технологии образовательные ресурсы и др.

Условиями для успешной социализации детей и подростков в рамках взаимодействия между образовательной организацией и учреждениями культуры будет техническое обеспечение разработанных проектов, активное участие работников учреждений культуры в проведение межпредметных занятий, выработка у

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

обучающихся позиции созидания; позиции не стороннего наблюдателя, а заинтересованного исследователя.

Исходя из вышесказанного, для более эффективной реализации программы взаимодействия образовательной организации и учреждений культуры необходимо не только применять современные методы и формы обучения и воспитания со стороны образовательной организации, но и привлекать к активному участию в этом процессе работников учреждений культуры, которые будут применять свои специфические формы, методы и технологии. Задача тьютера- вовремя оказать социально-педагогическую поддержку, которая освобождает обучающегося от множества нерешенных проблем, постоянно накапливающихся и не позволяющих ему быть самим собой, а значит – полноценно жить и учиться.

Библиографический список

1. Бахтин М.М. Вопросы литературы и эстетики. – М.,1975. – 500 с.

2. Данилюк А.Я. Концепция духовно-нравственного развития и воспитания личности гражданина России в сфере общего образования: проект// А. Я. Данилюк, А.М. Кондаков, В.А. Тишков. Рос. акад. образования. — М.: Просвещение, 2009.

3. Сороковых Г.В. Формирование поликультурной осведомленности бакалавра педагогического образования // Диалог культур. культура диалога: в поисках передовых социогуманитарных практик// Материалы Первой международной конференции. Под общей редакцией Е.Г. Таревой, Л.Г. Викуловой. 2016.-Изд-во: «Языки Народов Мира», М.- С.511- 514

4. Тьютер в образовательном пространстве. Учебное пособие. Сер. Высшее образование: Бакалавриат. (В.П. Сергеева. И.С. Сергеева. Г.В. Сороковых, Л. С. Подымова)- М. 2016- 192 с.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

СЕКЦИЯ 15. УПРАВЛЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИЯМИ С ГОСУДАРСТВЕННЫМ УЧАСТИЕМ

УДК 33

Хорунжая Н.А. Оценка экономических факторов, влияющих на результативность государственной поддержки СОНК

Evaluation of economic factors affecting the effectiveness of state support for SOMC

Хорунжая Наталья Александровна,
Юго-Западный государственный университет
Khorunzhaya Natalia Alexandrovna,
Southwestern State University

Аннотация. В данной статье проанализировано влияние факторов прямой грантовой господдержки на её результативность. Анализ строится на данных Минэкономразвития России, но в данном случае – о предоставлении субсидий непосредственно СОНКО. На предоставление субсидий СОНКО в 2011–2013 гг. Минэкономразвития России было израсходовано 559,5 млн. руб.

В основе анализа лежат конкурирующие теории Лестера Саламона и Ричарда Штайнберга, о привлечении и вытеснении, соответственно, частного финансирования государственным, а также подход Эпстейна и Макфарлана к оценке «выпуска» НКО, который используется для оценки результативности прямых субсидий СОНКО.

Выдвинуты следующие, не являющиеся альтернативными, гипотезы, проверка которых на российском материале составляет основное содержание данного параграфа:

H1: Эффект «привлечения» частного финансирования государственным является превалирующим над эффектом его «вытеснения».

H2: Результаты деятельности организации положительно связаны с количеством и размером источников со-финансирования программы, на реализацию которой предоставлена государственная субсидия.

Проверка этих гипотез имеет практическое значение: если они верны, то подход, в соответствии с которым государственные органы, реализующие программы поддержки СОНКО, ожидают от СОНКО привлечения финансирования из дополнительных источников, является более перспективным с точки зрения достижения максимальной результативности господдержки. Для проверки гипотез используется метод корреляционного анализа.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Ключевые слова: коммерческие организации, некоммерческие организации, валовой региональный продукт, Российская федерация.

Abstract. In this article, the influence of direct grant state support factors on its effectiveness is analyzed. The analysis is based on data from the Ministry of Economic Development of Russia, but in this case on granting subsidies directly to SONKO. To provide subsidies to SUNCO in 2011-2013. The Ministry of Economic Development of Russia spent 559.5 million rubles.

The analysis is based on the competing theories of Leicester Salamon and Richard Steinberg, on attracting and displacing, respectively, private financing to the state, as well as the Epstein and McFarlane approach to assessing the "release" of the NCB, which is used to assess the effectiveness of direct subsidies to SONCO.

The following non-alternative hypotheses have been put forward, the verification of which on the Russian material is the main content of this section:

H1: The effect of "attracting" private funding to the state is more prevalent than the effect of its "crowding out".

H2: The results of the organization's activities are positively related to the number and size of co-financing sources of the program, for which a state subsidy has been granted.

The verification of these hypotheses is of practical importance: if they are correct, then the approach according to which the state bodies implementing the SUNCO support programs expect from SONCO to attract financing from additional sources is more promising in terms of achieving maximum state support effectiveness. To test hypotheses, the method of correlation analysis is used.

Keywords: commercial organizations, non-commercial organizations, gross regional product, Russian Federation.

В качестве информационной базы использованы отчеты 83 СОНКО- получателей субсидий Минэкономразвития России на поддержку федеральных СОНКО в 2011-2012 гг., содержащие наиболее детализированный перечень источников со-финансирования программ, а также формализованный перечень показателей результативности.

Систематизированы и проанализированы отчеты за каждый отчетный год реализации программ (2011 - 2013 гг.). Анализу подвергались два вида отчетов: о расходовании средств и о достижении показателей результативности. Отчетные формы установлены в

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Приложениях 8 и 9 к Приказу Министерства экономического развития Российской Федерации от 8 сентября 2011 г. № 465 «О реализации Постановления Правительства Российской Федерации от 23 августа 2011 г. № 713 «О предоставлении поддержки социально ориентированным некоммерческим организациям» (далее - Приложение 8, Приложение 9, Приказ № 465).

В настоящую информационную базу вошли такие количественно измеряемые показатели результативности, как: число субъектов Российской Федерации, на территории которых СОНКО осуществляет свою деятельность, количество НКО, которым была оказана поддержка, количество и размер (в участнико-днях) проведенных мероприятий, число работников НКО и добровольцев, принявших участие в мероприятиях, открытость информации об организации (какие из базовых средств организация использует для информирования населения о своей деятельности), а также комплексный показатель результативности, измеряемый как среднее арифметическое от процента достижения любых других показателей результативности деятельности СОНКО, установленных в индивидуальном плане деятельности, но не являющихся общими (репрезентативными) для всех СОНКО, получивших субсидию. Вся указанная информация содержалась в отчетах организаций о достижении показателей результативности и была последовательно закодирована для получения количественных показателей. Стоит отметить, что, в большинстве случаев, собираемые Минэкономразвития России показатели соответствуют классификации показателей, предложенной Эпстейном и МакФарланом [Epstein et al. 2011].

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Поскольку анализ основан на отчетах всего 83 организаций, данное исследование не является в полной мере репрезентативным. Однако поскольку в нем делаются предварительные выводы для всего некоммерческого сектора, то необходимо установить обоснованность соотношения нашей выборки с генеральной совокупностью и возможные ограничения в интерпретации.

В качестве характеристики совокупности российских НКО используются данные, собранные в рамках Мониторинга НИУ ВШЭ. Для сравнения выбран сопоставимый показатель, присутствующий в обеих базах данных – процент организаций, использующих финансирование из данного источника (Таблица 1).

Таблица 1

Сопоставление источников финансирования НКО для репрезентативной группы и источников со-финансирования в анализируемой группе получателей субсидий Минэкономразвития России (% организаций).

Источник (со)финансирования*	Российские НКО «2012 г. (2010 г.)»**	СОНКО-получатели субсидий 2011-2012 гг.
Членские взносы	41 (42)	н/д
Добровольные взносы и пожертвования частных лиц	35 (33)	22
Доходы от реализации услуг (товаров) организации лицам)	21 (19)	27 (оказание услуг государству, юридическим и физическим
Личные средства членов/сотрудников, не являющиеся взносами	19 (18)	н/д
Денежные пожертвования от российских коммерческих компаний	19 (17)	32 (целевые поступления и безвозмездные поступления от российских КО)
Взносы учредителей или собственников	17 (17)	17
Из местных (муниципальных) бюджетов + из бюджетных	16+10 (17+11)	24

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Источник (со)финансирования*	Российские НКО «2012 г. (2010 г.)»**	СОНКО-получатели субсидий 2011-2012 гг.
источников субъектов федерации		
Гранты/ трансферты от российских фондов, НКО	11 (13)	34
Из средств федерального бюджета («президентские гранты»)	10 (10)	13 (гранты от некоммерческих неправительственных организаций за счет федеральных субсидий)
Гранты или техпомощь от иностранных, международных организаций	4 (5)	20 (целевые поступления и гранты)
Средства фондов местных сообществ (грантодающих организаций)	3 (3)	н/д
Из средств государственных внебюджетных фондов	2 (3)	н/д
Денежные поступления от иностранных коммерческих компаний	1 (2)	н/д

Исходя из таблицы 1, можно предположить, что выборка СОНКО- получателей, на основании которой проводится анализ, является репрезентативной для более широкого круга НКО, однако есть и отличия.

В общей структуре доходов российских некоммерческих организаций государственное финансирование (как сумма доходов, получаемых из государственных региональных, федеральных бюджетных и внебюджетных, муниципальных источников) составляет почти 40%. То же самое можно сказать о СОНКО-получателях субсидий Минэкономразвития России. Организации-получатели субсидий реже привлекают добровольные взносы и пожертвования частных лиц, что может быть связано как с тем, что об их программах меньше осведомлены, так и с тем, что жертвователи склонны давать деньги, которые пойдут непосредственным благополучателям, а не другим СОНКО на формирование инфраструктуры поддержки. Кроме

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

того, в обследуемой группе доля СОНКО, привлекавших деньги иностранных и международных организаций, в 5 раза больше. Также в группе обследуемых СОНКО в 3 раза больше доля организаций, привлекавших гранты российских фондов и НКО, и в 2 раза больше доля организаций, привлекавших целевые поступления от российских коммерческих организаций. Данная тенденция может в равной степени свидетельствовать как о большем доверии организациям в проверяемой группе, так и о том, что фонды-доноры и российские коммерческие организации-доноры были лишь частью более сложной функциональной структуры.

Наконец, важным показателем качества информационной базы является достоверность сведений, представленных в отчетах. Поскольку достоверность данных каждого отдельного отчета верифицировать почти невозможно, то необходимо уделить внимание возможным искажениям в представлении информации. Считаем информационную базу качественной ввиду наличия некоторых значимых корреляций показателей результативности, представленных в отчете по Приложению 9 к Приказу № 465 (таблица 2 – ниже, в разделе проверки гипотез). Предоставившие отчеты организации не видели информацию, переданную другими организациями, и, тем не менее, для большинства показателей результатов деятельности выявлена почти стопроцентная корреляция. Поэтому с большой долей вероятности можно утверждать о достоверности и качестве предоставленной отчетной документации. Подобный вывод нельзя было бы сделать в случае, если организации-получатели субсидий имели взаимные контакты и могли «подогнать» ответы, чем и была бы обусловлена корреляция. Данное предположение опровергается

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

данными Минэкономразвития России, согласно которым получатели субсидий почти не реализовывали никаких совместных проектов.

Проверка гипотез

Форма финансовой отчетности, утвержденная Приложением 8 к Приказу № 465, не позволяет проконтролировать направления расходования средств, привлеченных в рамках со-финансирования. Также невозможно определить были ли данные средства потрачены на реализацию данной программы, или их декларирование в отчете является лишь данью требованиям Минэкономразвития России, установленным до программы. Поэтому для проверки гипотез необходимо учитывать не только характер зависимости со-финансирования и результатов деятельности (слабая, сильная, положительная, отрицательная), но и провести двустороннюю проверку значимости коэффициентов корреляции.

Общая структура со-финансирования, учитывающая все источники поступлений, такова, что большую часть финансирования организации получили за счет грантов и целевых поступлений от российских НКО (24% всех поступлений), субсидий из региональных и местных бюджетов (18%), а также за счет привлечения труда добровольцев и целевых поступлений от российских коммерческих организаций (по 9%). Безусловно, наличие поступлений от российских НКО является важным фактором доверия и показателем качества деятельности СОНКО, однако мы не можем учесть организационно-правовую форму этих НКО. Так, технически, государственные и муниципальные учреждения и государственные компании, а также корпорации могли быть учтены в качестве источников со-финансирования.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Почти половина СОНКО-получателей субсидии дала стоимостную оценку труда добровольцев, при этом медианное значение этой оценки − 139,700 руб. Также СОНКО, оказывающие услуги населению, привлекли несколько меньше труда добровольцев, нежели СОНКО, оказывающие услуги другим СОНКО, что может быть связано с деятельностью ресурсных центров по развитию добровольчества, которые вошли в состав анализируемой группы СОНКО. Стоит отметить, что не существует единой обязательной методологии оценки труда добровольцев. Однако организации дают схожие оценки и количество выбросов незначительно. Вместе с тем, оценка труда только добровольцев ввиду методологической неопределенности её расчета не может являться достаточным критерием результативности организации. Более того, некоторые организации в своей деятельности вовсе не нуждаются в привлечении труда добровольцев и для них этот параметр вовсе не показателен. Тем не менее, сопоставимость полученных результатов косвенно свидетельствует о качестве конкурсного отбора.

Для предварительной проверки соответствия российских реалий конкурирующим теориям «вытеснения» и «привлечения», а также общей оценки возможной результативности государственной программы составлена матрица корреляций различных источников со-финансирования, которая показывает связи между наличием или отсутствием тех или иных источников со-финансирования.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Таблица 2

Матрица расстояний для различных источников со-финансирования (дихотомические переменные, показывающие наличие или отсутствие со-финансирования из данных источников) в рамках реализации программ за счет государственной субсидии.

	ГРАНТННОФЕДСУБ	СУБРЕГМЕСТБЮДЖ	ЦПРОСНКО	ЦПРОСКО	ЦПРОСГРАЖ	ЦПМЕЖДОРГ	ЦПИНГРАЖ	УСЛУГГОС	УСЛУГЮРФИЗЛИЦ	ВНЕРЕАЛИЗАЦ	БВОЗМЕЗДНКО	БВОЗМЕЗДКО	ДОБРОВ	ГРАНТМЕЖДОРГ	САМАОРГ	СУБСГРАНФЕДБЮД	ДРУГИЕРЦ
ГРАНТННОФЕДСУБ	1																
СУБРЕГМЕСТБЮДЖ	0,361**	1															
ЦПРОСНКО	0,172	0,015	1														
ЦПРОСКО	0,294**	0,162	0,157	1													
ЦПРОСГРАЖ	0,204	0,122	0,019	0,367**	1												
ЦПМЕЖДОРГ	0,125	0,145	-0,027	0,081	0,16	1											
ЦПИНГРАЖ	0,244*	0,268*	0,077	0,145	0,199	0,213	1										
УСЛУГГОС	0,05	0,094	-0,074	-0,017	0,292**	0,309**	0,179	1									
УСЛУГЮРФИЗЛИЦ	0,154	0,203	0,08	0,221*	0,25*	0,274*	0,165	0,499**	1								
ВНЕРЕАЛИЗАЦ	0,2	0,213	0,141	0,344**	0,156	0,03	0,416**	-0,064	0,248*	1							
БВОЗМЕЗДНКО	0,329**	0,045	-0,024	0,063	0,24*	-0,109	0,12	0,077	0,169	0,192	1						
БВОЗМЕЗДКО	0,125	0,028	0,096	0,249*	0,214 -	0,077	0,145	0,103	0,079	0,344**	0,323**	1					

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

	ГРАНТННОФЕ ДСУБ	СУБРЕГМЕСТ БЮДЖ	ЦПРОСНКО	ЦПРОСКО	ЦПРОСГРАЖ	ЦПМЕЖДОРГ	ЦПИНГРАЖ	УСЛУГГОС	УСЛУГЮРФИ ЗЛИЦ	ВНЕРЕАЛИЗА Ц	БВОЗМЕЗДНК О	БВОЗМЕЗДКО	ДОБРОВ	ГРАНТМЕЖД ОРГ	САМАОРГ	СУБСГРАНФЕ ДБЮД	ДРУГИЕРЦ
ДОБРОВ	0,334**	0,19	0,23*	0,278*	0,338**	-0,15	0,121	-0,042	0,108	0,161	0,24*	0,335**	1				
ГРАНТМЕЖДОРГ	-0,088	0,136	- 0,042	0,011	-0,101	0,058	-0,051	-0,057	-0,114	-0,057	-0,008	0,011	0,121	1			
САМАОРГ	-0,081	-0,103	0,019	0,137	0,227*	-0,194	0,049	-0,114	-0,149	0,021	-0,052	0,137	0,209	- 0,101	1		
СУБСГРАНФЕДБЮД	0,2	0,213	0,034	0,103	0,156	0,309**	0,179	0,149	0,122	0,149 -	0,037	0,103	0,06	- 0,057	0,021	1	
ДРУГИЕРЦ	-0,061	0,279*	0,054	-0,086	-0,071	-0,068	-0,035	-0,04	0,115	0,29**	-0,094	-0,086	0,163	- 0,035	0,139	0,29**	1

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Матрица сходств, где:

- ГРАНТННОФЕДСУБ - гранты от неправительственных НКО, участвующих в развитии институтов гражданского общества, за счет субсидий из федерального бюджета;

- СУБРЕГМЕСТБЮДЖ - субсидии (гранты) из региональных и местных бюджетов;

- ЦПРОСНКО - гранты, целевые поступления (пожертвования и иные) от российских некоммерческих организаций;

- ЦПРОСКО - целевые поступления (пожертвования и иные) от российских коммерческих организаций;

- ЦПРОСГРАЖ - целевые поступления (пожертвования и иные) от российских граждан;

- ЦПМЕЖДОРГ - целевые поступления от иностранных и международных организаций;

- ЦПИНГРАЖ - целевые поступления от иностранных граждан и лиц без гражданства;

- УСЛУГГОС - доходы от оказания услуг для государственных и муниципальных нужд;

- УСЛУГЮРФИЗЛИЦ - доходы от оказания услуг юридическим и физическим лицам;

- ВНЕРЕАЛИЗАЦ - внереализационные доходы;

- БВОЗМЕЗДНКО - безвозмездно полученные работы, услуги российских некоммерческих организаций;

- БВОЗМЕЗДКО - безвозмездно полученные работы, услуги российских коммерческих организаций, индивидуальных предпринимателей;

- ДОБРОВ - труд добровольцев (примерная стоимостная оценка);

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

- ГРАНТМЕЖДОРГ - гранты от иностранных и международных организаций;

- САМАОРГ - средства самой организации;

- СУБСГРАНФЕДБЮД - субсидии (гранты) из федерального бюджета;

- ДРУГИЕРЦ - поддержка от других СОНКО-ресурсных центров.

Поскольку использованы дихотомические переменные (наличие или отсутствие данного источника со-финансирования программы), то корреляция построена на основании определения мер расстояния и мер сходства. Полученные коэффициенты позволяют сделать некоторые выводы о взаимной зависимости различных источников со-финансирования.

На основании проведенного анализа установлено, что гранты от неправительственных НКО, участвующих в развитии институтов гражданского общества, за счет субсидий из федерального бюджета, субсидии (гранты) из региональных и местных бюджетов, а также субсидии (гранты) из федерального бюджета положительно коррелированы с почти всеми другими источниками поступлений. Исключения составляют поступления средств в виде грантов от иностранных и международных организаций, средства самой организации, а также безвозмездно полученные работы, услуги российских некоммерческих организаций. Однако во всех этих случаях отрицательная связь с поступлениями из государственных (муниципальных) источников является слабой и незначимой. На этом основании можно сделать вывод, что государственное финансирование не вытесняет частное финансирование, либо эффект «стимулирования-сочетания» преобладает над эффектом «вытеснения» частного

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

финансирования государственным. Помимо этого сделан ряд дополнительных выводов.

Во-первых, выявлена незначительная корреляция между наличием субсидий из местных и региональных бюджетов и получением субсидий от неправительственных некоммерческих организаций (ННО), финансируемых федеральным правительством. То есть организации, получающие субсидии от ННО, также пользуются субсидиями регионального уровня и субсидиями Минэкономразвития России. Такие организации также чаще получают поддержку российских коммерческих организаций и безвозмездные поступления от российских НКО.

Во-вторых, финансирование, получаемое от иностранных и международных организаций, также может вытеснять не только со-финансирование самой организации, но и безвозмездные поступления от российских НКО и коммерческих организаций (КО). Таким образом, скорее всего, такие организации либо выполняют функции, которые российские НКО и КО не готовы или не могут финансировать, либо финансирование со стороны иностранных организаций является достаточным для их существования.

В-третьих, организации, получающие со-финансирование от российских НКО, почти не получают финансирования из других источников, что либо говорит об изолированности всего сектора от остальных стейкхолдеров (в т.ч. из-за крайне узкой специфики решаемых задач) либо о недостаточном уровне внешней открытости. Результативность таких организаций оценить сложнее.

В-четвертых, целевые поступления от российских коммерческих организаций часто связаны с целевыми поступлениями от российских граждан. Уровень результативности таких организаций скорее

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

окажется высоким, так как их деятельность поддерживают одновременно организации, ориентированные на максимизацию прибыли, а значит, скорее всего, умеющие оценить деятельность организации с позиций ее экономической результативности, а также сами граждане, которые приносят свои деньги в обмен на возможную социальную эффективность. Однако существует кластер СОНКО, в которых целевые поступления от КО связаны с безвозмездными поступлениями от КО и высокими внереализационными доходами (куда также входят доходы от аренды и субаренды). Последняя группа СОНКО находится в зоне риска возможной подмены целей получения государственного финансирования (например, в пользу фандрайзинга как самоцели). При этом данные СОНКО необходимо отделять от тех, которые существуют за счет безвозмездных поступлений от российских коммерческих и некоммерческих организаций и являются скорее социально ориентированными.

В-пятых, есть организации (их немного), в которых со-финансирование граждан совпадает с со-финансированием от оказания услуг государству. Иными словами, мнение как граждан, так и государства относительно востребованности деятельности этих организаций совпадает, и скорее всего, эти СОНКО являются достаточно открытыми и пользуются высоким уровнем общественного доверия.

В-шестых, существует группа исключительно услуго-ориентированных СОНКО, для которых связь доходов от оказания услуг государству, а также физическим и юридическим лицам является очень сильной. Именно такие организации обладают наибольшим потенциалом в случае, когда власть начинает привлекать независимых

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

поставщиков социальных услуг. Результаты деятельности таких СОНКО могут быть наиболее высокими и конкурентоспособными.

Наконец, для ряда организаций установлена сильная положительная зависимость между поступлениями от оказания услуг государству и получением доходов от иностранных и международных организаций, тогда как по-отдельности оба источника потенциально могут вытеснять труд добровольцев. В данном случае речь может идти об очень узкой, лишь формирующейся прослойке организаций-фандрайзеров, которые живут за счет профессионального грант-райтинга (то есть выживают за счет профессиональной подготовки заявок на получение финансирования из любых источников) и умеют получать средства не только от российской власти, но и от иностранных и международных организаций. Однако фандрайзинг в отношении отдельно взятой программы не позволяет судить о результативности всей организации, потому что полученные СОНКО средства могут быть использованы непосредственно на одну основную, уставную цель организации либо являться основой ее выживания. Недаром, недостаток средств грозит закрытием 13% организаций, которым приходится работать на энтузиазме, а 9% НКО, чтобы не закрыться, приходится отдавать много сил на поиск средств, пренебрегая основными задачами [Мониторинг НИУ ВШЭ, 2012].

Чтобы проверить, можно ли использовать наличие разнообразных либо отдельных источников со-финансирования как критерий результативности господдержки СОНКО, необходимо проанализировать их взаимозависимость с показателями результативности деятельности СОНКО, которые содержатся в отчете по Приложению 9 к Приказу № 465:

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

- количество СОНКО, которым оказана информационная, консультационная и методическая поддержка;

- количество проведенных конференций и семинаров, направленных на выявление, обобщение и распространение лучшей практики реализации проектов СОНКО;

- количество работников СОНКО, принявших участие в мероприятиях, для осуществления которых использована субсидия;

- количество добровольцев СОНКО, принявших участие в мероприятиях, для осуществления которых использована субсидия;

- количество СОНКО, которым оказано содействие в привлечении труда добровольцев;

- количество добровольцев, которые были привлечены к участию в деятельности СОНКО.

Далее проанализировано, как отдельные источники со-финансирования связаны с достижением показателей результативности и некоторыми другими нефинансовыми характеристиками деятельности СОНКО (таблица 3).

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Таблица 3

Результаты факторного анализа. Некоторые коэффициенты корреляции (КК) показателей отчета о расходовании средств СОНКО и отчета о достижении показателей результативности (отобраны: |КК|>0.7; уровень значимости не ниже - 5%)

Измеряемые показатели	КК
1. Связь размера со-финансирования, полученного организацией из различных источников на реализацию программы, с показателями результативности и отдельными характеристиками деятельности организации	
- гранты от неправительственных НКО, участвующих в развитии институтов гражданского общества, за счет субсидий из федерального бюджета (со-финансирование); - общее количество задействованных субъектов (потенциал); - в том числе, с учетом существующих механизмов работы организации (вебинары, ресурсные возможности, масштабы проектов и т.д.).	0.811
- субсидии из региональных и местных бюджетов (со-финансирование); - количество СОНКО, которым оказана информационная, консультационная и методическая поддержка.	0.962
- гранты, целевые поступления от российских НКО (со-финансирование); - количество добровольцев, которые были привлечены к участию в деятельности СОНКО.	0.954
- гранты, целевые поступления от российских НКО (со-финансирование); - количество добровольцев СОНКО, принявших участие в мероприятиях, для осуществления которых использована субсидия.	0.762
- гранты, целевые поступления от российских НКО (со-финансирование); - показатель результативности (количество семинаров и иных мероприятий).	0.985
гранты, целевые поступления от российских НКО (со-финансирование); - комплексный показатель результативности (среднее арифметическое от значений показателей типа «факт/план»).	0.952

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Измеряемые показатели	КК
гранты, целевые поступления от российских НКО (со-финансирование); - количество регионов-участников мероприятий, т.е. субъектов федерации, где проводились мероприятия программы.	0.813
целевые поступления от российских коммерческих организаций (КО) (со-финансирование); - количество добровольцев СОНКО, принявших участие в мероприятиях, для осуществления которых использована субсидия.	0.71
- целевые поступления от российских КО (со-финансирование); - количество участников программы, не считая штатных сотрудников, принявших участие в мероприятиях программы (оценка).	0.849
- целевые поступления от российских КО (со-финансирование); - способствование взаимодействию органов власти, НКО, привлечение к сотрудничеству третьих организаций, экспертов, волонтеров (оценочный порядковый показатель участия СОНКО в профессиональных сетях).	0.722
- целевые поступления от российских граждан (со-финансирование); - количество СОНКО, которым оказана информационная, консультационная и методическая поддержка.	0.708
- целевые поступления от российских граждан (со-финансирование); - количество добровольцев СОНКО, принявших участие в мероприятиях, для осуществления которых использована субсидия	0.703
- целевые поступления от российских граждан (со-финансирование); - количество участников программы, не считая штатных сотрудников, принявших участие в мероприятиях программы (оценка).	0.715
- целевые поступления от иностранных и международных организаций (со-финансирование); - количество субъектов, где реализуется программа.	0.756
целевые поступления от иностранных и международных организаций (со-финансирование);	0.801

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Измеряемые показатели	КК
- среднее количество участников мероприятий (человеко-дни), для осуществления которых использована субсидия.	
оказание услуг юридическим и физическим лицам (со-финансирование); - полнота контактной информации о СОНКО (порядковый показатель, показывающий степень раскрытия и полноту контактной информации).	-0.886
- оказание услуг юридическим и физическим лицам (со-финансирование); - количество добровольцев СОНКО, принявших участие в мероприятиях, для осуществления которых использована субсидия.	0.83
оказание услуг юридическим и физическим лицам (со-финансирование); - количество семинаров и иных мероприятий.	0.81
- оказание услуг юридическим и физическим лицам (со-финансирование); - количество работников и добровольцев, участвовавших в мероприятиях.	0.769
оказание услуг юридическим и физическим лицам (со-финансирование); - количество регионов-участников мероприятий, т.е. субъектов федерации, где проводились мероприятия программы.	0.704
- средства самой организации (со-финансирование); - количество семинаров и иных мероприятий.	0.91
- средства самой организации (со-финансирование); - количество работников и добровольцев, участвовавших в мероприятиях.	0.937
2. Некоторые иные значимые зависимости между данными отчетов о достижении показателей результативности	
средняя численность работников за отчетный год; - количество субъектов, где реализуется программа.	0.75
- количество СОНКО, которым оказана информационная, консультационная и методическая поддержка; - комплексный показатель результативности (любые иные показатели).	0.953
количество СОНКО, которым оказана информационная, консультационная и методическая поддержка;	0.914

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Измеряемые показатели	КК
- количество привлечений НКО (возможны повторяющиеся участники).	
количество проведенных конференций и семинаров, направленных на выявление, обобщение и распространение лучшей практики реализации проектов СОНКО; - комплексный показатель результативности (любые иные показатели).	0.831
количество работников СОНКО, принявших участие в мероприятиях, для осуществления которых использована субсидия; - комплексный показатель результативности (любые иные показатели).	0.775
количество добровольцев СОНКО, принявших участие в мероприятиях, для осуществления которых использована субсидия; - количество добровольцев, которые были привлечены к участию в деятельности СОНКО.	0.997
- количество СОНКО, которым оказано содействие в привлечении труда добровольцев; - комплексный показатель результативности (любые иные показатели).	0.958
- количество семинаров и иных мероприятий; - количество работников и добровольцев, участвовавших в мероприятиях.	0.764
- количество семинаров и иных мероприятий - комплексный показатель результативности (любые иные показатели).	0.81

Организации, которые получают гранты от неправительственных НКО, участвующих в развитии институтов гражданского общества (преимущественно речь идет о «президентских грантах»), в большинстве случаев реализуют проекты одновременно в нескольких субъектах Российской Федерации. Размер получаемого со-финансирования в этом случае напрямую связан с количеством субъектов РФ, в которых организация может осуществлять свою деятельность. В данном случае задействуются все возможности

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

налаживания контакта с целевой аудиторией, включая использование Интернет-ресурсов, например, проведение вебинаров. Несмотря на то, что количество субъектов РФ, где организация осуществляет деятельность – единственный показатель результативности, с которым коррелирует размер средств, полученных от ННО, - эта корреляция является очень сильной и отчасти демонстрирует результативность в том числе «президентских грантов», размер которых оказывается связан с географией деятельности организаций.

Очень сильной является зависимость между размером субсидий из региональных и местных бюджетов и количеством СОНКО, которым оказана информационная, консультационная и методическая поддержка. Это также свидетельствует о целевом характере региональных субсидий и о возможной результативности распределения средств именно через региональные бюджеты, где органы исполнительной власти лучше знакомы с сектором СОНКО и могут сделать поддержку адресной. Также наличие подобной зависимости косвенно свидетельствует о результативности организаций, получающих региональные субсидии.

С большинством показателей результативности связаны гранты и целевые поступления от российских некоммерческих организаций. Объем их поступлений в значительной степени связан с числом добровольцев (коэффициент корреляции равен 0,954), которые были привлечены к участию в деятельности СОНКО, а также с количеством проведенных получателем субсидии семинаров и иных мероприятий (коэффициент корреляции − 0,985). Комплексный показатель результативности, рассчитанный как среднее арифметическое отношений фактических значений показателей деятельности организации, указанных в отчете, к плановым целевым значениям,

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

зафиксированным в соглашении, тоже почти стопроцентно коррелирует с величиной грантов и целевых поступлений. Иными словами, данная взаимозависимость служит серьезным основанием для формирования предположения о том, что СОНКО, получающие со-финансирование от других НКО, являются более ответственными и результативными. Причем, это, скорее, является причиной, а не следствием получения ими средств от российских некоммерческих организаций.

Целевые поступления от российских коммерческих организаций также коррелируют с рядом показателей результативности. К этим показателям относятся количество участников программы и добровольцев-участников мероприятий, участие организации в профессиональных сетях как порядковый показатель, который оценивался на основании части отчета о результативности, предполагавшей свободное заполнение, с учетом оценки состава участников каждого проведенного организацией мероприятия. Несмотря на то, что, как и в случае со-финансирования со стороны НКО, со- финансирование от КО коррелирует с целым набором показателей, два из них могут быть логически связаны: количество добровольцев и количество участников программы, - а значит, соответствующие корреляции могут рассматриваться как часть одного феномена.

Наличие со-финансирования со стороны российских граждан является важным показателем доверия населения к деятельности СОНКО, а также показателем ее результативности. Хотя финансирование со стороны отдельных граждан связано еще и с такими факторами, как правильная организация общественных связей и маркетинга СОНКО, а следовательно, может не отражать в полной

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

мере результативности организации (об этом, в частности, свидетельствует невысокая корреляция с показателями результативности), все же его размер связан с результативностью деятельности СОНКО.

Логически вытекает и взаимозависимость между использованием организацией своих собственных средств и показателями результативности. Фактически, наличие задокументированного доказательства перераспределения организацией средств, полученных за счет отдельных видов деятельности, на реализацию данной программы (под которую предоставлена государственная поддержка), свидетельствует о высоком уровне мотивации организации в реализации программы.

Финансирование со стороны иностранных и международных организаций, как и финансирование, получаемое в рамках «президентских грантов», связано с количеством субъектов РФ, где организация осуществляет свою деятельность. При этом, очень часто организация получает либо международные средства, либо средства «президентского гранта». Однако в случае зарубежных/международных грантов причинно- следственная связь может быть следующей: чем шире география деятельности организации, тем больше вероятность получения ею крупного зарубежного/международного гранта (если одним из критериев отбора является география деятельности СОНКО). Корреляция данного источника со-финансирования со средним количеством участников мероприятий может быть обусловлена теми же факторами, что и предыдущая зависимость, а следовательно, может восприниматься как часть одного феномена.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Менее тривиальной является тесная положительная связь между поступлениями от оказания услуг юридическим и физическим лицам и различными показателями результативности. Результативность СОНКО, получающих финансирование из данных источников, может ставиться под сомнение из-за сильной отрицательной корреляции со степенью открытости организации. Степень открытости является синтетической переменной, характеризующей наличие различного рода контактных сведений об организации, включая адрес электронной почты, качество Интернет-сайта, степень его проработанности и прозрачности размещаемой на нем информации, номер факса, телефона, полноту и качество заполнения отчетов.

Выявленная взаимозависимость величины показателей результативности и размеров отдельных источников со-финансирования хоть и ставит вопрос о причинно-следственной связи, но также свидетельствует о том, что связь не является случайной. Размер определенных источников со- финансирования характеризует результативность СОНКО, а значит, наличие и размер соответствующего со-финансирования повышает вероятную результативность господдержки таких СОНКО.

Поскольку различные источники со-финансирования ассоциированы с разным уровнем результативности организации, то в дальнейшем при оценке заявок СОНКО целесообразно учитывать не только наличие и размер со-финансирования деятельности СОНКО из разных источников (как два отдельных либо один комплексный конкурсный критерий, в частности, свидетельствующий о востребованности деятельности СОНКО и признании ее результативности), но также присваивать различный вес отдельным источникам со-финансирования. Например, по результатам

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

проведенного факторного анализа, наличие со-финансирования со стороны НКО оказалось намного более важным критерием результативности организации, нежели наличие со-финансирования со стороны регионального правительства или бизнеса. Особое внимание целесообразно уделить СОНКО, получающим со-финансирование одновременно от коммерческих и некоммерческих организаций, поскольку для таких СОНКО вероятность того, что организация является результативной как с позиции коммерческих, так и некоммерческих результатов деятельности, максимальная.

Значимая корреляция размера со-финансирования из отдельных источников с результативностью СОНКО свидетельствует также о том, что пока организациями не достигнут тот уровень поступлений, при котором дальнейшее наращивание со-финансирования будет мало результативным. То есть со-финансирование таких СОНКО может быть увеличено без ущерба финансовой устойчивости и результатам деятельности (по крайней мере, в краткосрочном периоде, предположительно, в течение 2-4 лет).

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Таблица 4

Связь количества источников со-финансирования организации с результатами деятельности (с двусторонней проверкой значимости).

Корреляции		
		Количество источников со-финансирования
Количество СОНКО, которым оказана информационная, консультационная и методическая поддержка	Корреляция Пирсона	-0,066
	Знч.(2-сторон)	0,559
	N	81
Количество проведенных конференций и семинаров, направленных на выявление, обобщение и распространение лучшей практики реализации проектов СОНКО	Корреляция Пирсона	0,029
	Знч.(2-сторон)	0,582
	N	81
Количество добровольцев СОНКО, принявших участие в мероприятиях, для осуществления которых использована субсидия	Корреляция Пирсона	-0,043
	Знч.(2-сторон)	0,700
	N	81
Количество СОНКО, которым оказано содействие в привлечении труда добровольцев	Корреляция Пирсона	-0,103
	Знч.(2-сторон)	0,362
	N	81
Количество добровольцев, которые были привлечены к участию	Корреляция Пирсона	-0,056
	Знч.(2-сторон)	0,618
	N	81

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Корреляции		
		Количество источников со-финансирования
в деятельности социально ориентированных некоммерческих организаций		
% от значения показателя, установленного соглашением (количество субъектов РФ, где реализуется программа)	Корреляция Пирсона	0,151
	Знч.(2-сторон)	0,217
	N	81
% от значения показателя, установленного соглашением (количество проведенных семинаров, конференций и иных мероприятий)	Корреляция Пирсона	-0,014
	Знч.(2-сторон)	0,911
	N	69
% от значения показателя, установленного соглашением (количество публикаций, подготовленных в рамках реализации программы)	Корреляция Пирсона	-0,641
	Знч.(2-сторон)	0,087
	N	64
% от значения показателя, установленного соглашением (количество работников и добровольцев,	Корреляция Пирсона	0,167
	Знч.(2-сторон)	0,202
	N	8

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Корреляции		
		Количество источников со-финансирования
принявших участие в мероприятиях)		
% от значения показателя, установленного соглашением (комплексный показатель результативности по всем иным показателям, установленным соглашением о предоставлении субсидии СОНКО)	Корреляция Пирсона	0,388*
	Знч.(2-сторон)	0,042
	N	60
количество регионов-участников мероприятий, т.е. субъектов федерации, где проводились мероприятия программы (возможны погрешности в оценке)	Корреляция Пирсона	-0,226*
	Знч.(2-сторон)	0,040
	N	28
Валовый уровень достижения показателей	Корреляция Пирсона	0,131
	Знч.(2-сторон)	0,238
	N	83

Примечания: ** Корреляция значима на уровне 1% (2-сторон); * Корреляция значима на уровне 5% (2-сторон.).

В таблице 4 приведены значения коэффициентов корреляции между суммой источников со-финансирования и результатами деятельности СОНКО. Полученные результаты опровергают гипотезу

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

о том, что результаты деятельности организации положительно связаны с количеством источников со-финансирования программы, на реализацию которой предоставлена государственная субсидия. Большинство коэффициентов корреляции по Пирсону оказываются незначимыми, корреляция - слабой, а количество наблюдений зачастую не является достаточным для оценки зависимости. Вместе с тем, выявлена значимая отрицательная корреляция между суммой источников со-финансирования и количеством субъектов РФ, на территории которых реализовывались мероприятия программы. Скорее всего, это свидетельствует о том, что чем уже география деятельности СОНКО, тем стейкхолдерам проще оценить актуальность и востребованность деятельности такой организации, т.е. СОНКО «не распыляется» на разные регионы, и поэтому вероятность получения со-финансирования из разных источников возрастает.

На российском эмпирическом материале на примере субсидий Минэкономразвития России было апробировано действие различных факторов, предложенных в зарубежной литературе и систематизированных в третьем параграфе первой главы, на результативность господдержки СОНКО.

В качестве меры результативности прямых грантов (субсидии СОНКО) использовались показатели «выпуска» НКО, сформулированные с учетом методики Эпстейна-МакФарлана. В качестве меры результативности господдержки СОНКО через сквозной грант (субсидии субъектам на поддержку СОНКО) мерой результативности являлось «предложение» господдержки. Разработана методика оценки «предложения», предполагающая сопоставление объективных факторов (наличие законодательства о поддержке СОНКО) и мнений представителей СОНКО и региональных органов

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

исполнительной власти (о том, действует ли законодательство). «Предложение» господдержки отражает вероятность, с которой СОНКО получают государственную поддержку.

Сделан вывод, что результативность господдержки СОНКО через сквозной грант отрицательно зависит от уровня экономического развития субъекта, выраженного в ВРП на душу населения, поправленного по покупательную способность. Это может быть связано с тем, что в экономически развитых субъектах СОНКО могут получать средства из негосударственных источников, что в целом подтверждается во втором параграфе главы. Это также означает, что Минэкономразвития России стоит уделять больше внимания качеству мер поддержки СОНКО, реализуемых в наиболее экономически развитых субъектах, получивших федеральные субсидии. Возможно, сквозные гранты стоит предоставлять прежде всего наименее экономически развитым субъектам, которые с большей вероятностью доводят поддержку до СОНКО.

В случае прямых субсидий СОНКО (прямых грантов) государственное финансирование в целом положительно связано с внешним со- финансированием СОНКО (стимулирует его), в особенности от других НКО, коммерческих организаций, других органов власти, российских и иностранных граждан. Таким образом, гипотеза о превалировании эффекта «привлечения» над эффектом «вытеснения» частного финансирования государственным в целом подтвердилась. Негосударственные деньги «идут» к государственным деньгам. Однако государство не может предоставить финансовую поддержку всем СОНКО. На практике это может означать, что СОНКО, которые не получат поддержку государства, также могут не получить поддержку от других доноров. То есть возможно появление сильного

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

разрыва между финансово обеспеченными СОНКО, которые пользуются поддержкой государства, и «СОНКО-аутсайдерами», которым не удается привлечь ресурсы. Это предположение требует проверки, в том числе, поскольку использованный метод корреляционного анализа не позволяет судить о причинно-следственной связи. Более точный результат может быть получен при появлении панельных данных об изменении структуры финансирования СОНКО. Однако вне зависимости от каузальности, государство может помогать СОНКО, получающим меньший объем финансовых ресурсов. Такая помощь может заключаться в предоставлении методической, информационной, консультационной поддержки, как то: разрешение пользоваться государственными информационными ресурсами для распространения информации о деятельности своей организации, организация «горячей линии» для СОНКО, введение требований к получателям господдержки консультировать СОНКО, которые государственную поддержку не получали, и т.д.

Гипотеза о связи результатов деятельности СОНКО с количеством и размером источников со-финансирования программы, на реализацию которой предоставлена государственная субсидия, подтверждается частично.

Со-финансирование, получаемое от российских НКО и КО, российских граждан, иностранных и международных организаций, положительно и наиболее тесно связано с результатами деятельности СОНКО. Увеличение финансирования из этих источников, безусловно, улучшает показатели результативности типа «план-факт» (процентные) и типа «выпуск» (в абсолютном выражении). При этом, количество источников, из которых организация получает

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

финансирование, не влияет на результативность. С точки зрения практики это означает, что важно не количество, а качество источников финансирования СОНКО, т.е. откуда приходит финансирование. Минэкономразвития России может повысить результативность субсидий СОНКО, если будет активнее поддерживать СОНКО, которые привлекают средства российских НКО и КО, граждан, иностранных и международных организаций. Минэкономразвития России способно повысить результативность всех СОНКО, вне зависимости от того, получают они государственные субсидии или нет, организуя дополнительные семинары и тренинги для СОНКО по фанд-райзингу. Такая деятельность будет способствовать формированию более устойчивой финансовой основы существования некоммерческого сектора.

Библиографический список

1. Доклад о развитии институтов гражданского общества в России. «Третий сектор» в России: текущее состояние и возможные модели развития//Фонд развития гражданского общества (ФРГО) 2013 http://civilfund.ru/mat/20.

2. Ефремов С.В. Некоммерческие организации в здравоохранении: американский опыт государственной поддержки и уроки для России// Сборник докладов по результатам XIV Апрельской международной научной конференции «Модернизация экономики и общества» 2013 г. (Москва).

3. Ефремов С.В. Оценка готовности региональных органов власти привлекать независимых поставщиков социальных услуг// Вопросы государственного и муниципального управления. 2013. №1, стр. 91-109.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

4. Ефремов С.В. Российский некоммерческий сектор: особый путь?//Вестник Института Кеннана в России. Выпуск 24. М.: 2013.

5. Зубаревич Н. В. Регионы России: неравенство, кризис, модернизация. — М.: Независимый институт социальной политики, 2010. — 160 с.

6. Канишевская Н. В., Рудник Б.Л., Шишкин С.В., Якобсон Л. И. Правовые основы функционирования некоммерческого сектора: проблемы, направления совершенствования / Отв. ред.: Б.Л. Рудник, Л. И. Якобсон. М. : Издательский дом ГУ-ВШЭ, 2009.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

УДК 36

Федосеев В.В. Обобщенные индикаторы уровня жизни и социальной напряженности

Generalized indicators of living standards and social tension

Федосеев В.В.,
к.э.н. , доцент РГУ им. А.Н. Косыгина
Fedoseev V.V.,
Ph.D. , Associate Professor of the Russian State University. A.N. Kosygina

Аннотация. В статье автор рассматривает вопросы обобщенных индикаторов уровня жизни и социальной напряженности.
Ключевые слова: уровень жизни, индикаторы.
Abstract. In the article the author considers questions of generalized indicators of the standard of living and social tension.
Keywords: standard of living, indicators.

Уровень жизни – это уровень благосостояния населения, степень удовлетворения основных жизненных потребностей людей. Этот термин всё чаще заменяет такие понятия, как «народное благосостояние», «качество жизни» и другие. Возросшее внимание к проблемам уровня жизни населения объясняется объективным процессом построения социального государства в России и необходимостью разработки и внедрения российской модели социального аудита.

Проведение регулярного социального аудита невозможно без построения целостной системы обобщающих показателей, отражающих уровень жизни населения и связанные с ним стороны общественной жизни. Эта система количественных показателей должна отражать достигнутые результаты на пути к социальному

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

государству как всей страны в целом, так и её отдельных регионов, а также обеспечить сравнительную сопоставимость этих результатов с соответствующими данными по другим странам на основе показателей, принятых в международной статистической практике.

Разработанный Центром экономической конъюнктуры и прогнозирования при Министерстве экономики РФ документ «Основные показатели уровня жизни населения в условиях рыночной экономики» состоит из 7 разделов, включающих в себя 40 показателей.. Аналогичные системы показателей разработаны в других странах. В 1978 г. ООН была разработана Система показателей уровня жизни, включающая 12 групп показателей [2].

Любую систему показателей должны завершать обобщающие (интегральные) показатели для обеспечения методологической целостности всех частных показателей и однозначной оценки исследуемого процесса. Некоторые из этих основных интегральных показателей, связанных с уровнем жизни, рассматриваются в данной работе.

Одним из главных таких обобщающих показателей, или *индикаторов уровня жизни*, является, без сомнения, разработанный в 80-х г.г. прошлого века экспертами Программы развития ООН (ПРООН) *индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП)*, который является интегральным показателем, основанным на индексе продолжительности жизни, индексе достигнутого уровня образования и индексе реального ВВП на душу населения. В настоящее время этот интегральный показатель называется *индексом человеческого развития (ИЧР)* и рассчитывается как среднее геометрическое трех названных выше частных индексов. Главным достоинством индекса ИЧР является

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

его универсальность, так как в основе его расчёта лежат три главные составляющие уровня жизни: долголетие, образование и доход.

В рамках Программы развития ООН ведётся ежегодный расчёт величины ИЧР практически по всем странам мира. Индекс ИЧР положен в основу рейтинга стран мира по уровню жизни. В табл. 1 приведены (фрагментарно) значения этого индикатора уровня жизни за 2015 год.

Таблица 1

Место в рейтинге	Страна	Значение ИЧР
	Очень высокий ИЧР	
1.	Норвегия	0,944
2.	Австрия	0,935
…	…	…
9.	США	0,915
…	…	…
	Высокий ИЧР	
50.	Беларусь	0,798
50.	Россия	0,798
52.	Оман	0,793
…	…	…
56.	Казахстан	0,788
…	…	…
81.	Украина	0,747
…	…	…
90.	КНР	0,727
…	…	…
	Средний ИЧР	
106.	Ботсвана	0,698
107.	Молдавия	0,693
…	…	…
120.	Киргизия	0,655
…	…	…
	Низкий ИЧР	
145.	Кения	0,548
…	…	…
188.	Нигер	0,348

Следует заметить, что в начале 2000-х г.г. Россия и Беларусь занимали места в шестом десятке этого рейтинга.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Другую группу количественных показателей, связанных с понятием уровня жизни, образуют показатели дифференциации населения по уровню доходов. Примером показателей этой группы может служить, в первую очередь, *индекс концентрации доходов* (*коэффициент Джини* $K_{ДЖ}$), экономический смысл и методы расчета которого описаны, например, в [1]. К этой же группе показателей относятся *коэффициент фондов*, дающий соотношение между средними уровнями денежных доходов 10% населения с самыми высокими доходами и 10% населения с самыми низкими доходами, а также *децильный коэффициент концентрации доходов,* показывающий, во сколько раз минимальные доходы 10% наиболее обеспеченного населения превышают максимальные доходы 10% наименее обеспеченного населения. Для примера, значение коэффициента фондов для России в 2015 году было равно 15,6.

Рассмотрим коэффициент Джини как наиболее обобщающий и используемый в международной статистической практике количественный индикатор этой группы. Расчетные значения коэффициента Джини для ряда стран за 2015 г. представлены в табл. 2.

Таблица 2

Страна	Коэффициент Джини $K_{ДЖ}$
Беларусь	0,265
Казахстан	0,289
КНР	0,469
Норвегия	0,268
Россия	0,420
США	0,410

Следует обратить внимание на относительно низкие значения коэффициента Джини, и, следовательно, более равномерное распределение населения по уровню доходов в таких странах, как

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Беларусь, Норвегия и Казахстан. В таких же странах, как США. Россия и КНР значения этого коэффициента значительно выше, что говорит о крайне высокой степени неравномерности распределения населения по уровню среднедушевых доходов в этих странах.

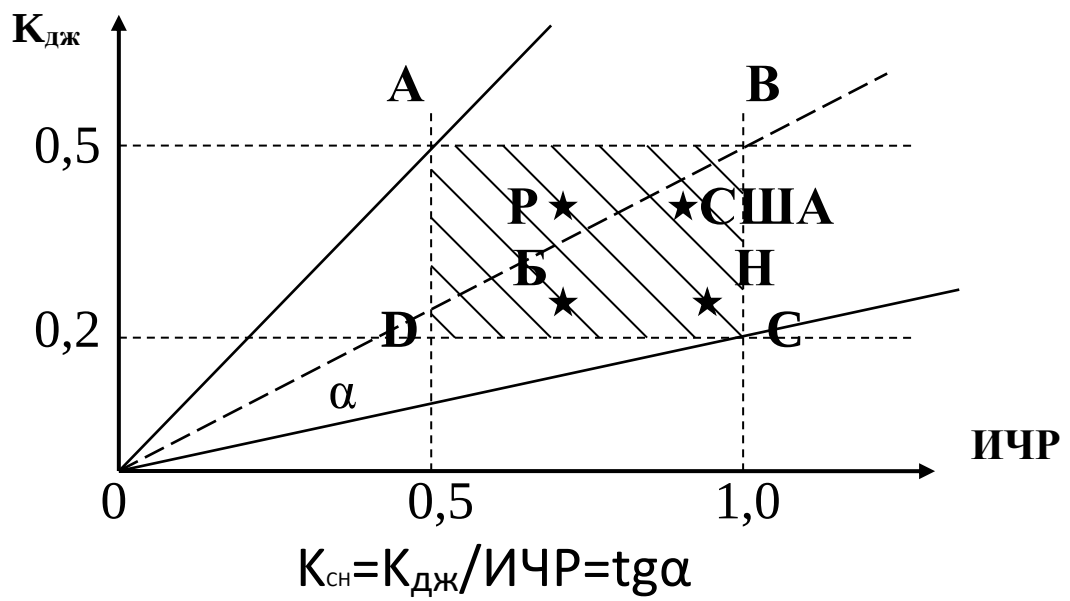
Перейдём к рассмотрению такого вопроса, как уровень социальной напряжённости в обществе, вызванной неравенством при распределении доходов. Низкий уровень экономического развития и значительная дифференциация населения по доходам сами по себе, взятые в отдельности, не могут служить причиной социальной напряженности в стране, вызванной экономическим неравенством. В качестве иллюстрации можно взять такие страны, как Беларусь (не очень высокий уровень жизни и низкое значение коэффициента Джини) и США (высокий уровень жизни и высокое значение коэффициента Джини). Главной причиной социальной напряженности является **сочетание низкого уровня социально-экономического развития страны с резкой дифференциацией населения по уровню доходов** (выделено автором). Для разработки количественного индикатора социальной напряжённости необходимо учитывать оба этих фактора в совместной связи.

В данной работе автор предлагает использовать в качестве обобщающего индикатора социальной напряженности в обществе, вызываемой резким неравенством населения при распределении доходов, *коэффициент социальной напряженности* $K_{СН}$, рассчитываемый как отношение коэффициента Джини $К_{ДЖ}$ и индекса человеческого развития ИЧР:

$$КСН = КДЖ / ИЧР.$$

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Можно дать графическую иллюстрацию сказанному. Будем откладывать по оси абсцисс значения индекса ИЧР, а по оси ординат – значения коэффициента $К_{дж}$. Для подавляющего большинства стран ИЧР заключён в пределах от 0,5 до 1,0, а коэффициент Джини – от 0,2 до 0,5. Таким образом, соответствующие точки для разных стран будут попадать внутрь прямоугольника ABCD, а все лучи из начала координат, проходящие через эти точки, будут расположены внутри угла AOC (см. рисунок).



Р – Россия; **Б** – Беларусь;
Н – Норвегия; **США** – Соединенные Штаты Америки

Рисунок 1. Определение коэффициента социальной напряжённости

В качестве примера возьмём четыре страны: Россия, Норвегия, США и Беларусь. Значения индикаторов ИЧР и коэффициента Джини в этих странах для 2015 года приведены выше в табл.табл. 1 и 2. Результаты расчета коэффициента социальной напряжённости приведены в табл. 3.

Таблица 3

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Страна	Коэффициент социальной напряжённости
Россия	0,526
Беларусь	0,332
Норвегия	0,284
Соединённые Штаты Америки	0,448

Анализ полученных результатов позволяет сделать вывод, что социально-экономическая база для социальной напряженности в обществе возникает при значении коэффициента Джини, большем одной второй величины индекса ИЧР, что соответствует значению рассматриваемого здесь коэффициента социальной напряженности $К_{СН}$, превосходящему значение 0,5. На рисунке это соответствует области выше пунктирной линии ОВ.

Из приведенного выше рисунка видно, что из четырёх рассмотренных стран в данную критическую область попадает только Россия. Если взять такие две страны, как Казахстан и Киргизия, то соответствующие точки на рисунке будут располагаться для Казахстана рядом с точкой по Беларуси (ниже пунктира), а для Киргизии – рядом с точкой по России (выше критической линии). Для КНР коэффициент социальной напряжённости равен в рассматриваемом периоде 0,469 : 0,727 = 0,645.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что для снижения уровня социальной напряженности необходимо наряду с общим повышением уровня жизни снижать уровень дифференциации населения по уровню доходов. Указанная задача должна решаться в рамках государственной системы «налогообложение – социальные льготы».

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Библиографический список

1. Федосеев В.В. Количественные индикаторы определения социальной напряжённости. – Труд и социальные отношения, 2008, №5.

2. Ефимова М.Р., Бычкова С.Г. Социальная статистика: Учебн. пособие/ Под ред. М.Р. Ефимовой. – М.: Финансы и статистика, 2003.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

УДК 365.244

Шкляр Ю.С. Обеспечение доступности жилья в Сингапуре

Ensuring of housing affordablility in Singapore

Шкляр Юлия Сергеевна,
Кандидат экономических наук, доцент кафедры
Государственного
и муниципального управления,
Хабаровский государственный университет экономики и права
Shkliar Iuliia Sergeevna,
Candidate of Economics, Associate Professor, Department of State
and municipal management,
Khabarovsk state university of economics and law

Аннотация. Обеспечение доступности жилья выступает ключевым направлением государственной политики, реализуемой Правительством Сингапура в социальной и экономической сферах. Широкомасштабное государственное строительство типового недорогого жилья радикально изменило рынок недвижимости страны и обеспечило наиболее высокие показатели домовладения в мире.

Ключевые слова: Сингапур, типы жилья, квартиры HDB, обеспеченность населения жильем, доступность жилья.

Abstract. Ensuring of housing affordability is a key area of public policy implemented by the Singapore Government in social and economic spheres. Large-scale government construction of a typical low-cost housing has drastically changed the real estate market of the country and provided the highest rates of homeownership in the world.

Keywords: Singapore, types of housing, HDB flats, provision of housing, housing affordablility.

Согласно жилищной политике, реализуемой в Сингапуре, задача Комитета жилищного строительства и развития (англ. Housing and Development Board, HDB) - предоставление доступного жилья гражданам. Данная структура имеет значительные права в сфере покупки земельных участков и строительстве на них. Деятельность Комитета скоординирована с действиями других министерств, занимающихся вопросами миграции, общественного транспорта и

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

благоустройства города. При этом у Комитета есть возможность покупки земельных участков по относительно низкой стоимости для обеспечения рентабельности строительства. Существуют также и другие преимущества. Строительство доступного жилья в Сингапуре сопровождается эффектом масштаба, что создает дополнительную выгоду. Также Комитет контролирует процессы приобретения земельных участков, выдает лицензии и разрешения на строительство, осуществляет контроль за частной жилой застройкой в соответствии с генпланом [1, с. 99].

Жилье в Сингапуре может быть государственным или частным. Основные типы жилья – это HDB flat (государственное), кондоминиумы и особняки (частное).

HDB flat (Housing&Development Board) – это государственное жилье, построенное по типовым проектам Комитета жилищной политики и развития. Такие квартиры могут быть одно-, двух-, трех-, четырех- или пятикомнатными, отличаются стандартной планировкой. При этом в HDB районах всегда предусматривается социальная инфраструктура - детские и спортивные площадки, школа, магазины шаговой доступности и фуд-корты. В таких домах живет около 80% местного населения [2]. Квартиры HDB продаются по договорам аренды сроком на 99 лет.

Законодательство Сингапура запрещает продажу HDB квартир иностранцам. Данный тип жилья есть результат длительно реализуемой Правительством жилищной программы, имеющей целью обеспечение доступным жильем граждан Сингапура.

Кондоминиум – это обычно комплекс из нескольких домов, расположенный на огороженной охраняемой территории. Как правило, имеется подземная парковка, бассейны, джакузи, спортзал, теннисный

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

корт и площадки для барбекю.

Особняк – отдельно стоящий жилой дом с прилегающей территорией.

По данным Департамента статистики Сингапура в 2016 году жилой фонд составлял 1370319 объектов и распределялся по типам жилья следующим образом (структура жилого фонда):

- 73,3% - квартиры HDB;
- 20,4% - кондоминиумы и прочие апартаменты;
- 5,4% - особняки (земельная собственность);
- 0,9% - другое [3, с. 16].

Важным результатом проводимой государствами мира жилищной политики является уровень обеспеченности населения жильем. В настоящее время сложилось 2 подхода к расчету данного показателя. Наиболее общим выступает удельный вес населения, проживающего в собственном жилье, в общей численности населения государства (коэффициент домовладения). По данному показателю Сингапур является безусловным мировым лидером.

Благодаря тому, что была проведена масштабная жилищно-коммунальная реформа и с 1960 г. последовательно реализован ряд государственных жилищных программ, в том числе широкомасштабное строительство HDB жилья, 90,9% граждан Сингапура в настоящее время проживают в собственных квартирах [3, с. 1]. По данным Департамента статистики Сингапура, опубликованным в ежегодном статистическом бюллетене «Сингапур в цифрах. 2017», в 2014 году коэффициент домовладения в Сингапуре составлял 90,3% среди домашних хозяйств резидентов, в Канаде 69,0%, в Австралии 67,2%, в США 64,7%, в Великобритании 63,3%, в Республике Корея 54,0% [3, с. 3].

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Вторым менее распространенным и применяемым в основном в развивающихся странах мира подходом к оценке обеспеченности населения жильем является расчет количества квадратных метров жилой площади в расчете на душу населения. Недостаток такого подхода - отсутствие учета наличия/отсутствия права собственности на жилое помещение. Согласно данному подходу в Сингапуре на одного человека приходится 27 квадратных метров жилой площади, среднее количество человек, проживающих в одной квартире составляет 4,3 [4, с. 9].

На сегодняшний день существуют некоторые вариации в интерпретации сущности термина «доступное жилье».

При определении доступности жилья немаловажным аспектом является возможность финансирования покупки за счет кредитных ресурсов и их стоимость. В Сингапуре стоимость кредитных ресурсов в системе ипотечного кредитования является низкой и открывает дополнительные возможности приобретения жилья в собственность и улучшения жилищных условий. Кроме того, учрежден государственный Центральный фонд сбережений, пополняемый за счет обязательных ежемесячных отчислений от заработной платы гражданина и создающий возможность приобретения жилья в том числе для населения с наименьшим уровнем доходов.

Однако главный критерий доступности жилья в странах с традиционно высоким уровнем экономического развития – это платежеспособность населения по отношению к жилым объектам. Фактически рассматривается соотношение средней стоимости квадратного метра жилой площади и среднемесячного размера домохозяйства.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Доступность жилья в Сингапуре призвана обеспечить масштабная застройка HDB квартир, реализуемая Комитетом жилищной политики и развития. Приобретение гражданами жилья HDB осуществляется на основе договоров долгосрочной аренды и благодаря накоплениям, которые аккумулируются в Центральном фонде сбережений.

Цены на недвижимость HDB в Сингапуре существенно различаются в разрезе районов города. Так, например, в новых крупных жилых комплексах в разных регионах стоимость квадратного фута жилой площади варьирутся от 683 до 2829 сингапурских долларов (в докладе Savills World Research Singapore, June 2016) (табл.1).

Таблица 1

Стоимость жилья в новых проектах строительства HDB, SGD (1 квартал 2016 г.) [5, с. 2]

№	Название проекта/жилого комплеса	Застройщик	Расположение	Диапазон цен (SGD за кв.фут)
1	183 LongHaus	TEE Ventures Pte Ltd	Upper Thomson Road	1,441-1,660
2	Cairnhill Nine	CH Residential Pte Ltd	Cairnhill Road	1,726-2,829
3	The Wisteria	Northern Resi Pte Ltd, Northern Retail Pte Ltd	Yishun Ring Road	970-1,294
4	Wandervale	Sim Lian (Starlight) Pte Ltd	Choa Chu Kang Avenue 3	683-836

В среднем максимальная стоимость HDB жилья в Сингапуре обычно составляет 2239 сингапурских доллара за кв. фут (Примечание: квадратный фут – 929 кв. см.)

Помимо невысокой стоимости за единицу площади, HDB жилье отличается небольшими габаритами: обычно площадь однокомнатной квартиры составляет около 33 кв. м, двухкомнатной 45 кв. м, трехкомнатной 73 кв. м, четырехкомнатной 96 кв. м, пятикомнатной 115 кв. м [4, с. 4].

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

При этом по данным Департамента статистики Сингапура средний ежемесячный доход домохозяйств среди всех занятых домохозяйств в 2016 году составил 4056 сингапурских доллара, наименее квалифицированный труд оплачивался в среднем 2106 SGD в месяц, что соответствует средней стоимости квадратного фута HDB квартиры [3, с. 8].

В отличие от HDB жилья квартиры в кондоминиумах продаются без ограничений и стоят на порядок дороже. Средняя цена за 1 кв. м. варьируется (в зависимости от района города):

- средняя стоимость квадратного метра жилой площади в центре Сингапура составляет 26045,71 SGD (ценовой диапазон 20000-32291,73 SGD);
- средняя стоимость квадратного метра жилой площади за пределами центральных районов города составляет 12574,16 SGD (ценовой диапазон 9000-17222,26 SGD) [6].

Кроме того, жилье в Сингапурских кондоминиумах крупногабаритное, как следствие стоимость проживания в квартирах такого типа относительно высока. Так, минимальная стоимость жилого помещения площадью 110 кв. м. В кондоминиуме составит около 1 миллиона сингапурских долларов.

Стоимость аренды квартир в Сингапурских кондоминиумах также высока:

- ежемесячная арендная плата за 3-комнатную квартиру в центре города составляет в среднем 5211,04 SGD;

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

- ежемесячная арендная плата за 3-комнатную квартиру в недорогом районе города за пределами центра составляет в среднем 3127,78 SGD;
- ежемесячная арендная плата за 1-комнатную в центре города составляет в среднем 2961,27 SGD;
- ежемесячная арендная плата за 1-комнатную в недорогом районе города за пределами центра составляет в среднем 1950,67 SGD [6].

Высокая стоимость аренды жилья обусловлена тем, что почти 91% резидентов страны имеют жилье в собственности, и рынок арендуемой недвижимости ориентирован главным образом на иностранных граждан.

В комплексном сочетании три фактора – стоимость единицы жилой площади, небольшой размер квартир и высокий уровень среднего размера ежемесячного дохода, подкрепляемые привлекательными ставками по ипотечным кредитам и обязательные накопления в Центральном фонде сбережений, обеспечивают максимальную доступность жилья в Сингапуре и самую высокую в мире обеспеченность населения жильем.

Библиографический список

1. Гапоненко А. Л., Савельева М. В., Валетов А. И. Предпосылки успешного развития мегаполисов // Управленческие науки. – 2016. - №2. – с. 91-100.

2. Singapore : Latest Data. Department of Statistics Singapore [Электронный ресурс]. - URL : http://www.singstat.gov.sg/statistics/latest-data#22 (дата обращения 04.10.2017).

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

3. Singapore in Figures. 2017 [Электронный ресурс]. - URL : http://www.singstat.gov.sg/docs/default-source/default-document-library/publications/publications_and_papers/reference/sif2017.pdf (дата обращения 05.10.2017).

4. Sock-Yong Phang, Matthias Helble. Housing Policies in Singapore. 2016 [Электронный ресурс]. - URL: https://www.adb.org/sites/default/files/publication/181599/adbi-wp559.pdf (дата обращения 07.10.2017).

5. Briefing Residential Sales // Savills World Research Singapore. June 2016 [Электронный ресурс]. - URL : http://pdf.savills.asia/asia-pacific-research/singapore-research/singapore-residential/singapore-residential-sales-briefing-q1-2016.pdf (дата обращения 07.10.2017).

6. Property Prices in Singapore (Last update : October 2017) [Электронный ресурс]. - URL : https://www.numbeo.com/property-investment/in/Singapore (дата обращения 07.10.2017).

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

УДК 658.5

Авдеева И.Л., Головина Т.А., Парахина Л.В. Особенности формирования мотивационной модели организации в условиях социально-ориентированной экономики

Features of formation of the motivational model of the organization in the conditions of socially oriented economy

Авдеева Ирина Леонидовна
к.э.н., доцент
доцент кафедры менеджмента и государственного управления
Среднерусский институт управления – филиал РАНХиГС,
г. Орёл, Россия
i-avdeeva-i@yandex.ru
Головина Татьяна Александровна
д.э.н., профессор
Среднерусский институт управления – филиал РАНХиГС,
г. Орёл, Россия
Парахина Лариса Владимировна
к.э.н,
доцент кафедры менеджмента и государственного управления
Среднерусский институт управления – филиал РАНХиГС,
г. Орёл, Россия
Avdeeva Irina Leonidovna
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Associate Professor, Department of Management and Public Administration
Central Russian Institute of Management - a branch of the Russian Academy of Science and Technology,
Oryol, Russia
i-avdeeva-i@yandex.ru
Golovina Tatiana Alexandrovna
Doctor of Economics, Professor
Central Russian Institute of Management - a branch of the Russian Academy of Science and Technology,
Oryol, Russia
Parakhina Larisa Vladimirovna
Ph.D.,
Associate Professor, Department of Management and Public Administration

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Central Russian Institute of Management - a branch of the Russian Academy of Science and Technology,
Oryol, Russia

Аннотация. В статье автор рассматривает вопросы особенностей формирования мотивационной модели организации в условиях социально- ориентированной экономики.

Ключевые слова: мотивация, мотивационная модель, социально-ориентированная экономика.

Abstract. In the article the author considers the issues of peculiarities of the formation of the motivational model of the organization in the conditions of a socially-oriented economy.

Keywords: motivation, motivational model, socially-oriented economy.

Мотивация является наиболее важным из факторов, которые регулируют отношение людей к трудовому процессу. Для её включения в систему управления персоналом организации требуется особый подход к разработке и внедрению методов и технологий, соответствующих целям организации.

Социально-ориентированная экономика как один из важнейших факторов способствующих эффективному использованию трудовых ресурсов организации вне зависимости от отраслевой принадлежности и форм собственности, на ее формирование направлены реформы, проводимые в нашей стране.

Для их воплощения, прежде всего ,необходимо комплексное изучение проблем в сфере мотивации персонала, что особенно важно в областях высокоинтеллектуального и высококвалифицированного наемного труда.

Система мотивации эффективного труда становится в современных условиях наиболее действенным из инструментов управления, а реализация всех необходимых алгоритмов и механизмов

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

стимуляции продуктивного труда решает практически все возникающие между работником и работодателем противоречия.

В связи с высоким уровнем конкуренции в организациях требуется постоянный контроль и усовершенствование системы мотивации труда. Так же важную роль играют не только усовершенствование имеющихся методов мотивации, но и внедрение абсолютно новых. Ещё великий экономист А.Маслоу говорил, что людьми движет стремление максимального удовлетворения все появляющихся потребностей, что неразрывно связано с мотивацией труда персонала.

В этом и заключается главная особенность людей – на протяжении всей жизни он хочет чего-то добиться. При этом, после удовлетворения одного желания у него появляются другие. Под мотивацией понимается стимул, направленный на удовлетворение определённой потребности. Всё поведение человека и эффективность его деятельности зависит от той потребности, которую он хочет удовлетворить на определённый момент. В связи с этим можно выявить двоякую сущность мотивационного процесса.

С одной стороны, под мотивацией подразумевается процесс, который начинается при нехватке или потребности человека в чём-то, которая начинает активизировать и побуждать человека совершать определённый набор действий.

С другой стороны мотивацию можно рассматривать как определённую структуру, состоящую из взаимосвязанных мотивов трудовой деятельности, а так же вариантов поведения человека. В этом случае можно рассмотреть каким образом воздействует мотивация на поведение человека. Оказывается, что мотивационная деятельность

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

сильно зависит от обратной связи с деятельностью человека. Взаимосвязь понятий мотивации мы можем увидеть на рисунке 1.

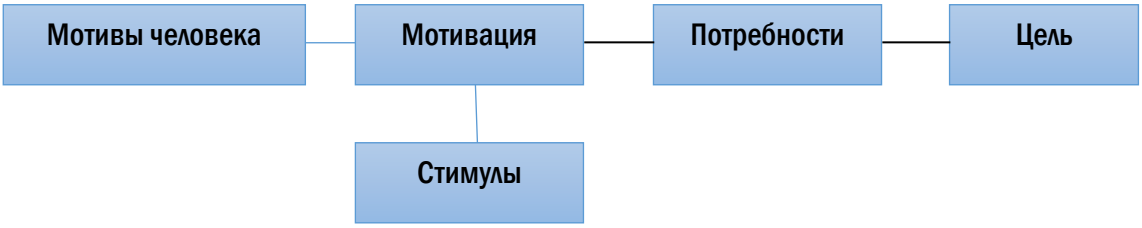


Рисунок 1. Взаимосвязь понятий мотивации

При этом следует отметить то факт, что только заинтересованный в результатах своей деятельности сотрудник, а так же если он удовлетворён этими результаты может принести настоящий эффект для организации и общества. В связи с этим всё более актуальной становится проблема совершенствования системы мотивации в организациях с целью эффективного решения одной из основных проблем управления персоналом.

При этом мотивация является одной из главных функций менеджмента кредитных организаций, которая направлена на совершенствование труда в организации и получение максимальной эффективности.

На данный момент в современной экономике под мотивацией понимается особый вид деятельности, направленный на воздействие человека. Под функциями мотивации понимаются два понятия: инструментальная мотивация, которая заключается в принуждении персонала выполнять определённые действия и социально-психологическая мотивация, которая относится к устранению конфликтных ситуаций, являющимися помехой для качественного выполнения трудовой деятельности в банке [2].

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Современное состояние экономики в России способствуют непременному осмыслению значения мотивации персонала в работе организации.

Основной целью мотивационного процесса считается максимальный уровень отдачи от деятельности персонала, с помощью которого предприятие может получить максимальную прибыль и результат. Всю мотивационную деятельность в банке можно представить в виде следующих этапов: сотрудник осознаёт свои цели и потребности, далее он выбирает тот вид вознаграждения, который максимально будет соответствовать его потребностям, получение этого поощрения, удовлетворение своих потребностей.

Считаем, что можно наглядно представить все стадии мотивационного процесса в банковской сфере, учитывая использование определённого набора инструментов, способствующих у побуждению эффективного труда сотрудника. Данные стадии представлены на рисунке 2.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

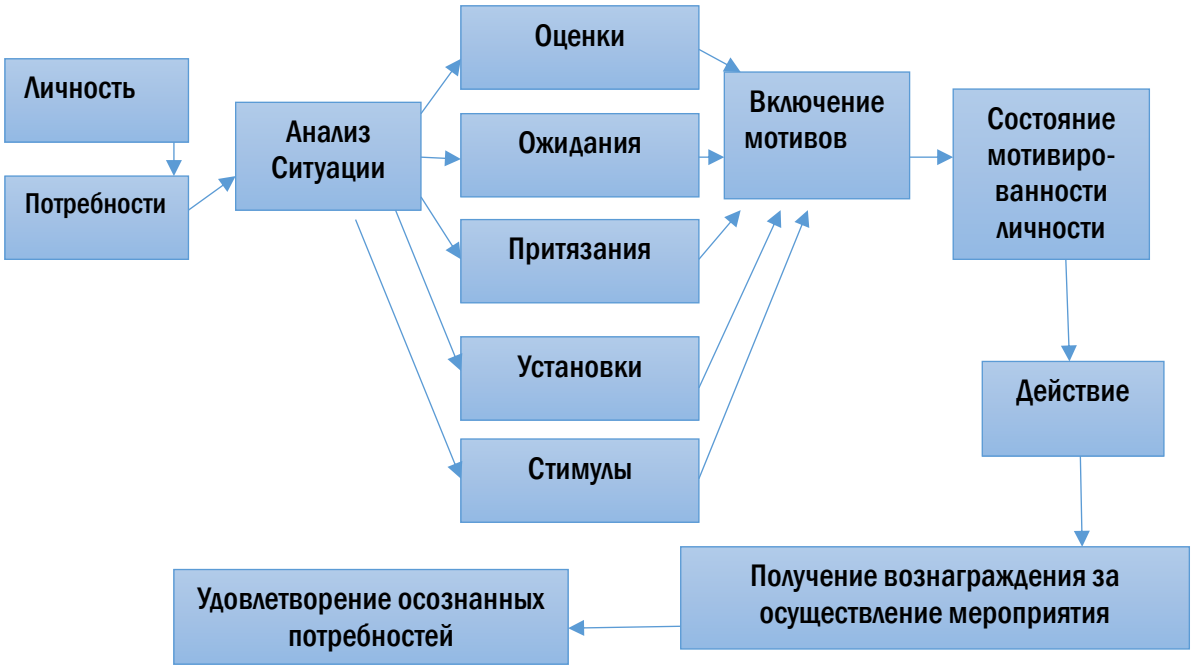


Рисунок 2. Стадии мотивационного процесса

В связи с этим всё более актуальной становится проблема совершенствования системы мотивации в организациях с целью эффективного решения одной из основных проблем управления персоналом.

Следует отметить, что нам близко мнение экономиста В.И.Кардашова о том, что под мотивационной моделью кредитной организации подразумевается определённый механизм, с помощью которого можно интегрировать деятельность сотрудника в разных социально-психологических состояниях.

С помощью такого механизма преобразуется действие как внутренних, так и внешних факторов, оказывающих влияние на в общую мотивационную модель, которая будет являться основной движущей силой в эффективном и качественном управлении

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

персонала. Рассмотрим такую модель в виде схемы, представленной на рисунке 3.

Рисунок 3. Мотивационная модель организации

В представленной модели мы можем выделить основные её основные составляющие аспекты (рисунок 4).

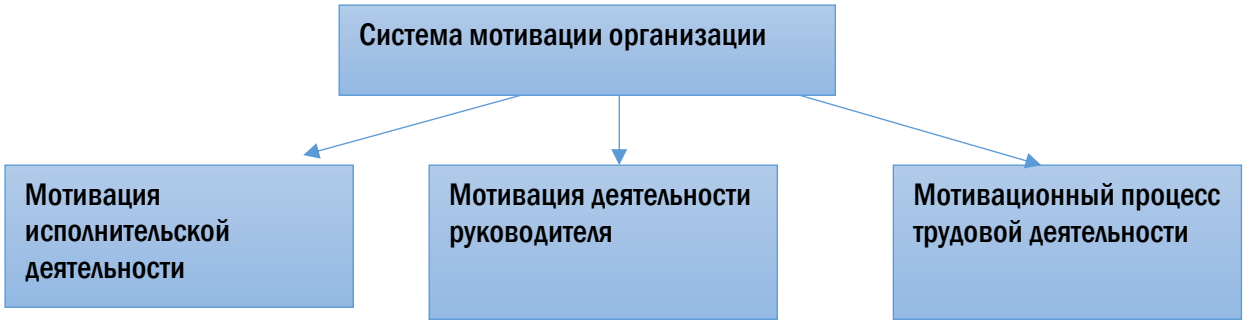


Рисунок 4. Система мотивации организации

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Построить такую эффективную модель качественной мотивации персонала в организации можно с помощью использования рациональной ресурсной стратегии предприятия. Если адекватная модель мотивации отсутствует, то эффективность системы управления персоналов в банке падает.

В данном случае мы прислушиваемся к мнению экономистки, в котором говорится о том, что именно в на финансово – кредитной сфере остро отображается неправильно проведённая мотивационная политика. Это связано с тем, что для работы в банках требуются сотрудники с высокой квалификацией. Так же необходимо понимать в чём именно заинтересованы сотрудники и чем их можно мотивировать для работы в кредитной организации [1].

Если учитывать специфику деятельности кредитных организаций, то можно увидеть, что немаловажно значение придаётся не только профессиональным, но и личным качествам сотрудников, к которым можно отнести лояльность к клиентам, уважение, внимание, чесность, опрятность и т.д. Так же следует учесть, что эффективность труда в банковской сфере зависит от внутреннего климата, так как он является коллективным, так как один специалист не всегда сможет осуществить весь спектр банковских услуг.

Необходимо учитывать и тот факт, что банковские сотрудники работают при нестабильной обстановке, постоянном расширении клиентской базы и увеличением ассортимента предлагаемых банками услуг, а так же постоянным повышением требований к консультантам. Исходя из вышесказанного, мы можем сделать вывод о том, что в этой отрасли смогут работать инициативные люди, с предпринимательской жилкой, отсутствием стеснения, гибкие и в то же время тактичные.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Руководители кредитных организаций должны грамотно работать, создавая комфортные условия труда для сотрудников и находя индивидуальный мотивационный подход к каждому сотруднику. Далее выделим особенности в системе мотивации работников финансово-кредитной сферы: привить сотруднику важность организации в которой он работает, чтобы он осознавал, что любая его деятельность ведет к благополучию всей организации; повысить заинтересованность работника в оказании именно качественных услуг; обеспечить максимально комфортный для сотрудника уровень заработной платы; привить осознание, что от деятельности сотрудника не только банк, но и он сам получает большую пользу.

На данный момент мы наблюдаем значительное расширение всего спектра предоставляемых услуг банками. в данной сфере немаловажно имя банка, которое само по себе является гарантом благонадёжности для клиентов. Поэтому банки могут удовлетворить потребности сотрудников в самоуважении, когда они ощущают, что работают в большой структуре, имеющей мировое имя.

В связи с тем, что финансовые организации имеют большое количество подразделений, то и к системе мотивации должен быть применён комплексный подход, включающий не только материальное, но и нематериальное вознаграждение труда.

Библиографический список

1. Полянин А.В. Тенденции и прогнозы экономического роста для российской экономики: региональный аспект / А.В. Полянин, И.А. Докукина // Среднерусский вестник общественных наук. 2017. Т. 12. № 3. С. 53-63

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

2. Сучкова Е.Е. Принципы поощрений в управлении персоналом на основе коммуникационного менеджмента / Е.Е. Сучкова Е.Е., А.В. Полянин // Наука сегодня: опыт, традиции, инновации: материалы международной научно-практической конференции. 2017. С. 75-76.

3. Формирование стратегии управления персоналом [Электронный ресурс]: Режим доступа: http:// http://memosales.ru/management/formirovanie-strategii-upravleniya-personalom

4. Криволапов В.С. К вопросу о мотивации персонала: структура системы трудовой мотивации / В.С. Криволапов В.С., Ж.М. Сергазиева, Д.А. Сулейменова // В сборнике: проблемы формирования единого научного пространства. - Сборник статей Международной научно-практической конференции. В 4-х частях. 2017. С. 210-212

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

УДК 33

Калюжнова Н.Я. Форсайт-механизмы выявления ресурсов регионального развития и стимулирования предпринимательской инициативы

Foresight mechanisms for identifying regional resources development and stimulation of entrepreneurial initiative

Калюжнова Надежда Яковлевна
Доктор экономических наук, заведующая кафедрой
Экономической теории и управления, профессор,
Иркутский государственный университет
Kalyuzhnova Nadezhda Yakovlevna
Doctor of Economics, Head of the Department
Economic theory and management, professor,
Irkutsk State University

Аннотация. Разработка форсайт-проектов в России начата примерно около 10 лет назад, в это же время были проведены первые региональные форсайты. За прошедшие годы технология форсайта получила существенное развитие. Раскрыто понятие форсайт-механизма и выделены существенные черты форсайт-технологии, которые позволяют использовать форсайт для выявления ресурсов регионального развития и стимулирования предпринимательской инициативы в регионе. Анализируются риски и проблемы форсайта.

Ключевые слова: региональный форсайт, конкурентоспособность, технология, управление, методы.

Abstract. Foresight projects in Russia started about 10 years ago, at the same time, the first regional foresights were conducted. Over the years, foresight technology has developed significantly. The concept of the foresight mechanism is disclosed and essential features of foresight technology that allow foresight to identify the resources of regional development and stimulate entrepreneurial initiative in the region are highlighted. The risks and problems of foresight are analyzed.

Keywords: regional foresight, competitiveness, technology, management, methods.

Термин «форсайт» появился в российских исследованиях в начале 2000-х годов. Иногда пишут, что форсайт в России проводился с 30х годов XX века, но, строго говоря, это неверно. Такая точка зрения происходит из-за смешения понятий «прогнозирование»,

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

«планирование» и «форсайт». Выделим характеристики форсайта, которые, с одной стороны, отличают его от других способов работы с будущим, и с другой, определяют его значение для общества, для развития в зависимости от уровня форсайта.

Отличительные черты и характеристики форсайта:

1.Форсайт проводится в рыночной экономике и представляет собой согласование представлений о будущем самостоятельных экономических субъектов. Соответственно большое значение в этом имеют методы неавторитарного согласования мнений.

2.Форсайт содержит не только определение тенденций развития, но активный элемент создания такого видения будущего, которое отвечает потребностям субъекта форсайта.

3. В форсайте в стратегической дисскуссии о будущем принимают участие не только представители науки, но и бизнеса, общественных организаций и движений, властных структур, муниципальных образований. Их мнение и интересы находят свое отражение в суждениях о важности тех или иных направлений исследований и формировании представления о возможном состоянии будущего.

Черты форсайта, которые определяют его роль как инструмента стратегического прорыва:

1 Форсайт родился, прежде всего, как технологическое предвидение, поэтому первоочередное значение имеет определение тенденций и сфер научных и технологических открытий, которые могут повлечь за собой преобразование всех сфер жизни общества.

Соответственно форсайт предполагает выявление таких новых образов жизни или потребностей в них, помогает выявить запросы на технологии и новые продукты, а также сформировать лояльность к

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

новым идем и новым образам жизни. А это значит, что общество будет больше готово к переменам и нововведениям. Выделяя зоны перспективных исследований и обозначая появление ключевых технологий, которые могут принести наибольшие выгоды, форсайт формирует ориентиры для бизнеса и малого предпринимательства, указывает, какие отрасли и сферы деятельности будут наиболее перспективны для инвестирования. Также и для населения результаты форсайта становятся ориентиром, поскольку выделяются наиболее востребованные в будущем профессии, территории потенциального интенсивного развития и т. д.

2.Задачей и результатом форсайта является создание сети высококвалифицированных экспертов, репрезентативно представляющих сферу приложения форсайта, и она может выступать субъектом развития данной сферы.

3. Форсайт содержит механизм самореализации выработанного представления.

Почему и при каких условиях это происходит? Прежде всего, в форсайте огромную роль должен играть способ отбора его участников, которыми являются лица, принимающие решения и наиболее квалифицированные в областях форсайта. Именно им принадлежит существенная роль в принятии решений по поводу результатов форсайта.

Технология форсайта предполагает передачу участниками оснований принятия своих решений другим, т.е. происходит осознание причин принятия решений экспертами и другими участниками. Это происходит в Дельфи-методе, где эксперты сообщают о своих основаниях выбора; также при групповой дискуссии в экспертных панелях и мозговых штурмах.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Хотя форсайт, не является директивным документом, он становится руководством к действию, потому что итоговый вариант решения выбирается участниками как наилучший из множества других на основе консенсуса, к которому стремятся участники. Соответственно отклонения от наилучшего варианта невыгодны участникам, и каждый начинает ориентироваться на выработанный таким совместным образом вариант будущего и прилагать усилия к его реализации. Если учесть, что участники форсайта – прежде всего лица, принимающие решения, то имеется значительное влияние на общество в реализации созданного вИдения. Именно в силу этого форсайт является эффективным инструментом организации действий, основанном на учете психологических механизмов.

В форсайте решения не являются обязательными. Однако решения принимаются в ходе добровольной заинтересованной коммуникации. Это приводит к тому, что следование выработанным подходам или намеченным проектам происходит за счет неявного принятия стейкхолдерами ответственности за свои решения и поведение, что ведет к достижению определенного будущего.

Дадим определение форсайта следующим образом: это организационная технологии стратегического управления, основанная на рефлексивном взаимодействии держателей ключевых интересов управления, которая позволяет сформировать согласованное представление о будущем, обеспечивает взаимное диалоговое обучение, стимулирует развитие инноваций и содержит потенциал самореализации выработанного вИдения будущего.

Методология форсайта включает разные группы методов, обеспечивающих решение пяти групп следующих задач (см. табл.1):

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

1.Выявление трендов социально-экономического и технологического развития и их последствий, в том числе, выявление проблем и барьеров развития,

2.Выявление перспективных научно-технических направлений и сфер научных открытий.

2. Опора на доказательность делаемых выводов.

3.Формулирование новых идей, помогающих решению выявленных проблем.

4.Создание сетей квалифицированных экспертов и активных членов местных сообществ, способных оказывать влияние на социально-экономическое развитие общества.

Таблица 1

Методы форсайта

Функция	Применяемые методы
Анализ	SWOT, STEEPV, SMART, BSS–анализ, сканирование источников, библиометрия, системный/структурный анализ, патентный анализ, сканирование окружющей среды, метод дерева релевантности, морфологический анализ, анализ взаимного влияния, эссе*, манд-мэппинг, сетевой анализ
Прогнозирование	Метод Дельфи*, метод ключевые технологий, экстраполяция трендов, картирование технологий, картирование стейкхолдероов, моделирование и симуляции, сценирование, анализ глобальных трендов, метод аналогий, интервью, метод исторических аналогий*.
Доказательность	Обзор источников, анализ взаимных воздействий, мультикритериальный анализ, библиографический анализ, сетевой анализ.
Креативность	Мозговой штурм, научная фантастика, эссе, игры, «дикие карты», морфологический анализ*, экспертные обсуждения*, экспертная панель*, майнд-мэппинг*, прогноз гения, метод Диснея,
Взаимодействие	Метод Дельфи*, экспертные панели*, симпозиумы, орг-деятельностные игры, фьючерскные семинары*, ролевые игры, фокус-группы*, оргдеятельностные игры.

*методы, имеющие многоцелевое назначение

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Региональный форсайт является сравнительно молодой ветвью форсайта. Он в значительной мере носит отраслевой характер, поскольку часто в региональных форсайтах внимание фокусируется на ключевых отраслях развития территорий. Также могут выделяться тематические аспекты регионального форсайта.

Региональный форсайт должен выделить ключевые факторы, на которые следует опираться для выявления проблем и направлений развития региона; определить, где и как форсайт может быть полезен, какой опыт форсайта других регионов может быть важен. Региональный форсайт может помочь регионам выявить барьеры развития, разобрать их современный смысл, сформулировать долгосрочное видение и помочь преодолеть эти барьеры. Технология проведения регионального форсайта за прошедшие 10 лет развивалась от более классического варианта [1] до методики Rapid Foresight [2], позволяющего провести форсайт в сжатые сроки применяя определенную технологию, разработанную Агентством Стратегических Исследований, решая в обеих случаях задачи регионального развития.

Региональный форсайт, как правило, направлен на следующие цели региона:

- усиление промышленной конкурентоспособности и расширение торгового потенциала региона;
- достижение положительных эффектов в сфере экономики, охраны окружающей среды и социального обеспечения;
- разработка инновационного подхода в политике;
- разработка программы НИОКР в регионе;
- создание сетей активных членов местных сообществ.

С помощью регионального форсайта можно решать следующие

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

задачи:

1. Выявить локальные ресурсы и потенциал региона. Дело в том, что ресурсы – это не только природные ископаемые, земля, воды, финансы и люди как трудовые ресурсы. В условиях приближающейся 4-й промышленной революции все более важным становится интеллектуальный и организационный ресурс общества. Интеллектуальный ресурс представляет собой гибкую комбинацию различных знаний и умений, которая актуализируется или формируется в зависимости от потребности и появляющихся технологий. Так, в ходе форсайта Байкальского региона в сентябре 2017 г. выявилось, что в регионе сильным интеллектуальным направлением является направление цифровой экономики, с развитой школой программирования, а местное сообщество широко утилизирует возможности развития блокчейна и майнинга криптовалют. На этой основе было предложено несколько конкретных проектов, соединяющих цифровые технологии, строительство и медицину.

2. Обеспечить платформы, на которых могут базироваться региональные инновационные системы. Так, форсайт Байкальского региона обозначил две платформы развития инновационных систем – цифровая платформа и платформа биотехнологий.

3. Определить и подтвердить институциональную компетенцию региона и силы связи региона с национальными и международными инновационными политиками и сетями. Контекст форсайта Байкальского региона был погружен в русло Национальной Технологической Инициативы, что достигалось с помощью лекций об НТИ и работе по выявлению трендов развития. В то же время имелась определенная слабость по поводу связи с международными инновационными политиками.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

4. Формирование совместных инновационных проектов. Сильной стороной региональных форсайтов, проводимых в последние годы под эгидой Агентства Стратегических Инициатив является ориентация на выработку в ходе технологии быстрого форсайта конкретных проектов, которые сформировавшиеся в ходе форсайта инициативные группы представляют на защиту. В ходе форсайта они проходят первичное представление и выявление заинтересованных сторон. После форсайта проекты могут быть доработаны, представлены в инвестиционные фонды (РАВИ, Фонд Бортника, Фонды поддержки предпринимательства и др.) на конкурс. Современным инструментом финансирования и внедрения проектов являются ICO, что существенно повышает шансы на реализуемость проектов. Кроме того, следует отметить, что метод Rapid Foresight, при котором участники в течение нескольких дней напряженно работают совместно, развивает предпринимательскую инициативу и определенную сплоченность между участниками.

Итак, потенциал регионального форсайта отвечает широкому кругу задач и сфер, развитие которых важно для региона. Форсайтингу могут подвергаться сфера здравоохранения и медицины, вопросы культурной идентичности, индивидуальности региона, подготовки и обучения детей и взрослых, внедрения новых технологий. Там, где есть прочные связи между экономикой и обществом, региональный форсайт может оказывать серьезное влияние на региональное будущее.

Библиографический список:

1. Калюжнова Н.Я. Региональный форсайт: понятие, технология, управление. Иркутск, Изд-во ИГУ. 2014. 149 с.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

2. Метод скоростного форсайта: новый инструмент для разработки коллективного видения. [Электронный ресурс] https://edu2035.org/pdf/forsight_instruction.pdf

3. Поппер. Р. Мониторинг исследований будущего. //Форсайт. –2012, Т. 6, № 2. С. 56–74.

4. Форсайт-кемп на Байкале. [Электронный ресурс] http://baikalforsight.ru/

5. EU FOREN Guide – Foresight for Regional Development Network – A Practical Guide to Regional Foresight. http://forlearn.jrc.es/guide/7_references/foren.htm.

6. Unido Technology Foresight Manual. United Nations Industrial Development Organization. Vienna, 2005, V.2 . – 274 p.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

УДК 338.22

Шилова Т.Я. Конкурентоспособность региона и факторы его развития

The competitiveness of the region and factors of its development

Шилова Татьяна Яковлевна,
кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и предпринимательства, Северный Арктический Федеральный Университет имени М.В.Ломоносова
Shilova Tatiana Yakovlevna,
candidate of economic Sciences, associate Professor of Economics and business, Northern Arctic Federal University named after M. V. Lomonosov

Аннотация. В статье рассматриваются основные проблемы конкурентоспособности российской экономики, ее региональные и экономические составляющие на уровне Архангельской области.

Ключевые слова: Конкурентоспособность, отраслевая инфраструктура, технологическая модернизация, конкурентная позиция, конкурентные преимущества, региональная политика.

Abstract. In article considers the basic problems of competitiveness of the Russian economy, its regional and economic components of the Arkhangelsk region.

Keywords: competitiveness, industry infrastructure, technological upgrade, competitive position, competitive advantages, regional policy.

Конкурентоспособность экономики характеризуется тремя измерениями: национальным, отраслевым и региональным. Проблема конкурентоспособности, прежде всего, касается положения отдельных производителей на рынке. С развитием международного разделения труда она выходит на отраслевой и региональный уровень, а с возникновением развитого мирового хозяйства конкурентоспособность становится макроэкономической проблемой конкурирующих стран. В рейтинге конкурентоспособности стран по Индексу глобальной конкурентоспособности Россия занимала 45 место в 2015 году , 44 место 2016 году и заняла 46место в 2017 году [1].

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Конкурентоспособность в региональном измерении становится важнейшей составляющей, определяющей экономику в целом и статус ее регионов. Привлекательность и стабильность региональной экономики, развитие в ней современных кластеров становиться одним из важнейших условий привлечения инвестиций. Оценка конкурентоспособности российских регионов проводится различными структурами. На наш взгляд, целесообразно применить несколько обобщенную систему, включающую три блока: 1) способность региона производить товары и услуги в условиях конкуренции с другими регионами; 2) способность региона удовлетворять потребности населения; 3) финансовая устойчивость региона[2].

Положение регионов и их развитие в контексте повышения конкурентоспособности регулярно обсуждается на Общероссийском форуме
«Стратегическое планирование в регионах и городах России». Первые пять мест в рейтинге занимают Москва (5,00), Краснодарский край(4,11), Московская область (4,01), Республика Татарстан (3,87) и г. Санкт-Петербург (3,71). Лидерами улучшения в рейтинге с прошлого года стали Краснодарский край, Липецкая область, Калининградская область, Чеченская республика и Ставропольский край соответственно. Улучшение положения этих регионов произошло за счет таких показателей, как рынки, человеческий капитал, инвестиции, инновации, реальный капитал, институты и природные ресурсы. Что же касается Архангельской области, то по рейтингу конкурентоспособности она далека от лидеров (показатель 1,70) и по СЗФО уступает только Мурманской области[3]. У региона есть определенные преимущества в лесосырьевой базе, запасах углеводородов и биоресурсов. Область становится важнейшим

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

регионом укрепления обороноспособности страны, реализации Программы развития АЗРФ, космических программ, возрождения СМП. Позитивное влияние на Архангельскую область могут оказать природные и климатические изменения и связанное с добычей полезных ископаемых возрастание значимости северных территорий. Стратегия развития региона, разработанная на среднесрочную перспективу, предполагает реализовать эти приоритеты.

Отраслевой аспект конкурентоспособности экономики на всех уровнях отражает ее состояние и перспективы. Специфика отраслевого подхода характеризуется рядом дополнительных факторов, среди которых особое значение имеют степень участия отрасли в системе международной производственной специализации и кооперации, степень соответствия мировым стандартам качества продукции и услуг, состояние отраслевой инфраструктуры, уровень производительности труда и квалификация работников, стратегия инновационной деятельности, размеры и динамика экспорта и иностранного инвестирования.

Разработка современной стратегии повышения конкурентоспособности российских компаний предполагает решение важнейших стратегических задач: «догоняющую» и « опережающую» техническую и технологическую модернизацию производств, обладающих достаточно высоким конкурентным потенциалом; более последовательную переориентацию производства товаров и услуг на международные стандарты; разработку и реализацию промышленной политики, предусматривающей приоритетное финансирование перспективных отраслей; реализацию политики защиты внутреннего рынка от неоправданного импорта и стимулирование экспорта перспективных по конкурентности товаров; совершенствование

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

системы ценообразования и оплаты труда с учетом международных тенденций. Повышение конкурентоспособности предполагает осуществление структурных сдвигов в экономике, ускорение внедрения инноваций с учетом условий международной конкуренции. При этом необходимо стимулировать более эффективное использование человеческого капитала, повышать качество управления.

Среди отраслей российской экономики наиболее конкурентоспособны ориентированные на экспорт сырьевые и энергетические отрасли. По оценке экспертов ВЭФ в России сильную конкурентную позицию занимает черная и цветная металлургия, электроэнергетика, нефтехимия, лесная, оборонная промышленности; посредственную позицию – химическая, автомобильная промышленности, гражданское судостроение; слабую позицию - гражданская авиационная, электронная, текстильная промышленности.

Приоритетами отраслями экономики Архангельской области являются: судостроение, машиностроение, лесопромышленный комплекс, транспорт и туризм; горнодобывающая промышленность и рыболовство; торговля, пищевая промышленность, электроэнергетика и научно-образовательный комплекс; химия и нефтехимия, связь и телекоммуникации, промышленность строительных материалов, строительство, ювелирная промышленность, сельское хозяйство и металлургия.

Региональная политика направлена на реализацию потенциала отраслевой экономики. Особое внимание уделяется судостроению, развитие которого связано с растущим оборонным заказом и производством платформ для добычи нефти и газа на шельфе. Предполагается проведение определенных институциональных

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

преобразований, модернизации и продвижение на рынки продукции судостроительных предприятий. Машиностроение получит развитие благодаря наличию сильного кластера судостроения, квалифицированных специалистов, конъюнктурных факторов и возможности привлечения среднего и малого бизнеса. В ЛПК при наличии достаточно больших запасов лесных ресурсов (22 млн. кубометров расчетной лесосеки) необходимо повысить производство с более высокой добавленной стоимостью. Развитие транспорта и логистики связано с реализацией проектов строительства глубоководного морского порта в Архангельске и железнодорожной магистрали "Белкомур". Осуществление этих проектов даст значительный импульс развитию транспортной сети региона.

Библиографический список

1. Рейтинг конкурентоспособности стран -2017. Режим доступа: http://global-finances.ru/

2. Методики оценки конкурентоспособности регионов России. Режим доступа: http://www.econcenters.ru/nocens-351-2.html

3. Самые конкурентоспособные регионы России - Москва, Краснодарский край и Московская область. Режим доступа: http:// www.eg-online.ru/news/328462

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

СЕКЦИЯ 18. МЕЖДУНАРОДНАЯ ТЕХНИЧЕСКАЯ ПОМОЩЬ

УДК 33

Хорунжая Н.А. Анализ влияния международной диверсификации компаний на их эффективность

Analysis of the impact of international diversification of companies on their effectiveness

Хорунжая Наталья Александровна,

Юго-Западный государственный университет

Khorunzhaya Natalia Alexandrovna,

Southwestern State University

Аннотация. На протяжении двух последних десятилетий международная диверсификация стала широко используемой стратегией роста компаний как на развитых, так и на развивающихся рынках. Под термином «международная диверсификация» (МД) понимается расширение объёмов и географии сбыта товаров и услуг на зарубежные рынки (международная диверсификация рынков сбыта) и размещения подразделений компании за рубежом (международная диверсификация активов).

Изучению эффективности стратегий международной диверсификации посвящено отдельное направление исследований «международная диверсификация – эффективность». Под эффективностью стратегии МД понимается сила и направление влияния стратегии МД на показатели эффективности компании в краткосрочном и долгосрочном периодах, где измерителем реализованной стратегии МД является степень международной диверсификации компании (например, доля выручки, получаемой из- за рубежа). Выделение данного направления исследований обусловлено тем, что стратегии МД имеют уникальные характеристики: они дают компаниям те конкурентные преимущества, которые недостижимы на локальных рынках (например, доступ к знаниям и технологиям, доступ к более дешёвым ресурсам и пр.), но одновременно создают специфичные риски, дополнительные трансанкционные издержки и агентские проблемы для инвесторов. Результаты таких исследований неоднозначны: в большинстве из них

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

совокупные результаты МД оцениваются как положительные, повышающие эффективность

компании, в остальных работах констатируется снижение эффективности компании вследствие МД.

По российским компаниям такие исследования до настоящего времени не проводились, а распространение имеющихся результатов на российский опыт невозможно, поскольку эффективность стратегий МД существенно зависит от страновых особенностей (например, результаты существующих исследований различаются для компаний из разных стран).

Настоящее исследование посвящено актуальной проблеме оценки влияния стратегий МД на показатели эффективности российских компаний. Такое исследование позволит, во-первых, получить новые научные результаты об эффективности стратегий МД, необходимые для развития теории стратегического менеджмента в приложении к российским компаниям, а во-вторых, сформировать практически значимые рекомендации в области формулирования стратегий МД крупных российских компаний, а также рекомендации по повышению эффективности данных стратегий.

Ключевые слова: международная диверсификация, Return on capital Employed, weighted average cost of capital.

Abstract. Over the past two decades, international diversification has become a widely used growth strategy for companies in both developed and emerging markets. The term "international diversification" (MD) refers to the expansion of the volume and geography of the sale of goods and services to foreign markets (international diversification of sales markets) and the location of the company's divisions abroad (international diversification of assets).

A separate line of research "international diversification - efficiency" is devoted to the study of effectiveness of international diversification strategies. The effectiveness of the MD strategy is understood as the strength and direction of the influence of the MD strategy on the company's performance indicators in the short and long term, where the measure of the international strategy of the company is the measure of the realized MD strategy (for example, the share of revenues received from abroad). The emphasis of this research direction is due to the fact that MD strategies have unique characteristics: they give companies those competitive advantages that are unattainable in local markets (for example, access to knowledge and technology, access to cheaper resources, etc.), but also create specific risks , additional transaction costs and agency problems for investors. The results of such studies are ambiguous: in most of them, the cumulative MD results are estimated as positive, increasing the efficiency of the company; in other works, the company's effectiveness decreases due to MD.

According to Russian companies, such studies have not been carried out to date, and the dissemination of the available results to Russian experience is impossible, since the effectiveness of MD strategies essentially depends on

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

country characteristics (for example, the results of existing studies differ for companies from different countries).

The present study is devoted to the actual problem of assessing the impact of MD strategies on the performance indicators of Russian companies. Such research will allow, first, to obtain new scientific results on the effectiveness of MD strategies necessary for the development of the theory of strategic management as an appendix to Russian companies, and second, to formulate practically meaningful recommendations in the formulation of MD strategies for large Russian companies, as well as recommendations to improve the effectiveness of these strategies.

Keywords: international diversification, Return on capital Employed, weighted average cost of capital.

На начальном этапе анализа проведён тест сравнения средних значений для двух подвыборок – международных и локальных компаний (таблица 1). Следуя [Singh and Nejadmalayeri, 2004] к группе международных компаний (МНК) были отнесены компании с долей зарубежных продаж, превышающей 10% (FSTS > 10%), остальные компании отнесены к группе локальных (ЛК). Перечень международных и локальных компаний выборки приведён в Приложении.

На 10-ти процентном уровне значимости можно констатировать, что МНК в среднем характеризуются большим размером, большим уровнем продуктовой диверсификации, большей долей нематериальных активов, более высоким уровнем бета, а также более низким уровнем оборачиваемости активов.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Таблица 1

Сравнение средних значений ключевых показателей для международных и локальных компаний

Переменная	2010 г.			2005г. – 2010г		
	ЛК	МНК	Вероят-ть равенства ср.знач.*	ЛК	МНК	Вероят-ть равенства ср. знач.*
Показатели эффективности						
ROCE	26,06	21,09	0,37	26.74	22.72	0.17
WACC	10,58	11,41	0,41	8.51	9.78	0.01
Показатели международной диверсификации						
fsts	0,01	0,52	0,00	0.01	0.54	0.00
fata	0,00	0,30	0,08	0.01	0.26	0.00
Ключевые детерминанты						
ln_sales	6,33	8,30	0,00	6.62	8.37	0.00
prod_divn_hhi	0,81	0,61	0,01	0.80	0.65	0.00
intang_asset_to_sales	0,15	0,33	0,13	0.14	0.36	0.00
applied_beta_for_eq	0,79	0,87	0,44	0.79	0.99	0.00
asset_turnover	0,92	0,76	0,38	1.03	0.83	0.06
ROE3	9.49	14.33	0.34	17.82	21.19	0.24
Growth3	20.32	17.62	0.61	30.02	26.33	0.27
debt_to_assets	26,80	29,66	0,67	26.69	26.52	0.95
lt_debtassets	16,30	24,24	0,12	16.76	17.95	0.58
sr_debt_to_assets	10,50	5,42	0,14	10.26	8.70	0.28

Таблица 2

Результаты оценки зависимости ROCE- интернационализация

Переменная	Модель 1.1 (2005-2010)†	Модель 1.2 (2005-2010)†
fsts	-35,80** (-1,95)	-53,81 (-1,26)
$Fsts^2$	38,96** (1,78)	95,14 (0,79)
$fsts^3$	-	-42,07 (-0,47)
ln_sales	2,23*** (2,36)	2,21***(2,32)
prod_divn_hhi	-7,28 (-1,16)	-8,07 (-1,22)
asset_turnover	7,26*** (2,37)	7,31*** (2,37)
SIC4	10,42*** (2,78)	10,58*** (2,78)
SIC9	18,53*** (3,06)	19,04*** (3,06)
d2008	-3,99 (-1,42)	-4,11* (-1,45)
d2009	-3,50 (-1,31)	-3,51 (-1,32)
Intercept	2,36 (0,26)	3,26 (0,35)
Кол-во наблюдений	159	159
R 2	0,2047	0,2031
P-value	0,0005	0,0011

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Примечания:

- В скобках приведены значениям t-статистики;

- * - значимость на 15%; ** - значимость на 10%; *** - значимость на 5%

- † - модель оценена по методу GLS, тест Хаусмана не идентифицировал проблему эндогенности

- переменные, идентифицированные как незначимые (например, стоимость нематериальных активов и др.) были исключены из итоговой модели.

Оценка зависимости ROCE от степени международной диверсификации

Для определения наиболее релевантной функциональной формы зависимости на начальном этапе оценки протестирована исходная спецификация уравнения (2), включающая:

- слагаемые полинома третьей степени переменной интернационализации (fsts, 2 fsts , 3 fsts) предназначенные для тестирования гипотезы о нелинейности зависимости между степенью международной диверсификации и эффективностью;

- переменные, характеризующие влияние продуктовой диверсификации и наличия нематериальных активов на эффективность международной диверсификации: “diverse1” и “intasssales_to_fsts”.

Результаты оценки отображены в Таблица 3 и на рисунке 1. Модель 1.1 является итоговой оценкой уравнения на панельных данных за период 2005-2010г. Были получены следующие основные результаты: Во-первых, диагностировано, что зависимость ROCE от СМД носит нелинейных характер, описываемый кривой U-формы (кубическая модель (1.2) имеет худшие параметры, чем квадратичная

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

(1.1) и не диагностирует наличие зависимости типа S-формы). На начальной стадии интернационализации (при доле зарубежной выручки не превышающей приблизительно 50% в общем объёме выручки) МД существенно снижает отдачу на инвестированный капитал. На более поздних этапах МД (при доле зарубежных продаж превышающих 50%) с дальнейшим ростом международной диверсификации наблюдается существенный рост операционной эффективности бизнеса. Показано, что полностью негативный эффект на начальных стадиях МД перекрывается последующим ростом эффективности только для абсолютно интернационализированных компаний (с fsts > 90%). Столь значительное падение в текущей эффективности бизнеса на начальных этапах интернационализации российских компаний потенциально может быть объяснено наличием стратегических мотивов, имеющих отложенный эффект (приобретение знаний, технологий, пр.), и в то же время возможной нерациональностью при принятии управленческих решений (такие феномены как менеджеризм (максимизация полезности менеджеров) и управленческое высокомерие (ведущее к недооценке негативных эффектов на эффективность бизнеса) были исследованы, например в [Seth et al., 2000]).

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

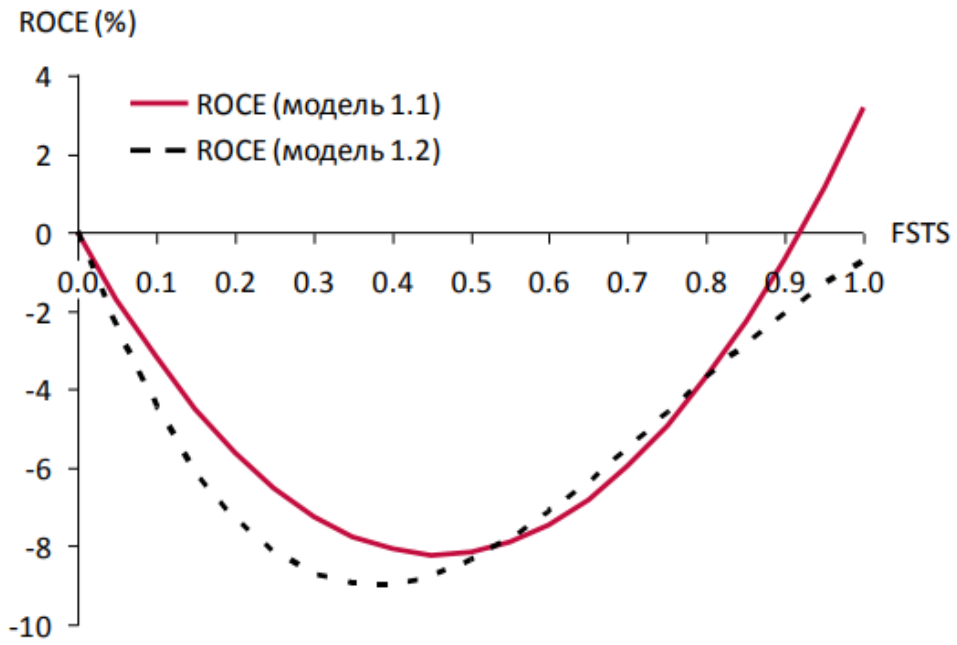


Рисунок 1. Зависимость ROCE от СМД: зависимость U-формы

Во-вторых, не смотря на то, что в предыдущем разделе были идентифицированы более низкий уровень продуктовой диверсификации и более высокий объём нематериальных активов у МНК, значимого влияние данных показателей на эффективность интернационализации выявлено не было.

Оценка зависимости WACC от степени международной диверсификации

В соответствие с описанной выше методологией уравнения для переменных структуры капитала, удельных затрат на заёмный капитал и удельных затрат на собственный капитал были оценены независимо. Результаты оценок следующие (см. Таблица 1):

Во-первых, значимого влияния степени МД на структуру капитала (выбор между собственным и заимствованным капиталом)

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

идентифицировано не было (результаты оценки уравнения 4 не приводятся);

Во-вторых, затраты на заёмный капитал положительно и значимо зависят от степени МД. Данный факт в первую очередь объясняется изменением структуры заёмного капитала – с ростом интернационализации компании запускают всё более долгосрочные проекты, привлекая внешнее финансирование на всё более длительные сроки, что ведёт к росту затрат на финансирование из данного источника;

В-третьих, идентифицированы две альтернативные близкие по качеству модели зависимости затрат на собственный капитал от уровня интернационализации – с линейным и нелинейным типами влияния степени МД. Отличием модели, идентифицирующей нелинейность, является снижение затрат на собственный капитал на высоких уровнях интернационализации (fsts более 70%). Этот факт может быть объяснён тем, что акционеры на начальных этапах международной диверсификации бизнеса видят увеличение рисков за счёт приобретения специфичных для интернационализации рисков, в то время как при высоком уровне интернационализации рассматривают компанию как хорошо диверсифицированный портфель бизнесов с локализацией в разных странах, характеризующийся сравнительно меньшим уровнем рисков. Данный нелинейный вид зависимости будет далее принят как базовый;

В-четвёртых, оценка средневзвешенных затрат на капитал производится аналитическим образом, путём взвешивания соответствующих удельных затрат на веса, характеризующие структуру капитала. На рисунке 2 и рисунке 3 показаны две версии WACC как для линейной, так и нелинейной зависимости затрат на

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

собственный капитал. На графиках изображены значения компонент WACC, зависящих от FSTS для FSTS в диапазоне от 0 до 1. Построенные модели позволяет сделать вывод о повышении затрат на капитал с ростом международной диверсификации бизнеса. Важно отметить, что даже те российские компании, которые имеют высокую степень международной диверсификации имеют более высокие затраты на капитал, нежели их локальные аналоги.

Таблица 3

Результаты оценки зависимости CoCE-, COD- интернационализация

Переменная	CoCE 2.1 (2005-2010)	CoCE 2.2 (2005-2010)	CoD 2.3(2005-2010)
fsts	2,40*** (2,04)		1,19** (1,91)
fsts_2		12,28** (1,93)	
fsts_3		-11,30** (-1,65)	
ln_sales	0,06 (0,31)	0,29 (0,16)	0,29*** (2,84)
asset_turnover	-0,28 (-0,43)	-0,31 (-0,46)	
Growth3	0,29 * (1,54)	0,31** (1,66)	0,02*** (1,98)
ROE3			-0,01 (-0, 64)
debt_to_assets	0,00 (0,35)	0,00 (0,22)	0,03*** (3,00)
SIC4	-1,06* (-1,47)	-1,21** (1,65)	-0,15 (-0,36)
SIC5	-2,28***(-2,02)	-2,44*** (-2,17)	0,21 (0,36)
SIC7	-1,91 (-1,39)	-1,91 (-1,40)	
SIC9	2,08*** (1,96)	2,10*** (1,91)	0,43 (0,76)
d2006	2,28**(1,82)	2,33** (1,85)	0,67 (1,15)
d2007	3,36*** (2,75)	3,35*** (2,74)	-0,46 (-0,79)
d2008	5,37*** (4,29)	5,32*** (4,25)	-2,53*** (-4,20)
d2009	6,35*** (4,84)	6,38*** (4,85)	0,78 (1,22)
d2010	7,64*** (6,13)	7,68*** (6,15)	0,34 (0,56)
Intercept	5,53*** (2,84)	5,67*** (2,90)	0,18 (0,17)
Number of obs.	125	125	122
R^2	0,4206	0,4257	0,4982
P-value	0,0000	0,0000	0,0000

Примечания:

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

- В скобках приведены значениям t-статистики;

- * - значимость на 15%; ** - значимость на 10%; *** - значимость на 5%;

- † - модель оценена по методу GLS, тес Хаусмана не идентифицировал проблему эндогенности.

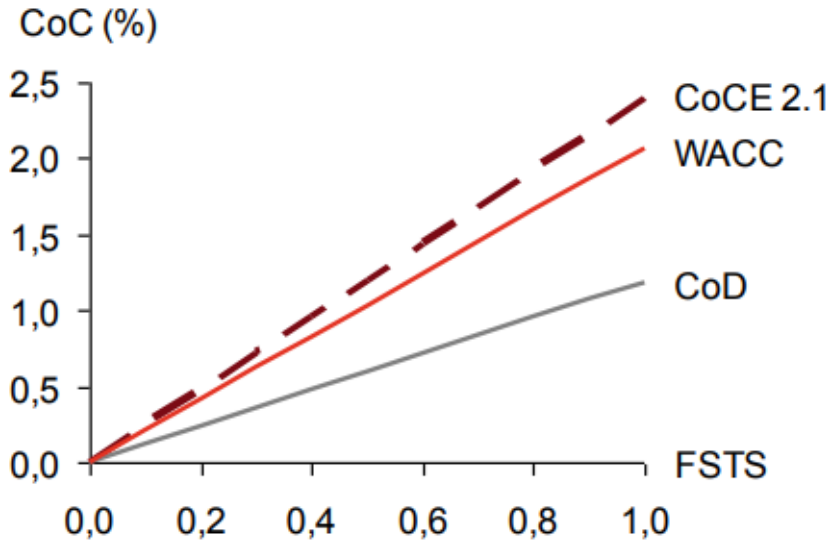


Рисунок 2. Зависимость WACC от СМД: зависимость U-формы (для линейной модели затрат на собственный капитал)

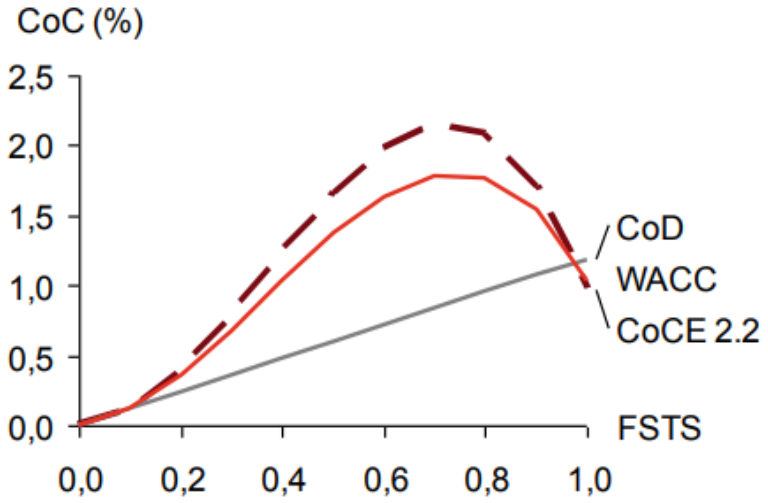


Рисунок 3. Зависимость WACC от СМД: зависимость U-формы (для нелинейной модели затрат на собственный капитал)

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Оценка зависимости экономической прибыли от уровня интернационализации

В настоящем исследовании величина спреда доходности по компонентам экономической прибыли оценивается как разность между доходностью на инвестированный капитал (ROCE) и средневзвешенными затратами на капитал (WACC). Компоненты данной зависимости, предопределённые уровнем интернационализации, определены из уравнений моделей 1.3, 2.2-2.3 и представлены на рисунок 4.

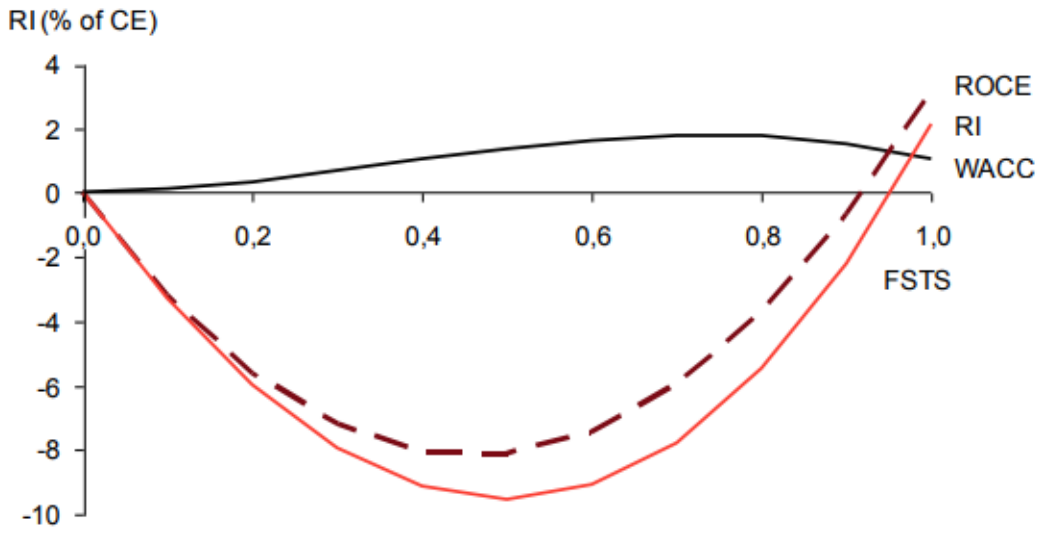


Рисунок 4. Компоненты экономической прибыли

Результаты свидетельствуют, что основной компонентой, определяющей вклад МД в величину экономической прибыли, является операционная эффективность (определённая как доходность на инвестированный капитал). Влияние затрат на капитал идентифицировано как значимое, однако по сравнению с эффектом

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

ROCE является менее существенным. В целом зависимость экономической прибыли от степени международной диверсификации бизнеса имеет U-форму с достаточно высокой вариативностью значений спреда доходности:

- На начальном этапе интернационализации (fsts находится в диапазоне от 0 до 50%) снижение в объёме экономической прибыли может составить до 10% от величины спреда сопоставимой локальной компании;

- С дальнейшим ростом интернационализации компании могут заработать более 5% дополнительной экономической прибыли (сравнение приведено для полностью диверсифицированных (fsts = 1) и локальных компаний (fsts = 0)).

Оценка зависимости мультипликаторов стоимости от степени международной диверсификации

В соответствие с описанной выше методологией были оценены зависимости показателей эффективности бизнеса, учитывающие ожидаемые результаты в следующих периодах, от СМД. В качестве основных таких показателей были выбран показатель Q-Тобина и мультипликатор выручки (EV/Sales):

Показатель Q-Тобина, определённый как отношение рыночной стоимости установленных активов к стоимости замещения установленных активов [Дамодаран А., 2010] аппроксимируется Bloomberg через отношение рыночной стоимости бизнеса к балансовой стоимости активов, по существу представляя собой мультипликатор стоимости активов. Выбор данного показателя для анализа обусловлен двумя факторами:

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

а) знаменатель данного показателя представляет собой величину с относительно невысокой волатильностью во времени (например, по сравнению со знаменателем мультипликатора EV/FCFF), в меньшей степени отражающий краткосрочные колебания показателей результативности бизнеса, связанные с краткосрочными рыночными и внутрикорпоративными событиями;

б) показатель отражает ожидания инвесторов, ориентированных на сбалансированный рост бизнеса и создание стоимости.

Мультипликатор выручки (EV/Sales), как было определено выше, выбран в качестве показателя, отражающего цели инвесторов, сфокусированных на стремительном росте бизнеса. С учётом того, что проводится анализ компаний с развивающегося рынка, данный мультипликатор рассматривается как один из наиболее важных при принятии решения инвесторами.

Анализ данных мультипликаторов в купе один с другим позволят сделать выводы относительно ожиданий основных типов инвесторов относительно проводимой компаниями стратегий по международной диверсификации целевых рынков сбыта и производственных операций.

Для каждого из мультипликаторов была оценена зависимость от СМД в линейной, квадратичной и кубической формах и прочих контролирующих факторов. Результаты оценки приведены в таблице ниже (см. Таблица 4). Графически взаимосвязь между мультипликаторами и СМД представлена на рисунок 5.

В качестве базовой зависимости Q-Тобина от СМД была идентифицирована нелинейная зависимость кубической формы. В данной зависимости было также идентифицировано значимое влияние продуктовой диверсификации на оценку эффективности международной диверсификации бизнеса: в отличие от результатов

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

исследований, проведённых для компаний с развитых рынков (см. [Hitt et al., 1997], [Chang, Wang, 2007]), продуктовая диверсификация негативно влияет на реакцию мультипликатора активов на международную диверсификацию. Данный результат может быть объясним тем, что одновременная географическая и продуктовая диверсификации усложняют управляемость организации и размывают фокус бизнеса. Результаты графически отражены на Рис. 15.

Таблица 4

Результаты оценки зависимости Q-Тобина и мультипликаторы выручки от степени интернационализация

Переменная	Q-Тобин	EV/Выручка (линейная)	EV/Выручка (нелинейная)
fsts	7,04** (1,69)	2,80* (1,52)	22,64** (1,92)
fsts_2	-19,23** (-1,65)	-	-55,21** (-1,95)
fsts_3	16,02** (1,87)	-	38,15*** (2,04)
ln_sales	-0,11 (-0,91)	-0,86 (-0,62)	-0,82*** (-2,23)
Prod_divn_hhi	-	-0,26 (-0,14)	0,09 (0,05)
Diverse	-0,86*** (-2,10)	-	-
ROE3	0,004 (0,43)	-	-
debt_to_assets	-0,004 (-0,45)	-	-
Ebit_margin	0,013 (1,34)	-0,09*** (-4,20)	-0,08***(-3,86)
Sales_3y_growth	0,004 (0,53)	-0,005 (-0,37)	-0,008 (-0,63)
SIC3	-1,099 (-0,96)	21,11*** (6,08)	22,32*** (6,19)
SIC4	-0,585 (-1,41)	-0,87 (-0,62)	-0,78 (-0,53)
SIC5	-0,971 (-1,62)	-1,67 (-0,83)	-1,47 (-0,70)
d2008	-1,62*** (-3,96)	-2,68*** (-4,58)	-2,64*** (-4,65)
d2009	0,028 (0,07)	-0,132 (-0,23)	-0,167 (0,765)
Intercept	6,770*** (2,72)	19,52*** (4,24)	18,07*** (3,90)
Number of obs.	110	110	111
R^2	0,3652	0,6184	0,6362
P-value	0,0000	0,0000	0,0000

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Примечания:

- В скобках приведены значениям t-статистики;

- * - значимость на 15%; ** - значимость на 10%; *** - значимость на 5%;

- † - модель оценена по методу GLS, тес Хаусмана не идентифицировал проблему эндогенности.

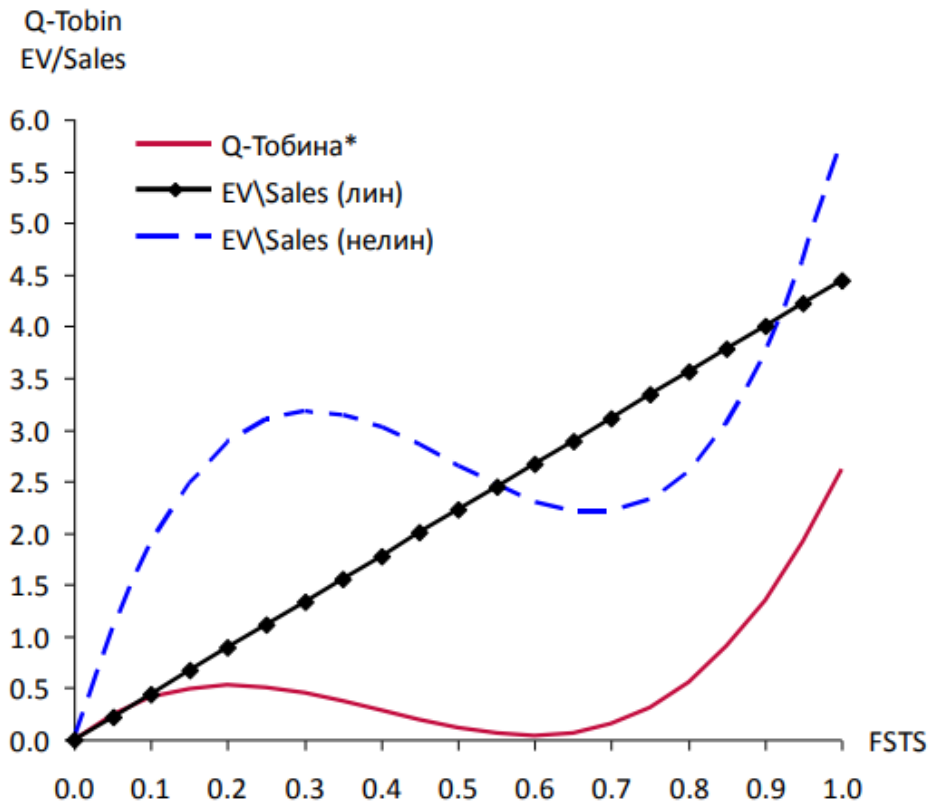


Рисунок 5. Зависимость мультипликаторов стоимости бизнеса от степени международной диверсификации

На рисунок 6 представлены три линии уровней для случая монопродуктовой компании (показатель Херфиндаля-Хиршмана (HHI) по продуктовой сегментации равен 1), среднего уровня продуктовой диверсификации по выборке компаний (HHI по продуктовой сегментации равен 0,72) и максимального по выборке значения уровня

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

продуктовой диверсификации (HHI), равного 0,26. Если для уровня продуктовой диверсификации не превышающего средний инвесторы оценивают международную диверсификацию любой глубины как создающую стоимость, то для компаний с высоко диверсифицированным продуктовым рядом международная диверсификация снижает рыночную стоимость бизнеса (в расчёте на 1 рубль балансовой стоимости активов). В последнем случае сложность бизнеса перевешивает потенциальные синергии – например, коммерческие синергии по использованию зарубежных каналов сбыта для продажи полного спектра продукции, экономии на маркетинговых затратах при продвижении за рубежом нескольких продуктов, пр.

В отличие от результата по российским компаниям, для компаний из стран с развитыми рынками продуктовая диверсификация наоборот повышает эффективность географической диверсификации, в силу того, что организация с диверсифицированным продуктовым рядом уже адаптирована к ориентации на несколько продуктовых сегментов/рынков, и проще приспосабливается к добавлению международного разреза. В результате потенциальный отрицательный эффект, связанный с транзакционными издержками не перевешивает операционные синергии.

При оценке зависимости мультипликатора выручки (EV/Sales) были получены две функциональные спецификации близкие по качеству: линейная и нелинейная кубическая формы. Результаты оценки приведены на Рис. 14. Обе спецификации демонстрируют наличие положительного эффекта МД на стоимость бизнеса в расчёте на единицу выручки. Поскольку мультипликатор выручки является ориентиром для принятия решения для инвесторов, нацеленных в первую очередь на рост, то полученный результат является

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

свидетельством того, что с выходом на международные рынки возможности роста российских компаний увеличиваются и соответствуют ожиданиям инвесторов.

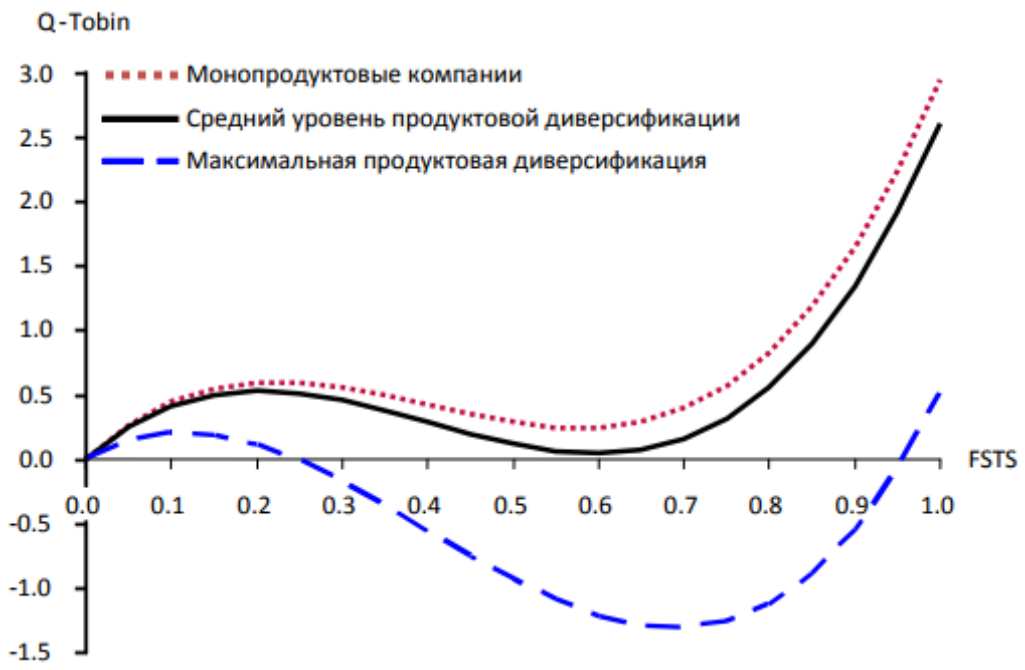


Рисунок 6. Зависимость Q-Тобина от степени международной диверсификации для разных уровней продуктовой диверсификации

Из двух идентифицированных спецификаций зависимости мультипликатора выручки от СМД (линейная и нелинейная кубическая) в качестве базовой предлагается выбрать нелинейную спецификацию: на различных стадиях международной диверсификации бизнеса потенциал роста размеров бизнеса даже с учётом минимальных ограничений по созданию стоимости различен. На начальном этапе выхода на зарубежные рынка возможны «быстрые победы» при входе в низконасыщенные и быстрорастущие рыночные сегменты. При этом при относительно небольшой доле выручки из за рубежа нет необходимости в серьёзном стратегическом управлении

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

своими зарубежными представительствами. На этапе когда более трети выручки поступает от внешних рынков необходимы дополнительные инвестиции в отладку и стандартизацию каналов сбыта, более тщательное управление зарубежными представительствами с целью минимизации рисков потери существенной доли выручки. Одновременно с этим компании входят в более насыщенные и менее приоритетные сегменты, имеющие сравнительно более ограниченный потенциал роста. Вследствие данных факторов значение мультипликатора выручки при росте доли зарубежной выручки с 30% до 70% снижается, однако остаётся существенно более высоким по сравнению с полностью локальными компаниями. При высоком уровне международной диверсификации бизнеса (доля зарубежной выручки более 70%), компании как правило имеют довольно сильные рыночные позиции на зарубежных рынках и способны показывать дополнительный рост.

По результатам оценки зависимостей между значениями мультипликаторов и СМД можно констатировать корректность изначально сформулированной гипотезы.

В результате гипотезы 1 – 4 не могут быть отвергнуты, гипотеза 5 отвергается.

Стилизованные факты об эффективности международной диверсификации крупных российских компаний

На основе проведённого анализа можно выделить четыре фазы МД бизнеса, различные по текущей и ожидаемой эффективности (рисунок 7):

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

- Фаза 1 – выход на зарубежные рынки: при низкой степени МД существует высокий потенциал роста размера бизнеса и создания стоимости в будущем, однако МД на данном этапе связана со значительным снижением операционной эффективности.

- Фаза 2 – развитие международных операций: в интервале, когда доля выручки из-за рубежа составляет 30 – 50%, компания находится в фазе адаптации, сопровождающейся организационными изменениями бизнеса (такими, например, как изменение организационной структуры, системы мотивации, бизнес-процессов, перемещение производственных единиц и т.п.). В результате при дальнейшем росте МД падение операционной эффективности прекращается. На данные изменения направляются существенные ресурсы, что смещает фокус с роста бизнеса (показатель EV/Sales снижается). Одновременно с этим инвестиции в трансформацию бизнеса сводят на нет потенциал создания стоимости, сформированный на начальном этапе МД (вклад МД в коэффициент Q Тобина опускается до нуля).

- Фаза 3 – зрелость международной структуры бизнеса: при доле зарубежной выручки от 50 до 70% с ростом степени МД происходит восстановление операционной эффективности и прекращение падения стоимости активов. При этом потенциал роста бизнеса ещё ограничен ввиду сфокусирования организации на эффективности бизнеса.

- Фаза 4 – полная МД операций: при степени МД более 70% структура бизнеса адаптирована и оптимизирована под работу на зарубежных рынках. По мере дальнейшего повышения степени МД имеют место увеличение стоимости и возобновление роста размеров бизнеса за счёт хорошего позиционирования на международных рынках, а также снижение затрат на капитал ввиду высокой диверсификации страновых рисков.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

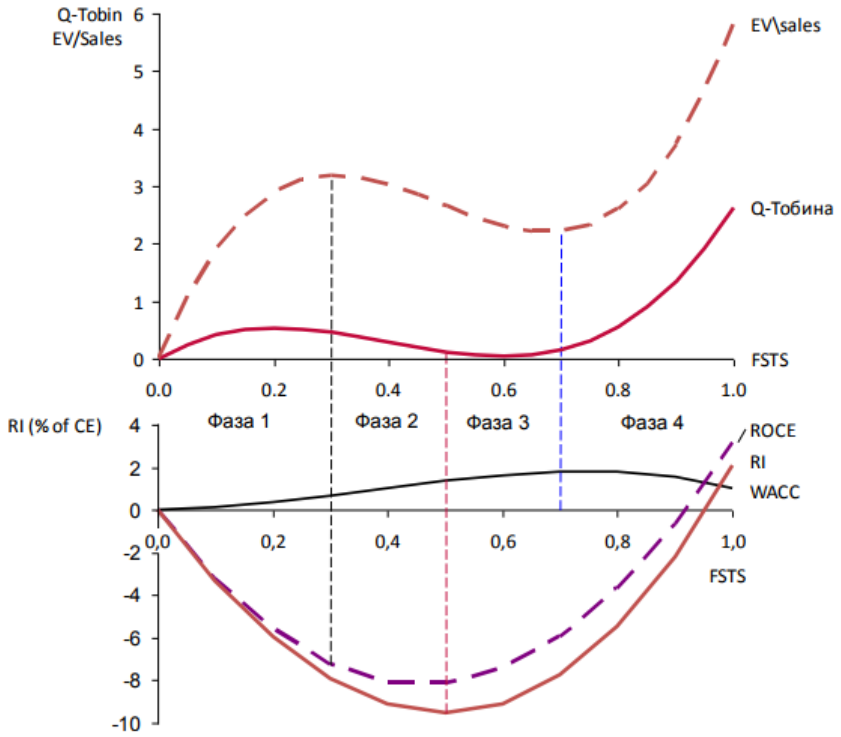


Рисунок 7. Сводные результаты моделирования влияния международной диверсификации бизнеса на показатели эффективности: текущие показатели и показатели, учитывающие ожидания

Дополнительные характеристики эффективности стратегий интернационализации на каждом из этапов интернационализации

Рассмотренные в Главе 1 цели интернационализации (рост размеров, рост рентабельности, оптимальный набор) при наилучшей комбинации отражают целеполагание, направленное на сбалансированный рост. Таблица 11 содержит распределение различных уровней интернационализации по различным квадрантам матрицы сбалансированного роста. Данная матрица является предложенной модификацией матрицы качества роста, изложенной в [Ивашковская И.В., 2011]. При низком и высоком уровнях МД (фаза 1

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

и фаза 4 соответственно) рост МД бизнеса приводит к высокому темпу роста выручки (аппроксимирован приростом показателя EV/Sales) и высокому темпу роста стоимости компании (аппроксимирован приростом коэффициента Q-Тобина). Для среднего уровня международной диверсификации (Фаза 2 и Фаза 3) имеет место некачественное, «догоняющее» развитие, когда компании с помощью дальнейшей МД не удаётся добиться положительных результатов ни в плоскости роста размеров бизнеса, ни в плоскости роста рыночной стоимости.

Таблица 5

Матрица качества роста, ассоциированного с международной диверсификацией бизнеса

Темп роста выручки (прокси: прирост EV/Sales)	Темп роста рыночной стоимости компании (прокси: прирост Q-Тобина)	
	Низкий	Высокий
Высокий	Агрессивный рост	Сбалансированный рост Фаза 1, Фаза 4
Низкий	Догоняющий рост Фаза 2, Фаза 3	Сфокусированный рост

На понятийном уровне данному феномену можно дать объяснение, основанное на отсутствии конкурентного преимущества (аналогично парадоксу «stuck in the middle», сформулированного Портером). Если рассматривать зависимость Q-Тобина от СМД, то можно идентифицировать зону низкой стратегической эффективности интернационализации (относительно низких значений Q-Тобина), определённую среднем уровнем интернационализации (Фазы 2 и 3, соответствующие диапазону от 0.3 до 0.7 FSTS) - «ловушка средней степени МД». В данном диапазоне компания не является полностью

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

глобальной и не может предложить в странах присутствия лучший на глобальном уровне продукт (компания не достигает уровня глобальной оптимизации по Ансоффу и статуса лидера по издержкам либо лидера дифференциации по Портеру), но одновременно, переместив фокус с исходного локального рынка на зарубежные операции, не может конкурировать с локальными компаниями, сильными в предложении и позиционировании продукта, максимально адаптированного под локальный спрос (рисунок 8).

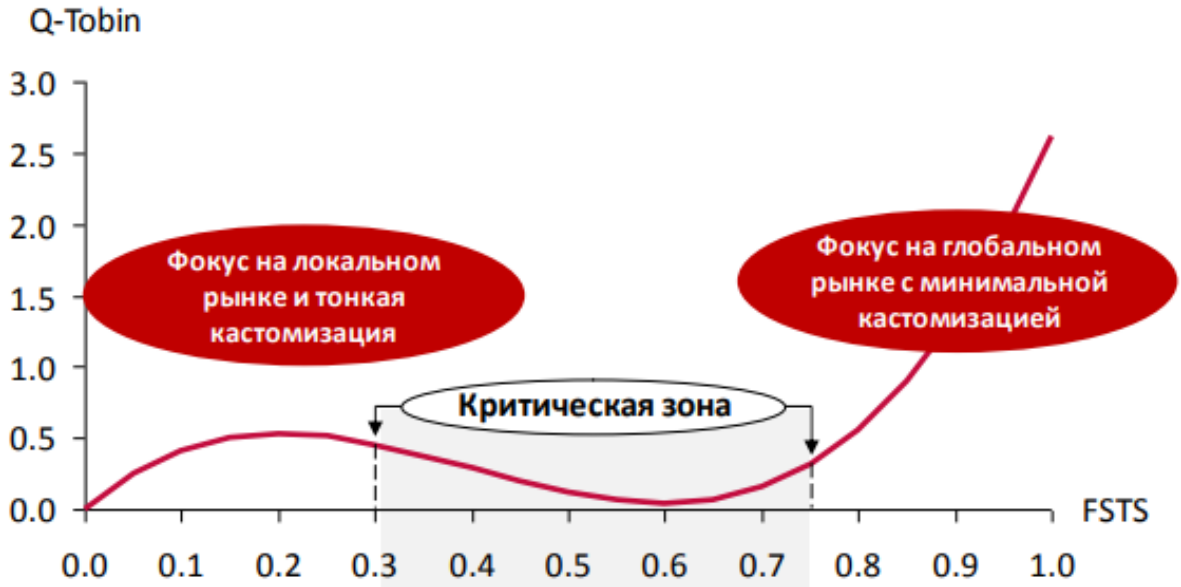


Рисунок 8. Зона низких конкурентных преимуществ

Ограничения интерпретации результатов проведённого исследования

1) Данное исследование проведено в парадигме о наличии у компаний возможности реализации стратегий международной диверсификации. Иными словами при интерпретации результатов предполагается возможность изменения компаниями степени международной диверсификации, перехода между различными фазами

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

интернационализации и выбора оптимальной степени международной диверсификации. Действительно, большая часть компаний в выборке имеют возможность реализации данных стратегий (порядка 40 из 50 компаний выборки в 2000-2010гг. закрыли хотя бы одну сделку по покупке активов за рубежом). Примеры компаний, изменявших существенно СМД за анализируемый период 2005-2010гг. приведены на рисунке 9.

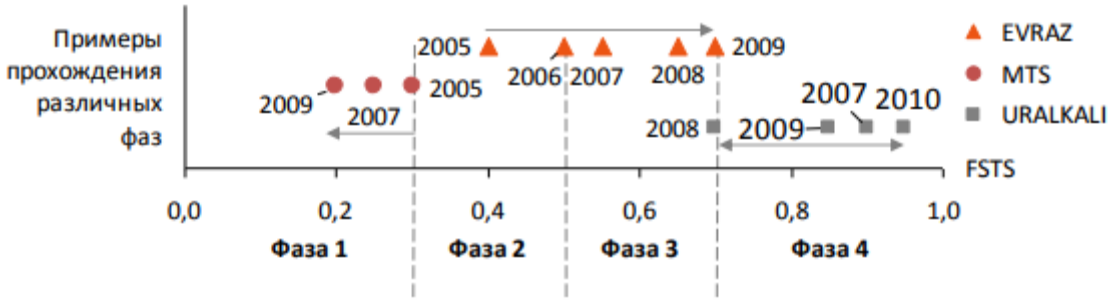


Рисунок 9. Примеры прохождения компаниями различных фаз международной диверсификации за анализируемый период

Например, группа металлургических и горнодобывающих компаний ЕВРАЗ на протяжении 2005 – 2009 гг. провела ряд значимых зарубежных приобретений, таким образом, существенно диверсифицировав географическую структуру бизнеса. Имея на конец 2004г. лишь 20% зарубежных активов Компания за 5 лет более чем удвоила их долю в своей структуре активов до 53% на конец 2010г. (данные Bloomberg). К составлявшим основу Группы металлургическим и угледобывающим компаниям РФ были добавлены заводы по производству листовой стали и смежной продукции с высокой добавленной стоимостью в Европе (Vitkovice Steel в Чехии (2005г.) и Palini e Bertoli в Италии (2005г.)), заводы по производству

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

стального и армированного листа и труб, железнодорожных рельсов (Strategic Minerals Corporation и ряд других компаний в США и Канаде в 2006- 2008гг.), а также крупнейшие производители ванадиевых и титановых сплавов и химикатов, используемых в производстве стали и в смежных индустриях (в т.ч. Highveld Steel and Vanadium Corporation с активами в Африке в 2007-2009гг.). Также были приобретены активы в Украине в 2007-2008гг. (металлургические и коксохимические заводы).

Результатом реализованной стратегии стала диверсификация продуктового ряда (выход в сегменты продукции с высокой добавленной стоимостью), доступ на зарубежные рынки за счёт существующих клиентских отношений приобретённых компаний, обеспечение стабильного сбыта продукции начальных переделов комбинатов в РФ (слябы и пр.) на зарубежные комбинаты, специализирующиеся на последующих переделах и находящихся в близости от потребителей, диверсификация рисков, связанных с деловыми циклами (в разных географических рынках кризис 2008-2009 гг. на рынке металлопроката протекал в различных временных интервалах, что позволило стабилизировать ситуацию по группе компаний в целом).

1) Тем не менее, несмотря на теоретическое наличие возможностей у большой части компаний по увеличению либо сокращению зарубежного присутствия, могут существовать компании, международная деятельность которых зафиксирована либо ограничена природой самой компании. В качестве примера такой компании можно предложить ГМК «Норильский Никель», которая в сегменте никеля ориентирована на экспорт и не может развиваться за счёт фокусирования на внутреннем рынке (доля Компании на рынке первичного никеля в 2011г. занимает порядка 14% от мирового

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

производства при доле РФ в мировом потреблении, составляющем порядка 2%). По полному спектру продукции ГМК «Норильский Никель» доля зарубежной выручки в общем объёме выручки на протяжении 2005-2010гг. варьируется в диапазоне порядка 89%-93%. Также необходимо отметить, что для компаний данного типа с высокой долей экспорта и ограниченным внутренним рынком сбыта показатель доли зарубежной выручки имеет низкую способность отражать интенсивность стратегии международной диверсификации. Например, в 2005-2006гг. ГМК «Норильский Никель» приобрёл несколько зарубежных компаний (Stillwater, LionOre и OM Group) на общую сумму более 6 млрд.долл., что определило получение компанией активов в Финляндии, Австралии, ЮАР, Ботсване и США (производственные, сбытовые и НИОКР подразделения) и определило ряд долгосрочных коммерческих и технологических синергий (с данными приобретениями был получен доступ к новым для России технологиям выщелачивания руд, расширение сбытовой сети, пр.), однако показатель FSTS по полному продуктовому ряду оставался на постоянном уровне в диапазоне 90%-91%;

2) Независимо от возможности изменения степени международной диверсификации конкретными компаниями, данное исследование призвано обратить внимание руководства и инвесторов на существенность влияния стратегий международной диверсификации на стратегическую и операционную эффективность компании в целом. Планирование и реализация стратегий МД необходимо реализовывать с высокой тщательностью и ответственностью. В противном случае негативное влияние на деятельность компаний может быть значимым. Проведение детального анализа практических кейсов по интернационализирующимся

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

компаниям и выявление лучших практик может быть перспективной и актуальной областью для дальнейшего анализа;

3) Необходимо обратить внимание на то, что результаты, полученные на выборке в целом не отражают влияние международной диверсификации на эффективность конкретно взятой компании и являются усреднёнными для выборки в целом;

4) Показатель FSTS не учитывает полностью диверсификацию активов и может лишь трактоваться как её прокси (в силу растущей сходимости между международной диверсификации рынков сбыта и международной диверсификацией активов как показано в начале данной главы). В данном исследовании также не учитывается направление международной диверсификации, количество и удалённость зарубежных стран ведения бизнеса компаниями, прочие характеристики, оказывающее влияние на эффективность МД. Включение их в модель было проблематично в силу ограниченности данных по МД российских компаний. Однако отсутствие данных факторов в модели не умаляет её значимости и соответствует мировой практике построения аналогичных моделей по зарубежных компаниям. Учёт данных факторов может являться областью для дальнейших исследований.

Возможные направления повышения эффективности интернационализации

Проведённое исследование позволяет сделать практически-значимые выводы относительно эффективности международной диверсификации российских компаний и сформулировать

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

рекомендации по повышению эффективности. В процессе разработки и реализации стратегии международной диверсификации необходимо:

- фокусироваться на механизмах приращения стоимости в процессе разработки и последующей реализации стратегии. Необходимо чёткое понимание рычагов создания стоимости и достижения синергий как в краткосрочном, так и долгосрочном периодах;

- необходимо иметь понятную программу трансформации модели управления и организации интернационализируемого бизнеса (включает вопросы оптимальной организационной структуры, системы мотивации, уровня централизации бизнес-процессов). Необходимо максимально быстро проводить адаптацию бизнеса к новой структуре рынков и активов. Данные меры являются необходимыми условиями минимизации рисков возникновения негативных эффектов, связанных с инертной трансформацией бизнеса.

Для повышения финансовой эффективности интернационализации необходима реализация ряда мер, связанных с минимизацией возможного роста затрат на капитал:

- снижение издержек акционеров и кредиторов, связанных с мониторингом международной деятельности компании;

- раскрытие информации о реализуемых зарубежных проектах и их эффективности;

- более эффективное использование внутреннего рынка капитала компании, предусматривающее гибкое внутригрупповое перераспределение финансовых ресурсов между бизнес-единицами;

- оценка возможности повышения доли заёмного капитала в структуре капитала компании ввиду более низкого роста затрат на заёмный капитал по сравнению с ростом затрат на собственный капитал

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

при увеличении степени МД.

Стратегическая эффективность в первую очередь определяется сбалансированностью и рациональностью мотивации при выходе на зарубежные рынки. Необходима минимизация нерациональных мотивов (такие как престиж и т.п.), а также просчёты при оценке эффективности интернационализации. При планировании интернационализации, компании, находящиеся на начальном этапе интернационализации, должны быть готовы и учитывать в стратегических планах высокую вероятность снижения текущей эффективности бизнеса, а также планировать затраты на трансформацию организационной модели бизнеса, необходимую для адаптации бизнеса к международной деятельности и восстановления эффективности бизнеса.

Задача интегральной оценки эффективности стратегий МД российских компаний, требует использование нового набора показателей, характеризующих силу и направление влияния стратегий МД на эффективность компаний по критерию создания стоимости. Эффективность стратегий МД можно оцененить в ракурсе изменений в фундаментальной и в рыночной стоимостях компании с помощью двух групп показателей: экономической прибыли, характеризующей направление изменения фундаментальной стоимости компании, и мультипликаторов рыночной стоимости компании.

Анализ эффективности стратегий проведён в двух временных горизонтах: краткосрочном и долгосрочном. Незначимое либо положительное влияние стратегий МД на экономическую прибыль позволяет сделать вывод об их эффективности в краткосрочном горизонте для крупных российских компаний. В долгосрочном периоде эффективность стратегий МД определена через показатель

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

приведённого потока экономических прибылей, оцененных на базе ожиданий инвесторов, и измеряется мультипликаторами рыночной стоимости. Для российских компаний предложено использование двух показателей долгосрочной эффективности: во-первых, коэффициента Q Тобина, характеризующего перспективы роста компании; во-вторых, мультипликатора стоимости компании по выручке, отражающего агрессивность выбранной стратегии МД, её успешность с точки зрения коммерческих результатов: консолидации рыночных долей, более активного поведения в отношении клиентов по сравнению с поведением конкурентов, создания долгосрочных отношений с клиентами. Использование данного мультипликатора позволяет учесть особенности компаний с развивающихся рынков, для которых критичен темп роста размеров бизнеса ввиду высокой динамики роста самих рынков.

Следует отметить, что анализ эффективности стратегий МД в РФ, выявил, что для большинства компаний выборки МД ведёт к снижению эффективности в краткосрочном периоде. Наибольшее снижение доходности капитала вследствие МД характерно для компаний, не сфокусированных на локальном либо на зарубежных рынках (50% выручки которых приходится на зарубежные продажи). Показано, что выход компаний на зарубежные рынки связан с ростом рисков для инвесторов. При разработке стратегий международной диверсификации бизнеса необходимо в первую очередь концентрировать усилия на операционной эффективности, как компоненте, определяющей более 80% влияния МД на экономическую прибыль.

В долгосрочном периоде наибольший потенциал создания стоимости имеет место при низкой либо высокой степени МД,

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

определённой в модели долей выручки из-за рубежа. Выявлено, что стратегии МД, создающие стоимость в долгосрочном периоде требуют высоких затрат в краткосрочном периоде. Показано, что для международных компаний с широким продуктовым набором необходимы организационные изменения по адаптации бизнеса к его сложной продуктовой и географической структуре.

Определены четыре фазы международной диверсификации, которым свойственны устойчивые различия в направлении влияния степени МД на показатели эффективности компаний: выход на зарубежные рынки, развитие международных операций, зрелость международной структуры бизнеса, полная МД операций.

Данная статья позволяет сделать важные прикладные выводы в части совершенствования российскими компаниями разработки и реализации стратегий международной диверсификации:

Во-первых, при формулировании стратегии МД необходимо учитывать «ловушку средней степени МД». Приоритетными являются стратегии фокусирования на локальных рынках (низкая степень МД) и стратегии глобального лидерства (высокая степень МД). Они позволяют менеджменту сосредоточиться либо на локальном, либо на глобальном рынке.

Во-вторых, для повышения эффективности реализуемых стратегий необходимо сконцентрироваться на выявлении рычагов создания стоимости и достижения синергии как в краткосрочном, так и долгосрочном периодах, учитывать высокую вероятность снижения текущей эффективности бизнеса и планировать затраты на адаптацию бизнеса к международной деятельности, реализовывать меры по минимизации возможного роста затрат на капитал.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Библиографический список

1. Абрютина, М.С. Финансовый анализ: учебное пособие / М.С. Абрютина. – М.: Дело и сервис, 2011. – 192 с.

2. Аверина, О.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник // О.И. Аверина, В.В. Давыдова, Н.И. Лушенкова, Е.Г. Москаленко. – М.: Кнорус, 2012. – 432 с.

3. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие / В.И. Бариленко, О.В. Кайро, С.И. Кузнецов. – М.: Кнорус, 2014. – 240 с.

4. Артеменко, В. Г.,Остапова, В. В. Анализ финансовой отчетности [Электронный ресурс]. - М.: Омега-Л, 2011. – 272 с. // Режим доступа: http://www.biblioclub.ru/book/54541/

5. Баканов, М.И., Мельник, М.В., Шеремет, А.Д. Теория экономического анализа: учебник / Под. ред. М.И. Баканова. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 536 с.

6. Басовский, Л.Е., Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учеб. пособие /Л.Е Басовский, Е.Н. Басовская – М.: ИНФРА-М, 2014. – 366 с.

7. Бернстайн, У. Разумное распределение активов. Как построить портфель с максимальной доходностью и минимальным риском.

8. Бизнес-анализ деятельности организации: учебник / Л.Н. Усенко, Ю.Г. Чернышева, Л.В. Гончарова [и др.]; под ред. проф. Л.Н. Усенко. – М.: Альфа-М: ИНФРА-М, 2013. – 560 с.

9. Борисов, А.Б. Большой экономический словарь. – М.: Книжный мир, 2003. – 895 с.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

УДК 33

Изместьева П.А., Баннова С.С. Учет товарных операций в условиях социально-экономического развития страны

Accounting for commodity transactions in the context of socio-economic development of the country

Изместьева Полина Анатольевна
Студентка 2 курса
ГАПОУ ТО «Тюменский техникум индустрии питания, коммерции и сервиса»
Научный руководитель: Баннова С.С.
Izmestieva Polina Anatolyevna
Second year student
GAPOU TO "Tyumen College of Food, Commerce and Service Industry"
Supervisor: Bannova S.S.

Аннотация. В статье автор рассматривает вопросы учета товарных операций в условиях социально-экономического развития страны.

Ключевые слова: торговля, торговые операции, оптовая торговля, розничная торговля.

Abstract. In the article the author considers the issues of accounting for commodity transactions in the conditions of socio-economic development of the country.

Keywords: trade, trade operations, wholesale trade, retail trade.

В современных условиях торговля является одной из важных и развивающихся отраслей народного хозяйства. В сферу торговли вовлечено практически все население страны в качестве продавцов или же покупателей.

Торговля – это отрасль хозяйства и вид экономической деятельности, направленный на осуществление купли-продажи товаров, а также обслуживание покупателей в процессе продажи товаров.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Товар - это продукт деятельности, также включающий в себя работы и услуги, предназначенный для продажи или обмена [2, с.32]. Исходя из данного определения, можно вывести следующее понятие:

-товарные операции - это операции связанные с процессом приобретения, хранения и отпуска товаров, который является основным объектом действия торговли.

Согласно статье 2 №402-ФЗ [1] в зависимости от направления использования товаров, выделяются два основных вида торговой деятельности:

-оптовая торговля - вид торговой деятельности, связанный с приобретением и продажей товаров для использования их в предпринимательской деятельности (в том числе для перепродажи) или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием;

-розничная торговля - вид торговой деятельности, связанный с приобретением и продажей товаров для использования их в личных, семейных, домашних и иных целях, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности.

Учет товаров на предприятиях ведется на основании ПБУ5/01[2] Инструкции по применению Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций на активном счете 41 «Товары» субсчет 1 «Товары на складах», 41 «Товары» субсчет 2 «Товары в розничной торговле»

Учет товарных операций в торговле включает в себя процессы снабжения и процесс реализации. В таблице 1 представлены основные бухгалтерские проводки по учету процессы снабжения товаров

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Таблица 1

Учет поступления товаров

Факт хозяйственной жизни	Д	К
Получение товара по акцептованному счету поставщика		
Поступил товар	41	60
Отражен НДС по поступившей партии	19	60
Отражена торговая надбавка	41	42
Отражен НДС	41	42
Вместе с товаром поступила тара	41/3	60
Оплачено по счету поставщика	60	51
Отражены транспортные расходы	44	60
НДС по транспортным расходам	19	60
Зачет НДС по товарам и транспортным расходам	68	19
При приемке товара от поставщика выявлена недостача товара по вине поставщика по свободным отпускным ценам (с НДС), поставщику предъявлена претензия	76/2	60
Недостача товаров при приемки от поставщика в пределах норм естественной убыли по свободным отпускным ценам (с НДС):		
До утверждения руководителя	94	60
После утверждения	44	94
Недостача товаров при приемке от поставщика по вине материально ответственного лица по свободным отпускным ценам (с НДС):		
До утверждения руководителем	94	60
После утверждения руководителем	73/2	94

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Факт хозяйственной жизни	Д	К
При приемке товара от поставщика установлены излишки по покупным ценам (свободным отпускным)	41/2	60
На сумму торговой надбавки при оприходовании товара	41/2	42
При поступлении товаров, принятых на ответственное хранение	002	-
Внутреннее перемещение товара	41/2	41/2
Получение товара на условиях предоплаты по договору		
Оплачено с расчетного счета в счет будущей поставки товара	62	51
Зачтена сумма аванса	60	62
Поступил товар	41	60
Отражена сумма НДС по поступившему товару	19	60
Зачет НДС (после оплаты товара)	68	19
Отражены транспортные расходы	44	60
НДС на транспортные расходы	19	60
Оплата транспортных расходов	60	51
Отражена надбавка	41	42
Отражен НДС	41	42
Поступление товаров через подотчетное лицо		
Выдано в подотчет	71	50
Представлен авансовый отчет по оплаченным товарам	60 41	71 60

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Факт хозяйственной жизни	Д	К
Отражен НДС по поступившим товарам	19	60
Отражена надбавка	41	42
Отражен НДС	41	42

Бухгалтерский учет реализации товаров в торговле осуществляется на сопоставляющем операционно-результатном счете 90 «Продажи», предназначенном для обобщения информации о доходах и расходах, связанных с обычными видами деятельности оптовой организации, и определения финансового результата по ним.

Таблица 2

Бухгалтерские проводки

	Д	К
1. Отражается выручка от реализации товаров по	50	90/1
2. Списываются реализованные товары с материально	90/2	41/2
3. Начислен НДС, подлежащий уплате в бюджет	90/3	68
4. Сторнирована реализованная торговая надбавка (методом «красное сторно»)	90/2	42
5. Выявлен финансовый результат от продажи товаров: прибыль убыток	90/9 99	99 90/9

Среди многообразия хозяйственных операций на торговом предприятии учет товарных операций является наиболее трудоемким. Одна из основных задач бухгалтерского учета товарных операций в торговле состоит в правильной организации учета, позволяющей своевременно получать информацию о ходе поступления товаров, о выполнении договорных обязательств поставщиками и получателями

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

продукции, о состоянии товарных запасов, о ходе отгрузки и реализации ценностей и контролем за их сохранностью.

Одним из основных направлений совершенствования учета товарных операций является эффективное проведение инвентаризации, поскольку она является основным приемом в решении задач обеспечения сохранности имущества организации, источником достоверной информации о фактическом наличии товаров (или иных ценностей), а также инструментом контроля исполнения материально-ответственными лицами возложенных на них обязанностей.

Библиографический список

1.Федеральный закон № 402-ФЗ от 06.12.2011 «О бухгалтерском учете» [Электронный ресурс] // Консультант Плюс: справочно-правовая система, 2017.

2.Богаченко,В.М.Бухгалтерскийучет [Текст]: учебник / В.М. Богаченко, Н.А. Кириллова- Изд. 19-е, преераб. и доп. Ростов н/Д: Феникс, 2015.-510с.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

СЕКЦИЯ 20. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

УДК 165.145.2

Вихляева К.Е. Понятие и общая характеристика интеллектуальной собственности как объекта междунарподного торгового регулирования

The concept and general characterization of intellectual property as an object of international trade regulation

Вихляева Кристина Евгеньевна,
магистрант кафедры международных отношений и государственного управления
Юго – Западного государственного университета,
г. Курск, Россия
Vikhlyaeva Kristina Evgenievna,
Master of International Relations and Public Administration
Southwestern State University,
Kursk, Russia

Аннотация. Исследование объектов интеллектуальной собственности как нематериальных активов позволяет определить степень их принадлежности к различным группам ресурсов знаний в зависимости от типа рассматриваемого объекта и выявить необходимость специфического регулирования при осуществлении международных сделок купли-продажи и технологического обмена.
Выявлено, что большинство объектов промышленной собственности базируются на использовании научных и образовательных ресурсов, однако ввиду определенной специфики, они могут относиться и к информационным, что предполагает возможность не только патентно-правового регулирования, но и регулирования в соответствии с законодательством о недобросовестной конкуренции или об авторском праве. Группа ИС «торговые секреты» может быть рассмотрена с позиции информационных и научных ресурсов, что ведет к расширению режима коммерческой и служебной тайны до авторского регулирования.

Ключевые слова: Интеллектуальная собственность, Всемирное торговое общество, торговые аспекты прав интеллектуальной собственности, Всемирная организация интеллектуальной собственности.

Abstract. The study of intellectual property objects as intangible

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

assets allows to determine the degree of their belonging to different groups of knowledge resources depending on the type of object under consideration and to identify the need for specific regulation in the implementation of international sales transactions and technological exchange.
It was revealed that most of the objects of industrial property are based on the use of scientific and educational resources, but in view of specific specifics, they can also refer to information, which implies the possibility of not only patent and legal regulation, but also regulation in accordance with the legislation on unfair competition or copyright right. The IS group "trade secrets" can be considered from the standpoint of information and scientific resources, which leads to the expansion of the regime of commercial and official secrecy to authorial regulation.

Keywords: Intellectual property, World Trade Society, trade aspects of intellectual property rights, World Intellectual Property Organization.

Понятие «интеллектуального капитала» уже давно стало обычным явлением в современной литературе по вопросам развития и регулирования предпринимательской деятельности и экономических изданиях. Одним из первых его использовал видный американский экономист Д.К. Гэлбрейт38 в 1969г., обращаясь к своему коллеге М.Калецки: «Интересно, знаешь ли ты, сколь многим обязан окружающий мир тому интеллектуальному капиталу, который ты дал за последние десятилетия». Впоследствии к данному понятию прибегали П. Дракер в описании посткапиталистического общества в своей работе 1993г., а Т.Стюарт был одним из первых, кто исследовал природу интеллектуального капитала.

Т.Стюарт утверждал, что суммарные знания всех работников предприятия дают компании конкурентные преимущества на рынке и являются сами по себе интеллектуальным капиталом фирмы42. В 1997 году он определил интеллектуальный капитал как «интеллектуальный материал – знания, информацию, интеллектуальную собственность и опыт, которые можно использовать для создания богатства». Схожих взглядов на это понятие придерживаются большинство исследователей

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

интеллектуального капитала.

Как видно из определения интеллектуального капитала, данного Т. Стюартом, в его основе лежит понятие «интеллектуальной собственности», которое весьма подробно раскрывается в Статье 2(viii) Конвенции об учреждении Всемирной организации интеллектуальной собственности (далее – ВОИС)1967 г.:

«Интеллектуальная собственность» включает права, относящиеся к:

- литературным, художественным и научным произведениям;
- исполнительской деятельности артистов, звукозаписи;
- радио и телевизионным передачам,
-изобретениям во всех областях человеческой деятельности;
- научным открытиям;
- промышленным образцам;
- товарным знакам, знакам обслуживания, фирменным наименованиям и коммерческим обозначениям;
- защите против недобросовестной конкуренции.

А также все другие права, относящиеся к интеллектуальной деятельности в производственной, научной, литературной и художественной областях.»

И хотя понятие интеллектуальной собственности было определено в Конвенции об учреждении ВОИС в 1967 г., необходимость признания результатов интеллектуальной деятельности и их защита на территории других государств возникла гораздо раньше. Задолго до создания ВОИС, еще в XIX в., были подписаны ряд соглашений, предусматривающих механизмы регулирования и защиты интеллектуальной собственности.

В 1886 г. была принята Бернская конвенция по охране

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

литературных и художественных произведений, которая заложила правовую базу для дальнейшего развития институтов защиты авторского и смежного права, а также создания Бернского союза для охраны прав авторов литературных и художественных произведений.

Дальнейшее развитие механизмов защиты авторского и смежных прав нашло отражение во Всемирной конвенции об авторском праве (1952г.), дополняющей существующие нормы и правила с учетом льгот для группы развивающихся стран, и при этом тесно переплетенной с национальными законодательствами, а Договор ВОИС по авторскому праву установил более высокие стандарты охраны, предоставляя защиту таким объектам ИС как компьютерные программы, данные и информация.

Римской конвенцией об охране интересов артистов-исполнителей, производителей фонограмм и вещательных организаций (1961 г.) были установлены минимальные стандарты охраны смежных прав, которые позже были усовершенствованы с учетом современных реалий в Женевской конвенции об охране интересов производителей фонограмм от незаконного воспроизводства (1971 г.).

Что касается эволюции нормативно-правовой базы регулирования интеллектуальных прав в сфере промышленной собственности, то становление происходило, наряду с авторским правом, в конце XIX в., когда была подписана Парижская конвенция об охране промышленной собственности (1883 г.) и Мадридская конвенция о международной регистрации фабричных и товарных знаков (1891г.). Позднее, были подписаны ряд других договоров, среди которых – Вашингтонский договор о патентной кооперации (Patent Cooperation Treaty, PCT).

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Таким образом, к концу XXв. существовал целый ряд соглашений, регулирующих отдельные аспекты прав интеллектуальной собственности. И хотя, во многом, регулирование ИС было основано на национальном законодательстве, остро чувствовалась необходимость унификации с учетом современных тенденций развития международных экономических отношений и глобализации мировой экономики. Таким универсальным международным документом стало Соглашение ТРИПС (Trade-related aspects of intellectual property rights),объединившее в себе положения Бернской, Парижской и Римской конвенций, делая акцент прежде всего на торговых аспектах интеллектуальной собственности.

Являясь неотъемлемой частью Марракешского Соглашения об учреждении Всемирной торговой организации (ВТО), ТРИПС устанавливает базовые принципы ведения международной торговли объектами интеллектуальной собственности: национальный режим, режим наибольшего благоприятствования, транспарентность. Наряду с этим в документе имеются изъятия, аналогичные описанным в Парижской, Бернской и Римской конвенциях, однако именно в рамках Соглашения ТРИПС впервые оговариваются методы защиты, к которым могут прибегнуть обладатели прав ИС, опираясь на механизм разрешения споров ВТО.

Соглашение ТРИПС содержит важные положения, закрепленные в многосторонних договорах, однако наряду с этим, имеет двойственный характер: является самостоятельным и полноценным элементом международной торговли, хотя во многом опирается на уже установленные нормы по защите прав интеллектуальной собственности.

Несмотря на наличие многочисленных международных

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

документов, регулирующих торговлю объектами ИС (Бернская, Парижская, Женевская конвенции, Вашингтонский договор, и др.), обеспечивающих защиту отдельных видов интеллектуальной собственности на международном уровне, ввиду своей специфики ТРИПС является крайне важным и необходимым документом, объединяя и устанавливая правила взаимодействия экономических субъектов на мировой арене.

Таким образом, учитывая положения ТРИПС и основных международных договоров, находящихся под эгидой ВОИС, можно охарактеризовать интеллектуальную собственность как результаты деятельности человеческого разума, подразделяемые на следующие крупные категории:

1. Промышленная собственность:

- товарные знаки;
- географические указания;
- патенты, полезные модели;
- промышленные образцы.

2. Авторское и смежное право:

- литературные, художественные, музыкальные произведения;
- архитектурные сооружения;
- права производителей фонограмм и радиовещательных организаций.

3. Специфические объекты защиты: права селекционеров;

- защита баз данных;
- топологии интегральных микросхем.

4. Торговые секреты:

- закрытая информация, коммерческие тайны.

Главная цель защиты интеллектуальной собственности –

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

содействие экономическому и техническому развитию путем стимулирования интеллектуального творчества по всему миру.

Поскольку объектом данного исследования выступает интеллектуальная собственность, а предметом – торговля объектами ИС, следует охарактеризовать каждый из выделяемых мировым сообществом объектов интеллектуальной собственности.

Товарный знак или знак обслуживания (для услуг) – это обозначение, позволяющее индивидуализировать товары или услуги и отличающее их от конкурентных товаров/услуг. Главная задача создания и защиты товарных знаков – предоставление потребителям емкой и достоверной информации о характеристике приобретаемых товаров или услуг, а также соответствие качества продукции требованиям покупателей. Составными элементами товарного знака могут выступать не только слова, буквы или цифры (или их комбинации), но также и символы, трехмерные обозначения, слышимые звуковые сигналы, голос и даже цвета, определяющие отличительные особенности товара или услуги. Однако, не во всех странах мира этот перечень так широк: наиболее полно он представлен в США и ЕС, где в качестве составного компонента товарного знака может быть зарегистрирован даже запах или тактильные ощущения от прикосновения к товару.

Стоит отметить, что помимо товарных знаков, выступающих в роли отличительной характеристики конкретного товара (или группы товаров) или услуги, существует ряд особых категорий данных объектов ИС. Таковыми являются коллективные товарные знаки, владельцами которых выступают специальные ассоциации. Члены данных объединений, вступая в ассоциацию, гарантируют, что качество их товаров или услуг полностью соответствует установленным

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

требованиям и стандартам. Примером может послужить Международная ассоциация союзов архитекторов (The International association of unions of architects), действующая на принципах самоуправления, добровольности и равенства членов.

Также в отдельную категорию можно выделить сертификационные знаки, выходящие за рамки деятельности определенного профессионального сообщества, как это представлено в случае коллективных товарных знаков. Использование сертификационных знаков показывает, что деятельность компании полностью соответствует установленным стандартам. Наиболее ярким примером этой категории интеллектуальной собственности могут послужить международные стандарты качества ISO 9000, разработанные Международной организацией по стандартизации и широко применяемые по всему миру.

Общеизвестные знаки также являются особой категорией товарных знаков: это всем известные мировые бренды (Sony, Adidas, LG, Apple и т.д.), которые имеют особую защиту согласно международным договорам, независимо от регистрации в национальном реестре. Причем, согласно положениям Соглашения ТРИПС, устанавливающего более длительные, по сравнению с Парижской конвенцией, сроки защиты товарных знаков как таковых (не менее семи лет), общеизвестные товарные знаки и знаки обслуживания также имеют особый статус.

Говоря о роли применения товарных знаков для мирового сообщества, важно отметить, что их использование, в первую очередь, стимулирует предпринимательство, принося дополнительную прибыль, а это, безусловно, заставляет талантливых и целеустремленных предпринимателей осуществлять свою

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

деятельность на наиболее справедливых условиях. Как следствие происходит рост и углубление международной торговли. Другая важная задача применения товарных знаков – это борьба с недобросовестной конкуренцией и использованием низкокачественной продукции. При этом охрана товарных знаков обеспечивает сокращение сбыта поддельных товаров и услуг.

Предоставление охраны товарного знака осуществляется путем внесения сведений об объекте в реестр товарных знаков (включая сроки продления) через национальное или региональное ведомство. Предоставляемая информация весьма детальна и призвана минимизировать издержки по проведению экспертизы, в случае возникновения споров или предъявления претензий третьих лиц. При этом существуют критерии предоставления защиты товарного знака, хотя они и могут отличаться в зависимости от страны. Наиболее общие из них следующие:

1. Отчетливость и ясность, товарный знак должен обладать различительной способностью (не может совпадать с названием самого товара, описывать его характер или вид);

2. Не должен быть общим словом или понятием («мебель», «вода» и т.д.);

3. Не должен вводить потребителя в заблуждение или нарушать общественную мораль;

Кроме того, например в США, наряду с прочими существует требование обязательного использования товарного знака для его полной и окончательной регистрации.

Охрана товарных знаков предоставляется практически во всех государствах мира. Однако при отсутствии международных договоренностей, заявителю необходимо подавать заявку в ведомство

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

каждой из стран, где он желает получить защиту своего товарного знака. Для устранения подобной волокиты и упрощения процедуры получения защиты одновременно в нескольких странах, на базе ВОИС был подписан международный договор Мадридское соглашение о международной регистрации знаков (Madrid Agreement Concerning the International Registration of Marks).

Товарные знаки, подобно другим формам интеллектуальной собственности, наделяют владельца нематериального актива исключительными правами. Однако для полноценного представления роли товарных знаков в современной экономической системе необходимо рассмотреть ряд их отличительных особенностей.

Сегодня рыночный механизм выстроен таким образом, что производитель, чаще всего, не взаимодействует напрямую с потребителями своих товаров или услуг (стоит ли упоминать о приобретающей все большие обороты интернет торговле, например). И в этом контексте, основная экономическая функция системы товарных знаков в условиях глобализации мировой экономики – это устранение асимметрии информации между продавцом и покупателем, сокращение трансакционных издержек.

Примечательно, что товарные знаки имеют двойственную природу, обладая характерными чертами как частных, так и общественных благ. Как любое частное благо, товарный знак несет конкурентное преимущество своему владельцу с точки зрения защиты его прав, поскольку другие производители не могут воспользоваться им, как например изобретением. Но наряду с этим, товарный знак выступает как общественное благо, когда выполняет функцию коммуникации: общественность, обладая правом использовать товарный знак для обозначения определенного товара или услуги,

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

может обмениваться информацией для сравнения и описания тех или иных благ.

Существует еще одна форма ИС, обладающая похожими характеристиками и имеющая тесную связь с товарными знаками, - это географические указания. Данный вид интеллектуальной собственности применяется в очень широком смысле в основном в промышленности и сельском хозяйстве. Природные факторы, такие как почва, климат, норма осадков и др. определяют свойства производимой на данной территории продукции.

Специфическим географическим указанием выступает наименование места происхождения товара, включающее в себя географическое название или традиционно используемое обозначение. Такой вид географического указания указывает на то, что продукт обладает определенными свойствами и качествами, характерными для продукции данного региона. Например, географическое указание «шампанское» используется для указания, что особый вид игристого вина происходит из района Шампань во Франции.

Подобно товарным знакам, географические указания способствуют снижению издержек по поиску информации, дают потребителю возможность получить товар или услугу определенного качества. Однако, права на использование принадлежат не конкретному лицу, как в случае с товарным знаком, а группе производителей одного региона, выпускающих продукцию с конкретными характеристиками и репутацией, которые обусловлены местом происхождения, а не именем производителя. Таким образом, нематериальный актив, создаваемый географическим указанием, доступен всем производителям, находящимся на определенной территории, чья продукция соответствует стандартам. Кроме того,

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

права, вытекающие из географического указания, не подлежат временной или полной передаче третьим лицам за пределами географического региона.

Ввиду определенной схожести географических указаний и товарных знаков, некоторые государства осуществляют регулирование географических указаний на базе законодательства о товарных знаках, в рамках коллективных или сертификационных знаков, где прописаны условия использования несколькими лицами. Однако, данный подход является скорее исключением, особенно среди развивающихся стран.

Другой отличительной чертой товарных знаков от прочих форм интеллектуальной собственности является возможность неограниченного срока действия прав владельца (уплачивая госпошлину, производитель может продлевать срок действия охраны товарного знака неограниченное количество раз). С экономической точки зрения данная особенность означает непрерывную возможность коммуникации с потребителем, избежание путаницы на рынке и, что немаловажно, снижение издержек.

Имея такие характерные черты, товарные знаки являются наиболее используемой формой ИС в мире. Что неудивительно, если принять во внимание практически ничем не ограниченное число компаний, стремящихся защитить свои исключительные права: это не только фирмы, производящие передовые технологии, или предприятия из тех отраслей, которые переживают бурный технологический рост, но и участники сферы услуг, набирающей обороты в развивающихся странах мира, малые и средние предприятия, производящие товары и.т.д.

Глобализация и развитие Интернета способствовали быстрому распространению товарных знаков далеко за пределы рынка одной

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

страны или региона. На данном этапе становления мировой экономики наиболее динамично в вопросах создания собственных или приобретения уже существующих товарных знаков развиваются компании из стран со средним и низким уровнем дохода52 . Отличительной чертой их деятельности является формирование репутации сознательного участника экономических отношений, заботящегося не только о качестве товара, но и уделяющего должное внимание экологической и социальной составляющим – соблюдению экологических стандартов, энерго эффективности и т.д. При этом стоит отметить, что некоторые быстро развивающиеся страны со средним уровнем дохода проводят более активную политику в вопросах инвестирования в разработку и продвижение товарных знаков, чем страны с высоким уровнем дохода, находясь на сопоставимом этапе развития.

Однако товарные знаки и знаки обслуживания не подходят для охраны изобретений, полезных моделей и промышленных образцов, ввиду особенностей испрашиваемой защиты и специфичности характеристики товарных знаков как объекта ИС. Для этого все страны без исключения активно используют патентную систему защиты объектов интеллектуальной собственности, как наиболее эффективный способ охраны промышленной собственности.

Патент представляет собой «исключительное право, предоставленное на изобретение, которое может быть продуктом или способом, позволяющим сделать что-либо по-новому или предлагающим новое техническое решение задачи» . Главная цель получения патента – охрана объекта интеллектуальной собственности, т.е. его защита от копирования, использования, передачи третьим лицам, или продажи в коммерческих целях без одобрения

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

патентовладельца. Обычно срок предоставления защиты составляет 20 лет, однако период охраны может увеличиваться при соблюдении определенных условий или вводиться минимальный порог в зависимости от национального законодательства. Так, например, в России 20-летний срок может быть продлен еще на 5 лет, если запатентованное решение относится к лекарственным средствам, пестицидам или агрохимикатам, введение которых в рыночный оборот требует дополнительного разрешения соответствующего госоргана.

По истечении срока охраны изобретения, оно становится предметом общественного достояния - своеобразная плата за предоставленную защиту прав. Это представляется весьма обоснованным, поскольку способствует развитию мирового уровня технического развития, стимулирует раскрытие творческого и новаторского потенциала мирового сообщества, а следовательно, повышает уровень и качество жизни населения. Однако, на практике владельцы патенто охранного объекта ИС не всегда желают раскрывать информацию, например, о имеющихся у них ноу-хау или техническом опыте и пренебрегают получением патента в пользу промышленного секрета.

В зависимости от национального законодательства, защита промышленных секретов составляет часть общей концепции охраны от недобросовестной конкуренции или основывается на особых положениях прецедентного права об охране закрытой коммерческой информации, которая также является объектом системы интеллектуальной собственности. В Соглашении ТРИПС определены основные критерии предоставления защиты коммерческой информации: секретность и коммерческая ценность (ст.39 п.2), однако отмечается необходимость соблюдения положений Парижской

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

конвенции.

На глобальном уровне система предоставления патентной защиты упрощена и регулируется международным Договором о патентной кооперации (Patent Cooperation Treaty) и Парижской конвенцией по охране промышленной собственности. Согласно данным документам, изобретатель может подать одну международную заявку на получение патента в интересующих его государствах- членах, что приравнивается к подаче национальной заявки в каждой из указанных в перечне стран. Согласно Парижской конвенции, после оформления патентной заявки в одной стране-члене, в течение 12 месяцев лицо, изыскивающее защиту в остальных государствах-участниках Конвенции, получает право приоритета над другими заявителями, подавшими документы позднее его первой заявки. Это делается во избежание путаницы и устранения безосновательных споров сторон. Однако решение о предоставлении или отказе защиты на территории каждой конкретной станы принимается самостоятельно каждым государством.

Важно, что для получения защиты, изобретение должно соответствовать критериям патентоспособности. В ст.27 Соглашения ТРИПС их выделяется три:

1. Возможность практического и промышленного применения. Стоит отметить, что этот критерий, как и последующие, не имеет единообразного толкования на международном уровне, а в Соглашении ТРИПС лишь указывается, что синонимичным понятием выступает «полезность изобретения»;

2. Изобретение должно обладать «новизной», т.е. быть новым, ранее не существующим. При этом понятие «новизны» определяется на уровне национального патентного законодательства в каждой стране

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

индивидуально, а в международных конвенциях по патентному праву нет параметров подтверждения новизны изобретения, что объясняет существенные расхождения в разных правовых системах.

Так например, во многих европейских странах невозможно получить патент на изобретение, информация о котором была ранее была где-либо опубликована в устной или письменной форме, – так называемый критерий «абсолютной или общемировой новизны». В других государствах наблюдается более гибкий подход и для соответствия критерию новизны достаточно, чтобы изобретение не было нигде описано до подачи заявки на патентную защиту. Согласно российскому законодательству, новизна - это «неизвестность изобретения из сведений об уровне техники», при этом «уровень техники» включает в себя любые технические сведения и информацию, находящиеся в общем доступе, до момента подачи заявки.

3. Иметь изобретательский уровень (должно представлять значительный прогресс по отношению к известному уровню техники).

Однако данный список можно уточнить и дополнить с учетом положений документов и рекомендаций ВОИС:

- Изобретение не должно быть очевидным для лица, обладающего;

- средними знаниями в данной области (с учетом современных реалий – это высокопрофессиональные в определенной области ученые и инженеры), изобретение должно быть результатом некой креативной идеи. Однако четких критериев оценки параметра неочевидности не существует;

- Изобретение должно находиться в «патентуемом поле» технологий;

- Достаточность описания изобретения в заявке на патент (для

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

воссоздания его любым специалистом в данной области по истечении срока защиты).

Важно отметить, что в большинстве стран мира существует перечень объектов не подлежащих патентованию и не подпадающих под ряд критериев патентоспособности. Среди них:

- Открытие/изобретение материалов и веществ уже существующих в природе (за редким исключением);
- Научные теории и математические методы;
- Животные и растения (за исключением микроорганизмов и некоторых других);
- Различные схемы, методики и правила (например, ведение бизнеса);
- Машины, принцип действия которых противоречит законам природы (например, вечный двигатель, пока кто-либо не сумеет показать его в действии);
- Человеческие гены;
- Методы лечения, диагностики и т.д.

Государства имеют весьма широкие полномочия в вопросах регулирования патентных прав. Так, в число непатентуемых могут быть включены такие изобретения, коммерческое использование которых может нарушить общественную мораль и порядок. Особый интерес представляет ст. 30 Соглашения ТРИПС, согласно которой, «Страны-участницы, исходя из интересов третьих лиц, могут делать ограниченные изъятия из исключительных прав, охраняемых патентом, при условии, что такие изъятия не вступают в разумное противоречие с нормальным использованием патента и не наносят безосновательного ущерба законным интересам патентообладателя». Другими словами, существует возможность свободного использования защищенного

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

патентом изобретения, например в образовательных или научных целях. Кроме того нельзя не отметить так называемое «принудительное лицензирование» изобретения в интересах общественности (например, в случае неиспользования патента в течение 3-4 лет) и/или во избежание злоупотребления исключительными правами.

При этом переоценить роль патента в современной жизни весьма сложно. Существует огромное количество примеров использования запатентованных изобретений: даже электрическое освещение когда-то было предметом патентной защиты (патентовладельцами выступали Эдисон и Свэн). Можно уверенно сказать, что патентная информация является источником вдохновения для многих изобретателей и деятелей науки, а патентная защита выступает своего рода общественным признанием значимости их деятельности, а также обеспечивает создателя изобретения материальным вознаграждением от коммерциализации объекта интеллектуальной собственности.

Однако разные страны получают далеко не одинаковую пользу от использования патентования – в развитии международных патентных систем существует серьезная асимметрия. С одной стороны, при всей дороговизне использования системы патентования, страны-экспортеры технологий получают доходы, значительно перекрывающие издержки, по всему миру, в основном за счет использования исключительных прав и продажи лицензий менее развитым странам. С другой стороны, страны-импортеры патентованной и лицензионной продукции, отстающие в технологическом плане от своих торговых партнеров, крайне редко находятся в чистом выигрыше от использования систем патентования.

Весьма схож с патентом и в некоторых странах даже называется «малый патент» или «инновационный патент» такой объект

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

интеллектуальной собственности как полезная модель. Главным отличием выступают только менее жесткие требования патентоспособности, а также существенно меньшие сроки охраны (в среднем 7-10 лет) и невозможность продления защиты.

При этом обычно законодательно определено, что в виде полезной модели могут быть зарегистрированы только технические средства решения задачи в виде устройства, а это значительно ограничивает сферу применения полезных моделей в таких важных и динамично развивающихся отраслях как, например, электроника и химическая промышленность.

Ввиду относительной простоты получения защиты полезной модели, данный вид ИС стимулирует инновационную деятельность малых и средних предприятий, проводящих несущественные в мировом контексте, но важные в рамках их деятельности улучшения. Возможность защиты полезной модели предоставляется в таких странах как Германия, Франция, Россия, Австрия, Мексика, Бразилия, Китай и др.

Этот относительно простой и недорогой доступ к системе интеллектуальной собственности также был введен в Австралии после проведения масштабных исследований, направленных на выявление потребностей малого и среднего бизнеса, результатом которых стало заключение, что «использование полезных моделей помогает изобретателям защитить свои технические разработки с минимальными издержками при возможной простоте регистрации». Кроме того Патентное ведомство Австралии признало полезные модели «стратегически важным элементом системы ИС, с точки зрения охраны изобретений».

Не стоит забывать, что после поучения патента на полезную

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

модель, информация о ней становится общедоступной, что подразумевает раскрытие коммерческой тайны, а это не всегда устраивает изобретателей чего-то масштабного и значительного. Именно поэтому во многих странах, среди которых США, не предусматривается защита такого объекта ИС как полезная модель.

С помощью патентной системы могут быть защищены также новые сорта растений, признаваемые Международным союзом по охране селекционных достижений (UPOV) особым видом интеллектуальной собственности. Основная цель охраны – пополнение новых сортов путем защиты прав селекционеров, и важно, чтобы новый сорт соответствовал критериям предоставления охраны (обладал новизной, т.е. ранее сорт не использовался в коммерческих целях, имел приемлемое наименование) и техническим оценкам (обладал отличаемостью, однородностью и стабильностью). Срок охраны может составлять 25 лет (для деревьев и винограда) или 20 лет (для других растений).

Однако на практике возникает проблема несоответствия критерию «неочевидности», поскольку чаще всего новые сорта растений бывают очевидными для специалистов данной сферы, ввиду этого, этот вид ИС может быть защищен с помощью специальных систем, относящихся к растениям, и лишь дополняться патентной системой. Однако, патентная защита распространяется не только на изобретения, полезные модели, новые сорта растений или такой относительно новый вид ИС как топологии интегральных микросхем (защита предоставляется аналогично патентам на изобретения, срок охраны – 10 лет), но так же и на промышленные образцы.

Промышленный образец – это декоративный или эстетический аспект промышленного изделия, «образец может содержать объемные

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

элементы, такие как форма или рельеф поверхности изделия, или элементы в пределах одной плоскости, такие как рисунок, линии или цветовое исполнение». Из данного определения следует, что промышленный образец несет в себе, прежде всего, эстетическую составляющую и должен быть визуально привлекательным, а охрана технических свойств товара, созданного с применением защищенного промышленного образца, не подразумевается автоматически вытекающей, т.е. промышленный образец защищает дизайн, форму или иные нефункциональные характеристики, а не сам товар, на котором он реализуется. Более того, дизайн, продиктованный из технических или функциональных соображений, не подлежит защите в большинстве стран мира.

Можно выделить два основных требования предоставления защиты промышленного образца: возможность промышленного применения и его новизна и оригинальность. При этом требование новизны не такое жесткое, как при получении патентной защиты изобретения: при регистрации промышленного образца проверяется только форма, а срок охраны обычно составляет 3-5 лет и может быть продлен до 15-25 лет. При этом для стран, подписавших Соглашение ТРИПС, закреплен минимальный десятилетний период охраны промышленных образцов.

Сфера применения промышленных образцов гораздо шире, чем может показаться на первый взгляд. Это не только производство часов или ювелирных изделий, кухонная утварь, бытовые электроприборы или рисунки на тканях, но также и архитектурные объекты, медицинское оборудование, транспортные средства и иные предметы роскоши.

Предоставление охраны промышленных образцов позволяет

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

развивать художественные промыслы и традиционное искусство в целом, способствует их проникновению в промышленное производство, а значит, стимулирует коммерческую деятельность, экономическое развитие и рост международной торговли. Крайне важно, что создание промышленного образца является сравнительно недорогим предприятием и вполне может быть реализовано малыми и средними компаниями и даже отдельными физическими лицами (художникам, ремесленникам) в условиях развивающегося рынка, а это стимулирует развитие национального бизнеса и его дальнейший выход на международный рынок.

Ввиду вышеуказанных особенностей промышленного образца (является декоративным или эстетическим аспектом промышленного изделия) существует возможность его защиты в соответствии с законодательством о недобросовестной конкуренции или об авторском праве.

Авторское право можно смело назвать одним из старейших элементов системы регулирования интеллектуальной собственности, которое с течением времени усложнялось и дополнялось (появление смежных прав), учитывало технический прогресс и развитие технологий (кинематограф, телевидение, появление Интернета и т.д.). При этом главной целью авторского права всегда оставалось стремление содействовать как технологическому, так и творческому росту, стараясь вознаграждать авторов за их вклад в развитие человечества, и при этом создавать общедоступную систему накопленных знаний и творений человеческого разума. В этом контексте нельзя не отметить тесное переплетение идей авторского права с важнейшим международным документом – Всеобщей декларацией прав человека, принятой резолюцией 217 А (III)

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Генеральной Ассамблеи ООН 10ого декабря 1948 года:

«1. Каждый человек имеет право свободно участвовать в культурной жизни общества, наслаждаться искусством, участвовать в научном прогрессе и пользоваться его благами.

2. Каждый человек имеет право на защиту его моральных и материальных интересов, являющихся результатом научных, литературных или художественных трудов, автором которых он является».

Авторское право можно назвать сводом законов, согласно которому авторам, художникам, скульпторам, ученым и другим деятелям предоставляется охрана на созданные ими объекты интеллектуальной собственности (произведения). Неразрывно связана с этим понятием сфера смежных прав, поскольку предоставляемые права весьма схожи, но при этом часто бывают более узкими по объему и имеют менее длительные сроки действия.

Исторически появление смежных прав было обусловлено опасениями разных групп заинтересованных лиц в том, что по мере развитии технического прогресса, спрос на их деятельность может сократиться. Так например, с развитием и популяризацией радиовещания, многие производители фонограмм требовали предоставления им возможности защиты прав от незаконного изготовления копий, а вещательные организации требовали защиты от бесконтрольной ретрансляции их передач, приносящей колоссальные убытки. К сожалению, многие вопросы и нюансы использования смежных прав до сих пор не регулируются должным образом на международном уровне, хотя в ряде стран достигнут колоссальный прогресс в рамках национального законодательства.

Сегодня обладателями смежных прав могут быть производители

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

звуко и видео записей, вещательные организации, обладающие правами на свои радио или ТВ программы, исполнители, например, музыканты или актеры и т.д. Под охрану авторского права попадает целый ряд произведений творчества: художественная и иная литература, фильмы, архитектурные сооружения, музыкальные произведения, картины. Кроме того, согласно авторскому и смежным правам охраняются не только произведения творчества в его традиционном понимании, но и наравне с другими такими современными объектами, как компиляции данных, программы для электронно-вычислительных машин, технические чертежи и пр., регулируемые на международном уровне в рамках Соглашения ТРИПС.

Главная отличительная особенность и преимущество мировой системы охраны авторских и смежных прав по сравнению с институтами патентной охраны, заключается в отсутствии необходимости соблюдения каких-либо формальностей для возникновения защиты. Согласно Бернской конвенции охрана авторства на произведение и смежных прав возникает автоматически и не требует каких-либо обязательных специальных процедур регистрации или документального оформления63. Данное положение также отражено и в Соглашении ТРИПС, обязательном документе для всех членов Всемирной торговой организации. Таким образом, ввиду отсутствия требования об обязательной регистрации, в большинстве стран мира не существует специализированных механизмов и государственных институтов регистрации авторского права.

Однако, существует возможность добровольного оформления или депонирования произведений на базе национального законодательства. Это выгодно для правообладателей в случае возникновения различного рода споров, таких например, как споры об

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

авторстве или передаче прав третьим лицам. Кроме того, в соответствии с законодательством по авторскому и смежным правам, владельцы данных объектов ИС могут использовать различные методы для защиты своих прав, в том числе и применение санкций или защитных мер, судебные запреты использования и возбуждение правовых исков и т.д.

Так, например, согласно законодательству США, полностью учитывая требования Бернской Конвенции, иностранный обладатель авторских прав в Америке не обязан регистрировать свое произведение для получения защиты. При этом, все же существует возможность получения дополнительной охраны и взыскания более существенной компенсации, в случае нарушения прав, - это необязательная регистрация. Карательные меры, установленные законодательством США в случае нарушения положений по охране зарегистрированных литературных или художественных произведений, гораздо существеннее, чем для незарегистрированных объектов, и выступают дополнительным стимулом для усиления охраны в том числе и для иностранных авторов.

Однако вопрос, что именно понимается под литературными и художественными произведениям, и соответственно подлежит охране, является крайне важным. Согласно ст. 2(1) Бернской конвенции «термин «литературные и художественные произведения» охватывает любую продукцию в области литературы, науки и искусства, вне зависимости от способа и формы ее выражения, включая: книги, брошюры и другие письменные произведения; лекции, обращения, проповеди и другие подобного рода произведения; драматические и музыкально-драматические произведения; хореографические произведения и пантомимы; музыкальные сочинения с текстом или без

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

текста; кинематографические произведения, к которым приравниваются произведения, выраженные способом, аналогичным кинематографии; рисунки, произведения живописи, архитектуры, скульптуры, гравирования и литографии; фотографические произведения, к которым приравниваются произведения, выраженные способом, аналогичным фотографии; произведения прикладного искусства; иллюстрации, карты, планы, эскизы и пластические произведения, относящиеся к географии, топографии, архитектуре или наукам».

В частях 3 и 5 ст.2 дополняется, что «Переводы, адаптации, музыкальные аранжировки и другие переделки литературного или художественного произведения охраняются наравне с оригинальными произведениями, без ущерба правам автора оригинального произведения. … Сборники литературных и художественных произведений … охраняются как таковые…».

При этом согласно ст.2(2) той же Конвенции «законодательством стран Союза может быть предписано, что литературные и художественные произведения или какие-либо определенные их категории не подлежат охране, если они не закреплены в той или иной материальной форме».

Так в ряде стран определяется разграничение между так называемыми «зафиксированными» и «незафиксированными» произведениями и устанавливается разный уровень предоставляемой охраны (в некоторых странах незафиксированные произведения не защищаются вовсе). К незафиксированным относятся, например, незаписанные нотами или на каком-либо носителе музыкальные произведения, живые репортажи с соревнований, публичные выступления или лекции, где автор выступает без заранее написанного

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

текста и т.д. Кроме того, весьма чувствительным остается вопрос определения творческого характера деятельности, поскольку данный критерий варьируется в зависимости от национального законодательства.

Владельцы авторских прав (или их правоприемники) обладают исключительным правом на использование принадлежащих им произведений, но они также могут и передавать это право третьим лицам на оговоренных условиях. Они могут разрешать или ограничивать воспроизведение, копирование, публичное исполнение, трансляцию, перевод на другие языки и/или адаптацию объекта интеллектуальной собственности. Схожие права получает правообладатель и смежных прав.

Важно, что для массового распространения произведений, попадающих под охрану авторского и смежных прав, зачастую необходимы существенные финансовые инвестиции, что бывает крайне сложно осуществимо без участия финансово обеспеченных организаций. В связи с этим, владельцы прав прибегают к помощи крупных компаний, имеющих необходимую специализацию, которые организуют рекламу и сбыт этих произведений. При этом, как правило, доход от реализации остается в распоряжении компании за вычетом платежей роялти (гонораров автору), если не были оговорены иные условия.

Безусловно, в течение последних десятилетий произошло колоссальное расширение области действия авторского права и смежных прав, обусловленное технологическим прогрессом и стремительным развитием информационно- коммуникационных технологий (появление спутникового вещания, создание компакт и цифровых дисков и т.д.). При этом активную роль в создании новых

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

нормативно-правовых актов на международном уровне играет ВОИС, на базе которой проводятся международные обсуждения с целью выявления ключевых проблем охраны авторского права и смежных прав в киберпространстве. В этой связи Организация осуществляет администрацию Договора ВОИС по авторскому праву (ДАП) и Договора ВОИС по исполнениям и фонограммам (ДИФ), которые часто называют «договорами в области Интернета». Эти договоры в области Интернета уточнили международные нормы, направленные на предотвращение неразрешенного доступа и использования творческих произведений в сети Интернет.

Кроме того, возможность практически бесконтрольного распространения объектов защиты авторского права, в рамках глобальной сети Интернет, вынуждает правообладателей самостоятельно создавать по всему миру специализированные организации по управлению и контролю юридической и административной защиты авторского и смежных прав. Целью подобных учреждений выступает обеспечение эффективного управления, сбор и распределение роялти с учетом масштабов национального и международного распространения и использования объектов ИС. Нередко звукозаписывающие и вещательные организации частично передают свои права в ведение подобных организаций.

Говоря о сроках действия авторского и смежных прав, то согласно международным договорам, они достаточно четко регламентированы. Для авторского права охрана начинается с момента создания произведения и, как правило, продолжается еще 50 лет с момента смерти автора произведения. Это минимальное требование, в национальном законодательстве может быть указан иной, более длительный, срок защиты. Все это дает авторам (или их

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

правоприемникам) возможность извлечения финансовой выгоды в течение определенного фиксированного периода времени. Что же касается смежных прав, то срок охраны также составляет 50 лет, но период охраны наступает с момента даты первого исполнения, записи или передачи произведения.

Важной тенденцией современности является стремление к увеличению сроков охраны авторских и смежных прав. Отчасти это объясняется тем, что в США и ЕС срок защиты был увеличен и составляет 70, а не 50, лет после смерти автора. Директива ЕС №93/98/ЕЕС от 29 октября 1993г. о гармонизации срока действия охраны авторского права и некоторых смежных прав при этом устанавливает, что «срок охраны, предоставляемый произведению в странах- членах, не должен превышать срок охраны, устанавливаемый в стране обладателя прав». Данное положение позволяет предположить, что владельцы ИС при экспорте произведений в Европу будут напрямую заинтересованы в увеличении национальных сроков защиты, что бы максимально продлить период владения исключительными правами.

Положительное влияние эффективной и развитой, учитывающей современные реалии системы защиты авторских и смежных прав на глобальное экономическое развитие является бесспорным. Охрана авторского права и смежных прав является важнейшим стимулом развития творческой и инновационной активности общества. Признание и существенные экономические выгоды активизируют и развивают творческий потенциал общества. При условии существования институтов зашиты прав интеллектуальной собственности, компании могут в гораздо больших масштабах инвестировать средства в создание и массовое распространение

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

произведений, что неизбежно повышает доступность культуры, знаний и ведет к максимизации духовного обогащения, а также стимулирует экономическое развитие и повышает социокультурный уровень населения.

В то же время, практически как в любой сфере международной экономической деятельности, в вопросах охраны авторских и смежных прав существует столкновение интересов стран-экспортеров и импортеров защищенной продукции. Стремление развитых стран обеспечить высокий уровень защиты интересов своих правообладателей в развивающихся и наименее развитых странах мира представляется вполне логичным и обусловленным, с одной стороны, получаемыми выгодами от продажи лицензий, а с другой - сокращением убытков ввиду устранения пиратского использования авторских произведений. Однако, в странах с относительно небольшим уровнем дохода на душу населения экспортеры будут устанавливать весьма высокую цену, а следовательно доступ к иностранной продукции (книгам, журналам, фильмам и т.д.) будет только у наиболее обеспеченной части общества. Предполагается, что «дорогой» импорт вкупе с высоким уровнем защиты авторских прав будут стимулировать развитие национальных творческих умов и, как декларирует ВОИС, «сохранять культурную национальную самобытность». Принимая во внимание масштаб и размах «пиратства» в современной глобальной экономике, возникает угроза полного подавления национальной культуры и индустрии развлечений, в том числе и за счет усиления влияния крупнейших международных компаний, в основном американских.

Некоторые эксперты выделяют возможную экономическую выгоду, получаемую странами-импортерами от слабой или вовсе не

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

существующей системы охраны авторских и смежных прав. Однако на практике почти невозможно отследить объемы реального движения прибыли, полученной от экономии на приобретении «пиратской» продукции, ввиду практических сложностей определения реальных объемов теневой экономики. Гораздо более реальной выгодой для нетто-импортеров информационной продукции являются торговые уступки в других областях международной торговли, полученные в обмен на обещание создать мощную систему охраны авторских и смежных прав.

Методы количественной оценки стоимости объектов интеллектуальной собственности

Сегодня нематериальные активы играют важнейшую роль в деятельности не только ведущих мировых ТНК, но также и предприятий малого и среднего бизнеса. Доктор юридических наук, в прошлом - профессор Лондонской школы бизнеса, Ч.Хэнди отмечал, что в современном мире на единицу материальных активов компании приходится 3-4 единицы нематериальных. При этом профессор Лундского университета в Швеции Л.Эдвинсон оценивал соотношение интеллектуального капитала компании к материальным активам в пропорции от 5 до 16 к 1. Согласно оценке других экспертов, в начале нового тысячелетия, примерно десятая часть стоимости 500 крупнейших компаний мираформировалась из материальных активов, остальное же приходилось на нематериальную составляющую. Доказательством возросшей роли нематериальных активов может послужить слияние в 2015 г. компании Крафт фудс групп (Kraft Foods Group) и Хайнц (H.J. Heinz Company). Общая сумма покупки составила

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

55 млрд. долл., причем большая часть стоимости пришлась на товарные знаки - 47 млрд.долл., а материальные активы были оценены в 7,9 млрд.долларов.

Главным критерием оценки стоимости объекта ИС является его способность приносить покупателю или инвестору доход в будущем, которая сравнивается (а чаще всего, приравнивается) с текущей стоимостью чистого дохода, теоретически возможного от использования оцениваемого объекта в течение экономически целесообразного периода использования. Чистый доход определяется методом преимущества в прибыли, согласно которому прибыль увеличивается по мере увеличения качества и/или количества изготавливаемой продукции с использованием объекта интеллектуальной собственности. Или же, методом преимущества в расходах, где путем сокращения расходов на создание и использование объекта оценки при производстве определенной продукции, увеличивается размер чистой прибыли.

Одним из наиболее эффективных методов в рамках доходного подхода признается метод освобождения от роялти, согласно которому, стоимость объекта интеллектуальной собственности определяется исходя из сравнения потенциально возможных платежей за его использование, которые были бы сэкономлены за счет владения активом, с ситуацией, когда лицензия приобретается у третьей стороны. В этом случае применятся следующая формула расчета стоимости на базе роялти:

$$S_{оис}^{i} = q_i * Ri * p_i * d, \text{ где}$$

$S_{оис}^{i}$ – стоимость объекта интеллектуальной собственности в i период;

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

q_i – объем определяемого выпуска продукции с использованием объекта ИС в i период, шт., кг;

R_i – размер роялти в i период, %;

pi – цена продукции по лицензии в i период;

d – коэффициент дисконтирования.

При этом если i период не совпадает со сроком действия лицензионного договора, а по нему предусмотрены выплаты в несколько этапов, то стоимость объекта ИС определяется как сумма стоимостей всех периодов.

Среди очевидных достоинств метода освобождения от роялти – весьма точная оценка стоимости объекта интеллектуальной собственности. Однако его применение осложняется необходимостью получения достоверной информации о показателях работы компании, осуществляющей свою деятельность по патенту или лицензии, а также об изменениях показателей рынка лицензионной продукции и/или рынка анализируемых технологий.

При этом, в случае отсутствия развитого рынка оцениваемых объектов ИС и соответственно невозможности корректного определения рыночной величины ставок роялти, наиболее целесообразно использовать метод избыточной прибыли, как наиболее надежный. Согласно данному методу стоимость нематериального актива определяется как текущая стоимость приходящихся на данный объект денежных потоков, за вычетом доли денежных потоков, приходящихся на другие активы компании.

Однако на сегодняшний день сохраняются определенные различия. Существует расхождение в определении такого важного понятия как «рыночная стоимость» согласно российскому законодательству и стандартам Международного Комитета по

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Стандартам Оценки Имущества (International Valuation Standards Committee, IVSC). В соответствии с ФЗ №135-ФЗ от 29.07.1998г., под рыночной стоимостью объекта оценки понимается «наиболее вероятная цена, по которой данный объект оценки может быть отчужден на открытом рынке в условиях конкуренции, когда стороны сделки действуют разумно, располагая всей необходимой информацией, а на величине цены сделки не отражаются какие-либо чрезвычайные обстоятельства»84. При этом, согласно Международными стандартами оценки (МСО-1) под рыночной стоимостью понимается «денежная сумма, за которую имущество должно переходить из рук в руки на дату оценки между добровольным покупателем и добровольным продавцом в результате коммерческой сделки, после адекватного маркетинга; при этом полагается, что каждая из сторон действовала компетентно, расчетливо и без принуждения». Стоит признать, что международная практика оценки и учета нематериальных активов, в отличие от российской, более совершенна, однако, существующие различия в трактовке понятий не являются существенными и не могут влиять на цели оценки.

Одной из задач объективной оценки нематериальных активов является сбалансированное ценообразование при заключении договоров на продажу и/или уступку прав на ИС, характеризующееся, в первую очередь, включением в цену технологической ренты, т.е. прибыли сверх обычной нормы, получаемой при производстве без каких-либо конкурентных преимуществ, обусловленных объектами ИС. Для передовых технологий данный показатель определяется как разница между отпускной ценой предприятия и произведением затрат на единицу продукции и средней отраслевой прибыли, выраженной в доле от затрат на единицу продукции.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Таким образом, размер ренты определяется исходя из эффективности инновационной технологии и масштаба производства, обусловленного емкостью рынка. Так, страны догоняющего развития, обладая емким рынком и большей эффективностью капитала, чем страны-лидеры НТП, являются привлекательными для иностранных инвесторов, обеспечивая высокую норму отдачи от инвестиций в основные фонды.

Взаимосвязь нормы отдачи вложений в основной капитал и доли вложений в основной капитал в ВВП представлена следующей формулой:

$\Delta GDPt = VAt/CFt{-}1 \times CFt{-}1/GDPt{-}1 \times 100$, где

Δ - темп прироста в %;

t – отчетный период;

(t-1) – предшествующий период;

GDP – ВВП;

VA – добавленная стоимость, прирост ВВП;

CF – вложения в основной капитал;

VA/CF –отдача на прирост капитала;

CF/GDP –норма вложений в основной капитал.

Таким образом, накопленный НТП вкупе с монополией на передовые технологии создают конкурентные преимущества для владельца объектов интеллектуальной собственности и дополнительные стимулы для экономического роста в отрасли в целом86. Однако, к настоящему моменту в мире не существует совершенной системы оценки интеллектуального компонента. Практическая сторона вопроса оценки объектов интеллектуальной собственности остается менее востребованной и развитой, чем научная.

Проведенный анализ позволяет оценить роль интеллектуальной

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

собственности в экономике постиндустриального и инновационного типа развития и сформировать видение того, насколько отдельные объекты ИС влияют на формирование конкурентных преимуществ. Для количественной оценки значения объектов интеллектуальной собственности важно использование различных методов и подходов, при этом в практике каждой страны приоритет получают наиболее релевантные методы.

Очевидно, что ИС является одним из наиболее ценных нематериальных активов в современной экономике, дающим стране конкурентные преимущества на мировой арене. До 80-х гг. на материальные активы приходилось от 60 до 80% стоимости компании88, в настоящее время ситуация кардинально изменилась в пользу нематериальных активов. При этом определение стоимости объектов интеллектуальной собственности, и выявление их экономического потенциала по- прежнему остается непростой задачей, как для владельцев, так и для инвесторов и финансистов, что в конечном счете определяет одну из ключевых проблем развития современной системы интеллектуальной собственности: инновационные предприятия, в основном компании малого и среднего бизнеса, сталкиваются с проблемой нехватки средств и вынуждены решать проблему привлечения финансирования. В то же время, несмотря на сложность статистического учета и высокие риски, в определенной степени ограничивающие финансовые возможности, нельзя недооценивать роль ИС в национальной экономике как фактора повышения международной конкурентоспособности.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Библиографический список

1..Тюнин М. Процедуры регистрации прав на средства индивидуализации в Таможенном союзе и Едином экономическом пространстве / М. Тюнин // Интеллектуальная собственность. Промышленная собственность. - 2014. - № 7. - С.55-60.

2. Шугуров М. Воздействие Соглашения ТРИПС на международный трансфер технологий / М. Шугуров // Интеллектуальная собственность. Промышленная собственность. - 2015. - № 3. - С.60-65.

3. Шугуров М. Международный трансфер технологий и интеллектуальная собственность / М. Шугуров // Интеллектуальная собственность. Промышленная собственность. - 2015. - № 7. - С.51-62.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

УДК 165.145.2

Вихляева К.Е. Современные тенденции развития мирового рынка объектов интеллектуальной собственности

Modern trends in the development of the global market for intellectual property

Вихляева Кристина Евгеньевна,
магистрант кафедры международных отношений и государственного управления
Юго – Западного государственного университета,
г. Курск, Россия
Vikhlyaeva Kristina Evgenievna,
Master of International Relations and Public Administration
Southwestern State University,
Kursk, Russia

Аннотация. Важным проявлением глобализации является усиление процессов международного обмена технологиями, развитие научно-технического сотрудничества и кооперирования. Выступая ключевыми элементами экономического роста, данные явления очень чувствительны к уровню защиты и возможностям передачи прав интеллектуальной собственности. В этом контексте международное сотрудничество в сфере регулирования прав интеллектуальной собственности приобретает особое значение и, по мнению специалистов ВОИС, постоянно активизируется.

Ключевые слова: Всемирная организация интеллектуальной собственности, интеллектуальная собственность, Всемирное торговое общество, профессиональное торговое соотношение.

Abstract. An important manifestation of globalization is the strengthening of the processes of international exchange of technologies, the development of scientific and technical cooperation and cooperation. Acting as key elements of economic growth, these phenomena are very sensitive to the level of protection and the possibilities of transferring intellectual property rights. In this context, international cooperation in the field of the regulation of intellectual property rights acquires special significance and, according to WIPO experts, is constantly intensifying.

Keywords: World Intellectual Property Organization, Intellectual Property, World Trade Society, professional trade ratio.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

В экономике знаний интеллектуальная собственность обретает форму нематериальных активов через систему ИС и становится одним из элементов торговли. Наиболее важными показателями мирового рынка объектов интеллектуальной собственности являются:

- купля-продажа лицензий;
- выплаты роялти;
- число патентных заявок;
- число зарегистрированных товарных знаков;
- регистрация прочих объектов ИС.

Для оценки состояния мирового рынка объектов интеллектуальной собственности необходимо рассмотреть каждый из указанных компонентов.

Статистические данные, предоставленные ВТО, позволяют проследить динамику изменения платежей за использование объектов интеллектуальной собственности в региональном разрезе и выявить наиболее вовлеченные в международную торговлю ИС регионы.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Таблица 1

Географическая структура мирового экспорта ИС по размеру полученных платежей за пользование объектами ИС, млрд.долл., %

Показатель / Регион	Объём млр. долларов						Доля в мире %		Измерения в %		
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2010	2015	2010-15	2014	2015
Всего	240	290	295	285	305	295	100	100	4	4	-3
Северная Америка	96	124	128	136	135	131	45,6	44	3	0	-3
Южная и Центральная Америка	1	1	1	1	1	1	0,3	0,4	14	-2	19
Европа	103	123	120	103	119	113	39,5	38	3	5	-5
ЕС (28)	85	103	99	83	101	98	30,7	33	6	12	-3
СНГ	1	1	1	1	1	1	0,2	0,3	10	-10	2
Африка	1	>0,01	1	>0,01	1	>0,01	0,1	0,1	-1	2	-9
Ближний и Средний Восток	1	1	1	1	1	1	0,2	0,3	15	8	-12
Азия	35	39	42	43	50	50	14,1	17	8	15	0

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Таким образом, основные платежи за пользование объектами интеллектуальной собственности приходятся на Северную Америку и Европу – суммарно порядка 82% всех выплат в 2015г. Даже несмотря на то, что доли Северной Америки и Европы за рассматриваемый период (2010-2015гг.) несущественно сократились (на 1,6 и 1,5% соответственно), положительные темпы прироста позволяют сделать вывод о том, что Северная Америка и Европа сохранят лидирующее положение среди экспортеров на мировом рынке ИС в ближайшей перспективе и продолжат лоббировать свои интересы при формировании международной системы регулирования торговли объектами интеллектуальной собственности, в первую очередь, посредством подписания преференциальных торговых соглашений (ПТС).

Стоит отметить возрастающую долю Азиатского региона, рост которой с 2010 по 2015г. составил 2,9%. Анализ динамики статистических данных подтверждает вывод о том, что с 2000 года роль данного региона в мировой торговле ИС значительно возросла, а в 2014 году был отмечен существенный рост (15%), по сравнению с регионом Северной Америки, где отмечается нулевая динамика. Однако в 2015г. в Азии отмечается резкое замедление темпов роста по сравнению с предыдущим годом, что может быть объяснено ужесточением режимов торговли ИС в отношении этого региона и как следствие сокращением участия в мировой торговле интеллектуальной собственностью.

Положительная динамика отмечалась на Ближнем и Среднем Востоке, в Южной и Центральной Америке и СНГ. Однако в 2015 году произошло сокращение платежей за пользование интеллектуальной собственностью, главным образом в странах Ближнего и Среднего Востока, где сокращение составило 12% по сравнению с предыдущим

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

годом. Также отрицательные показатели роста в 2015г. наблюдаются в Африканском регионе (-9%), где данная тенденция носит долгосрочный характер на протяжении 2010-2015гг., что говорит о пассивном участии рассматриваемого региона в международной торговле объектами ИС.

Таким образом, мировыми лидерами среди получателей лицензионных платежей и выплат по роялти являются в основном развитые страны, такие как США, Япония, Республика Корея и, безусловно, ЕС (рисунок 1).

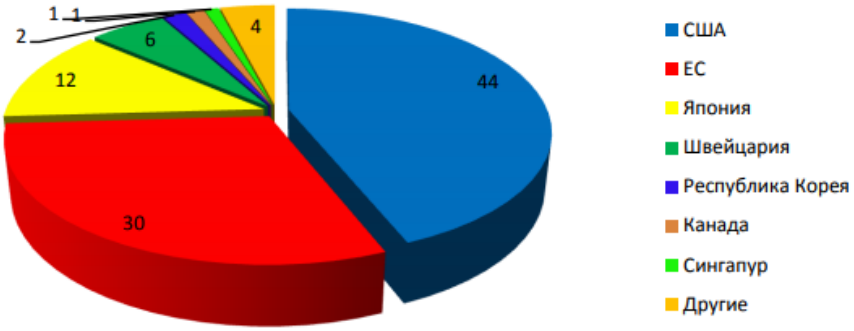


Рисунок 1. Основные получатели платежей за пользование объектами ИС в 2014г., %

Примечательно, что на долю США, ЕС и Японии суммарно приходится 86% мировых поступлений по лицензионным платежам и роялти. Доля Китая среди мировых получателей не столь велика и составляет менее одного процента. Среди основных мировых плательщиков роялти и лицензионных платежей, Китай занимает четвертое место, что делает его крупнейшем потребителем ИС среди развивающихся стран.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Таблица 2

Основные страны-плательщики роялти и лицензионных платежей в 2014г

№	Импортер	Объем платежей в млр. долл.
1	ЕС	143478
2	США	42141
3	Сингапур	22230
4	Китай	22614
5	Япония	20916
6	Швейцария	12351
7	Канада	10229
8	Респ. Корея	10369
9	Россия	8039
10	Таиланд	3971

В остальном, как видно из таблицы 2, список мировых плательщиков качественно не отличается от мировых получателей лицензионных платежей и выплат роялти, за исключением некоторых нюансов. Среди стран-плательщиков безусловное лидерство принадлежит Европейскому Союзу (143476 млн. долл), а не США (42141 млн.долл), занимающим лишь вторую позицию. Кроме того, в десятку ведущих плательщиков также входит Российская Федерация, занимающая девятое место.

На основании этих данных, можно сделать закономерный вывод о том, что именно такие государства как США, страны ЕС и Япония наиболее эффективно управляют имеющимися объектами интеллектуальной собственности в мировом масштабе, а компании этих стран грамотно используют создаваемые конкурентные преимущества как на международном, так и на внутреннем рынке.

Согласно статистическим данным ВОИС, представленным в Приложении 4,наибольшее число заявок на получение патентной защиты отмечается в странах с высоким уровнем доходов, что

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

объясняется ориентацией большинства этих стран на инновационный тип развития экономики. Однако нельзя не отметить важную тенденцию: начиная с 2010 года, наблюдается резкое увеличение числа заявок со стороны группы стран с уровнем доходов выше среднего и сокращение разрыва со странами-лидерами по данному показателю. Для объяснения данного явления стоит провести более глубокий страновой анализ по некоторым объектам ИС (рисунок 2).

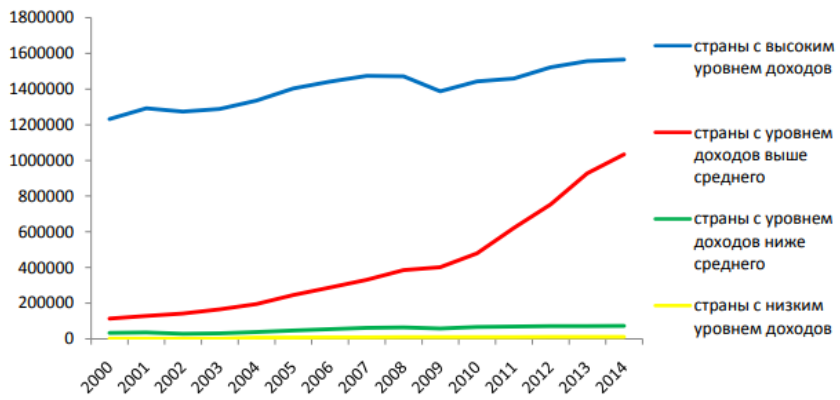


Рисунок 2. Число заявок на патенты по группам стран (включая заявки по системе PCT) с 2000 по 2014гг.

Представленные на рис.3данные подтверждают, что за последнее время международное сотрудничество в некоторых областях активизировалось. Данная тенденция наиболее ярко представлена на уровне частного международного патентования. За период с 1995 г. по 2014г. число заявок на получение патента, в том числе в соответствии с международным Договором о патентной кооперации (Patent Cooperation Treaty, PTC) неизменно росло, за исключением лишь 0 200000 400000 600000 800000 1000000 1200000 1400000 1600000 1800000 страны с высоким уровнем доходов страны с уровнем доходов выше среднего страны с уровнем доходов ниже среднего страны с

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

низким уровнем доходов кризисного 2009г. При этом безусловным лидером по числу поданных международных заявок согласно процедуре PCT на конец 2014 года являлись США96. На рисунке 3 представлены данные по другим странам, лидирующим по данному показателю в 2014г.

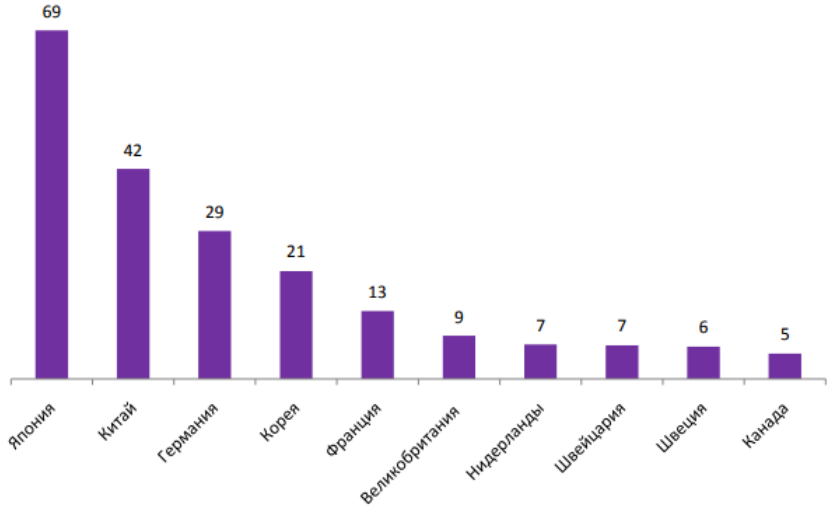


Рисунок 3. Топ 10 мировых лидеров в 2014г.(кроме США), подавших международную заявку по процедуре PCT, % (за базовый показатель принят объем заявок на получение международного патента из США (100%)

Рисунок 3 и данные из Приложения 5наглядно показывают, что спрос на международную защиту объектов интеллектуальной собственности посредством системы патентования в основном формируется развитыми странами, чьи компании ведут активную деятельность на мировом рынке. Кроме того, этому способствуют основанные на международных договорах и рекомендациях нормативно-правовые системы. Кроме того на рисунке 3 видно, что списокпредставлен в основном странами с высоким уровнем доходов (исключение – Китай). Наиболее активно пользовались международной патентной системой, помимо США, представители

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Японии, Германии и Китая, при этом число заявок из Японии превышает аналогичные показатели Германии более, чем в 2 раза, однако все еще не достигает уровня США.

Имеющаяся на начало 2016 года статистика не отображает существенных изменений среди числа наиболее активно использующих систему патентования стран, за исключением, пожалуй, одного важного факта, наглядно представленного на рисунке 4.

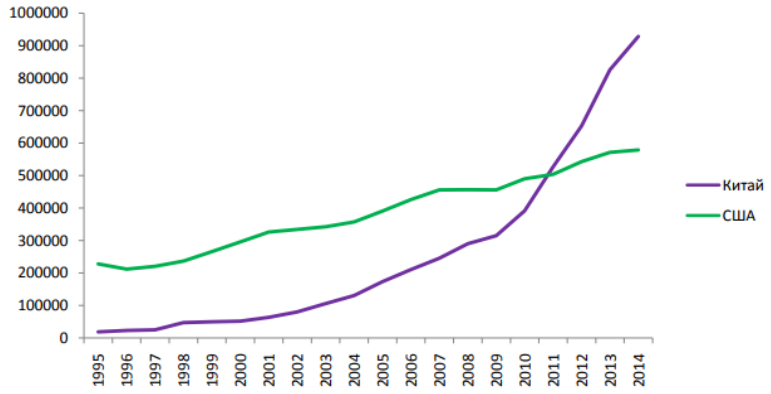


Рисунок 4 Общее число патентных заявок в США и Китае, включая заявки по процедуре PCT.

Так, начиная с 2011 года, мировым лидером по числу полученных патентных заявок, опередив США, стал Китай. При этом, анализируя темпы прироста данного показателя в рассматриваемых странах за 2011-2014гг., и принимая во внимание значительные показатели, демонстрируемые Китаем, можно сделать предположение о том, что лидерство Китая в ближайшей перспективе сохранится (таблица 3).

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Таблица 3

Темпы прироста числа патентных заявок в США и Китае за период с 2011 по 2014гг.

Показатель год	Число заявок, штук		Темпы прироста, %	
	США	Китай	США	Китай
2010	490226	391177	-	-
2011	503582	526412	3	35
2012	542815	652777	8	24
2013	571612	825136	5	26
2014	578802	928177	1	13

Аналогичная ситуация наблюдается и по числу заявок на товарные знаки: в 2014 году Китай получил почти в 5 раз больше заявок, чем Ведомство по патентам и товарным знакам США97. Таким образом, можно сделать вывод о том, что Китай не просто стал мировым центром в вопросах охраны объектов интеллектуальной собственности, но и сохраняет высокие темпы прироста, способствующие закреплению этого лидерства. Исключением могут служить только показатели числа заявок на регистрацию промышленных образцов, где отмечаются отрицательные темпы прироста, однако данная тенденция характерна не только для Китая, но и для мира в целом.

Еще одной мировой тенденцией является рост патентных заявок на изобретения с 1.4 млн. в 2000 году до 2.14 млн. в 2011 году, впервые превысив показатель в 2 млн. На сегодняшний день, согласно последним данным ВОИС, в 2014 году было подано более 2,7 млн. патентных заявок. Столь значительный рост происходил в несколько этапов: в 1980е гг. в основном за счет Японии, позже лидерство перешло к странам Европы и Соединенным Штатам Америки, затем в 1990-х к ним присоединилась Республика Корея и, относительно

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

недавно, но демонстрируя беспрецедентные темпы прироста, как было представлено ранее, - Китай.

При этом в 2002 г. и в 2009 г. в мире наблюдался спад - сокращение числа поданных заявок на получение патента составило порядка 1,1% и 3,5% соответственно, по сравнению с предыдущим годом, что объясняется сокращением мирового ВВП и кризисными явлениями в мировой экономической системе, в первую очередь - стагнацией промышленного производства, имеющими прямую корреляцию с интенсификацией патентной активности – но в последующие годы наблюдался существенный рост, в 2014 г. составивший 4,5%98. Таким образом, долгосрочный тренд изменения числа заявок на получение патентной защиты в новом тысячелетии остается восходящим, что обусловлено в большей степени ростом числа заявок, поданных в патентные бюро США и, в первую очередь, Китая.

Есть ряд причин для такого быстрого роста патентных операций, в том числе такие, которые являются специфическими для определенных стран и отраслей. Тем не менее, можно выделить два ключевых фактора.

Во-первых, анализ таких категорий мирового патентования как «первичные заявки», подразумевающие регистрацию практически нового изобретения, и «последующие заявки» - заявки на одно и то же изобретение в разных странах - показывает, что последние обеспечивают чуть больше половины этого роста в течение последних 12-15 лет (рисунок 5). Представленный рисунок позволяет сделать очень важный вывод о том, что заявители на выдачу патента все чаще стремятся защитить свою интеллектуальную собственность за рубежом и во все большем числе стран.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

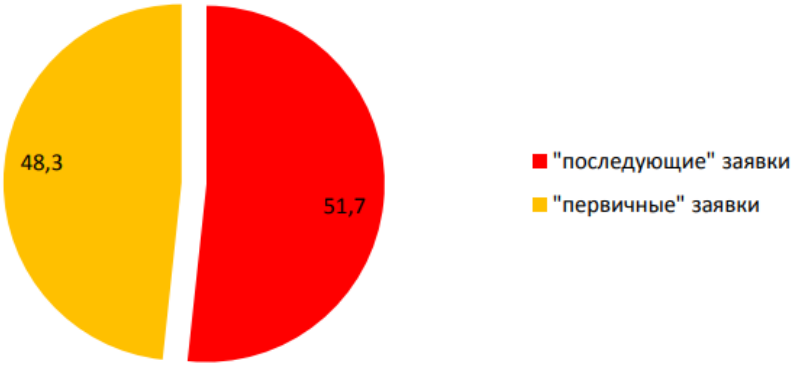


Рисунок 5. Доля «первичных» (регистрация новых изобретений) и «последующих» (заявки на одно и то же изобретение в разных странах) заявок в общем спросе на получение патента за период с 1995 по 2009, %

Во-вторых, принимая во внимание темпы изменения мировых расходов на НИР (см. Главу 1), можно сделать вывод о том, что по миру в целом рост патентования был обусловлен в основном инвестициями в знания. Однако, тенденции в патентовании и расходах на НИР заметно отличаются в разных странах и регионах, имея важные особенности ведения инновационной деятельности компаний-резидентов.

Быстрое увеличение числа патентных заявок, в свою очередь, вызывает беспокойство по поводу роста патентных портфелей отдельных ТНК, имеющих право приоритетной заявки и препятствующих инновациям, осуществляемым совместно независимыми компаниями, в т.ч. малого и среднего бизнеса (совместные инновации), что ведет к замедлению научно-технического прогресса и развития мировой экономики, ввиду концентрации передовых технологий в руках нескольких мировых корпораций.

Мировая торговля патентами демонстрирует бурный рост в сфере

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

так называемых сложных технологий. Экономисты определяют сложные технологии, как те, которые состоят из множества отдельных изобретений с возможностью широкого патентообладателя т.е. включающие в себя несколько патентов, владельцами которых зачатую являются несколько лиц. Например, сложные технологии включают в себя большинство ИКТ, в сфере которых наблюдается быстрый рост в течение последних трех десятилетий. Тем не менее, экономические исследования показывают, что стремительный рост патентования в области сложных технологий и последующая торговля лицензиями обусловлены изменениями в инновационных стратегиях компаний. Патенты позволяют фирмам специализироваться в какой-либо области, а это в свою очередь, позволяет им быть одновременно более эффективными и инновационными. Кроме того, патенты дают фирмам возможность гибко управлять интеллектуальными ресурсами: определять, какие именно держать в секрете, а какие можно продавать, чтобы максимизировать прибыль.

Исследования в области производства полупроводников, показали, что фирмы активно наращивают патентные портфели. Одной из причин этого является стремление компании обеспечить свободу деятельности в еѐ инновационном пространстве и раньше других получить права собственности на интеллектуальную собственность. Другим фактором мотивации формирования патентных портфелей является желание компаний укрепить свои позиции на переговорах при согласовании условий взаимолицензирования, которые часто необходимы для коммерциализации новых технологий.

Помимо данной отрасли, рост патентных портфелей отмечается и в других высокотехнологичных секторах ИКТ, в частности, в сфере телекоммуникаций, программного обеспечения, производстве аудио и

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

видео техники, оптике и относительно молодых отраслях производства смартфонов и планшетных компьютеров. Однако, несмотря на то, что эти «портфельные гонки» часто происходят в отраслях, являющихся важной движущей силой технологического прогресса, существуют опасения, что они могут замедлить или даже нивелировать кумулятивные инновационные процессы. В частности, предприниматели, обладающие большим числом перекрестных патентных прав, могут отказаться от дальнейшей научно-исследовательской деятельности или отложить планы по коммерциализации перспективных технологий.

Однако, при весьма тщательном изучении взаимосвязи патентования и интенсификации международной торговли лицензиями, крайне мало внимания уделяется исследованию спроса на защиту товарных знаков. По мнению автора, данное исследование может способствовать получению важной информации о мировой торговле объектами ИС, ввиду тенденции к интеллектуализации экономики и возрастающей роли этого объекта ИС.

Как представлено на рисунке 6, только в кризисном 2009г. было отмечено сокращение числа поданных заявок на регистрацию товарных знаков (абсолютные темпы прироста составили -5%), однако уже в 2010г. наблюдается резкий рост данного показателя (прирост 9%) и существенное превышение докризисного уровня уже в 2011г. с последующим ростом.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

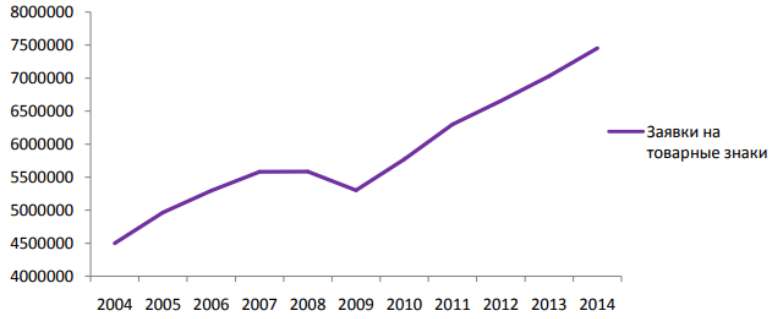


Рисунок 6. Динамика количества заявок на товарные знаки в мире, 2004- 2014гг.

Сегодняшние реалии таковы, что более половины мировых заявок на регистрацию товарных знаков приходится на страны со средним и низким уровнем дохода, доли стран Латинской Америки и Карибского региона незначительно увеличиваются, а патентные ведомства Азии являются крупнейшими получателями заявок.

Для более глубокого анализа мирового спроса на охрану товарных знаков стоит рассмотреть, как изменялся аналогичный показатель конкретно для рынков некоторых стран.

Активное развитие деятельность в области защиты товарных знаков получила в начале 70-х гг. в Японском патентном ведомстве, а в середине десятилетия – в американском Ведомстве по патентам и товарным знакам, остальные страны начали развивать институты и механизмы регистрации товарных знаков позже. На рисунке 7 приведена динамика подачи заявок на регистрацию товарных знаков в некоторых патентных ведомствах мира.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

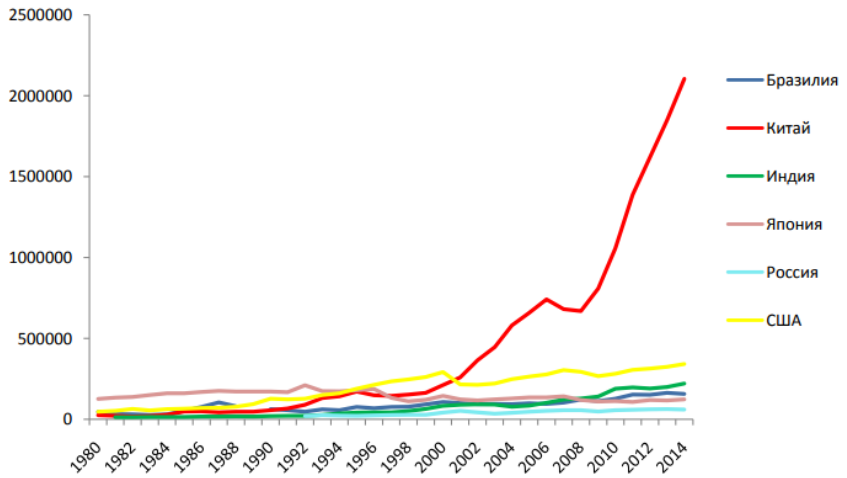


Рисунок 7. Количество заявок на товарные знаки в национальных ведомствах, 1980-2014гг.

Как видно из представленных данных, до середины 90-х гг. безусловным лидером по количеству полученных заявок на товарные знаки было Японское патентное ведомство. Однако в 1995г. отмечается примерно одинаковый уровень заявок в ведомствах сразу трех стран: США, Японии и Китая. После чего, начиная с 2001г., отмечается сокращение заявок в Японии, а Китай выходит в мировые лидеры по количеству полученных заявок на товарные знаки и на сегодняшний день, как и в случае с патентными заявками, существенно опережает патентное ведомство США по данному показателю.

Отчасти это объясняется политикой, проводимой китайским правительством, а так же высокими темпами роста экономики страны на протяжении рассматриваемого периода. Учитывая, современный уровень глобализации мирового сообщества, кризис 2008-2009гг. существенно отразился на количестве заявок, полученных Китайским ведомством (отмечались отрицательные темпы абсолютного прироста в 2%), однако, докризисный уровень был быстро достигнут, и с 2011г. наблюдается резкий рост числа заявок на регистрацию товарных

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

знаков.

По сравнению с китайскими и американскими, аналогичные ведомства Бразилии, Японии и Индии получают существенно меньше заявок, но тем не менее, данные экономики входят в 20 ведущих стран мира по числу заявок на регистрацию товарных знаков.

Таким образом, данные, представленные на рисунках 6 и 7, позволяют сделать вывод о том, что повышение активности в сфере регистрации товарных знаков в странах с высоким уровнем дохода началось на 10-15 лет раньше, чем в странах со средним уровнем дохода, однако в последней группе стран наблюдается более резкий рост числа заявок, а мировой спрос на товарные знаки продолжает неуклонно расти с 2009г. Данная тенденция может послужить одним из факторов интенсификации участия этих стран в мировом обороте объектов ИС.

Однако стоит отметить некоторые сложности и погрешности в сопоставлении данных из патентных ведомств мира ввиду разницы институциональных механизмов регистрации товарных знаков, в частности - различия в системах подачи заявок. Существует система подачи заявки на один класс товаров и услуг (в терминологии ВОИС она называется одноклассовая – single-class filling system) и система подачи заявки на несколько классов товаров и услуг (в терминологии ВОИС – многоклассовая – multi-class filling system) системы. В случае использования первой (одноклассовая), заявитель представляет отдельную заявку для каждого класса товаров и услуг, на которых будет использоваться товарный знак.

Такая система используется, например, в Бразилии и Китае. Вторая же система (многоклассовая) характеризуется тем, что заявитель подает единую заявку, в которой указаны все классы,

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

требующие охраны. Данный механизм применяется в большинстве европейских стран, в США, Японии и др. Таким образом, прямое сравнение числа заявок в разных ведомствах, при прочих равных условиях, всегда будет перевешивать по количеству в пользу стран, использующих систему подачи заявки на один класс товаров и услуг, т.е. подобное сравнение дает недостоверные результаты. Этого можно избежать, сравнивая объемы, исходя из количества классов, по которым поданы заявки, что и позволяет сделать использованная для проведения анализа система статистической базы данных ВОИС.

Еще одной проблемой при проведении сравнительного анализа статистических данных по числу поданных заявок на регистрацию и охрану товарного знака является требование доказательства использования товарного знака до регистрации. В странах, где законодательство более лояльно и данное требование отсутствует, производители могут подавать несколько заявок на товарные знаки, не планируя их использовать немедленно, или вовсе лишь формируя благоприятные условия для вывода на рынок аналогичных товаров, увеличивая барьеры вступления для конкурентов.

Среди важных факторов, влияющих на количество заявок на товарные знаки, необходимо выделить темпы экономического роста, напрямую коррелирующие с ростом инвестиций в инновации и, как следствие, ведущие к активизации деятельности в области ИС. Очевидно, что создавая инновационный продукт, компания стремится максимально защитить свой товар, используя при этом симбиоз различных способов охраны интеллектуальной собственности: по истечении срока действия патента, товарные знаки позволяют продлить жизненный цикл запатентованного товара.

Примечательно, что по мере углубления индустриализации в

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

группе развивающихся стран и постепенного увеличения доли сектора услуг в экономиках стран с низким и средним уровнем доходов, происходит развитие и более интенсивное использование системы регистрации, в т.ч. международной, товарных знаков. Темпы роста обеспечиваются в основном за счет развития деловых, коммуникационных, финансовых услуг, а также услуг здравоохранения. Однако, доля заявок на товарные знаки на товары все еще превышает долю заявок на товарные знаки на услуги, и такая ситуация отмечается даже в странах находящихся на постиндустриальном этапе развития экономики, с высокой долей сектора услуг (США, Великобритания, Австралия, Франция, Германия и др.). При этом все больше заявок на товарные знаки подается за границей.

Особое влияние на рост использования товарных знаков ввиду глобализации мировой экономики оказывает развитие сети Интернет и ведение экономической деятельности в виртуальном пространстве. Производители понимают, что, не имея возможности оценить товары физически, покупатель будет стараться задействовать другие способы проверки качества и характеристик предполагаемой покупки, и решающую роль при принятии решения может сыграть знакомый и хорошо зарекомендовавший себя товарный знак.

Что касается мирового рынка таких объектов ИС как полезные модели и промышленные образцы, то в таблице 4 представлены основные участники данного рынка и предъявляемый ими спрос на данные объекты.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Таблица 4

Географическое распределение заявок на ИС в 2014г.

Страна	Патенты	Товарные знаки	Промышленные образцы	Полезные модели
Китай	928177	2104534	564555	868511
США	578802	341902	35378	-
Германия	65965	70554	7392	14741
Япония	325989	124602	29738	7095
Рес. Корея	210292	64574	64574	9184
Франция	16533	90674	4782	424
Италия	9382	40016	1434	2497
Великобритания	23040	54525	5084	-
Индия	42854	222235	9309	-
Россия	40308	61078	5184	13952
Всего в мире	2680900	7449394	1138400	948900

Суммарно на эти страны приходится: 83% всех заявок на патенты, 44% заявок на товарные знаки, 63% заявок на промышленные образцы. При этом на долю Китая приходится 49% от мирового спроса на промышленные образцы и 92% мирового спроса на полезные модели. Таким образом, крупнейшие китайские ТНК вкупе с несколькими национальными университетами выступают лидерами мирового рынка объектов ИС.

Стоит отметить, что не только китайские, но и крупные транснациональные компании по всему миру стремятся защитить ИС за рубежом, что отразилось на увеличении числа международных заявок. В 2015 году отмечается рост спроса на услуги и расширение географического охвата системы Patent Cooperation Treaty, а также Мадридской (регистрация товарных знаков) и Гаагской систем (регистрация промышленных образцов).

Подводя итог, можно выделить несколько причин роста мирового рынка объектов ИС. Одна из них – увеличение роли

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

интеллектуальной собственности в международных экономических отношениях. Данная тенденция способствует стремлению правообладателей расширять географический охват применения и, безусловно, защиты объектов ИС. Кроме того, частично рост мировой торговли объектами промышленной собственности обусловлен вовлечением все большего числа стран в мировую торговлю и как следствие регистрацией одного и того же изобретения в разных странах («вторичные» заявки). Глобализация способствовала ужесточению режимов защиты ИС во многих странах и проявлению особого интереса субъектов экономики к предприятиям основывающим свою деятельность на знаниях и информации.

Не менее важное значение имеет развитие технологий (нанотехнологии, биоинженерия, ИКТ и т.д.) и увеличение внутреннего спроса инновационных предприятий, поведение которых отражает изменение роли интеллектуальной собственности в экономике на национальном уровне. Рост расходов на НИР в определенных отраслях промышленности, наряду с сокращением жизненного цикла многих товаров выступили дополнительными стимулами для компаний использовать имеющиеся права ИС как конкурентные преимущества.

Что касается специфических особенностей использования системы защиты ИС, проведенный анализ позволяет сделать вывод, что традиционно страны с высоким уровнем доходов более активно используют патенты и промышленные образцы, а страны со средним уровнем доходом отдают предпочтение полезным моделям и все больше вовлекаются в систему регистрации товарных знаков.

Статистика регистрации промышленной собственности (патенты и товарные знаки) согласно международными соглашениями по регистрации и охране объектов ИС также показывает, что влияние ТНК

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

развитых государств распространяется далеко за пределы этой группы стран, оказывая все большее влияние на экономики развивающихся и наименее развитых стран. Кроме того, в вопросах защиты прав селекционеров безоговорочными лидерами выступают страны с высоким уровнем доходов и лишь несколько стран со средним уровнем доходов, что объясняется отсутствием защиты этого вида ИС в законодательстве большинства развивающихся стран.

В отличие от спроса на промышленную собственность, мировой спрос на авторские и смежные права гораздо сложнее отследить, ввиду отсутствия необходимости регистрации и автоматической защите согласно мировым стандартам. Однако нельзя недооценивать значимость защиты этого вида ИС, особенно по мере развития технологий копирования и воспроизводства, а также глобализации индустрии развлечений. Не стоит забывать, что дополнительным полем применения авторских прав выступает также создание программного обеспечения, что существенно расширяет границы этого типа защиты ИС. Однако наибольшую лепту в увеличение спроса на защиту авторских и смежных прав, как части мирового рынка объектов ИС, в контексте цифровой информации вносит масштабное распространение Интернета.

Таким образом, проведенный анализ рынка объектов ИС показывает, что в последние два десятилетия наблюдается резкий рост числа патентных заявок, заявок на товарные знаки и прочие виды ИС, наряду с незначительными колебаниями выплат по лицензионным платежам и ставкам роялти. Данный вывод позволяет сделать предположение, что мировой рынок ИС находится на ранней стадии развития и лишь формируется. Причиной данного явления выступает не только глобализация мировой экономики, но также активная

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

деятельность ТНК, размещающих свои научно-исследовательские подразделения в различных странах по всему миру. Тем не менее, практически невозможно оценить, насколько доля объектов интеллектуальной собственности в мировой торговле выросла в относительном измерении, поскольку зачастую связанные с ними нововведения сопровождаются технологическими прорывами, и международным обменом знаниями.

При этом развитие электроники, машиностроения, ИКТ и ряда других отраслей способствуют интенсификации мировой торговли объектами интеллектуальной собственности. Возобновляемая электроэнергетика также становится важным объектом применения научных и технических разработок, а значит несет потенциал для расширения международного рынка ИС. Очевидно, что интеллектуальная собственность стала играть центральную роль в формировании стратегии и инновационной политики государств и крупных компаний, способствуя расширению и углублению мировой торговли.

Международный обмен технологиями и значение рынка объектов интеллектуальной собственности для повышения национальной конкурентоспособности.

Распространение объектов ИС на международном уровне происходит посредством различных каналов: международное инвестирование, техническая помощь, лицензионные соглашения, торговля высокотехнологичной продукцией и т.д. Важно, что для большинства развивающихся стран доступ к технологиям и повышение национальной конкурентоспособности осуществляются именно посредством этих каналов, а не за счет внутренних инноваций.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Преобладающим каналом по масштабам технологического обмена выступает создание зарубежного производства посредством прямых иностранных инвестиций (ПИИ), а сфера деятельности международных соглашений по ПИИ за последнее десятилетие значительно расширилась. Был достигнут определенный прогресс в вопросах разработки и применения рыночных механизмов, методик определения риска и доходности объектов интеллектуальной собственности, что частично нивелировало проблему недофинансирования предприятий-новаторов и повлекло за собой увеличение объемов торговли и инвестиций в сфере объектов интеллектуальной собственности. Таким образом, были созданы компании, основу деятельности которых составляют объекты интеллектуальной собственности и иные нематериальные активы. В настоящее время они приобретают все большую роль в мировой экономике, занимают лидирующие позиции в своем сегменте, осваивают новые рынки и стремятся получить максимальную выгоду от использования средств электронной коммерции и информационных технологий.

Примерами могут послужить крупнейшая в мире международная компания вызова такси Убер (Uber), которая не владеет автомобилями, а лишь разработала мобильное приложение для поиска такси, или, например, китайская компания Алибаба (Alibaba Group) - один из мировых лидеров в сфере торговли – которая не имеет ни одного магазина в привычном понимании, зато владеет доменным именем, собственной платежной системой, использует специально разработанное программное обеспечение, имеет крупнейшие базы данных товаров и предприятий. Таким образом, Алибаба обладает правами на целый ряд разнообразнейших объектов ИС, которые

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

эффективно использует при ведении бизнеса. И таких примеров, когда материальная составляющая крупной компании сведена к минимуму, а капитализация, прибыль и иные экономические показатели во многом определяются оборотом нематериальных активов, объектов ИС, в современной экономике можно привести немало.

В этом контексте для группы развивающихся стран особое значение в вопросах создания интеллектуальной собственности приобретает привлечение иностранного капитала. В отличие от американских и европейских компаний, многие начинающие предприятия, так называемые стартапы, из развивающихся и наименее развитых стран исторически не имеют такой мощной поддержки со стороны государства и, как было отмечено ранее, сталкиваются с проблемой доступа к ресурсам капитала. В посткризисных условиях они вынуждены решать проблему недостатка финансирования, когда речь заходит об инвестициях в объекты интеллектуальной собственности, и это притом что многие из них являются высокотехнологичными, а их деятельность – экономически целесообразной.

Традиционно малые и средние предприятия стремятся получить необходимые финансовые ресурсы из таких источников как банковское кредитование или лизинг, которые обычно должны быть обеспечены материальными активами (оборудованием, недвижимостью и т.д.). Данная проблема особо остро встает для наукоемких предприятий, чьи нематериальные активы, ввиду несовершенства системы учета, не отображаются в полной мере на балансе и, следовательно, не могут быть учтены при получении банковского кредита. В свою очередь даже существующие схемы государственной поддержки (развитые страны не являются в данном случае исключением, например, британская

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

государственная программа поддержки бизнеса) зачастую не являются достаточными для банковского сектора.

Крупные международные инвесторы и кредиторы стремятся диверсифицировать риски, и используют комплексный подход, где национальная система создания и защиты ИС, наряду с имеющимися объектами интеллектуальной собственности, выступают одним из ключевых элементов, влияющих на принятие решения о предоставлении финансирования начинающему предприятию.

Аргументами в пользу инвестирования средств в нематериальные активы, выраженные в форме ИС, выступает тот факт, что, во-первых, стоимость объектов ИС при должном управлении с течением времени только возрастает, в то время как материальные активы со временем неизбежно обесцениваются. Во-вторых, часто добросовестные заемщики желают получить большее финансирование, чем может быть обеспечено материальными активами, и могут использовать уже существующие нематериальные активы, которые выступают в качестве дополнительных гарантий. В-третьих, предприятия, основу стоимости которых составляют объекты ИС, имеют дополнительные стимулы для выполнения принятых обязательств по займу. Кроме того, интеллектуальная собственность и иные нематериальные активы, принадлежащие компании-получателю средств, выступают дополнительной возможностью компенсации убытков кредитора в случае невыполнения обязательств. В связи с этим особое значение приобретает возможность международного движения капитала в контексте доступа на рынки интеллектуальной собственности.

Безусловно, существует ряд трудностей, связанных с учетом нематериальных активов, при предоставлении международного

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

финансирования. В первую очередь, это необходимость оценки и подтверждения стоимости объектов ИС (см. §1.3). Данная проблема наиболее ощутима для малых и средних предприятий из развивающихся и наименее развитых стран ввиду несовершенства национального законодательства, а иногда полного отсутствия понятий и определений, выступающих базовыми при рыночной оценке определенных групп нематериальных активов.

Так, например, в ПБУ 14/2007 «Учѐт нематериальных активов» и в Налоговом кодексе РФ отсутствует понятие «бренд», хотя на мировом уровне этому нематериальному активу уделяется существенное внимание: регулярные оценки стоимости брендов мировых ТНК независимыми компаниями, оценки влияния бренда на капитализацию компании, а один из отчетов ВОИС, публикуемых один раз в два года, был полностью посвящен роли брендов в современной мировой экономике 109. При этом в российском законодательстве используется термин «товарный знак», однако анализ научной литературы и рекомендаций ВОИС, позволяет сделать вывод, что данный термин не является в полной мере аналогичным понятию «бренд».

Еще одной сложностью при принятии решения о предоставлении финансирования выступает необходимость управления рисками, поскольку некоторые объекты интеллектуальной собственности могут резко менять свою стоимость в зависимости от проводимой политики компании. В данном контексте крайне актуальна проблема эффективного менеждмента и наличия имеющих необходимые навыки и квалификацию трудовых ресурсов.

Дополнительные препятствия отчасти также создают существующие стратегии управления капиталом, которые были сформированы еще в XX веке, в основном для предприятий,

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

осуществляющих производство материальных товаров и услуг. Реалии XXI века (интеллектуализация современной мировой экономики, переход на инновационный этап развития большинства развитых стран мира, повсеместное изменение роли нематериальных активов) хотя и находят отражение в законодательстве большинства стран мира, чаще всего, при принятии инвестиционных решений, учитываются в недостаточной степени. Усиление прозрачности, использование нескольких подходов при оценке ИС, объективная оценка рисков – важнейшие условия устранения преград для инновационных компаний на пути к получению доступа к международному капиталу и повышению национальной конкурентоспособности.

В случае, если рынок объектов интеллектуальной собственности и иных нематериальных активов не развивается, инвесторы вынуждены «консервировать» средства или реинвестировать их в низкодоходные, зачастую сугубо материальные, активы. При этом даже частичное инвестирование таких средств в предприятия, активно использующие ИС, может послужить дополнительным стимулом для экономического роста.

На международном уровне сектор коммерческих кредитов так или иначе реагирует на потребности инновационных предприятий. Основываясь на данных отчетов ВОИС110, можно предположить, что возможности заключения договоров займа, в том числе обеспеченных активами интеллектуальной собственности (лицензиями, товарными знаками, ПО, защищенным авторским правом и т.д.), для группы развивающихся стран расширились. В то же время, отсутствие международных стандартов, обеспечивающих ясность и прозрачность в отношении выполнения обязательств по договорам, гарантией исполнения которых выступают нематериальные активы, существенно

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

тормозит международную инвестиционную активность и кредитование бизнеса в данной сфере.

Нельзя отрицать, что использование потенциала предприятий, основывающих свою деятельность на ИС, подкрепленное дополнительными финансовыми ресурсами, может стать эффективным инструментом в вопросах преодоления кризисных и посткризисных явлений как в отдельно взятой национальной, так и в мировой экономике, способствовать интенсификации международных экономических отношений. Однако, влияние институтов охраны интеллектуальной собственности на прямые иностранные инвестиции, на экономический рост и международное сотрудничество различается в различных группах стран.

Страны-экспортеры ИС больше остальных заинтересованы в создании мощной системы охраны знаний в принимающей стране. Потребители новых технологий (импортеры) обычно более нейтральны к вопросу предоставления исключительных прав. Государство выступает балансирующим элементом: направляет ресурсы на разработку новых технологий и формирует законодательно-правовую базу, обеспечивающую должную охрану ИС. При этом правительством учитываются такие важные показатели экономического развития, как государственная безопасность, инвестиционная привлекательность и уровень образования населения.

На первый взгляд может показаться, что повышение степени защиты интеллектуальной собственности в развивающихся странах будет стимулировать рост импорта высокотехнологичной продукции, и, что гораздо важнее, в краткосрочной перспективе, - приток прямых иностранных инвестиций т.е. создание высокотехнологичных предприятий. Однако импортирующая технологии страна может

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

столкнуться с проблемой репатриации экономической ренты в страну-поставщика технологий (инвестора)111. Кроме того, существует опасность, что последующее неконтролируемое копирование технологий может сократить поток ПИИ в наукоемкие отрасли промышленности и, как следствие вызвать замедление экономического роста. Ввиду таких рисков, при принятии решений об инвестировании в эту группу стран ТНК в первую очередь учитывают другие показатели уровня экономического развития: показатели экономического роста в интересующем секторе, особенности законодательства и налогообложения, наличие высококвалифицированных специалистов и т.д.

Наибольшая зависимость уровня прямых иностранных инвестиций от степени охраны интеллектуальной собственности наблюдается в группе стран с развитой экономикой, где наряду с высокими стандартами защиты существует исторически высокая культура образования. В таких странах преобладает торговля лицензиями.

Подводя итог, можно выделить общие для всех групп стран факторы, которые учитываются инвесторами при принятии решений о капиталовложениях в объекты ИС. В первую очередь, это открытость торговли, также традиционно инвесторы анализируют показатели валового дохода, роста производства в интересующей отрасли, уровень международной торговли и наличие международных патентов. Особое внимание уделяется отлаженности национальной системы охраны интеллектуальной собственности и ее корреляции с мировыми стандартами.

Другим важным каналом международного технологического обмена, наряду с международным движением капитала, выступает

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

торговля высокотехнологичной продукцией. Согласно определению ОЭСР, к высокотехнологичной продукции относятся товары, производство которых подразумевает использование технологически сложных производственных операций, учитывается наукоемкость и коэффициент использования технологий. Таким образом, к высокотехнологичным отраслям относятся: био и нано технологии, фармацевтика, полупроводниковая промышленность, автомобилестроение, компьютерная инженерия, телекоммуникации, электротехника и электроника и т.д.

По российскому законодательству, к инновационной или высокотехнологичной продукции относятся товары, удовлетворяющие следующим критериям:

1. Научно-техническая новизна. То есть характеристики товаров являются принципиально новыми, потребительские свойства товара являются улучшенными и повышают конкурентоспособность товара. Выпуск товара основан на применении нового или модернизированного технологического оборудования, технологических процессов или технологий, ранее не применяемых.

2. Экономический эффект реализации товаров. Данный критерий характеризуется эффективностью освоения инновации, величиной спроса, рентабельностью, а также планируемым положительным экономическим эффектом от реализации.

3. Наличие защиты патентных прав. Данный критерий применяется в случае использования тех или иных объектов ИС (патенты, ноу-хау и т.д.).

В период 1980-х и 1990х гг. мировой экспорт товаров и услуг увеличивался, сопровождаясь ростом экспорта наукоемких и высокотехнологичных товаров. Рисунок 8 наглядно демонстрирует,

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

что данная тенденция сохранилась и в начале XXI века, за исключением существенного сокращения в кризисном 2009 году, что наблюдалось практически во всех отраслях экономики и объяснялось спадом экономической активности.

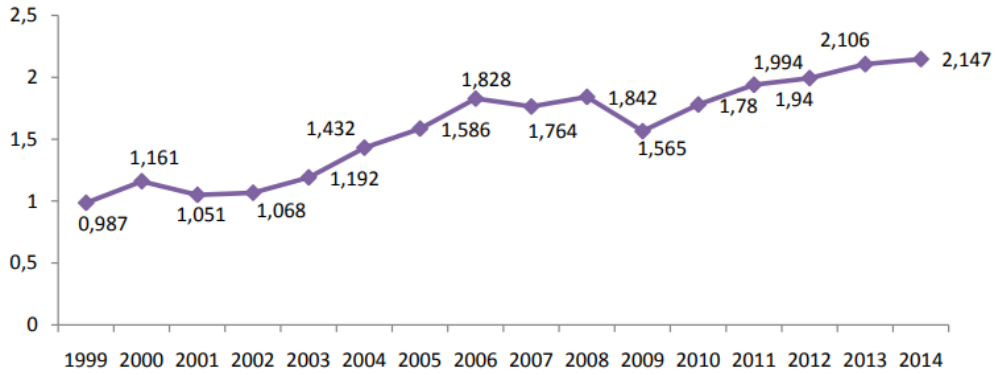


Рисунок 8. Динамика мирового экспорта высокотехнологичной продукции, трлн.долл.

Анализ изменения доли высокотехнологичного экспорта в мировом экспорте товаров и услуг позволяет выявить, что на протяжении всего рассматриваемого периода наблюдается понижательный тренд, несмотря на то, что в 2014г. отмечается резкое увеличение доли высокотехнологичной продукции (рисунок 9).

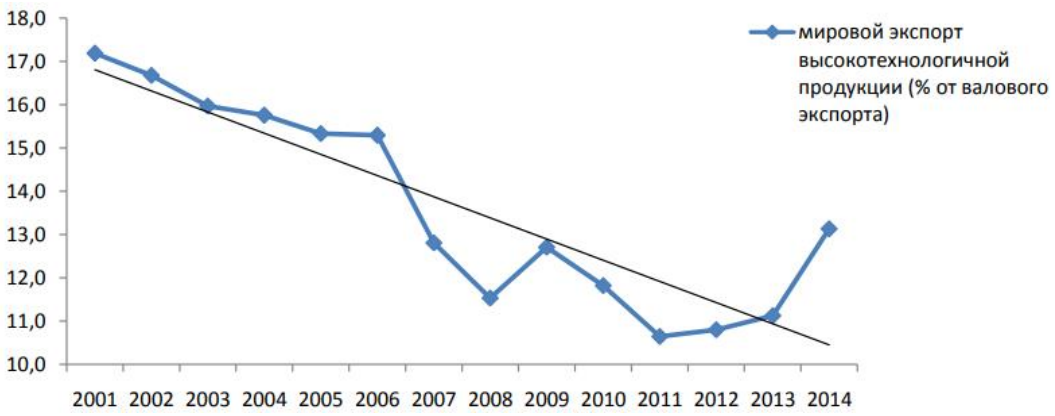


Рисунок 9. Мировой экспорт высокотехнологичной продукции, % от валового экспорта.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Таким образом, несмотря на абсолютные показатели роста мирового экспорта высокотехнологичной продукции, в относительных измерениях явно наблюдается сокращение еѐ доли в мировом товарообороте. По мнению автора, данный тренд обусловлен, в первую очередь, относительно небольшими темпами прироста фактического экспорта наукоемкой продукции (средний показатель составляет 6% за период с 1999 по 2013гг.114) по сравнению с мировыми темпами прироста экспорта товаров и услуг (средний показатель составляет 11% за период с 2001 по 2013гг.115), а также увеличением роли международного технологического обмена в экономике развивающихся стран. Кроме того, нельзя не отметить возрастающую роль глобальных цепочек добавленной стоимости и рост внутрифирменной торговли, также в значительной степени объясняющих выявленную тенденцию.

Любопытно, что после 2004 года Китай опередил США по количественным показателям экспорта высокотехнологичной продукции, став лидером, и на сегодняшний день уверенно удерживает мировое первенство. В 2014 году доля Китая в мировом экспорте наукоемкой продукции составила беспрецедентные 27%, далее следуют Германия (9,4%), Гонконг (9%), США (7%) и Сингапур (6,5%)116. Таким образом, если раньше, большая часть международных сделок с высокотехнологичной продукцией приходилось на развитые страны117, то сегодня доля группы развивающихся стран значительно увеличилась.

В торговле услугами оценить влияние интеллектуального компонента весьма сложно, поскольку чаще всего статистика платежных балансов содержит три основные категории услуг: транспорт, туризм и «прочие услуги». Поскольку последние включают

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

в себя компьютерные и информационные услуги, а также роялти и лицензионные платежи, то данная группа является наиболее применимой для оценки роли прав ИС. Роялти и лицензионные платежи, наряду с франшизами являются главными показателями масштабов легального использования нематериальных активов, однако имеющаяся информация по странам весьма разрознена, особенно по развивающимся странам.

Иная ситуация наблюдается в группе развитых стран, где стоит выделить США, которые исторически являются крупнейшими экспортерами прав ИС и, соответственно, получателями роялти и лицензионных платежей. Причем основная часть экспорта интеллектуальной собственности США приходится на внутрифирменную торговлю, т.е. передачу прав зарубежным подразделениям.

В целом, можно утверждать, что международная торговля объектами интеллектуальной собственности выступает фактором интенсификации международных экономических отношений в форме международного технологического обмена и способствует повышению национальной конкурентоспособности. Данный тезис особенно актуален в вопросах торговли товарами, большая часть стоимости которых определяется интеллектуальным компонентом (увеличение фактических объемов экспорта высокотехнологичной продукции). Стоит отметить возрастающую роль и потенциал малых и средних инновационных предприятий, особенно из развивающихся стран, открывающих новые возможности для потенциальных инвесторов. Причем систематичное развитие и совершенствование международного законодательства на протяжении последних десятилетий, вкупе с тенденцией к национальному ужесточению

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

правил регулирования торговли объектами ИС в группе развивающихся стран подчеркивают ведущую роль развитых стран, активно лоббирующих свои интересы на мировой арене.

Библиографический список

1. Клинов В.Г. Мировой рынок технологий / В.Г. Клинов, Л.С. Ревенко, Т.И. Ружинская // Мировые товарные рынки и цены. – Москва.: МГИМО, 2012. – 500 с.

2.Кондратьев Н.Д. Большие циклы экономической конъюнктуры / Н.Д. Кондратьев. – М.: Экономика, 1989. – с. 172-226.

3.Кузнец С. Современный экономический рост: результаты исследований и размышлений. Нобелевская лекция // Нобелевские лауреаты по экономике: взгляд из России/Под ред. Ю.В.Яковца. – СПб.: Гуманистика, 2003. – С.119.

4.Мухопад В.И. Коммерциализация интеллектуальной собственности / В. И. Мухопад. - Москва : Магистр : ИНФРА-М, 2012. - 511 с.

5. Мухопад В.И. Лицензионная торговля: маркетинг, ценообразование, управление / В. И. Мухопад ; Рос. агентство по патентам и товарным знакам; Всерос. НИИ патентной информации. - Москва, 1997. - 288 с.

6. Мэггс, П.Б. Интеллектуальная собственность / П. Б. Мэггс, А. П. Сергеев ; пер. с англ. Л.А. Нежинской. - Москва : Юристъ, 2014. - 396 с.

7. Международная торговля объектами интеллектуальной собственности / А.В. Абрамова, А.В. Сумин, В.Н. Харламова. – М.: Издательство проспект, 2010. – 240 с.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

УДК 165.145.2

Вихляева К.Е. Соотношение национальных и международных норм в правовом механизме противодействия злоупотреблению правом

The correlation of national and international norms in the legal mechanism for countering the abuse of rights

Вихляева Кристина Евгеньевна,
магистрант кафедры международных отношений и государственного управления
Юго – Западного государственного университета,
г. Курск, Россия
Vikhlyaeva Kristina Evgenievna,
Master of International Relations and Public Administration
Southwestern State University,
Kursk, Russia

Аннотация. По мнению швейцарских исследователей, международное налоговое право как система налогообложения есть совокупность норм международных договоров в области налогообложения, которая является составной частью международного публичного права и создавалась, в том числе, с целью разумного разграничения полномочий государств в отношении налогообложения доходов, возникающих в процессе международного взаимодействия.

К сожалению, во многом по объективным причинам процесс формирования современной доктрины международного налогового права состоялся без активного участия представителей российской юридической науки. Более того, в отечественной науке до сих пор можно встретить категорическое неприятие термина «международное налоговое право».

Ключевые слова: Российская Федерация, Организация экономического сотрудничества и развития, Женевская конвенця.

Abstract. According to Swiss researchers, international tax law as a system of taxation is a set of norms of international treaties in the field of taxation, which is an integral part of international public law and was created, among other things, for the purpose of a reasonable delineation of the powers of states with respect to taxation of income arising in the process international cooperation.

Unfortunately, in many respects for objective reasons, the process of forming a modern doctrine of international tax law took place without the active participation of representatives of Russian legal science. Moreover, in

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

the domestic science there is still a categorical rejection of the term "international tax law".

Keywords: Russian Federation, Organization for Economic Cooperation and Development, Geneva Convention.

В настоящее время не все швейцарские учёные соглашаются со сформированной после принятия Федеральным судом Швейцарии Решения от 28 ноября 2005 года по делу A. Holding ApS и Решения Федерального административного суда Швейцарии от 23 марта 2010 года по делу X.GmbH , правовой позицией в соответствии с которой принцип примата международного права запрещает применение абзаца 2 статьи 21 Закона О налоге у источника.

В соответствии с судебной практикой, Швейцария не вправе отказываться от применения норм международного права со ссылкой на нормы национального права. Такая позиция швейцарских судов основывается на статье 27 Венской Конвенции “О праве международных договоров” (1969), в соответствии с которой договаривающаяся сторона не вправе оправдывать невыполнение норм международного права ссылками на нормы национального права. Швейцарская судебная практика пришла к выводу о том, что положения абзаца 2 статьи 21 Закона «О налоге у источника» (норма о противодействии уклонению от налогообложения) не могут применяться в качестве дополнительного требования к тем критериям возмещения налога у источника, которые содержатся в конкретном соглашении об избежании двойного налогообложения. В частности, Федеральная налоговая служба Швейцарии в информационном сообщении от 7 февраля 1989 года в отношении применения абзаца 11 статьи 4 соглашения об избежании двойного налогообложения с Германией выразила позицию, что:

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

- договаривающиеся стороны не вправе неограниченно применять свои – национальные нормы и судебную практику в международно-правовом договорном контексте;

- в исключительных и строго ограниченных случаях применение–национальных норм и судебной практики возможно в международно-правовом контексте;

- если в международном договоре противодействию определённому злоупотреблению посвящена конкретная норма, в целях борьбы с таким злоупотреблением не может произвольно применяться национальное право или национальная судебная практика договаривающегося государства.

Вместе с тем, из природы международного права, а точнее из принципа pacta sunt servanda, содержащегося в ст.ст. 26 и 27 Венской конвенции «О праве международных договоров» не может сам по себе следовать запрет применять национальные нормы и национальную судебную практику в сфере применения международных договоров. По мнению швейцарских исследователей, национальные нормы и национальная судебная практика могут вступать в конфликт лишь с нормами конкретных соглашений об избежании двойного налогообложения. Для установления наличия такого конфликта швейцарский судья в каждом конкретном деле тщательно исследует этот вопрос путём толкования условий конкретного международного договора. Судья должен, в частности, установить:

- допускает ли прямо международное соглашение применение национальных норм и судебной практики;

- сделали ли договаривающиеся стороны оговорку к статье 1 Комментария– ОЭСР к Модельной Конвенции ОЭСР;

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

- применим ли руководящий принцип, содержащийся в п.9.5 статьи 1– Комментария ОЭСР в редакции 2010 года.

Внедрение подобного подхода было бы полезно и для судебной практики в Российской Федерации в целях устранения конфликта между национальным правом РФ и международными договорами, подписанными и ратифицированными РФ. Швейцария не заключала со всеми своими партнёрами одинаковые (типовые) соглашения об избежании двойного налогообложения. Каждое соглашение, заключённое Швейцарией, являет собой итог длительного переговорного процесса между договаривающимися сторонами и имеет свои особенности.

Следовательно, процесс толкования положений конкретных соглашений об избежании двойного налогообложения может на практике приводить к различным результатам. Что касается толкования в соответствии с нормами международного права, то вопрос о том, противоречат ли положения национального законодательства, а также национальная судебная практика нормам конкретного соглашения об избежании двойного налогообложения решается путём правильного толкования текста, особенно с учётом предмета и цели конкретного положения соглашения об избежании двойного налогообложения.

Особое значение в вопросах толкования положений национального права и международных договоров в соответствии со швейцарским правом имеют нормы конституционного права. Федеральный совет Швейцарии подписывает международные договоры, ратифицирует их, и направляет Федеральному собранию на утверждение. Исключением являются международные договоры, относящиеся в соответствии с законом или международным договором к компетенции Федерального совета.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Нормы международного права с даты их вступления в силу для Швейцарии становятся автоматически частью национального федерального права Швейцарии. Таким образом, не требуется дополнительной трансформации норм международного права для того, чтобы они стали неотъемлемой частью федерального права Швейцарии. Поэтому национальные нормы, направленные против злоупотреблений, а также национальная судебная практика, совместно с международными нормами в этой области являются составными частями швейцарского права и единого швейцарского правового порядка.

Правовая система также должна определить, какое место в иерархии норм национального права занимают нормы международного права. В течение последних десятилетий наиболее дискуссионным в швейцарской судебной практике и научной доктрине являлся вопрос о месте норм международного права по отношению к федеральной Конституции Швейцарии и швейцарским национальным законам. В Российской Федерации также в последнее время раздаются призывы отменить примат международного права, установленный в Конституции РФ.

В соответствии с превалирующей сегодня в Швейцарии точкой зрения обязательные нормы международного права (jus cogens) находятся выше федеральной Конституции и государственных договоров основополагающего содержания как, например, Европейской Конвенции о защите прав человека и основных свобод (1950). Остальные нормы международного права (в частности, соглашения об избежании двойного налогообложения) занимают место ниже федеральной Конституции Швейцарии, но выше федеральных Законов.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Нормы соглашений об избежании двойного налогообложения имеют приоритет перед национальными нормами против злоупотреблений, закреплёнными в федеральных законах Швейцарии (в частности, ст. 29а Закона о гармонизации прямого налогообложения в кантонах и коммунах, ст. 65 Закона о прямом федеральном налоге, параграф b абзаца 1 статьи 4 Закона о налоге у источника), но не превалируют над положениями Федеральной Конституции Швейцарии, в частности, принципом запрета произвола, установленным в статье 9 Федеральной Конституции Швейцарии. Кроме того, в правовой системе также необходимо решить вопрос о том, каким образом подлежит разрешению конфликт между национальным и международным правом?

В швейцарской научной доктрине существует позиция, что принцип добросовестного выполнения международных обязательств (pacta sunt servanda) не подразумевает наличия национальных коллизионных правил. Абзацы 3 и 4 статьи 5 федеральной Конституции Швейцарии устанавливают принципы действий, в соответствии с которыми федеральные и кантональные власти должны действовать добросовестно, учитывая положения международного права. Эти принципы устанавливают общий приоритет международного права перед нормами национального права. Этот приоритет для правоприменительных органов в Швейцарии означает то, что нормы национального права, противоречащие международным нормам, не должны применяться на практике, поскольку международные нормы в конкретном случае могут иметь прямое применение. Принципы действий правового государства также не подразумевают в данном случае наличия коллизионного регулирования. Ст. 190 федеральной Конституции Швейцарии441 устанавливает основополагающий

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

принцип, базирующийся на принципе разделения властей, который запрещает судебную перепроверку и неприменение федеральных законов и международно-правовых актов, которые приняты или одобрены Федеральным собранием. Федеральные законы и международные акты имеют определяющее значение для Федерального суда и других правоприменительных органов. Однако, в любом случае, возможно возникновение коллизий между нормами федеральных законов и международных актов.

В соответствии с превалирующим на сегодня взглядом в швейцарской доктрине, нормы федеральных законов, противоречащие императивным нормам международного права (jus cogens) являются ничтожными, а нормы федеральных законов, противоречащие диспозитивным нормам международного права, не должны применяться в каждом конкретном случае442. При этом, если федеральный швейцарский законодатель сознательно принимает законодательный акт, противоречащий нормам международного права, то в этом случае Федеральный суд Швейцарии считает себя связанным подобными национальными нормами (так называемая, практика Шуберта).

Вопросы соотношения между положениями федеральных законов Швейцарии и абзацем 2 статьи 6 Европейской конвенции о защите прав человека и основных свобод (1950) были предметом обсуждения в нескольких прецедентных делах, рассмотренных Федеральным судом Швейцарии в 1991 году. В соответствии с абзацем 1 статьи 130 Решения Федерального совета «О взимании прямого федерального налога» наследники несли солидарную ответственность в пределах сумм унаследованного имущества за налоги и сборы, неуплаченные наследодателем. В связи с этим возник вопрос,

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

насколько вышеуказанные положения об ответственности наследников противоречат сформулированному в абзаце 2 статьи 6 Конвенции о защите прав человека и основных свобод (1950) принципу презумпции невиновности. Федеральный суд установил, что ст. 190 Федеральной Конституции Швейцарии запрещает правоприменительным органам перепроверять федеральные законы на их соответствие Конституции.

В этой связи также необходимо учитывать принцип приоритета международного договорного права, установленный в статьях 26 и 27 Венской конвенции «О праве международных договоров». Федеральный суд Швейцарии признал, что вышеупомянутый принцип требует от всех правоприменительных органов применять такое толкование национальных законодательных актов, которое соответствует международно-правовым обязательствам Швейцарии, что, однако, не должно приводить к нарушению принципа разделения властей. Таким образом, с точки зрения правоприменительной практики Швейцарии, федеральные законы должны подлежать толкованию не только соответствующему Конституции, но и международно-правовым актам с тем, чтобы в сомнительных случаях по возможности избегать возникновения конфликта между национальными законодательными актами и международно-правовыми нормами.

Таким образом, предложенный Федеральным судом Швейцарии метод международно-правового толкования является ничем иным, как национальным аналогом принципа pacta sunt servanda, установленного в статье 26 и 27 Венской конвенции «О праве международных договоров», в соответствии с которым международно-правовые договоры должны добросовестно соблюдаться в национальной практике. Федеральный суд Швейцарии вправе проверять соответствие

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

национальных норм, направленных против злоупотреблений, установленных федеральным законом, на соответствие аналогичным нормам соглашений об избежании двойного налогообложения. В случае наличия неразрешимого конфликта между вышеуказанными нормами, в соответствии с принципом международно-правового толкования международно-правовые нормы имеют приоритет перед национальным законодательством. Однако в контексте настоящего исследования важно подчеркнуть, что принцип запрета произвола, установленный в статье 9 Федеральной Конституции Швейцарии, имеет приоритет перед нормами международных договоров (принцип treaty override).

Вопрос в отношении применения концепции treaty override возник в двух делах, которые рассматривались Федеральным судом Швейцарии в отношении применения положений Решения Федерального совета от 1962 года448 . Первое решение было вынесено в 1968 году449. Компания Christian Holzaepfel GmbH была создана в Базеле с уставным капиталом в размере 20 000 швейцарских франков. Половина уставного капитала принадлежала проживающему в Германии физическому лицу, а вторая половина – компании Finatex AG, которая выступала доверительным собственником акций в пользу физического лица. В 1966 году компания получила доход в виде лицензионных платежей в сумме 219 948 швейцарских франков.

В феврале 1968 года компания подала заявление на основании соглашения об избежании двойного налогообложения с Великобританией450 об освобождении от британского налога у источника, который подлежал удержанию при выплате лицензионных платежей. Федеральная налоговая служба Швейцарии отказала в удовлетворении заявления со ссылкой на то, что существенная часть

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

уставного капитала принадлежит гражданину Германии, который не является лицом, имеющим право на получение льгот по соглашению, а, кроме того, в связи с тем, что компания не осуществляла распределение прибыли в смысле параграфа b абзаца 2 статьи 2 Решения Федерального совета Швейцарии 451. Компания подала иск в Федеральный суд Швейцарии о том, что параграф b абзаца 2 статьи 2 Решения Федерального совета 1962452 противоречит законодательству Швейцарии. Федеральный суд Швейцарии постановил, что Решение Федерального совета 1962453 лишь только тогда не подлежало бы применению, если бы оно содержало какие-либо положения, противоречащие конкретному соглашению об избежании двойного налогообложения.

Федеральный суд также постановил, что Решение федерального совета от 1962 года454 и Федеральное Послание от 1951 года о приведении в исполнение международных соглашений в отношении избежания двойного налогообложения455, должны реализовываться в соответствии с международно-правовыми обязательствами, которые проистекают из конкретного соглашения об избежании двойного налогообложения.

В вышеупомянутом Послании Федерального совета от 1951 было также закреплено положение о том, что освобождение от налога у источника не должно использоваться лицами, которые не имеют на это права. Именно в развитие этого положения Федеральным советом и было принято Решение от 1962 года. Федеральный суд также признал, что для вступления в силу Решения Федерального Совета от 1962 года не требовалось согласие партнёров Швейцарии по соглашениям, поскольку смысл и цель Решения Федерального Совета от 1962 года458 совпадали с целями принятия соглашений об избежании двойного

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

налогообложения. Федеральный суд Швейцарии также установил, что в результате использования льгот, предоставляемых соглашениями об избежании двойного налогообложения, а также при уклонении от распределения получаемого дохода, может возникать ситуация, когда доходы компании в принципе не подпадают под обложение налогом на прибыль. Если подобные налоговые льготы использует лицо, которое не имеет право на это, то можно говорить о наличии злоупотребления положениями международного соглашения.

Федеральный суд Швейцарии истолковал злоупотребление положениями соглашения об избежании двойного налогообложения, которые соответствуют предмету злоупотребления международными соглашениями, описанными в абзаце 2 статьи 2 Решения Федерального совета от 1962 года459, с помощью запрета на злоупотребление правом, установленного в абзаце 2 статьи 2 ГК Швейцарии - признаком злоупотребления правом является недобросовестное использование юридической нормы для осуществления интересов, которые этот правовой институт не должен защищать. Этот признак, как правило, присутствует при выполнении критериев, перечисленных в абзаце 2 статьи 2 Решения Федерального совета от 1962 года.

В соответствии с более поздней практикой Федерального суда Швейцарии тексту международно-правового акта придаётся большое значение. Толкование международного договора должно, в первую очередь, опираться на его текст, как бы его понимали договаривающиеся стороны с учётом принципа взаимного доверия, исходя из цели договора. Если текст договора не противоречит смыслу слов и выражений, обычно используемых в разговорной речи, то вопрос расширительного или более узкого толкования может возникать только в том случае, если, исходя из обстоятельств заключения

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

соглашения, можно сделать вывод о том, что воля и намерение сторон в процессе заключения соглашения в точности не соответствовали тексту заключённого соглашения. Поэтому уже в решении от 1968 года по делу Christian Holzaepfel GmbH Федеральный суд толковал положения соглашения об избежании двойного налогообложения с Великобританией463, исходя из принципа взаимного доверия, с учётом цели заключения договора, а также обстоятельств его заключения. Однако, по мнению ряда швейцарских учёных, аргументы Федерального суда Швейцарии в отношении двойного отсутствия обложения налогом в качестве признака злоупотребления положениями соглашения об избежании двойного налогообложения в смысле применения положений Решения Федерального совета от 1962 года465 не являются достаточно убедительными. Цель принятия решения федерального совета от 1962 года заключалась в том, чтобы противодействовать тому, что освобождением от налога у источника прямо или косвенно пользовались лица, не имеющие на это права.

Интересным представляется вывод о том, что целью заключения соглашения об избежании двойного налогообложения не является избежание двойного неналогообложения467 . Основной целью соглашений об избежании двойного налогообложения является предотвращение двойного налогообложения лиц, проживающих в договаривающихся государствах, для увеличения оборота товаров, услуг, капитала и рабочей силы468. В случае с компанией Christian Holzaepfel GmbH освобождение от британского налога у источника прямо или косвенно было бы получено лицом, постоянно проживающим в Германии, и, соответственно, не имеющим права на получение льгот по соглашению.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Второе решение, по делу X.AG, было принято Федеральным судом в 1987 году через 1 год после опубликования Отчётов ОЭСР 1986 года «О базовых и проводящих компаниях»469 . X.AG была холдинговой компанией, зарегистрированной в Швейцарии, которая являлась держателем долей участия во многих юридических лицах. Акции самой компании X.AG находились в собственности партнёрства (Kollektivgesellschaft). Участниками этого партнёрства, в основном, являлись физические лица, постоянно проживающие вне Швейцарии. X.AG подало ходатайство на основании соглашения об избежании двойного налогообложения470 об освобождении от португальского налога у источника в отношении налога на дивиденды, который взимался в Португалии при выплате дивидендов. Федеральная налоговая служба Швейцарии пришла к выводу, что поскольку X.AG контролировали лица, проживающие за рубежом, и не имеющие права на получение льгот по соглашению, то критерии соразмерного распределения прибыли, предусмотренные параграфом b абзацем 2 статьи 2 Решения Федерального совета от 1962 года471 не могут быть выполнены.

Федеральный суд Швейцарии выразил точку зрения, что освобождение от иностранного налога у источника при отсутствии распределения прибыли могло привести к тому, что иностранные неуполномоченные лица могли бы получить возможность пользоваться в Швейцарии средствами без какого-либо налогообложения. Федеральный суд Швейцарии подтвердил ранее высказанную позицию, что злоупотребление положениями соглашения имеет место в том случае, когда освобождение от налога у источника получают лица, не имеющие на это права, что противоречит цели заключения соглашения договаривающимися сторонами. Такого рода

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

злоупотребления могут особенно проявляться при использовании комбинации освобождения от иностранного налога у источника и использования привилегий, предоставляемых национальным швейцарским законодательством швейцарским холдинговым компаниям. Таким образом, Федеральный суд Швейцарии ещё раз подчеркнул, что определяющим признаком наличия злоупотребления в свете положений Решения Федерального совета от 1962 года472 является не отсутствие налогообложения как такового, а получения доступа ко льготам лицами, не имеющими на это права. С точки зрения швейцарской правоприменительной практики, злоупотребления положениями международных договоров следует рассматривать в качестве злоупотребления положениями швейцарского национального права.

В соответствии со швейцарской судебной практикой конституционно- правовой запрет злоупотребления международными договорами предусматривает отказ в применении льгот, предусмотренных международным договором, если в результате исследования фактических обстоятельств дела становится ясно, что данные обстоятельства фактически противоречат цели заключения международного договора либо грубо нарушают конституционный принцип равенства. Конституционно-правовой запрет на злоупотребление положениями международных соглашений, в первую очередь, направлен против искусственных гражданско-правовых конструкций (wholly artificial arrangements). Факт отсутствия в стране регистрации (особенно это касается так называемых компаний – «почтовых ящиков») также может свидетельствовать в пользу применения конституционно-правового запрета на злоупотребление положениями международных соглашений, поскольку у компании –

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

«почтового ящика», как правило, отсутствует экономическая связь с юрисдикцией регистрации. В случае злоупотребления положениями международных соглашений не играет роли, распределяет ли кондуитная швейцарская компания доходы лицу, которое не имеет фактического права на доход, в виде дивидендов или иных платежей. Также в случае непризнания правоспособности лица, зарегистрированного в другой юрисдикции, речь идёт о запрете несоответствующего применения правовой нормы для осуществления и защиты интересов, которые эта правовая норма не призвана защищать. Последствия непризнания правоспособности иностранного юридического лица могут состоять в том, что прибыль и капитал, которые формально должны причитаться данному юридическому лицу, для целей швейцарского налогообложения относятся к участнику или акционеру, стоящему за таким юридическим лицом. При этом для непризнания правоспособности юридического лица в целях швейцарского налогообложения недостаточно просто наличия в структуре группы юридического лица – «почтового ящика».

В решении от 25 сентября 2009 года Федеральный суд Швейцарии постановил, что юридическая самостоятельность юридического лица может быть только в редких случаях исключена путём установления стоящего за таким юридическим лицом экономически заинтересованного физического лица с использованием так называемого «сквозного подхода». Этот принцип отдаёт приоритет экономической заинтересованности и позволяет установить фактически заинтересованное физическое лицо, особенно в том случае, когда ссылка на самостоятельную правоспособность юридического лица прикрывает обход императивных норм закона или служит в целях нарушения прав третьих лиц – в этом случае в зависимости от

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

обстоятельств дела можно вести речь о злоупотреблении концепцией юридического лица, представляющего собой юридическую фикцию, теми физическими лицами, которые являются участниками или акционерами такого юридического лица.

В Швейцарии применение специальных положений против злоупотреблений, согласованных в двусторонних международных соглашениях об избежании двойного налогообложения, принципиально, не противоречит национальным правилам, направленным против злоупотреблений (например, ст.9 Конституции Швейцарии), поскольку специальные двусторонние правила против злоупотреблений просто дополняют национальные правила против злоупотреблений. Как уже отмечалось выше, с точки зрения правоприменительной практики Швейцарии, федеральные законы должны подлежать толкованию не только на предмет соответствия Конституции Швейцарии, но и международно-правовым актам с тем, чтобы в сомнительных случаях по возможности избегать возникновения конфликта между национальными законодательными актами и международно-правовыми нормами. Из природы международного права, а точнее из принципа pacta sunt servanda, содержащегося в статьях 26 и 27 Венской конвенции «О праве международных договоров» (1969) не может сам по себе следовать запрет применять национальные нормы и национальную судебную практику в сфере применения международных договоров.

Отдельно следует рассмотреть специальные подходы к борьбе со злоупотреблением правом в Швейцарии в связи с появлением «нетрадиционных» финансовых инструментов. В частности, речь идет о создании международных типовых договоров займа ценными бумагами и сделок РЕПО. В 2000 году Ассоциация рынка облигаций

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

(TBMA) и Международная Ассоциация Рынка Ценных Бумаг (ISMA) опубликовали типовое соглашение Global Master Repurchase Agreement (GMRA). Этот типовой договор был задуман для использования в сделках РЕПО479. В 2010 году был также опубликован типовой договор в отношении предоставления займов ценными бумагами (Global Master Securities Lending Agreement (GMSLA). Если швейцарское юридическое лицо является стороной по такому типовому договору, то к такому типовому договору может применяться такой подзаконный акт как Циркулярное письмо №13 от 01.09.2006 Федеральной налоговой службы Швейцарии, направленное против злоупотреблений. Швейцарское приложение к GMRA от 2000 года было составлено ещё в соответствии с прежними швейцарскими правилами налогообложения, в соответствии с которыми подлежало применению циркулярное письмо №13, предусматривавшее обязанность швейцарского плательщика удержать швейцарский налог у источника в сделках со швейцарскими ценными бумагами, а также обязанность соблюдения швейцарским получателем платежа Решения Федерального совета от 1962 года в сделках с иностранными ценными бумагами, доход по которым подлежит обложению иностранным налогом у источника.

Появление упомянутого циркулярного письма №13482 в Швейцарии было вызвано тем, что при организации структуры сделки займа швейцарскими ценными бумагами Федеральной налоговой службе Швейцарии было сложно отследить часть сделки, осуществляемую за пределами Швейцарии, и перепроверить, подпадает ли она под двустороннее положение о противодействии злоупотреблениям (например, требование фактического права на доход, оговорку о транспарентности или кондуитную оговорку) или

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

под определённую концепцию, выработанную швейцарской судебной практикой. Кроме того, Международной Ассоциацией по Свопам и Деривативам (ISDA) в 2002 году была опубликована последняя редакция типового соглашения по свопам и деривативам. В соответствии с текущей практикой Федеральной налоговой службы Швейцарии под действие Циркулярного письма №13483 в отношении взимания швейцарского налога у источника не подпадают иные сделки, предметом которых является схожее экономическое содержание (например, сделки своп, предоставление обеспечения в форме ценных бумаг), при которых происходит дальнейшая передача дохода от ценных бумаг. Таким образом, выплаты швейцарских должников по «нетрадиционным» финансовым инструментам не подлежат обложению швейцарским налогом у источника, что вызывает злоупотребления со стороны иностранных инвесторов. Однако, например, в некоторых «нетрадиционных» сделках инвестор фактически не приобретает швейцарские ценные бумаги, которые выступают лишь базисом для расчётов и, таким образом, невозможно вести речь и о наличии злоупотребления положениями соглашения об избежании двойного налогообложения. Наличие злоупотреблений может быть заподозрено только в том случае, если иностранный инвестор контролирует заключение швейцарским финансовым институтом сделки по страхованию подобных операций и в результате сделки своп приобретает право на доход от швейцарских ценных бумаг.

Остановимся теперь на практике злоупотреблений, более известной как cross-in – она имеет место в том случае, когда иностранный инвестор, в целях избежания швейцарского налога у источника, передаёт права на получение дивидендов (например, на основании портфельных инвестиций) или процентов независимому

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

лицу, имеющему постоянное местонахождение на территории Швейцарии.

Такая передача, в конечном итоге, приводит к полному освобождению от швейцарского налога у источника, поскольку последующая передача процентов или дивидендов независимым лицом, имеющим постоянное местонахождение на территории Швейцарии, иностранному лицу на основании сделки своп не подлежит обложению швейцарским налогом у источника. Таким недобросовестным способом иностранное лицо может трансформировать доходы от дивидендов и процентов, подлежащие обложению налогом у источника, в выплаты, не подпадающие под швейцарский налог у источника. Однако подобные действия, как правило, более доступны для Федеральной налоговой службы Швейцарии на предмет возможности применения к ним национальных швейцарских односторонних правил, направленных на противодействие злоупотреблениям (например, запрету на злоупотребление правом, содержащемуся в ст.9 Конституции Швейцарии, требованию о наличии фактического права на доход, содержащемуся в абзаце 1 статьи 21 Закона «О налоге у источника» или запрету на уклонение от налогообложения, закреплённому в абзаце 2 статьи 21 Закона «О Налоге у источника»). Другой случай возможных специфических злоупотреблений относится к ситуации, когда иностранное лицо, зарегистрированное не в государстве, с которым заключено соглашение об избежании двойного налогообложения, может передать права на получение процентов и дивидендов (как правило, на основании портфельных инвестиций) независимому лицу, зарегистрированному в государстве, с которым у Швейцарии заключено соглашение об избежании двойного налогообложения, что

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

приводит к полному или частичному освобождению выплат от швейцарского налога у источника. Для швейцарской Федеральной налоговой службы является затруднительным проконтролировать сделку за пределами Швейцарии на предмет применимости к ней таких средств противодействия злоупотреблениям, как наличие фактического права на доход, оговорка о транспарентности и оговорка о кондуитной (проводящей) компании либо концепций, выработанных судебной практикой. На практике, Федеральная налоговая служба Швейцарии пытается противодействовать подобным злоупотреблениям с помощью специального анкетирования, что может представлять интерес и для российских налоговых органов.

В вопросе о соотношении национального и международного права отдельно следует остановиться на соотношении права ЕС, законодательства и международных соглашений Швейцарии.

Право и правоприменительная практика институтов Европейского Союза оказывают существенное влияние на правотворчество в Швейцарии, для которой ЕС является основным экономическим партнером. Акты принимаемые Советом ЕС в сфере налогообложения не могут не находить своего отражения в международно-правовой практике Швейцарии. Показательно в этом смысле Соглашение между Швейцарией и ЕС о налогообложении сбережений от 26 октября 2004 года в редакции Протокола от 27 мая 2015 года относительно Соглашения между ЕС и Швейцарией “Об автоматическом обмене информацией о финансовых счетах для содействия налоговой добросовестности в международных отношениях», вступившего в силу с 01.01.2017490.

В рамках ЕС 3 июня 2003 года была принята Директива №2003/48/ЕС в отношении налогообложения процентных доходов,

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

которая была призвана устранить препятствия в отношении движения капитала и предусматривала возможность обложения процентных доходов в соответствии с налоговым законодательством страны получателя платежа. Начиная с 1 июля 2005 года, положения указанной Директивы также применялись Швейцарией на основании Соглашения с ЕС о налогообложении процентных доходов от сбережений. При выплате процентного дохода плательщиком, находящимся на территории Швейцарии, в пользу лица, постоянно проживающего на территории страны ЕС, подлежал удержанию специальный налог в стране нахождения лица, выплачивающего проценты491. Соглашение о налогообложении процентных доходов от сбережений базировалось на принципе взимания налога по месту нахождения лица, осуществляющего выплату процентного дохода. Соглашение о налогообложении процентных доходов, являлось международным договором, позволявшим обеспечить сохранность налоговой базы государств-членов ЕС при получении лицами, постоянно находящимися на территории указанных государств, процентных доходов с территории Швейцарии. При этом налог на выплату процентных доходов в рамках Соглашения между ЕС и Швейцарией не являлся швейцарским налогом, а перечислялся в бюджеты соответствующих стран ЕС, а швейцарская сторона получала вознаграждение за осуществление функций налогового агента. При этом получатель процентного платежа, в отношении которого было произведено удержание специального европейского налога, должен был включить в свою налогооблагаемую базу данный платёж в соответствии с законодательством государства своего местонахождения. Следует отметить, что 13 ноября 2008 года Еврокомиссия внесла предложение по изменению Соглашения о

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

налогообложении процентных доходов от сбережений в целях противодействия сложным современным схемам уклонения от налогообложения процентного дохода путём использования кондуитных компаний из низконалоговых юрисдикций. Также было предложено расширить сферу Соглашения о налогообложении процентных доходов от сбережений на процентные доходы от вложений в инновационные финансовые продукты как, например, определённые программы страхования жизни.

В качестве встречного требования за согласие на введение специального налога ЕС Швейцария потребовала от ЕС в статье 15 зафиксировать положения, аналогичные содержавшимся в Директиве ЕС о дочерних и материнских компаниях, а также в Директиве ЕС о налогообложении процентов и роялти, в их первоначальной редакции. Как известно, абз.1 ст.5 Директивы ЕС о дочерних и материнских компаниях и абз.1 ст.1 Директивы ЕС о процентах и роялти практически ограничивают право страны лица, выплачивающего дивиденды в рамках ЕС, в отношении взимания налога у источника, а также при выплате процентного дохода и дохода в виде роялти между связанными сторонами в рамках ЕС. В соответствии с абзацем 1 и 2 статьи 15 Соглашения о налогообложении процентных доходов от сбережений при выплате дивидендов, а также при выплате процентов и роялти между связанными сторонами применялась нулевая ставка налога. При этом надо отметить, что, соглашаясь на ведение специального налога ЕС, Швейцария не потребовала пересмотра соглашений об избежании двойного налогообложения, заключённых со странами ЕС, а ограничилась лишь исключением права стран ЕС взимать налог у источника при выплате дивидендов, а также процентов и роялти между связанными сторонами, что и было закреплено в статье

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

15 Соглашения о налогообложении процентных доходов от сбережений. В статье 15 были сформулированы не типовые положения в соответствии со ст.ст.10,11,12 Модельной Конвенции ОЭСР, а концепции и понятия, сформулированные в европейском корпоративном налоговом праве.

В соответствии со ст.12 Соглашения о налогообложении процентных доходов от сбережений договаривающиеся стороны должны были проводить взаимосогласительные процедуры в случае возникновения разногласий в отношении толкования и применения положений данного Соглашения, которое прямо не предусматривало возможность применения практики Суда ЕС при толковании положений данного соглашения в отличие от Соглашения между Швейцарией и ЕС «О свободном доступе на рынок труда»496. Абз.1 и абз.2 ст.15 Соглашения о налогообложении процентных доходов от сбережений прямо предусматривали возможность применения односторонних и многосторонних положений, направленных на борьбу с мошенничеством и злоупотреблениями в налоговой сфере.

Федеральная налоговая служба Швейцарии в своём Циркулярном письме от 15 июля 2005 года в отношении применения абзаца 1 статьи 15 данного соглашения обратила внимание на возможность применения юридических концепций фактического права на доход, налогового мошенничества в соответствии с абз.2 ст.14 швейцарского Кодекса об административных правонарушениях от 22.03.1974498, уклонения от уплаты налога у источника в соответствии со ст.61 Закона «О налоге у источника» и запрета на злоупотребление правом в соответствии с абз.2 ст.2 ГК Швейцарии, а также выведенного из него запрета на уклонение от налогообложения путём злоупотребления правом.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Федеральная налоговая служба Швейцарии прямо не применяла положения абз.2 ст.21 Закона «О налоге у источника»501, т.е. так называемую «общую формулу уклонения от налогообложения» в отношении толкования статьи 15 Соглашения о налогообложении процентных доходов от сбережений. Этот подход соответствовал тенденции в судебной практике Швейцарии, в соответствии с которой в сфере применения соглашений об избежании двойного налогообложения подлежит применению национальная концепция запрета на злоупотребление правом, а также неписаный запрет на злоупотребление положениями международных соглашений, но не подлежит применению «общая формула уклонения от налогообложения» в соответствии с абзацем 2 статьи 21 Закона «О налоге у источника».

Однако, несмотря на текст Циркулярного письма от 15 июля 2005 года, Федеральная налоговая служба Швейцарии применяла в отношении статьи 15 Соглашения о налогообложении процентных доходов от сбережений практику в отношении налогообложения «накопленных резервов», концепция которой была выведена из «общей формулы уклонения от налогообложения». В частности, Федеральная налоговая служба Швейцарии применяла концепцию «фикции обстоятельств» и связанные с нею правила отнесения доходов, в том числе и при применении абзаца 1 статьи 15 Соглашения о налогообложении процентных доходов от сбережений и, таким образом, швейцарская «общая формула уклонения от налогообложения» всё-таки приобретала косвенный «международный эффект». В связи с вышеупомянутым фактом в Швейцарии существовал дискуссионный вопрос, насколько обоснованным является применение «общей формулы уклонения от

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

налогообложения» к статье 15 Соглашения о налогообложении процентных доходов от сбережений, так как указанное соглашение само по себе содержало правила отнесения доходов в отношении дивидендов, процентов и роялти. Швейцарские исследователи полагали, что «общая формула уклонения от налогообложения» могла применяться в отношении статьи 15 Соглашения о налогообложении процентных доходов от сбережений, однако применение этой концепции ограничивалось международными обязательствами, принятыми в рамках указанного Соглашения, таким образом, что концепции отнесения доходов, построенные по образцу статей 10-12 Модельной Конвенции ОЭСР, подлежали толкованию в соответствии с концепциями и правилами налогового права ЕС и судебной практикой Суда ЕС, которые в соответствии с принципом lex specialis derogat legi generali имели преимущественную силу перед национальными правилами отнесения дохода. При этом необходимо отметить, что абзац 1 и абзац 2 статьи 15 Соглашения о налогообложении процентных доходов от сбережений допускал возможность применения национальных правил, направленных на противодействие злоупотреблениям, а также национальной судебной практики в этой области.

В соответствии с практикой Суда ЕС факт наличия уклонения от налогообложения может быть признан только в том случае, если выбрано такое гражданско-правовое структурирование сделки, которое носит явно искусственный характер. Эта позиция Суда ЕС может быть наглядно проиллюстрирована на примере решения от 13 декабря 2005 года по делу Marks & Spencer, которая была выражена следующим образом: «Необходимо однозначно заявить о том, что государства-члены ЕС вправе принимать и поддерживать в силе правила, которые

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

предназначены для противодействия использованию налоговых льгот путём применения абсолютно искусственных гражданско-правовых конструкций, цель которых заключается в том, чтобы обойти национальный закон или избежать его применения». Кроме того, применение «принципа накопленных резервов» в отношении статьи 15 Соглашения о налогообложении процентных доходов от сбережений оспаривалось швейцарскими учёными506 в связи с тем, что указанное соглашение устанавливало минимальный период владения, который в соответствии с принципом lex specialis derogat legi generali исключал применение абзаца 2 статьи 21 Закона «О налоге у источника»507. Данный принцип действует, прежде всего, в подтверждение приоритета специальных двусторонних норм, направленных на противодействие злоупотреблениям перед специальными односторонними (национальными) нормами, так что этот принцип не противостоит применению общих односторонних (национальных) норм, направленных на противодействие злоупотреблениям, при применении специальных двусторонних положений, направленных на противодействие злоупотреблениям, поскольку специальные двусторонние положения, направленные на противодействие злоупотреблениям, просто дополняют общие односторонние (национальные) положения, направленные на противодействие злоупотреблениям508 . Стоит отметить, что в Циркулярном письме от 15 июля 2005 года509 в отношении применения абзаца 1 статьи 15 Соглашения о налогообложении сбережений от процентных доходов, Федеральная налоговая служба Швейцарии не ссылается ни на Постановление Федерального совета от 1962 года510, ни на двусторонние положения о противодействии злоупотреблениям.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Однако в соответствии с практикой Федеральной налоговой службы Швейцарии Решение Федерального совета от 1962 года подлежало применению в отношении статьи 15 Соглашения о налогообложении процентных доходов от сбережений, поскольку ст. 15 являлась нормой, по сути, многонационального соглашения об избежании двойного налогообложения. Кроме того, отдельные нормы двусторонних соглашений об избежании двойного налогообложения подлежали применению к статье 15 Соглашения о налогообложении процентных доходов от сбережений. Так, п.iii b абзаца 2 статьи 11 Соглашения об избежании двойного налогообложения между Швейцарией и Францией от 1966 года в редакции от 27.08.2009512 устанавливает, что положение против злоупотреблений, содержащееся в п.ii b абзаца 2 статьи 11 указанного соглашения, применяется только в том случае, если юридическое лицо, получающее дивиденды, прямо или косвенно контролируется лицами, которые не имеют постоянного местонахождения в ЕС. Абзац 1 статьи 15 Соглашения о налогообложении сбережений от процентных доходов содержал оговорку о возможности применения национальных или международных положений, направленных на противодействие обману и злоупотреблениям.

В соответствии с протоколом о взаимопонимании от 23.11.2006513 Франция допускала свободное применение абзаца 1 статьи 15 Соглашения о налогообложении процентных доходов от сбережений при условии доступа к информации, имеющейся в распоряжении швейцарских властей в том случае, если целью приобретения долей участия в компании, выплачивающей дивиденды, лицами, которые не имеют постоянного места нахождения в ЕС, было получение доступа ко льготам по соглашению. Отметим, что данный

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Протокол о взаимопонимании соответствовал швейцарской договорной политике, в соответствии с которой информация, необходимая для надлежащей реализации международного соглашения, предоставляется швейцарскими властями даже в том случае, если само международное соглашение не предусматривает процедуру обмена подобной информацией.

В соответствии с Посланием от 6 марта 2009 года о ратификации дополнительного соглашения к Соглашению об избежании двойного налогообложения между Швейцарией и Францией514, французские власти согласились с возможностью применения нулевой ставки налога у источника французскими дочерними компаниями, выплачивающими дивиденды швейцарским юридическим лицам, которыми, в свою очередь, владеют юридические лица, зарегистрированные на территории США, что ранее было невозможно в силу п.ii b абзаца 2 статьи 11 Соглашения об избежании двойного налогообложения между Швейцарией и Францией. Говоря о взаимодействии Швейцарии и ЕС в отношении согласованности национальных норм, направленных на противодействие злоупотреблениям, с правом ЕС следует отметить, что Еврокомиссия в своём послании от 10 декабря 2007 года516 в соответствии с практикой Суда ЕС различает их применение внутри ЕС, где действуют четыре основных свободы, и их применение по отношению к третьим странам, где действует только свобода перемещения капиталов, что имеет отношение к Швейцарии.

При применении положений, направленных против злоупотреблений, по отношению к третьим странам, Еврокомиссия также проводит различие между тем, применяются ли данные положения к внутригрупповым отношениям или нет. Правила об

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

иностранных контролируемых компаниях применяются в целях налогообложения доходов иностранных компаний, контролируемых национальными компаниями и физическими лицами. Также и правила ЕС в отношении тонкой капитализации применяются в тех ситуациях, когда иностранный акционер имеет существенную долю участия в национальной компании.

Таким образом, правила тонкой капитализации, как и правила в отношении контролируемых иностранных компаний преимущественно затрагивают свободу создания филиалов и дочерних компаний, т.е. статью 43 союзного договора ЕС. Поскольку право ЕС не обязывает страны ЕС избегать дискриминации в случае создания дочерней компании ЕС в третьей стране, либо создания компанией из третьей страны дочерней компании в ЕС, то в этом случае нельзя вести речь о дискриминации, а, следовательно, страны-члены ЕС вправе применять по отношению к третьим странам правила в отношении контролируемых иностранных компаний и правила тонкой капитализации. Право ЕС не устанавливает каких-либо обязательных требований в отношении легитимности применения подобных правовых инструментов в отношении сделок за пределами ЕС. Если применение правил о контролируемых иностранных компаниях и правил тонкой капитализации не ограничивается рамками одной группы компаний, то в этом случае их применение должно соответствовать принципу свободного движения капитала и также в отношении третьих стран их применение должно распространяться исключительно на случаи создания искусственных гражданско-правовых конструкций.

Швейцарский опыт противодействия злоупотреблениям при применении соглашений об избежании двойного налогообложения

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

может представлять значительный интерес в связи с объявленной кампанией по деофшоризации российской экономики, которая включает в себя меры по противодействию злоупотреблению положениями соглашений об избежании двойного налогообложения, заключённых Российской Федерацией, и вступлением в силу с 01.01.2015 новой редакции НК РФ, которая предусматривает, в том числе, введение правил о фактическом получателе дохода, налогообложении контролируемых иностранных компаний, которые могут приводить к возникновению ситуации, которая в швейцарской и международной практике описывается термином “treaty override”. Следует помнить, что Швейцария признаёт право своих партнёров по соглашениям, например, Германии и Испании на неограниченное применение национальных правил об иностранных контролируемых компаниях.

Данное знание может быть полезно российским властям в том случае, если швейцарские власти или власти иных государств-партнёров России по соглашениям об избежании двойного налогообложения, займут иную позицию в отношении применения российских правил об иностранных контролируемых компаниях, что может усложнить усилия российских властей в их борьбе с незаконным оттоком капитала, в том числе путём злоупотребления положениями международных налоговых договоров, что в условиях действующих экономических санкций против России, по своей сути, наносит особенно ощутимый урон национальным экономическим и геополитическим интересам России. В соответствии с действующим законодательством РФ институт злоупотребления правом, закреплённый в статье 10 ГК РФ применяется лишь в гражданско-правовых, но не в налоговых правоотношениях, при этом налоговые

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

последствия сделок, заключаемых налогоплательщиками, в большинстве случаев, зависят от тех гражданско- правовых конструкций, которые налогоплательщики используют как для допустимой минимизации налогообложения, так и, в отдельных случаях, для получения так называемой необоснованной налоговой выгоды.

Таким образом, налогоплательщик, фактически злоупотребляя своими гражданскими правами, преследует цель уклонения от своих обязанностей в налоговых правоотношениях, носящих публично-правовой характер. В подтверждение вышеуказанной позиции Министерство Финансов Российской Федерации опубликовало письмо520 , положения которого основаны на подходах ОЭСР к противодействию злоупотреблениям в области применения соглашений об избежании двойного налогообложения.

Действующая позиция Министерства Финансов РФ по вопросу противодействия злоупотреблениям заключается в следующем: при применении международных соглашений в части предоставления права на использование льгот (пониженных ставок и освобождений) при налогообложении отдельных видов доходов от источников необходимо производить оценку на предмет того, является ли лицо, претендующее на использование льгот (пониженных ставок и освобождений), предусмотренных соглашением, фактическим получателем (бенефициарным собственником) соответствующего дохода.

Государство - источник дохода не обязано отказываться от прав на налогообложение дохода лишь по той причине, что такой доход был непосредственно получен резидентом государства, с которым государство - источник дохода имеет действующее международное

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

соглашение, устанавливающее льготы при налогообложении этого дохода. Принципы, изложенные в Письме Министерства Финансов РФ, базируются на подходе ОЭСР, который имеет некоторые отличия от швейцарского подхода. В частности, в отношении концепции бенефициарного собственника как для швейцарского подхода, так и для концепции, разработанной в рамках ОЭСР, определяющим фактором, в первую очередь, является экономическая суть отношений, но не их юридическая структура. Для обоих подходов важной является степень связи между лицом, претендующим на применение льгот по соглашению (субъектом) и суммой дохода, подлежащей налогообложению у источника выплаты (объектом). Для определения связи между субъектом и объектом обе концепции применяют аналогичный критерий: то лицо, которое имеет право распоряжаться доходом, подлежащим налогообложению, рассматривается в качестве лица, имеющего полномочия на распоряжение таким доходом. Однако вопрос о степени таких полномочий решается в соответствии со швейцарской концепцией и подходом, выработанным в рамках ОЭСР, по-разному.

Швейцарская концепция лица, уполномоченного на получение дохода (бенефициарного собственника), предусматривает наличие неограниченного права лица на распоряжение доходом, в то время как для выполнения критериев, предусмотренных концепцией ОЭСР, достаточно, чтобы лицо имело хотя бы ограниченное право распоряжения доходом. Думается, что швейцарский подход позволяет более точно определить бенефициарного собственника дохода, а значит эффективнее противодействовать злоупотреблениями в области применения международных налоговых договоров, заключённых Российской Федерацией.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Практическую пользу также может принести использование такой швейцарской национальной концепции как понятие «видимого» получателя доходов (scheinbarer Empfaenger) в целях «поднятия корпоративной вуали» и установления стоящего за юридическим лицом экономически заинтересованного физического лица, являющегося реальным бенефициарным собственником дохода, а также таких критериев определения фактического права на доход, как: цель создания юридического лица, фактически осуществляемые предпринимательские действия и доступность финансирования. В этот же ряд можно поставить и использование так называемой «практики или формулы Шуберта», когда Федеральный суд Швейцарии считает себя связанным национальным правом, направленным на противодействие злоупотреблениям, но противоречащим положениям международного соглашения, а также толкование примата международного права перед национальными законами РФ, установленного в п.4 статьи 15 Конституции РФ в том смысле, что этот примат не может превалировать над конституционным принципом, установленным в статье 57 Конституции РФ, и гласящим, что каждый обязан платить законно установленные налоги и сборы.

Интерес для российской судебной системы может представлять позиция Федерального суда Швейцарии, что неписаный международно-правовой запрет злоупотребления положениями соглашений об избежании двойного налогообложения на основании абзаца 1 статьи 31 Венской конвенции «О праве международных договоров» (1969) подлежит применению в отношении всех соглашений об избежании двойного налогообложения, заключённых Швейцарией, что позволяет эффективно противодействовать различным новым недобросовестным практикам уклонения от

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

налогообложения в международном контексте. Опыт Швейцарской Конфедерации как одного из пионеров в области борьбы с злоупотреблениями положениями соглашений об избежании двойного налогообложения можно рекомендовать для изучения и сбалансированного практического применения с учётом особенностей политической и правовой системы Российской Федерации в условиях экономических санкций и оттока капитала из Российской Федерации, в том числе путём недобросовестного использования международных налоговых договоров, которые, зачастую, из инструмента, призванного улучшать состояние экономики и увеличивать благосостояние России, превращаются в инструмент незаконного вывода капиталов и обескровливания экономики страны, подрывающий государственный суверенитет Российской Федерации.

Библиографический список

1. Анчишкин А.И , Яременко Ю.В. Темпы и пропорции экономического развития / А.И. Анчишкин, Ю.В. Яременко. – М.: Экономика, 1967. – 276 с.

2. Ашихин А.Н. Состояние инновационной политики в зарубежных странах и Российской Федерации / А. Н. Ашихин, Ю. Г. Смирнов, А. В. Чернуха ; Информ.-издат. центр Роспатента. - Москва : ИНИЦ Роспатента, 2014. – 123 с.

3.Герасимов А.В. Инновационный потенциал как фактор модернизации
региональной экономики / А.В. Герасимов. – М.: ИТПИ, 2010. – 160 с.

4.Голиченко О.Г. Национальная инновационная система России : состояние и пути развития / О. Г. Голиченко ; РАН, Отд-ние обществ.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

наук, секция экономики ; Рос. НИИ экономики, политики и права в научно-техн. сфере. - Москва : Наука, 2014. - 396 с.

5. Громов Ю.А. Защита и коммерциализация интеллектуальной собственности: энцикл. справочник / Ю. А. Громов. - Москва : Экономика, 2013. - 575 с.

6. Данильцев А.В. Международная торговля: инструменты регулирования / А.В. Данильцев. – М.: Деловая литература, 1999. – 302 с.

7. Золотарева А.Б. Правовое регулирование международных сделок с
интеллектуальной собственностью / А. Б. Золотарева, А. В. Киреева, С. С. Шаталов. – Ин-т экономики переходного периода. - Москва : ИЭПП, 2010. - 104 с.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

УДК 339.7

Горда А.С. Трансформация механизмов и инструментов мобилизации финансовых ресурсов в глобальной экономике

Transformation of mechanisms and tools for mobilizing financial resources in the global economy

Горда Александр Сергеевич,
Кандидат экономических наук, доцент кафедры мировой экономики,
Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского
Gorda Alexander Sergeevich,
Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor, Department of World Economy,
V.I. Vernadsky Crimean Federal University

Аннотация. Исследованы проблемы мобилизации финансовых ресурсов в глобальной экономике. Проанализированы этапы эволюции мировых фондовых рынков и институциональное влияние на состояние и параметры их деятельности. Выявлены тенденции и перспективы регулирования финансовых рынков в условиях современных тенденций регионализации и глобализации мировой финансовой системы.

Ключевые слова: финансовый рынок, фондовый рынок, денежный рынок, мировое хозяйство, реальный сектор, ценные бумаги, глобализация, информатизация.

Abstract. The problems of mobilization of financial resources in global economy are studied. The stages of the evolution of world stock markets and institu- tional influence on the state and parameters of their activity are analyzed. The trends and prospects for the regulation of financial markets in the current trends of regionalization and globalization of the world financial system are revealed.

Keywords: financial market, stock market, money market, world economy, real sector, securities, globalization, informatization.

Многие вопросы, связанные с функционированием современной международной финансовой системы, фондовых рынков, с учетом новейших тенденций интернационализации и транснационализации остаются недостаточно изученными. Тезис о дерегулировании этой системы, который активно пропагандировался на протяжении последних десятилетий, привел к негативным последствиям не только

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

для экономик тех стран, которые, в отличие от США, Западной Европы, Японии, Китая, положительно его восприняли, но и для мирового хозяйства в целом. Не удивительно, что и самая логика нынешнего глобального кризиса свидетельствует о том, что, принимая во внимание возникновение и распространение современных финансовых инструментов, текущих особенностей функционирования финансовых рынков, а также интернационализацию в форме глобализации, существенным образом совершенствуются ключевые регулятивные подходы, и даже теория циклического развития, с учетом информационно-глобализационных реалий претерпевает трансформацию своего восприятия.

Исходя из теоретических задач осмысления и комплексного учета реалий взаимосвязанного функционирования реального и финансового секторов как отдельных национальных экономик, так и глобализированных хозяйственных пространств, ради формирования методологической основы разработки оптимального регулятивного механизма необходимым является применение комплексного подхода, который бы органически включал в себя разнопорядковые элементы.

Несмотря на многочисленные исследования относительно механизмов мобилизации финансовых ресурсов, данный вопрос остается недостаточно изученным. Существуют проблемы деятельности международных институтов в процессе регулирования деятельности мировых финансовых рынков в условиях становления информационной экономики, определения роли и места государственного регулирования в этих условиях.

Целью исследования является исследование современных тенденций развития механизмов мобилизации финансовых ресурсов на мировых рынках; обоснование роли финансовых рынков как

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

инструмента аккумулирования финансовых и информационных ресурсов в условиях информатизации и глобализации экономики.

Теоретические исследования финансовой системы рыночной экономики, доктрины бюджетирования, налогообложения и т.п. основываются на утверждении, что экономикой управляют объективные экономические законы. Это обуславливает отрицание необходимости активного государственного вмешательства. В тоже время продвигается не только законодательное регулирование условий формирования процента, составление бюджета и др., но и необходимость целевого институционного вмешательства. Вместе с тем ситуация остаётся неоднозначной и изучение закономерностей развития рыночных и регулятивных подсистем может предоставить важную информацию относительно логики жизнедеятельности рыночных механизмов и воспроизведенных циклов в целом.

Фондовые рынки уже на протяжении столетий играют ключевую роль в процессах мобилизации капиталов и перераспределения инвестиционных ресурсов. Причем в истории фондовых рынков можно выделить несколько условных этапов. Так, функционально ограниченные рынки ценных бумаг существовали еще в XIII-XIV веках, когда в некоторых странах Западной Европы проводились вексельные ярмарки и существовали постоянные вексельные рынки. Подобная роль рынков ценных бумаг связана с постепенным обособлением обязательств финансового характера от торговли товарами и формированием предпосылок будущей концентрации капиталов. Правда, это соответствовало технологиям позднефеодальных времен и незначительным возможностям «освоения» финансовых ресурсов, которые большей частью, в случае своей концентрации, выполняли роль сокровищ.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Сфера функционирования развитого фондового рынка, участниками которого выступают институты государства, регулятивные структуры, предприятия, частные лица, является органической частью более широких образований, прежде всего, речь идет о финансовом рынке в комплексе его элементов и инструментов. И хотя существующие финансовые системы в разных странах, как в развитых экономиках, так и в национальных хозяйствах, которые находятся на этапе трансформации социально-экономических систем, существенным образом отличаются одна от одной, они имеют и общие, универсальные черты.

В функциональном отношении фондовый рынок, который непосредственно «специализируется» на обращении ценных бумаг и является неотъемлемой составляющей развитой рыночной экономики, обеспечивает (по крайней мере должен обеспечивать) для любой отдельной страны приток капитала. Вместе с тем этот рынок, как и любой другой, представляет собой систему экономических отношений, которые реализуются в пределах покупки-продажи присущих ему объектов согласно степени специализации соответствующего сегмента общественного труда. Таким образом, и в случае обмена ценными бумагами действует определенная цена, которая формируется на стыке функций спрос-предложение.

С методологической точки зрения важно отметить, что функционирование современных экономических систем неразрывно связано с ростом роли и значения институционного вмешательства в хозяйственные процессы и формированием таких частно-рыночных институтов, которые вписываются в модель приоритетного стимулирования общественно значимых проектов. И в данном отношении существуют серьезные противоречия и различные подходы

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

к организации регулятивных систем. Согласно М. Портеру, для развития экономического потенциала отдельной страны важным фактором является уровень внутренней конкуренции, которая предоставляет значительный стимул для прогресса приоритетных отраслей [1, с. 402]. Данная теория хоть и чрезвычайно распространена, на наш взгляд, в практическом плане недостаточно эффективна, и иногда не очень уместна для проведения анализа особенностей развития реального сектора и управление финансовыми ресурсами, которые направляются в высокотехнологичные сферы и отрасли.

Финансовый рынок, который предполагает наличие участников, финансовых инструментов, можно разделить на денежный рынок и рынок капиталов. В обеих его частях имеем своеобразные ценности, которые являются предметом постоянной покупки-продажи в этих специфических торговых системах, и которые, в конечном итоге, не имеют «самоценности», а представляют собой, в определенной степени опосредованно собственно предметы потребления или инструменты, которые обеспечивают доступ к ним. В историческом плане можно отметить, что процессы формирования и развития финансовых рынков были непростыми, даже болезненными, ведь фактически все страны прошли через кризисные периоды и крахи отдельных банков и бирж, а также испытали кризисные потрясения всей финансовой системы [1, с. 14-19; 2, с. 78-88].

Вместе с тем даже серьезный финансово-экономический кризис, который начался в 2008 г. и имела существенные негативные последствия для США и других развитых стран, не отменяет тенденцию постепенной трансформации постиндустриальных экономик в более высокотехнологические экономические системы, основанные преимущественно на знаниях. Данная тенденция

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

проявляется как в материальном производстве, так и в сфере услуг, в переменной структуре капитала и характере трудовых отношений [3].

В функциональном отношении фондовые рынки – сфера действия финансовых инструментов, непосредственно связанных с реальным сектором, таких, которые влияют на него и отображают логику его функционирования, отображают системные влияния со стороны глобальной информационной среды и мировых финансовых рынков.

Формирование и утверждение денежного рынка хронологически опережало генезис рынка ценных бумаг, и является наиболее ранней стадией существования финансового рынка. Отметим, что возникновение денежного рынка во всех социумах, странах безусловно предшествовало развитию рынка капитала. Можно говорить и о функциональном примате денежного рынка, условия функционирования которого в большей степени оказывают непосредственное влияние на обращение ценных бумаг, нежели наоборот. Вместе с тем обратные связи сегодня оказываются все более и более мощными. Более того, состояние и условия развития, функционирования всех сегментов финансового рынка сегодня выступают в безусловном единстве (о высказанном свидетельствуют, в частности и современные кризисные реалии).

Государство как основной эмитент денег, эмитент ценных бумаг, регулятор денежного рынка, рынка капиталов, ключевой фактор развития финансового рынка одновременно создает «правила игры», обслуживает рынок, определяет долгосрочные векторы его развития, тактические ориентиры поведения хозяйственных субъектов. Важную роль в обоих подразделениях финансового рынка играют банки. Причем фактически унифицированной для различных стран является

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

реализация государственного суверенитета в плане монетарного регулирования через институт центрального банка при вспомогательной функции субъектов банковского сектора, а также финансовых и казначейских институтов самого государства.

В то же время механизмы регулирования и функционирования рынка капитала являются значительно более сложной системой, как по субъектному составу, так и по функциональному «наполнению», поскольку его предметом являются не деньги, а денежные суррогаты, символы ценностей и собственно производственные ресурсы, не только диверсифицированные по характеру, но и «распределённые» между многими участниками рынка.

Рынок ценных бумаг в функциональном понимании является одним из безусловно важнейших элементов рыночной экономики, с точки зрения не только «количественного аспекта», но и его системных взаимосвязей с другими сегментами и механизмами открытой рыночной экономики. Фондовые рынки играют важную роль и как фактор социальной стабильности в обществе [4, с. 79-87], поскольку они помогают решать вопрос обеспечения устойчивого развития реального сектора, увеличения занятости населения, более эффективного перераспределения общественного продукта, улучшения условий функционирования финансово-кредитной системы страны в целом, в частности с точки зрения оптимизации её ликвидности и более надежного предотвращения возможных рисков, а также стимулирования процесса приобретения широкими слоями населения прав производственной собственности.

Согласно историческим особенностям той или иной страны рынок ценных бумаг имеет более или менее развитую структуру, определенным образом отлаженные механизмы функционирования.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Причем с точки зрения политэкономичного анализа, потребность в рынке ценных бумаг обусловлена желанием задействовать дополнительные денежные средства для целенаправленного инвестирования национальной экономики через механизм перераспределения относительного излишка денежных накоплений. Речь идет как о сезонных излишках, так и о межотраслевых временных финансовых диспропорциях, использование которых создает возможность накапливать предприятиям финансово-инвестиционные средства на собственные инвестиционные проекты.

Вместе с тем, следует отметить и современную тенденцию к размыванию национальных границ, прежде всего, изменения затронули как наиболее интегрированные государства, так и ранее относительно замкнутые национальные финансовые пространства. Причина - глобализация, которая предусматривает радикальное изменение как внешних, так и внутренних условий функционирования финансовых структур, вследствие регулирования со стороны международных институтов. Основной вектор их влияния - либерализация, которая после краха в 1971 г. Бреттон-Вудской валютной системы и отмены режима фиксирования, привязки валютных курсов к золоту привела к лавинообразной экспансии иностранного капитала на финансовых рынках отдельных стран, что не только повысило значение мировых резервных валют, и, прежде всего, доллара США, но и позволило спекулянтам «играть» на частых изменениях курсов валют.

Вышеуказанные и подобные неконструктивные формы активности субъектов мирового рынка банковских услуг в значительной мере связаны с усилением конкуренции как одной из причин снижения рентабельности традиционных банковских операций

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

в целом. Речь идет о снижении банковской маржи, что содействовало дерегулированию сферы финансовой деятельности. На это вынуждены были согласиться развитые страны в конце прошлого столетия. Среди дерегулятивных шагов можно выделить такие меры, как снятие ограничений с величины процентных ставок, снижение налогов и комиссионных сборов с финансовых трансакций, открытие для иностранных банков доступа на внутренний финансовый рынок, расширенная приватизация и секьюритизация активов, разрешение конкурировать с банками страховым компаниям и другим финансовым институтам. Причем дерегулированию содействовало также появление нового банковского инструментария, который позволяет обходить ранее существующие правила и ограничения, а также формирование сети офшорных банковских услуг, которая функционирует в льготном режиме (отсутствие нормирования резервных фондов, освобождение от страховых взносов, льготы на налоги на прибыль).

В современных условиях интернационализации, которая реализуется в противоречивых, но вместе с тем и комплементарных формах глобализации и регионализации, все более тесным становится взаимодействие, взаимное проникновение различных элементов, сегментов финансового рынка, диверсификация и универсализация его инфраструктуры. Поэтому финансовые институты постепенно отказываются от ориентации на определенный финансовый, фондовый, валютный рынок, и хотят предоставить как себе, так и своей деятельности универсальный характер.

Финансовые ресурсы в современной рыночной экономике «живут самостоятельной жизнью» и уже не выступают «простым» отражением реального воспроизводственного процесса. Векторы товарооборота, логика отношений покупки-продажи «товар-деньги»,

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

«деньги-товар» далеко не исчерпывают содержание отношений между экономическими субъектами относительно денежных, кредитно-инвестиционных ресурсов. Говоря о внутренней логике самостоятельной «жизни» финансовых ресурсов в рыночной экономике, нужно констатировать, что согласно объективным процессам интернационализации, которые объединяют и интегрируют национальные фондовые рынки стран мира, капитал становится все более мобильным и перемещается в те страны и регионы, где он ценится больше всего, обеспечивает наивысший доход.

Глобализация финансового рынка содействует оптимизации распределения средств международного рынка ссудных капиталов, что технически обеспечивается путем международного, а также межотраслевого перелива капиталов. Такие механизмы и инструменты перемещения финансовых ресурсов дополняют прямое, первоначальное инвестирование и позволяют оптимизировать не только структуру инвестиций, уровни прибылей на капитал, но и повышать темпы и увеличивать объемы общественного воспроизводства.

С развитием фондового рынка создаются и условия для более полной реализации регуляционной роли государственного кредита [5]. Ведь осуществляя операции с государственными ценными бумагами, центральный банк в развитых рыночных хозяйствах влияет на ресурсные возможности коммерческих банков, регулируя тем самым объем кредитных вложений и совокупную денежную массу в обращении. Причем, влияя на уровень денежного предложения, государство осуществляет при этом определенное влияние и на конъюнктуру международных финансовых рынков.

Исходя из теоретических задач осмысления и комплексного

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

учета состояния взаимосвязанного функционирования реального и финансового секторов как отдельных национальных экономик, так и глобализированных хозяйственных пространств, для формирования методологической основы разработки оптимального регулятивного механизма, на наш взгляд, необходимо применять комплексный подход, который органически включал бы в себя достаточно разнопорядковые элементы. Последние должны, с одной стороны, отображать процессы информатизации и развития новейших технологий, а с другой - реалии привлечения финансовых ресурсов разного функционального назначения, долгосрочного и краткосрочного капитала как источника стимулирования реального сектора.

Другими словами, функционирование международных фондовых рынков одновременно вбирает у себя и логику функционирования реального сектора национальной экономики, и логику функционирования финансовой системы. Из этого следует необходимость системного учета различных интересов отдельных общественных элементов, функционального объединения институтов влияния на параметры развития воспроизведенной системы.

В первом случае (работа реального сектора национальной экономики) речь идет о реализации интересов предпринимателей, производителей и потребителей, которые контактируют на открытых рынках, причем такие интересы должны быть согласованы с интересами общества в целом в долгосрочном, среднесрочном и краткосрочном измерениях.

Во втором случае (функционирование финансовой системы национальной экономики) необходимо учитывать факт того, что на деятельность фондовых рынков влияют все звенья сферы финансовой

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

системы определенной страны (ее региональные составные части), денежные средства, которые находятся в обращении, а также финансовые механизмы международного, надгосударственного уровня.

Ситуации в обеих случаях касаются вопроса функционирования государственного бюджета, местных бюджетов, внебюджетных фондов, налоговых систем, финансов государственных и негосударственных предприятий. Но в любом случае важной задачам при этом является выявление действенных и эффективных механизмов аккумулирования инвестиционных ресурсов через обращение ценных бумаг в контексте международного опыта и с учетом задач социально-экономического развития.

Подводя итоги исследования следует отметить, что весь процесс мобилизации финансовых ресурсов в рыночной экономике предусматривает выявление и выяснение широкого спектра вопросов методологического и прикладного характера. В целом модель интеграции механизмов фондового рынка подтверждает эффективность процессов интернационализации, содержанием которых являются устранения лишних транзакционных расходов.

Вместе с тем проблематика интеграции фондовых рынков является противоречивая. Согласно либерализационной, интеграционной модели, вовлеченность инструментов фондового рынка, бирж в интеграционные процессы является существенным условием и фактором современной глобализации. С другой стороны, глобализация приводит к вымыванию кредитных ресурсов из малопривлекательных стран, разрушению национальных фондовых рынков. Существует неразрывная функциональная связь между надежностью источников капитала, эффективностью стимулирования

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

инвестиционного процесса и правильностью инвестирования финансовых ресурсов.

Применение на практике эффекта от международного движения капиталов может позволить любой стране полнее раскрыть собственный потенциал развития. Вместе с тем, с точки зрения коммерческих, регулятивных агентов, принятие решения относительно осуществления инвестиций, как и стимулирование инвестиционного процесса, основывается на анализе большого количества факторов, к которым принадлежат общенациональная целесообразность, технологические приоритеты, соотношения ожидаемой прибыльности определенного проекта и риска и др.

Проанализировав новейшие механизмы мобилизации финансовых ресурсов в рыночной экономике, следует отметить, что эффективное функционирование финансовых систем возможное лишь в условиях развитого фондового рынка. Современные тенденции к размыванию национальных границ затронули не только наиболее интегрированные государства, но и тех, что ранее были относительно замкнутыми. Причина этого - глобализация, которая означает радикальное изменение как внешних, так и внутренних условий деятельности международных финансовых структур.

Библиографический список

1. Портер, М. Е. Международная конкуренция: конкурентные преимущества стран [Текст] / Портер М. Е.; под ред. В. Д. Щетинина; пер.с англ.- М.: Междунар. отношения, 1993. - 896 с.

2. Кашин, В. А. Мировой финансовый кризис: причины и последствия [Текст] / А. Кашин // Финансы. – 2009. - № 1.- С. 14-19.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

3. Супян, В. США на пути к «новой экономике» [Электронный ресурс] / В. Супян. - Режим доступа: http://www.perspektivy.info/oykumena/ekdom/ssha_na_puti_k_novoj_ekonomike_2010-05-20.htm.- Загл. с экрана.

4. Кавкин, А. Нетрадиционные способы управления кредитными рисками [Текст] / А. Кавкин // Мировая экономика и междунар. отношения.- 2004.- № 11. - 79-87.

5. Kaplan, S. N. Investment-Cash Flow Sensitivities Are Not Valid Measures of Financing Constraints [Text] / S. N. Kaplan, Zingales L. // Quarterly Journal of Economics.- 2000.- Vol. 115.- P. 707-712.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

УДК 339.9

Горда О.С. Особенности использования международных инвестиционные режимов в региональных торговых соглашениях

Features of the use of international investment regimes in regional trade agreements

Горда Ольга Сергеевна,
Кандидат экономических наук, доцент кафедры мировой экономики,
Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского
Gorda Olga Sergeevna,
Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor, Department of World Economy,
V.I. Vernadsky Crimean Federal University

Аннотация. Исследовано международное регулирование инвестиционных потоков между странами. Проанализированы инвестиционные режимы в региональных торговых соглашениях и выявлены основные противоречия. Исследован опыт ЕС в формировании региональной инвестиционной политики.

Ключевые слова: иностранные инвестиции, региональные торговые соглашения, режим наибольшего благоприятствования, национальный режим, ВТО, международные инвестиционные договора, Европейский Союз.

Abstract. The international regulation of investment flows between countries was studied. Investment regimes in regional trade agreements are analyzed and basic contradictions are revealed. The EU experience in the formation of a regional investment policy has been studied.

Keywords: foreign investments, regional trade agreements, most-favored-nation treatment, national regime, WTO, international investment treaties, European Union.

Для современного этапа развития мирового хозяйства характерно создание региональных торговых объединений, старт формированию которых дают межгосударственные торговые соглашения. Региональные инициативы часто оказываются более значимыми, чем те, которые попадают под сферу регулирования международных организаций, в том числе ВТО. Региональные торговые соглашения

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

(РТС) не только содействуют либерализации торговли путем сокращения или отмены тарифных и нетарифных барьеров, но и дают возможность скоординировать позиции стран в инвестиционной сфере, унифицировать инвестиционные стандарты и контролировать процедуры по соблюдению международных норм, установить определенный правовой режим для инвестирования, создать благоприятный инвестиционный климат.

В настоящее время остаются недостаточно обоснованными теоретические аспекты регулирования инвестиционных потоков в региональных торговых объединениях. Среди исследователей и международных институтов наиболее дискуссионными остаются вопросы согласования позиций стран ЕС относительно трансформации двусторонних инвестиционных соглашений к новым европейским правилам инвестирования. Поэтому определение действующих режимов инвестирования в РТС, оценка их соответствия стандартам международного права по вопросам регулирования инвестиционных потоков между странами является актуальным направлением экономических исследований.

Цель исследования состоит в том, чтобы установить взаимосвязь и основные противоречия между правовыми режимами ВТО и РТС на основе анализа международных правовых норм в вопросах регулирования инвестиционных потоков между странами, определить степень гармонизации законодательства ЕС в данной сфере. Для достижения поставленной цели применялись методы компаративного анализа, динамических рядов, логического, системного и комплексного подходов. Информационную и методологическую базу исследования сформировали отчеты ЮНКТАД, ВТО, Европейской комиссии, научные статьи и монографии отечественных и зарубежных ученых.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Региональная экономическая интеграция, которая реализуется, в том числе, через подписание РТС, является характерной чертой современной многосторонней торговой системы. Число таких соглашений, как и доля преференциальной торговли в общем объеме международного торгового сотрудничества, на протяжении последних 10 лет постоянно возрастает [1]. В рамках интеграционных группировок и соглашений на сегодняшний день реализуется около 60% международной торговли. Расширяются их масштабы и усложняются формы, увеличивается число стран, которые активно принимают участие в данном процессе. Регионализация стала глобальным явлением, которое имеет системное влияние на ход глобализации и нуждается в серьезной оценке её последствий [2].

Подписание РТС указывает на расширение границ торговли и инвестирования между странами, сопровождается включением в их текст вопросов миграции рабочей силы, охраны интеллектуальной собственности, таможенного, санитарного регулирования, конкурентной политики, доступа к рынку государственных закупок, кооперации, урегулирования споров и др. Другими словами страны создают возможности для экономического сотрудничества в тех сферах экономической политики, которые надлежащим образом не урегулированы в рамках ВТО, настаивая на включении в соглашения отдельных позиций и стараясь сохранить за собой максимальные возможности для защиты национального рынка. Такие соглашения об «глубокой и всеобъемлющей зоне свободной торговли (ЗСТ)» или «ЗСТ+» указывают на становление нового интеграционного формата с более или менее выраженными чертами общего рынка со свободным движением товаров, услуг, капиталов и элементами экономического союза.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Подписание таких РТС обусловлено желанием получить дополнительные выгоды от интеграции, в том числе путем привлечения иностранных инвестиций, в частности прямых (ПИИ), которые, в отличие от других форм капитала, не увеличивают внешний долг страны, а содействуют получению дополнительных преимуществ для развития национального производства. ПИИ обеспечивают страну не только денежными ресурсами, а и новыми технологиями, ноу-хау, организационным, управленческим и маркетинговым опытом.

Следует отметить, что между иностранными инвестициями и торговлей существует непосредственная взаимосвязь: торговля может привести к инвестициям, которые в свою очередь дополняют торговлю. Учитывая то, что иностранный производитель захватывает все большую долю национального рынка, становится приемлемым инвестировать и развивать торговлю в принимающей стране. Поэтому среди факторов интеграции существенную роль играет транснационализация. В процессе интернационализации производства международные компании выходят на новые рынки сбыта и тем самым поощряют национальные правительства договариваться относительно торговых режимов, льгот и оптимальных тарифов, формировать региональное пространство. В принимающей стране, ТНК приобретают определенные права, например, нанимать рабочую силу, использовать естественные ресурсы, пользоваться национальной инфраструктурой. В таких условиях РТС должны балансировать права и обязательства инвесторов на всех стадиях инвестиционного процесса. Инвестиционный режим должен учитывать особенности каждой страны-участницы РТС.

У мирового сообщества сформировались две позиции относительно механизмов регулирования международных инвестиций.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

С одной стороны, страны, преимущественно члены ОЭСР, стремятся заключать соглашения о правах инвесторов и их защите; с другой стороны, группа стран, в рамках Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), старается разработать правила, которые бы регулировали обязательство инвесторов. В то же время оба подхода одновременно не рассматриваются ни в одном международном документе.

Регулирование иностранных инвестиций обеспечивает, прежде всего, национальное законодательство, на которое существенно влияют международные нормы не столько по торговым, сколько по имущественным вопросам. Формирование инвестиционного режима для национальных и иностранных инвесторов осуществляется через внедрение недискриминационного подхода по вопросам налогообложения, доступа к льготному кредитованию, валютному рынку.

Договоренности по вопросам торговли услугами и инвестиций в РТС предусматривают доступ к национальным рынкам стран-членов, предоставления национального режима (НР), а в некоторых случаях и режима наибольшего благоприятствования (РНБ) [3]. Согласно национальному режиму иностранные инвесторы должны вести предпринимательскую деятельность в принимающей стране, согласно правилам национального законодательства, используемых относительно национальных инвесторов [4]. Данный режим - второй ключевой правовой ориентир ВТО после режима наибольшего благоприятствования, он закреплен в основных документах организации [5].

Национальным режимом преимущественно могут пользоваться страны с развитой, стабильной экономикой, которые не учитывают

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

возможную экономическую интервенцию со стороны страны-партнера. При этом страны не создают специальных правил, которые бы регулировали деятельность иностранных компаний [4]. Обзор РТС свидетельствует, что во многих принимающих странах правительства, учитывая политические, исторические, социально-культурные факторы или государственные программы, действующие до заключения РТС, включают в национальный режим определенные ограничения, то есть существуют дискриминационные правила для иностранных компаний [6]. В тоже время развивающиеся страны, стараются сохранить преференции в торговле в пределах РНБ (принцип favourone - favourall - «благо одного - благо всех»).

Как и национальный режим, РНБ не является общепринятой международно-правовой нормой, поэтому нуждается в своем закреплении в международно-правовых документах. При этом РНБ не определяет условия доступа на рынок, а лишь гарантирует, что они будут справедливые и равноправные для всех участников многостороннего соглашения. РНБ в целом соответствует интересам иностранных инвесторов, поскольку в случае предоставления льгот инвесторам из третьих стран данные преференции будут распространяться и на них. Данный режим уравновешивает иностранных инвесторов, что, в свою очередь, облегчает конкуренцию между ними в принимающей стране.

Как свидетельствует проведенный анализ, не всегда обязательства о предоставлении РНБ в РТС может рассматриваться в контексте принципа взаимной выгоды. Например, в случае заключения соглашений между странами, которые находятся на разных уровнях развития, менее развитые страны могут воспользоваться положениями РНБ исключительно для своей выгоды. Для таких соглашений

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

включение положений о РНБ будет фактически означать предоставление преференциального режима в одностороннем порядке. Во избежание этого, страны могут или не включать положение о РНБ в соглашение вообще, или очень четко определить все возможные изъятия. Еще одной проблемой РНБ относительно инвестиций является обеспечение одинаковых конкурентных условий инвесторам из разных стран, что связано с развитием международного производства и определением национальной принадлежностей предприятия.

Самой значимой проблемой остается достижения консенсуса в процессе принятия решений об изменении положений о РНБ в случае неадекватных взаимных выгод во время его применения. Стороны могут вносить изменения и дополнение в РТС только по взаимному согласию. К тому же, если соглашение заключено между тремя и более странами, то достичь консенсуса в части изменения положений о предоставлении данного режима становится сложным вопросом [3].

В свою очередь ВТО регулирует трансферт ПИИ и имеет различный инструментарий относительно стимулирования притока инвестиций. В вопросе соотношения права ВТО и соглашений о региональной интеграции выделяют два подхода: монистический, согласно которому устанавливается приоритет ВТО, и дуалистический, согласно которому отношения между ВТО и региональными торговыми объединениями имеют горизонтальный характер [7]. По результатам Уругвайского раунда переговоров в рамках ГАТТ было подписано соглашение ТРИМС относительно мер в сфере инвестиционной политики, которая имеет отношение к торговле. ТРИМС должны дисциплинировать поведение правительств по отношению к иностранным инвестициям в производственной сфере, во избежание применение неблагоприятных мер в международной

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

торговле. Фактически соглашение продвигает интересы транснациональных корпораций, которые стремятся к расширению инвестиций за границей ради высоких прибылей и укрепления позиций на рынке. В качестве основных принципов соглашение устанавливает национальный режим и ликвидирует количественные ограничения для облегчения инвестиций за границей [5]. Следует отметить, что соглашение ВТО о ТРИМС не регулирует инвестиции, связанные с движением технологий, рабочей силы, финансированием НИОКР и др.

Для регулирования инвестиционных отношений в мировой экономике в последнее время появился новый, более гибкий, инструмент - международные инвестиционные договора (МИД) о взаимном поощрении и защите иностранных капиталовложений. Такой тип договоров распространен в мировой практике, и имеет двух- и многосторонний характер.

Международные инвестиционные инструменты являются неотъемлемой частью национальных инвестиционных политик, которые стимулируют инвестиции. МИД дополняют национальные правила и положение, содержат дополнительные гарантии для иностранных инвесторов, которые касаются защиты их инвестиций, стабильности, прозрачности и предсказуемости национальной политики принимающей страны. Они содержат взаимную обязанность стран не проводить принудительного изъятия капиталовложений путем национализации, экспроприации или конфискации. С точки зрения инвестора МИД выступают в роле страхового полиса, что особенно важно для инвестиций в странах с высокими социально-экономическими, политическими и другими рисками. Следует заметить, что МИД в основном содействуют поощрению иностранных инвестиций лишь косвенно - путем предоставления защиты, то есть

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

соблюдения обязательных обязательств со стороны принимающих стран, и не предусматривают ответственности инвесторов. Юридически обязательные обязательства относительно компаний и частных лиц предусмотрены национальным законодательством, но отсутствуют в международных договорах [8].

Несмотря на то что МИД могут содействовать внутренним реформам, устанавливая международные обязательства, и таким образом содействовать созданию более привлекательного инвестиционного климата, они имеют ограниченную сферу влияния и не учитывают экономическую политику относительно, например, торговли, промышленности, технологий, инфраструктуры или предпринимательства. Одновременно в последнее время наблюдается тенденция инвестиционного протекционизма, что выражается в усилении регулирования и ограничении деятельности иностранных инвесторов.

Такой подход в целом не содействует инвестиционной активности, поэтому, стремясь привлечь иностранных инвесторов, правительства отдают преимущество более широким интеграционным соглашениям, которые охватывают также вопросы торговли, конкуренции и др. РТС в отличие от МИД признают сильную взаимосвязь между торговлей и инвестициями и «размывают» границы между ними. Кроме того, региональные соглашения по инвестиционной политике учитывают положение международных правовых документов.

В большинстве РТС содержится раздел ISDS (Investor-state dispute settlement) о праве инвестора инициировать рассмотрение спора согласно нормам международного права. Этот механизм позволяет иностранным инвесторам получить защиту своих инвестиций, а также

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

предъявить претензии к международному арбитражному суду относительно принимающей страны за нарушение обязательств и получить денежную компенсацию [8].

В процессе реализации инвестиционной политики могут возникнуть проблемы теоретического и практического характера. Включение определенных положений в РТС могут приводить не к ожидаемому эффекту либерализации торговли, а к возникновению непонятных, дублирующих и иногда противоречащих друг другу обязательств между странами, которые зачастую являются участниками большого числа РТС. Вместе с тем региональные интеграционные группировки на определенном этапе развития делают возможным решение указанных проблем и установление условий инвестирования, не отображенных в международных нормативно-правовых актах. Подписывая такие соглашения, страны берут обязательства, в первую очередь, реформировать систему регулирования инвестиционных потоков, формируя, таким образом, благоприятный инвестиционный климат для привлечения ПИИ. В мировом сообществе примером общей инвестиционной политики является Европейский Союз.

Исследуя процессы свободного движения капитала в странах Евросоюза, следует отметить, что особенностью данной группировки является наличие собственного права, которое непосредственно регулирует отношения не только государств-членов, а и их граждан, и юридических лиц. Это право имеет прямое действие на территории стран ЕС и выступает приоритетом по отношению к национальному законодательству [9]. Регулирование иностранных инвестиций в ЕС является довольно важной сферой, которая охватывает отношения, с одной стороны, между иностранными инвесторами и ЕС, а также

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

странами-членами ЕС; а с другой стороны - между ЕС и третьими странами, в которых находятся или будут находиться инвесторы ЕС и их бизнес.

Согласно Лиссабонскому договору, который приобрел силу в 2009 году, ЕС владеет исключительной компетенцией по вопросам прямых иностранных инвестиций (ст. 207), что позволяет ему заключать комплексные инвестиционные соглашения, расширяет его внешнюю компетенцию в сфере общей коммерческой политики [10]. С 2012 г. регулирование иностранных инвестиций в ЕС осуществляется согласно Директиве Европейского парламента и Совета № 1219 «Двусторонние инвестиционные соглашения Государств-Членов ЕС с третьими странами: переходное регулирование», которая определяет постепенный переход к новой инвестиционной политике, то есть все двусторонние инвестиционные соглашения (ДИУ) будут замененные инвестиционными соглашениями, которые ЕС утвердит и подпишет от своего имени (то есть создается «обновленная система» ДИУ) [11].

Общая политика ЕС требует большего сотрудничества и координации между ЕС и странами-членами. Ради обеспечения внешней конкурентоспособности, одинакового отношения ко всем инвесторам, международная инвестиционная политика должны решать вопрос о защите инвестиций. Предложенная инвестиционная политика ЕС направлена:

– на обеспечение стабильной занятости и её рост в долгосрочной перспективе;

– улучшение доступа к рынкам и гарантии того, что иностранные инвестиции рассматриваются как отечественные;

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

– повышение прозрачности путем уточнения нормативно-правовой базы;

– гарантирование полного сохранения странами права регулирования внутренних секторов;

– увеличение инвестиционных потоков при условиях сохранения при этом возможности прибегать к защитным мерам в исключительных обстоятельствах;

– облегчение передвижения лиц в пределах транснационального бизнеса («ключевой персонал») [9].

Рассматривая фундамент, на котором основывается инвестиционная политика ЕС и её цели, равно как и границы исключительной компетенции ЕС в этой области и его влияние на указанные отношения, следует отметить, что новый юридический режим защиты иностранных инвестиционных вложений, введенный Директивой № 1219 в 2012 г. [11], направлен на то, чтобы инвестиционная атмосфера стала более прозрачной и предсказуемой, обеспечивала надлежащий уровень уверенности для иностранных инвесторов и повысила стабильность и безопасность инвесторов ЕС за границей.

В целом, следует отметить, что в последнее время РТС воспринимаются как инструмент регулирования по вопросам, которые надлежащим образом не урегулированы на многостороннем уровне. В частности, соглашения об углубленной интеграции выступают базой для декларирования инвестиционных режимов (РНБ или национального режима), создавая привлекательный инвестиционный климат и содействуя притоку ПИИ в регион. В то же время между странами, которые являются участниками большого числа РТС, могут

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

возникать непонятные, дублирующие и иногда противоречивые друг другу обязательства. Но на определенном этапе развития регионального объединения страны, формируя общую инвестиционную политику, способны урегулировать возникающие противоречия.

В мировом пространстве примером общей инвестиционной политики выступает ЕС, который получил исключительную компетенцию в регулировании ПИИ после подписания Лиссабонского соглашения. На практике это означает существенные изменения правового, институционного и организационно-экономического характера и формирование открытой инвестиционной среды.

Библиографический список

1. Crawford J.-A. The Changing Landscape of Regional Trade Agreements [Text] / J. - A. Crawford, R. V. Florentino.- WTO: Geneva. Discussion Paper. - 2005. - № 8. - P.1.

2. Спартак, А. Н. Развитие и международно-правовое регулирование процессов региональной экономической интеграции: новые тенденции и явления в начале XXI века [Текст] / А. Н. Спартак// Рос. внешнеэконом. вестн.- 2010.- № 6 (Июнь).- С. 52-56.

3. Кочнева, А. Применение РНБ в региональных торговых соглашениях в части услуг и инвестиций [Электронный ресурс] / А. Кочнева.- Режим доступа: http://www.ictsd.org/ downloads/ bridgesrussian/bridges_ru_6-5.pdf - Загл. с экрана.

4. Шумский, А. Закрепление режимов инвестиций в соглашениях о поощрении и взаимной защите инвестиций Республики Беларусь [Электронный ресурс] / А. Шумский. - Режим доступа: http://evolutio.info/content/view/2119/ - Загл. с экрана.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

5. Baldwin, R. International Economic Integration [Electronic resource] / R. Baldwin, A. Venables. - Access mode: http://siteresources.worldbank.org/ INTRANETTRADE/Resources/ Pubs/Handbook_rs_Hoekman-Saggi_ch42.pd - Title from the screen.

6. Михневич С. И. 115 вопросов о многосторонней торговой системе ГАТТ/ВТО [Электронный ресурс] / С. И Михневич.- Режим доступа: http://mfa.gov.by/upload/ Mikhnevich_paper_wto.pdf - Загл. с экрана.

7. Nikolaos, L. The Brazilian Tyres Case: Trade Supersedes Health / L. Nikolaos //Trade, Law and Development.- 2009.- Vol 1.- № 2.- P. 231-259.

8. Investment Policy Framework for Sustainable Development. UNCTAD, May 1, 2014 [Electronic resource]. - Access mode: http://investmentpolicyhub.unctad.org publicdocs/annotations.htm#annotation1 - Title from the screen.

9. Официальный сайт Европейской комиссии [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://ec.europa.eu/internal_market/capital/third-countries/bilateral_relations/ index_en.htm – Загл. с экрана.

10. The Lisbon Treaty: Third edition. Foundation for EU Democracy, Denmark - 2009 [Electronic resource]. - Access mode: http://en.euabc.com/upload/books/ lisbon-treaty-3edition.pdf - Title from the screen.

11. Establishing transitional arrangements for bilateral investment agreements between Member States and third countries. Regulation (EU) № 1219/2012 of the European Parliament and of the Council [Electronic resource]. - Access mode: http://eur-lex.europa.eu/legal-ontent/EN/TXT/PD F/?uri=CELEX:32012R1219&from=EN - Title from the screen.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

УДК 165.145.2

Петрияненко Т.М. Основные векторы взаимодействия России и стран СНГ в газовой отрасли

The main vectors of interaction between Russia and the CIS countries in the gas industry

Петрияненко Татьяна Михайловна,
сотрудник кафедры международных отношений и государственного управления
Юго – Западного государственного университета,
г. Курск, Россия
Petriyanenko Tatiana Mikhailovna,
employee of the Department of International Relations and Public Administration
Southwestern State University,
Kursk, Russia

Аннотация. Проведён анализа современного состояния экономических взаимоотношений России и стран СНГ в газовой отрасли, с целью определения дальнейших путей их развития. В условиях усиления конкуренции на мировом газовом рынке, оценено влияние на экспортные позиции России масштабных газотранспортных проектов при участии прикаспийских государств, планируемых в обход России.

Ключевые слова: Российская федерация, Тепловая электростанция, Соединённые штаты Америки, Валовой внутренний продукт.

Abstract. An analysis of the current state of economic relations between Russia and the CIS countries in the gas industry has been carried out, with a view to determining further ways for their development. In the context of increased competition in the global gas market, the impact on Russia's export positions of large-scale gas transportation projects with the participation of the Caspian states planned to bypass Russia has been estimated.

Keywords: Russian Federation, Thermal Power Plant, United States of America, Gross Domestic Product.

Отношения России со странами Закавказья строятся на иных принципах по сравнению с Юго-Западным направлением. Это обусловлено тем, что Азербайджан является нетто-экспортером

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

природного газа, а Армения - неттоимпортером. Территории этих стран не используются для транзита российского газа.

Договор о дружбе, сотрудничестве и взаимной помощи между Российской Федерацией и Республикой Армения был заключен 29 августа 1997 г. Договор предусматривает развитие сотрудничества в топливно-энергетической отрасли, в том числе путем совместного производства и транспортировки энергоносителей, а также содействие созданию СП. Вопросы, связанные с использованием трубопроводной инфраструктуры, должны определяться отдельными соглашениями.

Сотрудничество в сфере энергетики уже который год считается одним из приоритетных направлений развития экономических отношений между Россией и Арменией. Россия участвует практически во всех энергетических проектах, осуществляемых в Армении, доля российского капитала в энергетике республики растет из года в год. Российские инвестиции представлены в основных секторах экономики – энергетическом, телекоммуникационном, банковском, транспортном, горнодобывающем и др.

В энергетическом секторе Армения сохраняет сильную зависимость от российских поставок. Многие энергетические объекты на территории Армении находятся в российской собственности или под российским управлением. Например, в 2002 г. энергораспределительные сети были приватизированы и в 2005 г. перешли в собственность РАО ЕЭС. России принадлежит Разданская ТЭС (была передана в 2002 г. в счет погашения государственного долга Армении), снабжающая электричеством не только Армению, но также Иран и Грузию.

Энергетическая стратегия Армении предполагает обеспечение устойчивого развития путем расширения регионального

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

сотрудничества, как в газотранспортной области, так и в области электроэнергетики Поставку и реализацию газа на внутреннем рынке Армении для всех категорий конечных потребителей осуществляет ЗАО «АрмРосгазпром», реализовавшее в 2015 г. конечным потребителям 1,8 млрд. куб. м газа. Поставки газа до границы с Арменией осуществляет ООО «Газпром экспорт», но на границе газ закупает ЗАО «АрмРосгазпром». ЗАО «АрмРосгазпром» было создано в декабре 1997 г. и осуществляет транспортировку, хранение, распределение и реализацию природного газа, занимается реконструкцией и расширением газотранспортных и подземных хранилищ газа в Армении. До 2006 г. газовый монополист «АрмРосгазпром» на 45% был подконтролен «Газпрому», и на 10% - российской газовой компании «Итера». Сейчас доля «Газпрома» составляет 100%.

В настоящее время российский газ в Армению проходит транзитом через Грузию. Поскольку граница Армении с Турцией и Азербайджаном закрыта, Армения находится в блокаде и не имеет выхода к морю, Грузия играет очень важную роль для Армении в реализации внешней торговли. Между Арменией и Грузией действует железная дорога. Кроме того, Армения экспортирует в Грузию электроэнергию. Помимо железной дороги в Грузию, планируется строительство железной дороги в Иран, которая позволит Армении пользоваться альтернативным путем транспортировки энергоресурсов и других товаров.

Газотранспортная система Республики Армения, эксплуатируемая ЗАО «Газпром Армения», включает в себя 1720 км магистральных газопроводов и газопроводов-отводов. В составе газораспределительной системы на сегодняшний день

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

эксплуатируются 14 097 км газопроводов высокого, среднего и низкого давления и вспомогательные сооружения59. В настоящее время действуют газопроводы «Армения-Грузия» и «Армения-Иран». Кроме того, в Ерасхе расположено подземное хранилище газа.

Договор о дружбе, сотрудничестве и взаимной безопасности между Российской Федерацией и Азербайджанской Республикой был заключен 3 июля 1997 г. Договор предусматривает развитие равноправного и взаимовыгодного сотрудничества в области энергетики на основании заключения отдельных соглашений.

Президентом Азербайджанской Республики был подписан Указ от 29 декабря 2012 года об утверждении Концепции развития «Азербайджан-2020: взгляд в будущее», приоритетными направлениями которой являются: модернизация нефтегазового сектора и нефтехимической промышленности, диверсификация и развитие ненефтяной промышленности, расширение возможностей использования альтернативных источников энергии и др.

Главной задачей энергетической стратегии Азербайджана является увеличение объемов добычи природного газа и диверсификация рынков сбыта в связи с ростом потребления данного энергоресурса по сравнению с другими видами топлива в мире. Страна обладает крупными запасами углеводородного сырья, в том числе природного газа, что на протяжении уже многих лет привлекает все большее внимание крупных европейских стран. Не секрет, что азербайджанский маршрут поставок природного газа в Турцию, а затем и в другие европейские государства, является альтернативой российскому. И в последние годы эта тема становится все актуальнее.

В последние годы Азербайджан лидирует среди стран СНГ по темпам экономического роста. Рост ВВП в стране по большей части

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

обеспечивается за счет увеличения добычи и экспорта углеводородов. Это отчасти обусловлено запуском в 2005 г. нефтепровода «Баку-Тбилиси-Джейхан», а также началом добычи газа на месторождении «Шах-Дениз» в конце 2006 г.

Государственная нефтяная компания Азербайджанской Республики (ГНКАР) – крупнейшая государственная нефтегазовая компания Азербайджана, в сферу деятельности которой входят разведка, добыча, переработка, транспортировка и реализация нефти, природного газа и газового конденсата.

В силу наличия общей границы, Россия и Азербайджан избавлены в своих отношениях от проблем, которые обычно создают для продавца и покупателя углеводородов транзитные страны. К тому же эти две страны связаны единой инфраструктурой. «Газпром» впервые начал поставлять газ в Республику Азербайджан с конца 2000 г. по газопроводу «Моздок-Казимагомед» мощностью 13 млрд. куб. м. С 2007 г. Азербайджан вышел на самообеспечение газом и перестал закупать газ у России, однако в июне 2015 г. обратился к «Газпрому» с просьбой начать поставки газа на территорию республики. В связи с увеличением внутреннего потребления газа и ростом экономики Азербайджана, «Газпром» заявил о готовности удовлетворить потребности республики в импорте топлива в необходимых объёмах. Инвестиционное сотрудничество России и Азербайджана стабильно развивается. Российские инвестиции представлены в основном в энергетике и машиностроении.

Азербайджан стал первой страной на постсоветском пространстве, через территорию которой был проложен маршрут доставки углеводородов в Европу в обход России. В апреле 2003 г. при непосредственном участии США и Великобритании началось

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

строительство нефтепровода «Баку-Тбилиси- Джейхан». С его запуском в мае 2005 г. существенно изменилась геополитическая расстановка сил в Прикаспии и на Южном Кавказе. Транспортировка через Грузию и Турцию значительных объемов каспийской нефти, которая ранее осуществлялась по российскому нефтепроводу «Баку-Новороссийск», нарушила монополию России на экспорт каспийских углеводородов и расширила зону влияния США.

Вслед за нефтепроводом в Турцию появился протянутый туда же газопровод «Баку-Тбилиси-Эрзурум» мощностью 16 млрд. куб. м газа в год61. Воплощение в жизнь этого проекта способствовало экспансии Азербайджана на европейский газовый рынок, а также привело к тому, что европейские государства занялись разработкой различных проектов, которые могут позволить диверсифицировать круг источников получения газа. Долгое время активно обсуждались с европейцами и американцами возможности участия Азербайджана различных проектах, объединенных мегапроектом «Южный газовый коридор», строительство которых началось в 2014 г.

Несмотря на крупные запасы газа в Азербайджане, темпы их разработки — в первую очередь крупнейшего месторождения «Шах-Дениз» — сейчас сильно замедлились, отдача снизилась, что связано с нехваткой свободных финансовых ресурсов: экономика Азербайджана сильно зависима от нефтегазовых доходов, поступление которых в последнее время значительно сократилось. Падение цен на нефть повлекло за собой с некоторым лагом снижение и газовых цен, так как стоимость долгосрочных контрактов по газу привязана к нефтяным котировкам.

В этой связи следует отметить, что, несмотря на то, что Европа рассчитывает на азербайджанский газ, однако Азербайджан уже сейчас

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

испытывает газовый дефицит. «Газпром» заявляет, что готов покрыть газовые потребности республики. Эксперты рынка говорят, что так или иначе азербайджанский газ начнет поступать в Европу, но 10 млрд. куб. м — это максимум, что сможет дать Азербайджан, тогда как потребности ЕС к 2030 г. вырастут на 100-150 млрд. куб. м.

Основные тенденции взаимодействия Росии со странами центральной Азии

После распада СССР в 1990-х гг. взаимоотношения в топливно-энергетическом секторе экономики в указанном регионе развивались в основном между Россией и Казахстаном. Это взаимодействие обуславливается крайне тесной структурно-технологической взаимозависимостью, как экономик, так и приграничных областей. Укрепления сотрудничества России с Киргизией, Таджикистаном, Туркменистаном и Узбекистаном практически не наблюдалось, за исключением незначительных и нерегулярных поставок газа из Туркменистана и Узбекистана, а также коммерческих и гуманитарных поставок нефти и нефтепродуктов в Киргизию и Таджикистан.

Сотрудничество «Газпрома» с центральноазиатскими (среднеазиатскими) производителями газа началось в 2001 г. и включает в себя закупки газа, организацию его транзита, разведку, добычу и переработку на российских газоперерабатывающих мощностях, а также создание и приобретение объектов топливно-энергетической инфраструктуры.

В 2014 г. российский импорт среднеазиатского газа составил 25,5 млрд. куб. м, в том числе 11,0 млрд. куб. м – туркменский газ, 3,6 млрд. куб. м – узбекский, и 10,9 млрд. куб. м - казахский66. В 2013 г. общий

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

объем экспорта Азербайджана, Казахстана, Туркменистана и Узбекистана составил 76,5 млрд. куб. м.

Сейчас наиболее активным участником, проявляющим интерес к развитию торговых связей как с Россией в частности, так и на всем постсоветском пространстве, является Казахстан. На протяжении многих лет, Россия и Казахстан шли по пути интеграционного развития – Таможенный Союз, Единое Экономическое Пространство, к тому же, инвестиции из России в нефтегазовые комплексы Центрально-Азиатского региона поступали, в основном, в Казахстан, в реализацию проекта нефтепровода «Тенгиз-Новороссийск» и освоение газоконденсатного месторождения «Карачаганак».

Договор о дружбе, сотрудничестве и взаимной помощи между Российской Федерацией и Республикой Казахстан был подписан 25 мая 1992 г. (с изменениями на 7 июня 2012 г.). Договор предусматривает развитие сотрудничества в области энергетики на основании заключения отдельных соглашений.

Необходимо отметить, что экономика Казахстана является крупнейшей экономикой в Центральной Азии. Страна обладает огромными запасами нефти, а также минералов и металлов. По доказанным запасам природного газа Казахстан занимает пятое место в СНГ после России, Туркменистана, Азербайджана и Узбекистана (0,9 трлн. куб. м или 0,5% мировых запасов на конец 2015 г.).

Всего в Казахстане насчитывается около 140 месторождений с разведанными и предполагаемыми запасами природного газа. Самые крупные месторождения расположены преимущественно на западе страны на территории Атырауской, Актюбинской, Западно-Казахстанской и Мангистауской областей. Меньшие по объемам – в Кызылординской, Жамбылской и Южно-Казахстанской областях.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Более 70% доказанных запасов природного газа Казахстана приходится на ассоциированный газ трех крупнейших месторождений: «Тенгиз», «Карачаганак», «Кашаган».

Концепция развития ТЭК Республики Казахстан до 2030 г. среди основных задач ставит усиление геополитического влияния в регионе путем удовлетворения потребностей государств региона в энергоресурсах. В Концепции Стратегии устойчивой энергетики будущего Казахстана до 2050 года в качестве одной из целей ставится привлечение инвесторов только на условиях поставки самых современных технологий добычи и переработки, а также добыча сырья только в обмен на создание новейших производств на территории Казахстана.

По добыче природного газа Казахстан занимает 4 место в СНГ после России, Туркменистана и Узбекистана (35,3 млрд. куб. м или 4,1% мировой добычи природного газа в 2015 г.)71.

В разработке находятся 45 месторождений, на них приходится более 80% доказанных запасов природного газа. В соответствии с распределением запасов, добыча газа ведется преимущественно на западе страны. Наибольшими темпами производство растет на территориях Атырауской области, где преобладает добыча попутного газа на месторождении «Тенгиз», в Западно-Казахстанской области, где разрабатывается нефтегазоконденсатное месторождение «Карачаганак», и в Актюбинской области. Более 90% добычи природного газа обеспечивают 3 компании: «Karachaganak Petroleum Operating B.V.» («Карачаганак Петролеум Оперэйтинг Б.В.»), «Tengizchevroil» («Тенгизшевройл»), «Узенмунайгаз» (дочерняя компания национальной компании «КазМунайГаз»).

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Необходимость импортировать газ вызвана не дефицитом собственных ресурсов (большую часть добываемого природного газа Казахстан экспортирует), а отсутствием газотранспортной инфраструктуры в отдельных регионах. Отдаленность существующих и перспективных газодобывающих районов от центров потребления и отсутствие связующей газотранспортной структуры сдерживают развитие внутреннего газового рынка и процесс газификации страны, а также препятствуют интенсификации переработки попутного газа. В последние годы импорт природного газа из России составляет порядка 5 млрд. куб. м в год, а экспорт в Россию – 12 млрд. куб. м.

Общая протяженность магистральных газопроводов Казахстана составляет около 10 тыс. км, а пропускная способность – 190 млрд. куб. м в год. Главная проблема газопроводной системы – высокая степень изношенности. Более 50% всех трубопроводов служат 20-30 лет и до 30% - более 30 лет. До 40% газопроводов находятся в предаварийном состоянии, а также около 40% протяженности газопроводов эксплуатируются без системы электрохимзащиты.

Казахстан не является крупным газовым экспортером. Те объемы газа, что добываются сегодня в Казахстане, привязаны к традиционному российскому рынку, а с 2009 г. – и к китайскому.

Согласно данным комитета по статистике Министерства экономики Казахстана, добыча газового конденсата в Казахстане в 2014 г. составила 12,918 млн. т, что на 5 % больше, чем в 2013 г. Добыча газа в 2014 г. составила 42,922 млрд. куб. м, что на 1,6% выше показателя 2013 г., в том числе добыча природного газа в газообразном состоянии составила 21,272 млрд. куб. м (рост на 3,4%), попутного нефтяного газа – 21,561 млрд. куб. м (снижение на 0,5%).

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Необходимо отметить, что Казахстан куда больше транспортирует чужого газа через свою территорию, чем добывает, потребляет и экспортирует. За 2013 г. объем транзита составил 99,146 млрд. куб. м. Транспортировку газа через Казахстан преимущественно производит Туркменистан и Узбекистан в Китай и Российскую Федерацию. По данным АО «КазМунайГаз», за 2013 г. Россия транспортировала 54,0 млрд. куб. м через Казахстан, Туркменистан — 35,7 млрд. куб. м, а Узбекистан — 9,480 млрд. куб. м.

Примечательным является то, что в Казахстане нет своего собственного свободного газа и страна сохраняет сильную зависимость от импорта этого ресурса, прежде всего, из соседних Узбекистана, Туркменистана и России. Помимо этого, газ, добываемый в Казахстане, в основном попутный, и для его перевода в товарную категорию необходимы газоперерабатывающие заводы. Таких в Казахстане, модернизированных в постсоветское время, сейчас всего 3 суммарной мощностью 12,3 млрд. куб. м газа в год, то есть они удовлетворяют потребности Казахстана лишь на 30%.

Что касается развития сотрудничества в рамках Таможенного Союза, Единого Экономического Пространства, Евразийского Экономического Союза, необходимо отметить, что на начальном этапе интеграции нефтегазовые вопросы были вынесены за скобки. Однако с подписанием договора о Едином Экономическом Пространстве, появилось соглашение о равном доступе к трубопроводной системе, то есть были сняты практически все ограничения, кроме рыночных, по доступу углеводородов, добытых в одной стране к трубопроводам другой страны.

В 2002 г. ОАО «Газпром» и АО «Национальная компания «КазМунайГаз» создали на паритетной основе и зарегистрировали в

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Казахстане СП ТОО «КазРосГаз» с целью закупки, маркетинга и переработки природного газа на мощностях ООО «Газпром добыча Оренбург». Основные объемы переработанного сухого карачаганакского газа приоритетно поставляются на внутренний рынок, для обеспечения нужд потребителей Казахстана. Прямые поставки осуществляются путем прямой реализации газа потребителям Западно- Казахстанской области. Встречные поставки осуществляются путем замещения российского газа, потребляемого Костанайской областью, и узбекского газа, потребляемого южными регионами Казахстана, равнозначными объемами переработанного карачаганакского газа на газоизмерительной станции «Александров Гай» по фиксированным ценам реализации. Схема встречных поставок с 2007 г. позволяет сдерживать инфляционные процессы в Республике Казахстан и дает возможность на выгодных для населения Казахстана условиях поставлять природный газ на юг и в Костанайскую область.

Следует отметить, что Казахстан и Россия также участвуют в совместной разработке месторождений на Каспии, однако данный вопрос является предметом анализа следующей главы.

Договор о дружбе, сотрудничестве и взаимной помощи между Российской Федерацией и Республикой Кыргызстан был подписан 10 июня 1992 г. Договор предусматривает развитие сотрудничества в области энергетики.

Россия является ведущим торговым и экономическим партнером Киргизии. Наиболее крупные совместные экономические проекты, а, следовательно, и российские инвестиции, сосредоточены в электроэнергетическом секторе и газовой отрасли. В 2015 г. в ГТС Кыргызстана поступило 4,3 млрд. куб. м газа, в том числе для транзита — 4,0 млрд. куб. м 77.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Освоение газовых месторождений в Киргизии осложнено в силу геологических особенностей, а также слабо развитой инфраструктуры. Собственная добыча природного газа в стране составляет порядка 30 млн. куб. м в год, а потребление — около 300 млн. куб. м в год78.

Национальная энергетическая программа Кыргызской Республики на 2008- 2010 гг. и стратегия развития ТЭК до 2025 г. предполагает диверсификацию видов топлива, активное развитие собственных энергоресурсов с целью снижения зависимости от импорта.

В мае 2007 г. было подписано соглашение об общих принципах проведения геологического изучения недр, которое дало «Газпрому» право на разведку газовых месторождений в Киргизии, а в феврале 2008 г. российский концерн получил две лицензии на право пользования участками недр на площадях «Кугарт» и «Восточный Майлису IV». Протокол о сотрудничестве, согласно которому «Газпром» может начать разведку и разработку месторождений, был подписан 29 ноября 2012 г.

Перспективный объект «Кугарт» расположен в 10 км к северо-востоку от г. Джалал-Абад. Его площадь около 60 кв. км, основные потенциально продуктивные горизонты залегают на глубинах между 1000 м и 2800 м. Наибольший интерес представляет Кугартский прогиб: объект может содержать примерно 17,3 млрд. куб. м газа и около 4 млн. тонн нефти и газового конденсата. Перспективный объект «Восточный Майлису-IV» расположен в 15 км к востоку от г. Майли-Сай и занимает площадь около 20 кв. км. Основные потенциально продуктивные горизонты залегают на глубинах до 800 м 80.

В конце июля 2013 г. Россия и Киргизия подписали межправительственное соглашение о передаче «Газпрому»

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

газотранспортной системы Киргизии и создании совместного предприятия по ее управлению – ООО «Кыргызгаз». В рамках данного соглашения, «Газпром» гарантирует инвестиции в модернизацию и реконструкцию газовой инфраструктуры в размере не менее 20 млрд. руб. в течение 5 лет. При этом российская сторона берет на себя обязательства по развитию и модернизации оборудования и магистральных газопроводов, соблюдению тарифной политики, утверждаемой правительством Киргизии в соответствии с законодательством, а также бесперебойной и гарантированной поставке природного газа для потребителей республики.

В соответствии с вышеуказанным соглашением, на территории Киргизии было учреждено 100%-ное дочернее общество ОАО «Кыргызгаз», которому были переданы в распоряжение все газопроводы, газораспределительные станции, подземные хранилища газа, земельные участки и иное имущество, а также права и интересы, оговоренные в проекте соглашения. Важно отметить, что установление тарифов на транспортировку газа по территории Киргизии в третьи страны, а также хранение газа в ПХГ «Газпром» осуществляет сам.

В данном случае прослеживается вариант начала интеграционного сотрудничества по пути Белоруссии и Армении, где России также принадлежат ГТС. В дополнение развития интеграции, 12 августа 2015 г. Киргизия, наряду с Белоруссией, Казахстаном, Россией и Арменией, стала членом Евразийского экономического союза (ЕАЭС). Однако в целом, перспективы развития энергетического взаимодействия пока выглядят туманно.

Договор о дружбе, сотрудничестве и взаимной помощи между Российской Федерацией и Республикой Таджикистан был подписан 25

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

мая 1993 г. Договор предусматривает развитие сотрудничества в сфере энергетики.

Таджикистан богат природными ресурсами, однако, поскольку всю часть территории занимают горы, их добыча сильно затруднена слаборазвитой инфраструктурой.

Национальная стратегия развития Республики Таджикистан на период до 2030 г. предполагает развитие существующих мощностей нефтегазовой отрасли, модернизацию энергетической инфраструктуры, освоение новых месторождений нефти и газа. При этом обеспечение энергетической независимости является одной из основных стратегических целей устойчивого развития республики.

На протяжении многих лет Таджикистан находится в полной зависимости от единственного поставщика газа – Узбекистана. И хотя для обеспечения внутренних потребностей стране ежегодно необходимо порядка 300 млн. куб. м газа, с 2013 г. Узбекистан перестал поставлять газ в Таджикистан, однако подробно это будет освещено в следующей главе.

Россия на протяжении долгих лет является одним из основных инвесторов в экономику Таджикистана. Основными отраслями-реципиентами российских инвестиций являются энергетика, в том числе разведка и разработка нефтегазовых месторождений, развитие сети АЗС, телекоммуникации. «Газпром» является одним из ведущих инвесторов в экономику Таджикистана.

В 2003 г. «Газпром» и Правительство Таджикистана заключили Соглашение о стратегическом сотрудничестве на 25 лет, которое на сегодняшний день сводится к участию «Газпрома» в освоении перспективных месторождений. Кроме того, в 2006 г. «Газпром» и Правительство Таджикистана подписали Меморандум о намерениях по

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

созданию СП, а в 2008 г. было подписано Соглашение о принципах проведения геологического изучения недр на нефтегазоперспективных площадях Таджикистана. Выявление коммерчески привлекательных месторождений углеводородов в среднесрочной перспективе позволит создать ресурсную базу для деятельности совместного предприятия.

В 2006 г. «Газпром» получил поисково-разведочные лицензии на площадки «Саргазон» и «Ренган», в 2008 г. — на площади «Сарикамыш» и «Западный Шохамбары».

В настоящее время компания прорабатывает вопрос о возможности получения лицензий на нефтегазоперспективные участки на севере Таджикистана. В частности, готовится для защиты технико-экономическое обоснование освоения площади «Нафтмайдон».Оператором проекта по поиску и разведке углеводородов в Таджикистане выступает 100%-ное дочернее предприятие ПАО «Газпром» - «Gazprom Exploration and Production International B.V.» («Газпром Эксплорейшн энд Продакшн Интернешнл Б.В.»).

На площади «Сарикамыш» были выполнены полевые сейсморазведочные работы 3D, а также гравиразведочные работы. По итогам обработки полученных данных, была выявлена перспективная структура «Шахринав», на которой в декабре 2010 г. было начато поисковое бурение, завершившееся в июне 2013 г. Скважина «Шахринав-1п» станет первой сверхглубокой поисковой скважиной в Таджикистане и во всей Средней Азии. Ее проектная глубина составляет 6450 м. Прогнозные ресурсы газа на участке «Сарикамыш» предварительно оцениваются в 18 млрд. куб. м, ожидаемые запасы нефти — около 17 млн. тонн (в том числе порядка 7 млн. тонн извлекаемых) и около 2 млрд. куб. м растворенного в нефти газа84. По

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

результатам бурения и проведения комплекса геолого-геофизических работ было выявлено 8 потенциально нефтегазоносных объектов. В 2012 г. была подана заявка в Главное управление геологии при Правительстве Республики Таджикистан на оформление контракта на недропользование по лицензионной площади «Западный Шохамбары».

Помимо «Газпрома», поиск углеводородов в Таджикистане также ведут около десяти зарубежных компаний – китайская национальная нефтегазовая корпорация «CNPC» («Чайна Нэшнл Петролеум Корпорейшн») и французская «Total» («Тоталь»). Они вошли в долю по СРП, которое Таджикистан заключил в 2008 г. с частной канадской фирмой «Tethys Petroleum Limited» («Тетис Петролеум Лимитед»), по информации которой на территории Таджикистана находятся «гигантские и супергигантские» запасы нефти и газа. Эти ресурсы без учета фактора риска оцениваются в 27,5 млрд. баррелей нефтяного эквивалента, из которых 70 % приходится на газ.

Вопросы двустороннего сотрудничества в сфере энергетики были зафиксированы в Договоре о дружбе и сотрудничестве между Российской Федерацией и Туркменистаном от 23 апреля 2002 г. Стороны договорились о расширении сотрудничества в ТЭК, в том числе в переработке, транспортировке, реализации минерального сырья, строительстве и реконструкции объектов топливно-энергетической инфраструктуры, а также дальнейшем развитии имеющихся трубопроводных систем и строительстве новых трубопроводов, ориентированных на экспорт.

Нефтегазовый комплекс (НГК) является приоритетной отраслью экономики Туркменистана и во многом определяет общую экономическую ситуацию в стране. НГК не только обеспечивает значительную часть доходов государственного бюджета и валютных

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

поступлений, но также способствует привлечению капитала в смежные отрасли экономики, играя при этом роль мультипликатора инвестиционной активности в национальном хозяйстве в целом87. Сегодня крупнейшим российско-туркменским инвестиционным проектом является разработка блока № 21 нефтяного месторождения туркменского сектора Каспийского моря, деятельность по которому ведет компания «Итера».

Туркменистан занимает четвертое место в мире и второе в СНГ по запасам природного газа – 17,5 трлн. куб. м или 9,4%88. Крупнейшее газовое месторождение - «Южный Иолотань» (в 2011 г. Туркменистан переименовал его в «Галкыныш»). С 1993 г. в стране существуют лимиты на бесплатную электроэнергию, водопользование и газопотребление, не имеющие аналога во всем мире.

Во время существования СССР газовый комплекс Туркменистана был частью единой трубопроводной системы. Туркменистан обладал мощным газодобывающим и газотранспортным потенциалом. Во второй половине 1980-х гг. (1986-1991) в стране ежегодно добывалось до 90 млрд. куб. м газа при собственных внутренних потребностях в 10-11 млрд. куб. м 89. После 1991 г. Туркменистан был вторым после России производителем и экспортером газа на всем постсоветском пространстве. Однако, в последующие годы туркменский газ был лишен доступа на рынки сбыта. В силу своего географического положения, для выхода на европейские рынки, Туркменистану приходится транспортировать газ по территории сопредельных государств. Высокая стоимость транспортировки туркменского газа через территорию Узбекистана, Казахстана и России, сделала его неконкурентоспособным. В результате, за первые годы независимости страны, объемы продаж туркменского газа снизились в несколько раз.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Поэтому, задача создания трубопроводной инфраструктуры была тесно связана с задачей освоения газовых месторождений, тем более принимая во внимание тот факт, что с газовой отраслью Туркменистана было сопряжено развитие многих отраслей национальной экономики.

Энергетическая стратегия Туркменистана основывается на принципе диверсификации энергетических потоков путем включения в географию маршрутов новых стран и регионов. Помимо существующих маршрутов газопроводов в северном (Россия) и южном (Иран) направлениях, в конце 2009 г. был введен в эксплуатацию трубопровод Туркменистан-Китай, в стадии активной подготовки находится проект Туркменистан-Афганистан-Пакистан-Индия. Сегодня активизировался процесс обсуждения строительства газопроводов, идущих из Туркменистана в европейском направлении. В мае 2008 г. был подписан Меморандум о сотрудничестве в энергетической сфере между Туркменистаном и ЕС.

В 2005 г. была упразднена компания «Туркменнефтегаз», осуществлявшая операции по купле-продаже газа, нефти и продуктов их переработки. Правопреемником корпорации в части реализации контрактов по экспорту природного газа стал Государственный концерн «Туркменгаз».

До 2016 г. отношения между Россией и Туркменистаном в газовой сфере строились на базе долгосрочного двустороннего Соглашения о сотрудничестве, подписанного в 2003 г., сроком действия на 25 лет. Однако в 2016 г. «Газпром» в одностороннем порядке уведомил о прекращении исполнения данного контракта. Причиной послужило изменение конъюнктуры на рынках европейских государств и Украины, являющихся основными покупателями среднеазиатского газа, закупаемого «Газпромом». Российскому

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

монополисту стало невыгодно закупать ежегодно по 10 млрд. куб. м газа по цене, выше европейской, а потом пытаться продать это количество газа уже себе в убыток. Однако этот вопрос будет подробнее рассмотрен в следующей главе.

Договор об основах межгосударственных отношений, дружбе и сотрудничестве между Российской Федерацией и Республикой Узбекистан от 30 мая 1992 г. Договор предусматривает осуществление равноправного сотрудничества в области развития энергетики и обеспечения транзита по трубопроводам, расположенным на территории России и Туркменистана.

Первое газовое месторождение Узбекистана было открыто в 1953 г. в пустыне Кызылкум, а в 1962 г. были построены трансконтинентальные газопроводы «Урал-Бухара» и «Средняя Азия-Центр» для транспортировки природного газа в промышленные центры России. В 1980-х гг. Узбекистан ежегодно направлял в РСФСР и страны Восточной Европы порядка 7-8 млрд. куб. 61 м газа. После обретения независимости, была разработана новая программа развития нефтегазовой промышленности, предусматривавшая резкое увеличение объемов добычи нефти и газового конденсата, совершенствование технологий очистки и переработки углеводородов, а также дальнейшую разведку их запасов.

Узбекистан обладает значительными запасами природных ресурсов, однако, как и в других среднеазиатских государствах, развитие экспортного потенциала сдерживается из-за отсутствия развитой трубопроводной инфраструктуры. Кроме того, Узбекистан входит в 15 крупнейших газодобывающих стран мира, однако его газовые ресурсы являются недостаточно исследованными. Недра Узбекистана обладают большими запасами углеводородного сырья.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Около 60% территории республики являются потенциально нефте- и газоносными. В пяти нефтегазоносных регионах Узбекистана открыты 211 месторождений углеводородного сырья, среди которых 108 – газовых и газоконденсатных, 103 – нефтегазовых, нефтегазоконденсатных и нефтяных. Более 50% месторождений находятся в разработке, 35% подготовлены к освоению, на остальных продолжаются разведочные работы. Особое значение имеет открытие уникального «Газлийского» месторождения с запасами газа свыше 500 млрд. куб. м. Наиболее нефтегазоносными регионами Узбекистана являются: Устюртский (площадь перспективных земель – 105,1 тыс. кв. км), Бухаро-Хивинский (44,4 тыс. кв. км), Юго-Западно-Гиссарский (4,1 тыс. кв. км), Сурхандарьинский (14 тыс. кв. км), Ферганский (17 тыс. кв. км).

Узбекистан занимает 4 место среди стран СНГ по запасам газа – 1, 1 трлн. куб. м (0,6% мировых запасов) на 2015 г. Однако по уровню добычи страна сохраняет 3 место (после России и Туркменистана) – 58,7 млрд. куб. м (6,8% мировой добычи) на 2015 г.

Проект указа Президента Республики Узбекистан «О Стратегии действий по дальнейшему развитию Республики Узбекистан в 2017-2021 гг.» определяет в качестве приоритетных направлений развития энергетической отрасли Узбекистана - реформирование электроэнергетики и угольной промышленности, ускорение реализации инвестиционных проектов по развитию и модернизации энергетических предприятий на базе новых технологий и оборудования.

Как уже было отмечено, в связи с понижательной конъюнктурой на мировых рынках, Россия резко сократила закупки среднеазиатского газа в последние годы. Так, экспорт газа из Узбекистана в Россию

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

сократился до 3,5 млрд. куб. м. Российские инвестиции представлены в ТЭК и сфере телекоммуникаций. При этом одним из основных инвесторов в проведение геологоразведочных работ является «Газпром».

Владельцем и оператором газотранспортной системы в Узбекистане является АК «Узтрансгаз» (субхолдинг НХК «Узбекнефтегаз»). Эта компания также отвечает за транспортировку и хранение газа. Кроме этого, ГТС Узбекистана обслуживает конечных потребителей как в стране, так и за ее пределами. Общая протяженность магистральных газопроводов в Узбекистане составляет 13,28 тыс. км.

Отличительной чертой ГТС Узбекистана является то, что она представляет межгосударственное значение. Соседние республики – Казахстан (южные области), Киргизия, Таджикистан – снабжаются узбекским газом. Кроме того, по ней также осуществляется транзит туркменского газа.

Соглашение о стратегическом сотрудничестве в газовой отрасли между «Газпромом» и НХК «Узбекнефтегаз» было подписано в 2002 г. Оно предусматривает закупки узбекского газа на период 2003–2012 гг., участие ПАО «Газпром» в различных проектах по добыче природного газа на территории Узбекистана на условиях Соглашения о разделе продукции (СРП), а также сотрудничество в области развития газотранспортной инфраструктуры

и транспортировки среднеазиатского газа через территорию Узбекистана. В качестве пилотного проекта в области добычи газа выступает сотрудничество на условиях СРП в восстановлении добычи газа на месторождении «Шахпахты», которое вступило в силу в 2004 г.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Накопленная добыча с начала доразработки месторождения составила на конец 2014 г. более 2,8 млрд. куб. м.

Помимо закупок газа, «Газпром» также принимает участие в проведении геологоразведочных работ на территории Узбекистана. Так, в 2006 г. «Газпром» и НХК «Узбекнефтегаз» подписали Соглашение об основных принципах проведения геологического изучения недр инвестиционных блоков Устюртского региона республики. Оператором по реализации стал «Gazprom International» (в то время — «Газпром зарубежнефтегаз»). В результате проведения геологоразведочных работ в 2009 г. на Шахпахтинском блоке было открыто газоконденсатное месторождение «Джел», где в августе 2010 г. «Газпромом» был получен промышленный приток природного газа.

В целом, несмотря на существующие договоренности о поставках в Россию, Узбекистан, как и другие государства Средней Азии, стремится развивать свою трубопроводную систему в обход России.

При анализе энергетических стратегий партнеров по СНГ можно заключить то, что все они нацелены на увеличение энергоэффективности, снижение зависимости от российских поставок, диверсификацию, как импорта, так и экспорта энергоресурсов, а также развитие альтернативных источников энергии. Следовательно, основным риском для России является ужесточение конкуренции на внешних рынках.

На основании проведенного в Главе 1 анализа можно сделать следующие основные выводы:

1) Основными экспортерами природного газа в регионе СНГ являются Россия, Туркменистан, Узбекистан, Казахстан, Азербайджан, а импортерами – Белоруссия, Украина, Молдавия, Армения, Киргизия,

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Таджикистан. При этом крупнейшими запасами природного газа обладают Россия и Туркменистан, на которые приходится 17,3% и 9,4% мировых запасов.

2) В рассматриваемый период 2006-2015 гг. общий объем российского экспорта газа в страны СНГ сократился на 60% - с 90,6 млрд. куб. м до 35,9 млрд. куб. м. Основной причиной столь резкого снижения стало сокращение на 85% поставок газа на Украину. При этом основными импортерами в 2015 г. являлись Белоруссия (18,4 млрд. куб. м), Украина (7,8 млрд. куб. м), Казахстан (4,7 млрд. куб. м), Молдавия, в том числе Приднестровье (2,9 млрд. куб. м), и Армения (1,8 млрд. куб. м).

Кроме того, Россия является импортером природного газа из стран Центральной Азии. В период 2006-2015 гг. общий объем импорта центральноазиатского газа сократился на 67% с 57,5 млрд. куб. м до 19,2 млрд. куб. м. Основной причиной столь резкого снижения стало изменение конъюнктуры рынка, сопровождаемое снижением спроса в Европе, на Украине, которая являлась основным покупателем такого газа, а также изменением динамики цен на газ, произошедшим вслед за снижением нефтяных котировок. При этом основными экспортерами в 2015 г. являлись Казахстан (12,6 млрд. куб. м), Узбекистан (3,5 млрд. куб. м), Туркменистан (3,1 млрд. куб. м).

3) В регионе СНГ наиболее активно развивается газовое сотрудничество России и Белоруссии. «Газпрому» принадлежит белорусская ГТС, а также успешно реализован крупный газотранспортный проект «Ямал-Европа», проходящий по территории Белоруссии. Кроме того, определенные успехи достигнуты и в отношениях России с Арменией и Киргизией, где «Газпрому» также принадлежат ГТС. Приобретение ГТС в странах СНГ является для

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

«Газпрома» стратегической задачей, поскольку позволяет элиминировать экономические, транзитные, и отчасти политические риски поставок.

В то же время отношения России и Украины в газовой отрасли являются «болевым моментом» двустороннего сотрудничества на протяжении всего постсоветского периода. Это обусловлено тем, что в отношениях этих стран существуют явные политические противоречия и различия в стратегических ориентирах, а именно курс Украины на европейскую интеграцию и совершенно противоположный курс России на евразийскую интеграцию. Не исключено, что Украина выйдет из состава СНГ в среднесрочной перспективе. В этой связи необходимо отметить и Молдавию, которая также заинтересована в развитии европейской, а не евразийской интеграции.

Наименее активно развивается газовое сотрудничество России с другими странами-экспортерами природного газа в регионе СНГ, а именно Туркменистаном, Узбекистаном, Азербайджаном, что вызвано тем, что они являются конкурентами на мировом газовом рынке, нежели партнерами. Исключением является Казахстан, с которым Россия активно участвует в совместной разработке месторождений, переработке газа на российском Оренбургском ГПЗ. Кроме того, Казахстан, в силу своего географического положения, является крупным транзитером среднеазиатского природного газа в направлении России, и наоборот. Следует отметить, что отношения с Таджикистаном в газовой отрасли в настоящее время сводятся к участию «Газпрома» в освоении перспективных месторождений на территории этой республики.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Общая характеристика газовой отрасли в странах СНГ.

Распад СССР с последующими экономическими проблемами и разделением существовавшей Единой системы газоснабжения привели к достаточно резкому падению, как совокупных объемов добычи, так и потребления газа в СНГ. Тем не менее, за 25 лет постсоветской истории добыча газа в этом регионе полностью восстановилась и даже превысила показатели 1990 г. В период 1990-2015 гг. на пространстве СНГ произошло увеличение объемов добычи природного газа на 6,8%. Рост добычи газа наблюдался во всех странах-экспортерах данного энергоресурса - Азербайджан (+96%), Казахстан (+397%), Россия (+1,4%), Туркменистан (+2%), Узбекистан (+44%). Этому способствовало открытие новых месторождений углеводородов и увеличение внешнего спроса на газ. В 2015 г. на упомянутые пять стран приходилось 98% общего объема добычи голубого топлива в рассматриваемом регионе. При этом, сокращение объемов добычи природного газа наблюдалось во всех остальных странах региона, которые являются импортерами голубого топлива - Белоруссия (-24%), Киргизия (-61%), Таджикистан (-97%), Украина (-31%). Основной причиной этого является замедление темпов экономической активности в указанных странах (таблица 1).

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Таблица 1

Динамика добычи газа в странах СНГ (в млн. куб. м)

Страна	1990	2000	2010	2010	2012	2013	2014	2015
Азербайджан	9926	5642	16348	16784	18298	19287	19275	19967
Белоруссия	297	257	222	218	228	222	223	252
Казахстан	7114	9086	28330	30710	32597	33597	33897	33987
Киргизия	83	32	23	29	33	32	34	31
Россия	628892	572817	657271	658061	685423	629948	626948	628948
Доля %	78	80	79	76	76	74	75	74
Таджикистан	112	39	23	11	4	3	4	3
Туркменистан	84881	47153	45300	69050	78440	80050	82550	81050
Украина	27886	17884	20171	20142	20949	19710	19890	19710
Узбекистан	40729	56401	60110	62910	59630	61740	64540	61740
Всего	799920	709311	828112	858815	895957	844589	984589	848989

Отчетливой тенденцией на протяжении рассматриваемого периода является снижение доли России в добыче природного газа с 78% в 1990 г. до 75% в 2015 г. Это связано с увеличением доли остальных стран-экспортеров природного газа в регионе СНГ с 22% в 1990 г. до 25% в 2015 г.

В сфере же потребления газа вернуться к советским показателям не удалось, в первую очередь, из-за резкого падения спроса на Украине. В период 1990-2015 гг. на пространстве СНГ произошло общее сокращение объемов потребления природного газа на 8%. Снижение потребления голубого топлива наблюдалось как в странах-экспортерах - Азербайджан (-37%), Россия (-2%), Узбекистан (- 19%), так и в странах-импортерах - Армения (-52%), Киргизия (-86%), Молдавия (-28%), Таджикистан (-81%), Украина (-69%). При этом, потребление природного газа увеличилось в Белоруссии (+24%), Казахстане (+116%), Туркменистане (+118%).

В странах-экспортерах опережающий рост добычи газа по сравнению с его внутренним потреблением оказался следствием увеличения экспорта. Снижение потребления газа в странах-

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

импортерах связано с резким падением уровней экономического развития в результате распада СССР. Рост газопотребления в Белоруссии связан с тем, что последствия распада СССР в меньшей степени сказались на экономике данной страны, и цены на газ на протяжении рассматриваемого периода были ниже, чем для Украины. В Туркменистане увеличение потребления связано с тем, с 1993 г. действуют коммунальные льготы – бесплатный газ, электричество и вода. В Казахстане увеличение потребления газа связано с активно проводимой газификацией регионов и внутриэкономической политикой государства, в целом.

Отчетливой тенденцией на протяжении рассматриваемого периода является увеличение доли России в потреблении природного газа с 67% в 1990 г. до 72% в 2015 г., что связано с общим экономическим развитием страны.

Для наглядности, результаты Таблиц 3,4 были сведены в единую Таблицу 5, в которой отражен баланс природного газа стран СНГ в 2015 г.

Таблица 2

Баланс природного газа стран СНГ в 2015 г. (в млрд. куб. м)

Страны	Добыча	Потребители	Чистый экспорт (+) Чистый импорт (-)
Азербайджан	19,5	11,2	8,3
Армения	0	2,1	-2,1
Белоруссия	0,2	19,1	-18,9
Казахстан	35,3	28,5	6,8
Киргизия	0	0,2	-0,2
Молдавия	0	2,9	-2,9
Россия	637,8	461,4	176,4
Таджикистан	0	0,3	-0,3
Туркменистан	83,4	32,5	50,5

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Страны	Добыча	Потребители	Чистый экспорт (+) Чистый импорт (-)
Узбекистан	58,4	48,5	10,2
Украина	19,1	35,3	-16,2
Всего	854	624,4	211,6

Структура энергетического потребления природного газа в странах СНГ, по данным Международного энергетического агентства, включает следующие отрасли: промышленность - 24,7%, транспорт - 16,6%, жилищно-коммунальное хозяйство (ЖКХ) - 31,2%, коммерческие и государственные услуги - 6,6%, сельское и лесное хозяйство - 0,6%, рыболовство – 0,1%, прочее – 0,5%. Кроме того, газ находит неэнергетическое применение в химической и нефтехимической индустрии - 19,7%.

Оценка объема запасов природного газа в странах СНГ затруднительна, поскольку единой классификации запасов не существует. В связи с этим, зачастую данные по запасам, публикуемые различными международными компаниями, в частности «British Petroleum» («Бритиш Петролеум»), могут не отражать реальной картины происходящего.

Все запасы можно разделить на две категории:

1) геологические запасы, т.е. количество природного газа, содержащееся в недрах;

2) извлекаемые запасы, т.е. доля геологических запасов, извлечение которых является экономически эффективным и обоснованным.

С 1 января 2016 г. в России вступила в силу новая классификация запасов углеводородов, которая отличается от предыдущей тем, что

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

запасы учитываются только в тот момент, когда недропользователь утверждает по ним проектный документ, что, в свою очередь, призвано снизить сроки подготовки месторождений к эксплуатации. Второй важной отличительной особенностью новой классификации запасов является учет экономической эффективности месторождения при подсчете запасов. Компаниям предоставляется право подсчитывать рентабельно извлекаемые запасы за рентабельный срок разработки и не учитывать в проектном документе экономически неэффективные мероприятия.

Новая классификация запасов вводит четкую градацию между запасами категорий A, B, C и ресурсами категорий D. Запасы газа по степени промышленного освоения и геологической изученности подразделяются на категории A - разрабатываемые; B1 - разрабатываемые, разведанные; B2 - разрабатываемые, оцененные. По таким залежам уже подготовлены технологические проекты и схемы разработки. Разведываемые запасы относятся к категориям C1 – разведанные, C2 – оцененные. По ним имеются проекты опытно-промышленной разработки, эксплуатации залежей. Понятие ресурсов поРоссийская система классификации запасов в редакции 2001 г. учитывала исключительно геологические факторы. В соответствии с данной классификацией, запасы подразделялись на: разведанные запасы природного газа категорий A, B, C1; предварительные оценочные запасы – C2; потенциальные запасы – C3; и прогнозные ресурсы – D1 и D2. Извлекаемыми являлись запасы категорий A, B и C1.

категории C3 из новой классификации исключается 24. Ресурсы по степени геологической изученности подразделяются на категории

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

D0 – подготовленные; Dл – локализованные; D1 – перспективные; D2 – прогнозируемые.

Безусловно, принятие новой классификации запасов позволит получить в среднесрочной перспективе более достоверные данные о российских запасах углеводородов и создаст дополнительные условия для вовлечения трудноизвлекаемых запасов в оборот.

Кроме того, в соответствии с Законом Российской Федерации «О недрах», запасы полезных ископаемых подлежат обязательной государственной экспертизе, проводить которую уполномочены подведомственные организации Федерального агентства по недропользованию, включая государственную комиссию по запасам, Центральную комиссию по запасам и их региональные отделения. Запасы, рассмотренные государственными экспертными организациями и отраженные в годовых статистических отчетах недропользователей, поступают в Государственный баланс полезных ископаемых.

Стандарты PRMS (Petroleum Resources Management System) – эта классификация учитывает экономическую целесообразность разработки месторождений, например, затраты на геологоразведку, бурение, транспортные издержки, налоги, и т.д.). Такая классификация запасов используется в США, она была разработана в 1997 г. (сейчас новая редакция 2007 г.) Обществом инженеров-нефтяников (Society of Petroleum Engineers) совместно с Мировым нефтяным конгрессом (World Petroleum Congress) и Американской ассоциацией геологов-нефтяников (American Association of Petroleum Engineers). В соответствии с данной классификацией, запасы углеводородов делятся также на три категории: доказанные 1P (proved reserves), вероятные 2P (probable reserves) и возможные 3P (possible reserves) – в зависимости

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

от оценки их извлечения. Вероятность добычи доказанных запасов составляет 90%, вероятных – 50%, а возможных – всего 10%. Следует отметить, что данная классификация на сегодняшний день является самой распространенной классификацией запасов в мире.

Стандарты, принятые Комиссией США по ценным бумагам и биржам (Securities and Exchange Commission) – являются наиболее строгими, по ним предъявляются максимально серьезные требования к категории доказанных запасов, а также в расчет принимается срок действия лицензии – запасы не могут быть признаны доказанными, если их извлечение планируется после истечения срока лицензии.

Как известно, мировые запасы природного газа распределены неравномерно. Большая часть запасов сосредоточена на Ближнем Востоке – 42%, затем следует Евразия – 30,4%, Азиатско-Тихоокеанский регион – 8,4%, Африка – 7,5%, Северная Америка – 6,8%, Южная и Центральная Америка – 4,1%27. Следует отметить, что более половины запасов природного газа евразийского континента приходится на Россию (Таблица 3).

Таблица 3

Доказанные запасы природного газа в странах СНГ (в трлн. куб. м) и доли в мировых запасах в 2015 г. (в %)

Страны	2014	2015	Доля в мировом итоге %
Азербайджан	0,9	1,2	0,6
Казахстан	1,3	0,9	0,5
Россия	31,1	32,4	17,3
Туркменистан	2,3	17,5	9,4
Узбекистан	0,7	0,6	0,3
Украина	1,2	1,1	0,6
Всего	37,5	53,7	29

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

В 2015 г. в странах СНГ располагалось почти 30% общемировых запасов природного газа. При этом, в России запасы составили 17,3%, а в Туркменистане – 9,4%. Следует отметить, что столь резкий рост объема запасов в Туркменистане в 2013 г. по сравнению с 2004 г., был связан с открытием газового месторождения «Галкыныш» (бывший «Южный Иолотань»).

В период 2006-2015 гг., общий объем российских поставок газа в страны СНГ снизился на 60%. Главным образом, такое снижение обусловлено резким сокращением на 85% поставок российского голубого топлива на Украину, ввиду политической составляющей в отношениях стран. Очевидной является переориентация Украины на другие источники поставок по причине стремления к ассоциации с ЕС. Экспорт газа в Белоруссию, в рассматриваемый период, сократился на 11%. Молдавия, наряду с Арменией, являются единственными странами, где в период 2006 – 2015 гг. произошел рост объемов импорта российского газа на 16% и 6% соответственно. Азербайджан с 2007 г. перестал покупать российский газ и вышел на самообеспечение, и, вдобавок, стал нетто- экспортером голубого топлива. Снижение поставок в Казахстан в 2015 г. по сравнению с 2006 г. составило 28%. Часть газа реализуется в рамках «своп- поставок» газа с Карачаганакского газового месторождения, когда казахский газ, после переработки на российском Оренбургском заводе, отправляется обратно в страну.

В географической структуре общего объема поставок российского газа в период 2006-2015 гг. произошли следующие изменения: доля Украины сократилась с 61% до 22%, как следствие, доля Белоруссии увеличилась с 23% до 52%, доли Молдавии и Армении возросли с 3% и 2% до 8% и 5% соответственно, доля

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Азербайджана упала с 4% до 0%, а доля Казахстана увеличилась с 7% до 13% (Рисунок 1).

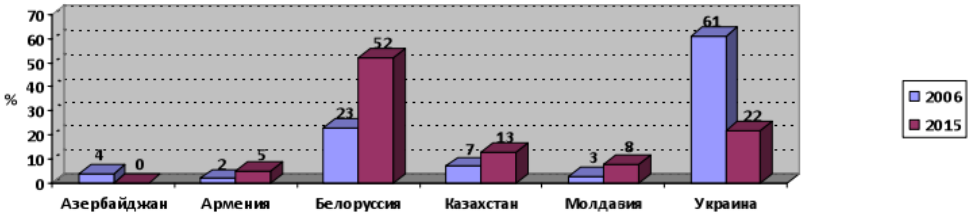


Рисунок 1. Доли стран СНГ в экспорте российского газа в 2006 и 2015 гг. (в %)

Импорт газа в Российскую Федерацию в рассматриваемый период 2006- 2015 гг. сократился на 67%. При этом, сокращение поставок из Узбекистана составило 62%, из Туркменистана – 92%, в то время как импорт из Казахстана увеличился на 75%. С 2016 г. Россия не закупает газ у Туркменистана, импорт сократился на все 100%. В период 2010 – 2014 гг. Россия также закупала газ в Азербайджане в небольших количествах – в среднем, в объеме 1 млрд. куб. м в год, для нужд Северного Кавказа. Однако в 2015 г., в связи с возросшим потреблением газа в Азербайджане и снижением добычи газа, экспортные поставки в Россию прекратились и даже было выражено желание в будущем возобновить поставки газа на территорию страны российского газа. Следует отметить, что основной причиной такого стремительного сокращения импорта газа стало изменение конъюнктуры рынка, сопровождаемое снижением спроса как на Украине, так и в Европе, а также изменение динамики цен на газ, вслед за падением нефтяных котировок. При такой конъюнктуре рынка, какая существует сейчас, России попросту невыгодно закупать газ в регионе СНГ.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

В географической структуре общего объема поставок газа в Россию в период 2006-2015 гг. доля Узбекистана возросла с 16% до 18%, доля Туркменистана резко сократилась с 71% до 16%, а доля Казахстана, напротив, резко возросла с 13% до 66% (Рисунок 2).

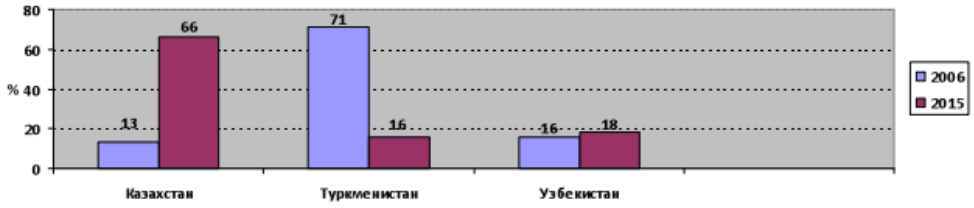


Рисунок 2. Доли стран СНГ в объеме экспорта газа в Россию в 2006 и 2015 гг. (в%)

Зависимость стран СНГ от импорта природного газа определяется как отношение между нетто-импортом газа (в млрд. куб. м) и общим объемом потребления (в млрд. куб. м) и рассчитывается по формуле

X = NGI/C, (2) где:

NGI – нетто-импорт газа;

C – потребление.

Таблица 4

Динамика зависимости стран СНГ от импорта российского газа в 2006 и 2015 гг. (в %)

Страна	Степень зависимости а 2006 г.	Степень зависимости а 2006 г.
Армения	100	82
Белоруссия	100	96
Казахстан	29	16
Молдавия	96	100
Украина	79	16

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Зависимость от поставок природного газа из России в странах СНГ неодинакова. Главным образом, это обусловлено наличием собственных возможностей добычи природного газа, как в случае с Казахстаном, куда российский газ поступает исключительно в силу технических особенностей газотранспортной системы с целью обеспечения южных районов. На Украине также имеются собственные возможности добычи, плюс, в силу политических событий, Украина диверсифицировала источники поставок природного газа и сейчас в страну поступает преимущественно газ из Европы. Больше всего от импорта газа из России зависят Молдавия, Белоруссия и Армения, что обусловлено отсутствием собственных возможностей по добыче газа в необходимых объемах

Библиографический список

1. Бажанов Е. Неизбежность многополюсного мира // МЭИМО.- 2004.-№2

2. Бовин А. Ведущие тенденции развития международных отношений // Международная жизнь.- 2004.-№4-5

3. Даймонд Л. Прошла ли «третья волна» демократизации? // Полис.-1999.-№1 Зарубежные страны. Выпуск 1: 1998-2003 гг. / Авт.-сост. Бердичевский Л. М.-Запорожье: Премьер, 2003.- 624с.

4. Ирхин Ю. В., Золотов В. Д., Золотова Л. В. Политология: Учебник.- М.: Юристъ, 2001.- 511с.

5. Косолапов Н. Глобализация: территориально-пространственный аспект // МЭИМО.-2005.-№6

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

УДК 165.145.2

Петрияненко Т.М. Перспективы изменения внешних условий и факторов формирования экономической коньюнктуры Еврозоны

Prospects for changing external conditions and factors shaping the economic conjuncture of the Eurozone

Петрияненко Татьяна Михайловна,
сотрудник кафедры международных отношений и государственного управления
Юго – Западного государственного университета,
г. Курск, Россия
Petriyanenko Tatiana Mikhailovna,
employee of the Department of International Relations and Public Administration
Southwestern State University,
Kursk, Russia

Аннотация. Анализ и прогнозирование развития общехозяйственной конъюнктуры в среднесрочной и долгосрочной перспективе служит основой выстраивания стратегии и тактики экономического взаимодействия со странами и интеграционными объединениями. В научных и практических исследованиях внимание учёных в России сместилось с общехозяйственной конъюнктуры на товарную. Значение общехозяйственной конъюнктуры, однако, недооценивается, поскольку она определяет условия реализации всех товаров и услуг. Формирование и корректировка экономической политики передовых стран основываются на анализе общехозяйственной конъюнктуры.

В России при разработке прогнозов экономического развития недостаточно внимания уделяется общехозяйственной конъюнктуре зарубежных стран и объединений, которая во многом определяет ситуацию в стране. Наибольшее значение имеет общехозяйственной конъюнктура еврозоны, важнейшего торгово-экономического партнёра России. Доля еврозоны во внешнеторговом обороте России в 2015 г. составляла 35,4%,1 что значительно превышает показатели для стран ЕАЭС (8,2%), Форума «Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество» (28,1%) и СНГ (12,6%). Научное исследование тенденций, а также оценка перспектив конъюнктуры еврозоны необходимы для повышения надёжности текущих мониторингов и прогнозов развития российской экономики.

Кроме того, интеграционные объединения в условиях глобализации становятся важнейшими участниками международных

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

экономических отношений и оказывают возрастающее влияние на динамику мирового хозяйства. По данным Секретариата ВТО, в мире насчитывается 267 действующих интеграционных со- глашений,2 при этом еврозона как наиболее интегрированная часть ЕС представляет особый интерес в качестве объекта исследования. Это уникальная, наиболее продвинутая форма региональной интеграции – экономический и валютный союз (ЭВС). Еврозона составляет основу ЕС, на неё приходится свыше 70% ВВП ЕС (свыше 85% ВВП ЕС без учёта Великобритании). Она представляет собой один из ведущих центров мирового хозяйства, обладает значительной экономической мощью по сравнению с другими объединениями. Таким образом, исследование общехозяйственной конъюнктуры еврозоны имеет определяющее значение для оценки мировой конъюнктуры.

Актуальность также представляет исследование взаимосвязи общехозяйственной конъюнктуры и интеграционных процессов. Достижение синхронизации изменений общехозяйственной конъюнктуры членов объединений определяет возможность и эффективность дальнейшего развития интеграции, в том числе гармонизации и проведения единой экономической политики. Соответственно, анализ формирования и динамики общехозяйственной конъюнктуры ЭВС необходим в свете развития евразийской интеграции. Вышесказанное и определяет актуальность темы исследования.

Опыт формирования и динамики общехозяйственной конъюнктуры еврозоны свидетельствует о контрпродуктивности ускорения в будущем процесса евразийской интеграции, пока для этого не созреют внутренние предпосылки. Игнорирование отсутствия объективных экономических предпосылок валютной интеграции может привести к обострению большинства внутренних проблем, аналогичных тем, которые в настоящее время переживает еврозона. Это может создать экономическую неустойчивость ЕАЭС, который пока представ ляет собой менее прочное интеграционное объединение, чем еврозона. Экономических противоречий в ЕАЭС может быть больше, чем в еврозоне, ввиду меньшей взаимозависимости воспроизводственных комплексов стран. Опыт еврозоны также показывает, что развитие межотраслевой специализации под действием конкуренции – глобальной и внутри группировки – может подрывать единство конъюнктуры объединения. Переход на более высокую ступень интеграции способствует, но не гарантирует формирование конъюнктуры группировки.

Ключевые слова: Коньюктура, Еврозона, Соединённые штаты Америки, Трансатлантическое торговое и инвестиционное партнёрство, Евразийский экономический союз.

Abstract. Analysis and forecasting of the development of the general economic conjuncture in the medium and long term serves as the basis for building the strategy and tactics of economic interaction with countries and integration associations. In scientific and practical research, the attention of scientists in Russia has shifted from the general economic conjuncture to the

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

commodity one. The importance of the general economic situation, however, is underestimated, since it determines the conditions for the sale of all goods and services. The formation and adjustment of the economic policies of the advanced countries are based on an analysis of the general economic conjuncture.

In Russia, when developing forecasts for economic development, insufficient attention is paid to the general economic conjuncture of foreign countries and associations, which largely determines the situation in the country. The most important is the general economic conjuncture of the eurozone, the most important trade and economic partner of Russia. The share of the eurozone in the foreign trade turnover of Russia in 2015 was 35.4%, 1 which is much higher than for the countries of the EEA (8.2%), the Forum "Asia-Pacific Economic Cooperation" (28.1%) and the CIS (12, 6%). A scientific study of trends, as well as an assessment of the prospects for the eurozone conjuncture, is necessary to improve the reliability of current monitoring and forecasts for the development of the Russian economy

In addition, integration associations in the context of globalization are becoming important participants in international economic relations and have an increasing influence on the dynamics of the world economy. According to the WTO Secretariat, there are 267 active integration agreements in the world, 2 while the euro area as the most integrated part of the EU is of particular interest as an object of research. This is the unique, the most advanced form of regional integration - the economic and monetary union (EMU). The euro area is the basis of the EU, it accounts for more than 70% of the EU's GDP (over 85% of the EU GDP without UK accounting). It represents one of the leading centers of the world economy, has considerable economic power in comparison with other associations. Thus, the study of the general economic conjuncture of the eurozone is of decisive importance for assessing the world situation.

Relevance is also the study of the relationship between the general economic conjuncture and integration processes. Achieving synchronization of changes in the general economic conjuncture of members of associations determines the possibility and effectiveness of further development of integration, including harmonization and implementation of a unified economic policy. Accordingly, the analysis of the formation and dynamics of the general economic conjuncture of EMU is necessary in the light of the development of Eurasian integration. The above and determines the relevance of the research topic.

The experience of the formation and dynamics of the general economic conjuncture of the eurozone testifies to the counterproductive nature of the acceleration of the process of Eurasian integration in the future, while internal prerequisites do not mature for this. Ignoring the absence of objective economic prerequisites for monetary integration can lead to an aggravation of most domestic problems similar to those currently experienced by the euro area. This could create an economic instability of the EAES, which for the time being is a less stable integration integration than the euro area.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Economic contradictions in the EAEC can be greater than in the euro area, due to the lesser interdependence of the country's reproductive complexes. The experience of the eurozone also shows that the development of interindustry specialization under the influence of competition - global and within the grouping - can undermine the unity of the conjuncture of the association. The transition to a higher level of integration contributes, but does not guarantee the formation of the conjuncture of the grouping.

Keywords: Conjuncture, Eurozone, United States of America, Transatlantic Trade and Investment Partnership, Eurasian Economic Union.

Появившееся в конце XVII века в немецкой коммерческой лексике понятие конъюнктуры прошло длительный период эволюции. Со временем конъюнктуру стали воспринимать не только как стихийно складывающуюся, непредсказуемую ситуацию на конкретном товарном рынке в определённый момент времени. Её начали рассматривать и как общехозяйственное явление, в том числе среднесрочного и долгосрочного характера, имеющее конкретные причины и закономерности формирования и поддающееся прогнозированию. Однако в экономической науке нет общепринятого понятия конъюнктуры. Отечественная школа конъюнктуроведения предлагает множество определений, отражающих различные взгляды на предмет и объект экономической конъюнктуры.

Необходимо сразу оговорить, что в английском языке, в отличие от русского и других европейских языков, понятие «конъюнктура» практически отсутствует, что может быть связано с меньшим использованием латинизмов в английский речи целом. Однако и в США, и в Великобритании активно проводятся практические исследования общехозяйственной и товарной конъюнктуры. Более того, американских учёных, о которых пойдёт речь в параграфе 1.3, можно считать основоположниками соответствующих исследований. Именно в США в 1920 г. было создано НБЭИ для отслеживания колебаний общехозяйственной конъюнктуры. Сказанное объясняет тот

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

факт, что англоязычные учебные и научные работы посвящены преимущественно методологическим аспектам исследования циклов, статистическому анализу циклов в конкретных странах, однако практически не затрагивают сущности понятия конъюнктуры.

На взгляд автора, наиболее соответствующим современным реалиям, а также охватывающим три указанных выше значения, является определение экономической конъюнктуры как состояния процесса воспроизводства в макроэкономическом масштабе, проявляющегося в условиях реализации продукции, которое, однако, можно уточнить. Воспроизводственный процесс проходит четыре стадии: производство, распределение, обмен и потребление. Хотя в центре большинства определений конъюнктуры находится процесс воспроизводства, многие экономисты ограничивают её предмет лишь стадией обмена (рынком).6 Основанием для этого является тот факт, что исследователей интересует в первую очередь проявление экономической конъюнктуры, влияющее на результаты хозяйственной деятельности – условия реализации продукции, которые складываются именно на рынке. Напри- мер, В.В. Поляков считает сферу обращения главным объектом исследования конъюнктуры, хотя и определяет последнюю как состояние процесса общественного воспроизводства.

Основатель первого в России и в Европе Конъюнктурного института Н.Д. Кондратьев видел экономическое содержание понятие конъюнктуры «не в чём ином, как в той совокупности обстоятельств, которая обнаруживается благодаря рынку».8 При этом большинство авторов признаёт, что конъюнктура не замыкается только стадией обмена, а охватывает и включает в себя весь процесс воспроизводства. Таким образом, исследование конъюнктуры предполагает анализ не только стадии обмена, но и производства, распределения и

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

потребления. По мнению В.Г. Клинова, необходимо понимать механизм воздействия производства, распределения и потребления на условия сбыта продукции и обратного влияния ситуации на рынке на развитие остальных стадий воспроизводственного процесса.9 Д.И. Костюхин подчёркивал, что исследование конъюнктуры означает исследование реального процесса капиталистического воспроизводства в его рыночном преломлении.10 Анализ всех четырёх стадий процесса воспроизводства, а не только обмена, представляется более глубоким и научным подходом к исследованию конъюнктуры.

В силу вышесказанного в качестве предмета экономической конъюнктуры следует обозначить сам процесс воспроизводства со всеми четырьмя стадиями. Такой подход к предмету экономической конъюнктуры вовсе не означает уклон в общую теорию воспроизводства, переход к абстрактно-теоретической схеме воспроизводственного процесса. Он предполагает анализ воспроизводственного процесса с практической точки зрения – применительно к определённому объекту, в указанных пространственных и временных рамках: то, что конъюнктуроведы часто называют конкретно-историческими условиями. Автор будет придерживаться этого подхода и в данном диссертационном исследовании.

Согласно определению, воспроизводственный процесс в макроэкономическом масштабе предполагает совокупный результат деятельности хозяйствующих субъектов на уровне всей экономики, а также её отраслей. Состояние процесса воспроизводства зависит от уровня развития, динамики и соотношения его элементов. Приведённое определение содержит и практическую часть – состояние процесса производства проявляется в условиях реализации продукции на рынке:

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

товаров и услуг. Стоит подчеркнуть, что практическая часть определения связана со стадией обмена, однако для полного исследования конъюнктуры, а тем более её прогнозирования необходим анализ и трёх остальных стадий. При изучении средне- и долгосрочных тенденций развития конъюнктуры стадии производства, распределения и потребления приобретают фундаментальное значение, поскольку факторы, оказывающие влияние на соотношение спроса и предложения, преимущественно кратко- и среднесрочные.

Поскольку еврозона является одной из самых открытых экономик мира, внешние условия и факторы формирования общехозяйственной конъюнктуры играют не меньшую (по мнению некоторых исследователей, даже большую) роль, чем внутренние. К наиболее существенным из них относятся обострение конкуренции со стороны развивающихся стран, замедление роста мировой торговли, создание Трансатлантического торгового и инвестиционного партнёрства (ТТИП), дальнейшее расширение еврозоны.

Конкуренция со стороны развивающихся стран начала нарастать с 1980-х годов. Согласно данным Таблицы 1, скачок в отдаче от вложений в основной капитал в Китае и Индии произошёл в 1981-1990-е гг. по сравнению с 1970-ми годами. Разрыв в эффективности капиталовложений Китая и совокупности стран еврозоны увеличился с 9,2 до 21,4 п. п., т. е. более чем вдвое. Разрыв с Индией увеличился в 3,2 раза.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Таблица 1

Годы / Страна	1971-1980	1981-1990	1991-2000	2001-2010	2001-2007	2008-2015
Еврозона	13,6	10,5	10,2	5,4	9,2	0,5
США	14,2	14,6	16,3	7,6	11,0	6,1
Китайй	22,8	31,9	31,5	26,2	28,1	19,4
Индия	18,7	26,9	24,0	25,0	26,8	21,8

Различные последствия обострения конкуренции в условиях глобализации для экспорта развитых стран обусловлены различиями в ассортименте вывозимых товаров. Их можно оценить на основании индекса схожести экспорта (Export Similarity Index) и индекса взаимодополняемости торговли (Trade Complementarity Index). Первый индекс показывает, насколько похожа структура экс- порта двух стран, второй демонстрирует соответствие экспортного предложения одной страны импортному спросу другой. На основании Гармонизированной системы описания и кодирования товаров Бундесбанк рассчитал указанные индексы для развитых стран и остального мира. Более высокое значение индекса схожести экспорта означает и более интенсивную конкуренцию. Так, более высокий индекс схожести экспорта для Испании по сравнению с Австрией означает, что испанские экспортёры оказались под большим давлением конкуренции. Более высокое значение индекса взаимодополняемости торговли означает, что экспортный ассортимент страны в большей степени удовлетворяет возросший спрос со стороны развивающихся стран. Больший индекс взаимодополняемости торговли для Австрии означает, что её ассортимент больше удовлетворяет спрос остального мира.

Эксперты Бундесбанка отмечают, что только 7 из 18 развитых стран с отрицательным сальдо счёта текущих операций имеют индекс

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

взаимодополняемости торговли выше среднего, в отличие от 12 из 15 стран с активным сальдо.334 Среди развитых стран немецкий экспорт в наибольшей степени соответствует спросу остального мира. По этому показателю Германия опережает даже США. Остальные страны еврозоны по индексу взаимодополняемости торговли находятся заметно ниже, что свидетельствует о менее успешной конкуренции с развивающимися странами. Разброс стран еврозоны по индексу схожести экспорта не столь значителен. Однако у большинства этот индекс выше, чем, например, у специализирующейся на высокотехнологичной продукции Японии.

Это объясняет тот факт, что в 1999-2015 гг. отрицательное сальдо еврозоны (первоначального состава) в торговле с Китаем выросло в 5,3 раза до 112,7 млрд. евро, или 1,1% ВВП. К 2008 г. сальдо увеличилось в 5,5 раза (до 117,1 млрд. евро, или 1,2% ВВП), однако впоследствии размер отрицательного сальдо сократился, преимущественно за счёт снижения внутреннего спроса в еврозоне. Гер- мания – единственная страна еврозоны (первоначального состава), которая до- билась положительного сальдо в торговле с Китаем. Отрицательное сальдо этой страны в торговле с Китаем начало сокращаться с 2008 г., в 2011 г. сальдо сменилось на положительное и достигло 14,0 млрд. евро в 2014 году. Успеху Гер- мания обязана высокой взаимодополняемости экспортного ассортимента, относительно высокой эффективности регулирования рынка труда.

В декабре 2016 г. Китай в соответствии с протоколом о присоединении к ВТО должен получить статус рыночной экономики. Это может привести к рез- кому всплеску конкуренции для еврозоны и создать существенный риск для конъюнктуры объединения в краткосрочной перспективе. Пересмотр статуса Китая в ВТО означает

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

изменение методологии проведения антидемпинговых расследований в отношении страны.

В 2001-2016 гг. торговые партнёры Китая использовали весьма выгодную для них методологию доказательства наличия демпинга. Поскольку цены в странах с рыночной и нерыночной экономикой несопоставимы, торговые партнёры Китая могли сравнивать цену экспортируемого им товара не с ценой на его внутреннем рынке, а с ценой на рынке третьих стран. Это упрощало доказательство наличия демпинга со стороны Китая и применение антидемпинговых мер.

В случае получения Китаем статуса рыночной экономики его торговые партнёры будут вынуждены использовать стандартную для ВТО методологию доказательства наличия демпинга. Это может существенно снизить уровень тарифной защиты еврозоны в составе ЕС. По данным Института экономической политики (Вашингтон), в случае предоставления Китаю статуса рыночной экономики, отмены антидемпинговых пошлин и наплыва китайских товаров ЕС может потерять 3,5 млн. рабочих мест. Менее пессимистичные оценки даёт Еврокомиссия: потери рабочих мест будут находиться в диапазоне от 20 тысяч (при благоприятном сценарии, если большинство антидемпинговых мер сохранится) до 200 тысяч (если ЕС будет вынужден отменить большую часть существующих торговых барьеров).

Пересмотр статуса Китая в ВТО – весьма дискуссионный вопрос в политических и научных кругах. Существуют различные оценки перспектив и последствий получения Китаем статуса рыночной экономики, однако если это произойдёт ровно в срок и ЕС будет вынужден резко снизить уровень тарифной защиты внутреннего рынка,

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

это может послужить дополнительным негативным условием формирования конъюнктуры еврозоны.

В среднесрочной перспективе можно предположить снижение остроты конкуренции со стороны развивающихся стран. В последние годы наблюдается замедление экономического роста этой группы стран. Оно характерно для совершенно разных подгрупп – как с развитой обрабатывающей промышленностью, так и специализирующихся на экспорте сырья. Первостепенное значение имеет замедление экономического роста Китая.

В Китае отмечается снижение темпов роста производительности труда. Важной движущей силой производительности является миграция сельского населения в города, где оно находит занятость в промышленности или услугах с явно более высокой производительностью. В последние 4 года процесс урбанизации замедлился: число работников увеличивалось в среднем на 2% против 4% в год в 2004-2010 гг.

Ослабляется приток прямых иностранных инвестиций, несущих в себе зарубежные достижения в области техники и организации производства, в обрабатывающую промышленность Китая. Это связано с сокращением разницы между достигнутым уровнем техники в Китае и передовой техникой мирового уровня. Сказывается и рост зарплат вследствие того, что замедлился приток дешёвой рабочей силы в города из сельской местности – трудовые резервы там уже в значительной мере исчерпаны. Привлекательность Китая как места размещения производства снизилась по сравнению с другими развивающимися странами, а также некоторыми развитыми.

В результате будет набирать силу постепенное повышение издержек производства продукции в Китае в связи с ростом стоимости

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

рабочей силы. Это ослабит конкуренцию для еврозоны. В то же время при условии проведения реформ рынка труда может повыситься ценовая конкурентоспособность еврозоны. Однако помимо стоимостной составляющей, не менее важную роль будут играть реформы, направленные на развитие высокотехнологичных отраслей и совершенствование качества европейской продукции.

Замедление роста мировой торговли. У еврозоны один из самых высоких показателей воспроизводственной открытости по экспорту в мире, что делает её особенно чувствительной к динамике мировой торговли. На протяжении последних трёх лет темпы роста мировой торговли были исключительно низкими. Период вялой динамики начался с 3 квартала 2011 г., когда на смену посткризисному восстановлению пришло резкое падение темпов роста до показателей ниже средних за длительный промежуток времени. Если с начала 1980-х гг. до мирового кризиса финансовой системы темпы прироста мирового импорта вдвое превышали темпы прироста мирового валового продукта (МВП), то с 3 квартала 2011 г. показатель эластичности торговли по МВП снизился примерно до 1.

Замедление роста мировой торговли совпало с замедлением динамики реального МВП. Снижение эластичности торговли связано с изменением структуры конечного использования МВП. Современное замедление роста ВВП происходит за счёт компонентов с высокой долей импорта, таких как инвестиции. Снижение темпов роста торговли оказывается более значительным, чем в случае, когда динамика ВВП обусловлена изменением в менее зависимых от торговли компонентах, таких как правительственные закупки. В развитых странах, прежде всего, в еврозоне, доля капиталовложений в ВВП упала ниже докризисного уровня.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

По данным ВТО в 2012 г. впервые рост мировой торговли в физическом выражении был ниже, чем реального МВП. Темпы прироста составили 2,0 и 2,1% соответственно. В 2013 г. показатели были примерно равны.

В уменьшении эластичности торговли сыграли роль и глобальных цепочки добавленной стоимости. По оценкам экспертов ЕЦБ, разрыв между показателями торговли, измеренной по валовой и по добавленной стоимости, увеличился с 33% в 1995 г. до 51% в 2008 году. Следовательно, развитие глобальных цепочек добавленной стоимости в указанный промежуток времени добавило 0,2 п. п. к эластичности мировой торговли.346 Однако в посткризисный период значительно сократилась доля промежуточных компонентов в мировой торговле, развитие глобальных производственных цепочек затормозилось. Кроме того, импорт промежуточных товаров был основной движущей силой мировой торговли до кризиса, а в 2012-2013 гг. его рост остановился.

Меньшее, но значимое влияние на снижение эластичности торговли оказал протекционизм. Всплеск протекционизма в ответ на кризис 2008-2009 гг. был умеренным по сравнению с предшествующими кризисами. Однако в последние пять лет протекционизм в торговле нарастает.

Представляется, что восстановление глобальной экономической активности окажет стимулирующее воздействие и на торговлю. Повышение доли вложений в основной капитал в МВП также должно привести к частичному восстановлению соотношения динамики торговли и МВП.

Тем не менее ВТО ожидает скромных темпов роста мировой торговли в среднесрочной перспективе, значительно ниже

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

докризисных показателей. Генеральный Директор ВТО Роберто Азеведо подчеркнул, что на фоне вялого экономического роста и геополитических противоречий восстановление мировой торговли может быть нарушено.

Хотя ожидается, что эластичность торговли повысится по сравнению с текущим показателем, в ближайшие годы она останется ниже докризисного уровня. По мнению экспертов ЕЦБ, некоторые структурные факторы, такие как замедленное развитие глобальных производственных цепочек, сохранятся в среднесрочной перспективе.

В таких условиях определённым ответом на вызовы тенденций мировой торговли может быть создание ТТИП. Это комплексное торгов-инвестиционное соглашение, предполагающее создание зоны свободной торговли товарами и услугами между ЕС и США, а также либерализацию взаимных инвестиций и защиту прав инвесторов. Оно уникально тем, что объединяет рынки двух крупнейших развитых экономик, на которые приходится почти половина МВП. ТТИП означает создание весьма ёмкого рынка потребителей с высоким уровнем доходов. Помимо роста объёма и эффективности взаимной торговли, заключение ТТИП, согласно расчётам ЦИЭП, увеличит ВВП ЕС и США на 120 и 95 млрд. евро соответственно. Соглашение окажет стимулирующее воздействие на занятость и рост, снизит цены на товары и услуги, ассортимент которых расширится. Большая часть выгод должна быть получена за счёт сокращения излишних бюрократических процедур.

В условиях замедления роста развивающихся стран разумной альтернативой может быть облегчение доступа для членов еврозоны к столь ёмкому рынку. Более того, возможно, чтоб объединение двух крупнейших развитых экономик в один блок будет способствовать

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

успешной конкуренции с Китаем и другими развивающимися странами.

Однако ТТИП будет означать и обострение конкуренции для ЕС и евро- зоны со стороны США. Соглашение нацелено в первую очередь на ликвидацию нетарифных барьеров во взаимной торговле. При этом необходимо отметить, что ЕС и США являются основными участниками споров в ВТО. США находятся на первом месте среди ответчиков по жалобам ЕС, ЕС также занимает лидирующее положение среди ответчиков по жалобам США. Фактически ТТИП будет способствовать снижению торговой защиты внутреннего рынка ЕС.

Помимо проблем для европейских производителей, которые в большей степени лишатся инструментов скрытого протекционизма, ТТИП может затруднить возрождение высокотехнологичной промышленности, которая неизбежно столкнётся с конкуренцией со стороны американских ТНК (показателен пример Nokia). Следует помнить, что одной из основных причин кризисного состояния экономики еврозоны является деиндустриализация. Устойчивое улучшение конъюнктуры возможно за счёт восстановления и диверсификации обрабатывающей (в том числе, высокотехнологичной) промышленности, повышения её доли в ВВП. Это позволит выровнять дефициты платёжного баланса в странах Юга еврозоны. Однако ТТИП может если не воспрепятствовать, то по крайней мере, значительно осложнить восстановление обрабатывающей промышленности ЕС (повышение её доли в ВВП до 20%, как планируется Еврокомиссией).

Устранение в рамках ТТИП имеющихся нетарифных ограничений может повлечь за собой потерю значительной доли рынка

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

европейскими производителями в пользу более конкурентоспособных американских. Так, даже согласно основанному на исследовании ЦИЭП докладу Еврокомиссии, агитирующему за ТТИП, будет наблюдаться обострение конкуренции со стороны США в электротехническом машиностроении, прочем транспортном оборудовании. Более высокая конкурентоспособность товаров США обусловлена их устойчивым превосходством в производительности труда и в целом более высокой эффективностью рынка труда.

Необходимо учитывать, что в США не только выше производительность труда, но также ниже затраты на энергоносители, уровень налогообложения зарплат и социальных расходов предпринимателей. Так, налог на зарплату и социальные отчисления предпринимателей (в % от прибыли, 2014 г.) составлял 9,7% в США против 27,2% в ЕС. Импортные цены на газ в ЕС втрое выше внутренних американских, а стоимость электроэнергии в ЕС вдвое выше американской. Это создаёт значительное конкурентное преимущество для США, которые также обладают преимуществом в области финансирования НИР и стимулирования нововведений.

Для США соглашение расширит доступ на европейский рынок, благодаря чему может сократиться дефицит их торгового баланса. Имеются даже оценки, что США станут главным бенефициаром ТТИП, и в долгосрочной перспективе произойдёт сжатие внутрирегиональной торговли ЕС в результате замещения европейской продукции более конкурентоспособными американскими товарами. В определённой мере, правда, это может быть компенсировано ростом экспорта соответствующей европейской продукции в третьи страны. Положительное сальдо торговли товарами еврозоны с США неуклонно повышалось с 1999 г. (за исключением периода сокращения в 2007-

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

2009 гг. в связи с мировым кризисом финансовой системы). В 2015 г. оно достигло 98,6 млрд. евро. Однако после ратификации ТТИП ввиду более высокой конкурентоспособности США оно может начать снижаться, что окажет неблагоприятное воздействие на общехозяйственную конъюнктуру еврозоны.

Таким образом, ТТИП может быть эффективным противовесом крупным развивающимся странам и их торговым блокам. Однако для еврозоны последствия заключения соглашения неоднозначны. Надежды политиков из Брюсселя на улучшение конъюнктуры от ТТИП могут не сбыться. Помимо положительных оценок, представленных Еврокомиссией, существуют и обратные, сулящие ЕС потери чистого экспорта, ВВП, сокращение трудовых доходов и рабочих мест. При этом среди самих европейцев отмечается противоречивое отношение к соглашению.

На фоне явной поддержки соглашения со стороны С. Мальмстрём, Европейского комиссара по торговле, а также ряда других высших должностных лиц, показательно, что 33% населения Германии выступают против и только 18% – за.358 При таком раскладе вероятны дальнейшие задержки в переговорном процессе. На взгляд автора, время работает на еврозону – в новую зону свободной торговли ей лучше входить с более прочной экономикой. Чем позднее будет заключено ТТИП, тем больше времени будет у еврозоны для реформ, повышения собственной конкурентоспособности и укрепления позиций на рынке, чтобы эффективно противостоять конкуренции с США.

Перспективы расширения еврозоны. Это, пожалуй, важнейшее условие, оказывающее влияние на формирование общехозяйственной конъюнктуры в настоящем, прошлом и будущем. Расширение

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

текущего состава еврозоны за счёт более слабых экономик усиливает различия в интенсивности и хронологии циклических процессов и ещё больше усложняет регулирование народного хозяйства ЭВС наднациональным центром. В 2014 г. в еврозону вошла Латвия, отстающая по уровню экономического развития от всех остальных членов. В 2013 г. ВВП на душу населения Латвии был в 2,6 раза ниже среднего показателя по еврозоне. Даже средний ВВП на душу населения малых менее развитых экономик почти в 1,5 раза больше латвийского. В 2015 г. к еврозоне присоединилась Литва с примерно сопоставимыми экономическими показателями. Таким образом, весь Балтийский регион перешёл на евро.

В ближайшей перспективе присоединение других стран к еврозоне осложняется либо по причине их несоответствия критериям конвергенции, либо ввиду их внутренних политических противоречий и нежелания вводить единую валюту. Последнее является важным фактором для стран Центральной Европы, в частности для Чехии. Однако польские политики в большинстве своём выступают за переход на евро. Для них присоединение к еврозоне важно не только с экономической точки зрения, но и с политической – усиление влияния на принятие решений в ЕС. Впрочем, даже в случае присоединения к еврозоне Польше, как и другим странам, не удастся сколь-либо значимо усилить своё влияние в управляющем совете ЕЦБ. Этому мешает искусно продуманный механизм ротации.360 Сравнительно слабые в экономическом плане страны ЕС – Болгария и Румыния – не войдут в зону евро до конца десятилетия.

Представляется, что благоприятные этапы расширения практически пройдены. Это относится как к ЕС в целом, так и к еврозоне в частности. Когда конкретно закончился благоприятный этап

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

расширения еврозоны – вопрос дискуссионный, однако, как показывает практика, даже принятие Греции в еврозону в 2001 году было ошибкой. У стран с уровнем экономического развития ниже среднего присоединение к валютному союзу приводит к безответственному поведению в финансовой сфере. Страны Юга благодаря исчезновению валютного риска получили возможность набрать такой объём кредитов, которые они бы ни- когда не получили, имея национальную валюту. Особенно тяжёлые последствия такого поведения проявились в Греции.

Специалисты Кильского института мировой экономики отмечают, что присоединение Латвии к еврозоне может считаться оправданным только после значительного снижения разрыва в уровне благосостояния с остальными членами. Членство в еврозоне может входить в противоречие с необходимостью развития национальной экономики. Это справедливо и для многих других членов еврозоны.

Стремительное расширение ЭВС за счёт относительно слабых стран свидетельствует об игнорировании экономических мотивов и преобладании политических. В отношении ситуации с Грецией, если исходить чисто из экономических соображений, для еврозоны её выход не был бы катастрофой, а возможно, даже принёс бы пользу. Помимо демонстрационного эффекта для других стран это снизило бы разнородность, а наднациональные органы бы сбросили «балласт» в виде необходимости оказания помощи этой стране и принуждения Греции к проведению реформ. Безусловно, для самой Греции такой сценарий бы означал экономическую катастрофу. Впрочем, этот вариант развития событий не представляется вероятным – во-первых, потому что законодательно отсутствует механизм исключения страны из еврозоны. Во-вторых, подобный прецедент будет иметь резко

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

отрицательное значение для европейской интеграции в настоящем и будущем.

Нынешняя ситуация демонстрирует одно: для эффективного функционирования еврозоны требуется её максимальное приближение к оптимальной валютной зоне. В идеале в ней в принципе не должно быть других стран, кроме первоначального состава. Однако в текущих условиях очевидно, что еврозоне нужна наднациональная программа структурных экономических реформ. Менее развитым странам необходимо развитие реального сектора, однако это потребует пересмотра ряда принципов функционирования объединения. Чтобы менее развитая страна могла создать новые отрасли промышленности, нужен общий для группировки механизм защиты от более сильных конкурентов. Очевидно также, что как минимум, в ближайшие 10 лет расширения еврозоны не должно быть. Нынешние проблемы еврозоны наглядно демонстрируют, к чему привело преобладание политики над экономикой, и возможно, это будет поучительным для Брюсселя.

Внешние условия и факторы, как и внутренние проблемы, внесли отрицательный вклад в формирование конъюнктуры еврозоны. Однако уже в настоящее время существуют предпосылки для изменения характера воздействия первых на конъюнктуру не только еврозоны, но и мира.

Внешние условия во многом явились катализатором внутренних проблем еврозоны, прежде всего, разнородности. В этом контексте использование опыта формирования и динамики общехозяйственной конъюнктуры еврозоны представляет значительный научный и практический интерес для ЕАЭС.

Опыт еврозоны и перспективы формирования конъюнктуры ЕАЭС

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

ЕС как уникальное объединение с более чем полувековой историей, несомненно, во многом является ориентиром для других стран и групп стран в их интеграционном взаимодействии. Справедливо это и для России и ЕАЭС. При этом особенно актуален опыт функционирования единственного в мире полноценного валютного союза – еврозоны – с его положительными и отрицательными чертами.

ЕАЭС находится на третьей стадии экономической интеграции – общий рынок. Предшествующие стадии – зона свободной торговли и таможенный союз. ЕАЭС считается наиболее успешным проектом российско-центричной интеграции: идея Таможенного союза в составе России, Белоруссии и Казахстана была претворена в жизнь менее чем за 3 года. Впервые на постсоветском пространстве была создана единая таможенная территория трёх стран, а функции таможеннотарифного и нетарифного регулирования переданы наднациональному органу.

Во втором десятилетии XX в. различные высшие должностные лица России даже стали заявлять о необходимости введения единой валюты в рамках объединения. Наибольшей поддержкой эта идея пользовалась у Президента России, который к 1 сентября 2015 г. поручил её проработку Правительству и центральным банкам стран-членов ЕАЭС. В 2016 г., однако, российское руководство сочло возможным введение единой валюты в ЕАЭС лишь «когда уровни развития экономик и структура экономик стран… сравняются» и призвало не допускать ошибок ЕС.

Необходимо учитывать несопоставимый опыт интеграционного взаимодействия в рамках ЕС до создания валютного союза (свыше 40 лет) и в рамках ЕАЭС (фактически 5 лет, хотя договор о ЕАЭС вступил в силу 1 января 2015 г.). Если исходить из экономических соображений,

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

форсированное продвижение экономической, а тем более валютной интеграции представляется спорным. Как показывает опыт еврозоны, значительная разнородность членов объединения неизбежно отрицательно скажется на формировании и динамике общехозяйственной конъюнктуры. В настоящий момент страны-члены ЕАЭС находятся в слишком разных стартовых условиях (Таблица 2).

В Таблице 2 представлен сравнительный анализ основных экономических условий при создании еврозоны в 1999 г. и ЕАЭС в 2014 году. Согласно всем указанным критериям получается, что разнородность ЕАЭС намного больше, чем еврозоны на момент её образования.

Таблица 2

Основные экономические условия на момент создания еврозоны (1999 г.)

Показатель	Еврозона	ЕАЭС
Отношение максимального и минимального ВВП, коэффициент	98,5	254,0
Отношение максимального и минимального ВВП на душу населения, коэффициент	4,2	9,9
Доминирующая страна, % ВВП объединения	31,3	85,8
Взаимная воспроизводственная открытость, %	26,4	2,5
Доля взаимного экспорта в совокупном экспорте, %	48,5	9,5
Доминирующий экспортёр, % совокупного экспорта	29,9	81,2
Доля взаимных ПИИ в совокупных ПИИ, %	34,9	3,3
Мобильность факторов производства	Высокая	Низкая

В состав обоих объединений входят различные по экономической мощи страны, отношение максимального и минимального ВВП весьма высоко. Однако даже если не рассматривать страны с исключительно

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

малой экономикой (Люксембург в случае еврозоны и Киргизия в случае ЕАЭС), разнородность ЕАЭС всё равно будет выше. Несмотря на огромные различия в экономической мощи, основная проблема заключается в различиях по уровню экономического развития, которые затрудняют единое наднациональное регулирование общехозяйственной конъюнктуры.

В еврозоне, в отличие от ЕАЭС, нет явно выраженного экономического лидера в отношении ВВП и экспорта, хотя, безусловно, Германия выделяется на общем фоне. Тем не менее, общехозяйственную конъюнктуру формирует ядро стран. В ЕАЭС же налицо чёткое преобладание России по всем критериям, и в среднесрочной перспективе изменение текущего положения вещей представляется маловероятным.

Хотя торговля товарами является наиболее интегрированной сферой взаимодействия в рамках ЕАЭС, степень интеграции явно недостаточна для создания валютного союза, причём наблюдается тенденция к снижению доли взаимного товарооборота. Низкая взаимная воспроизводственная открытость369 стран-членов Таможенного союза (Россия, Белоруссия, Казахстан) отмечалась ещё в 2010 году. Таможенный союз по этому показателю отставал от ЕС в 1980 г. (в начале формирования Европейской валютной системы) в 4,4 раза.370 Аналогичное положение вещей отмечается и в ЕАЭС: по сравнению с еврозоной в 1999 г. показатель взаимной воспроизводственной открытости меньше почти в 11 раз.

В отношении общего рынка можно констатировать значительно более низкую мобильность основных факторов производства в ЕАЭС по сравнению с еврозоной. Хотя полное формирование общего рынка ЕАЭС должно быть завершено в 2017 г., вряд ли и по этому критерию

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

данное объединение сравняется в степени интегрированности с еврозоной.

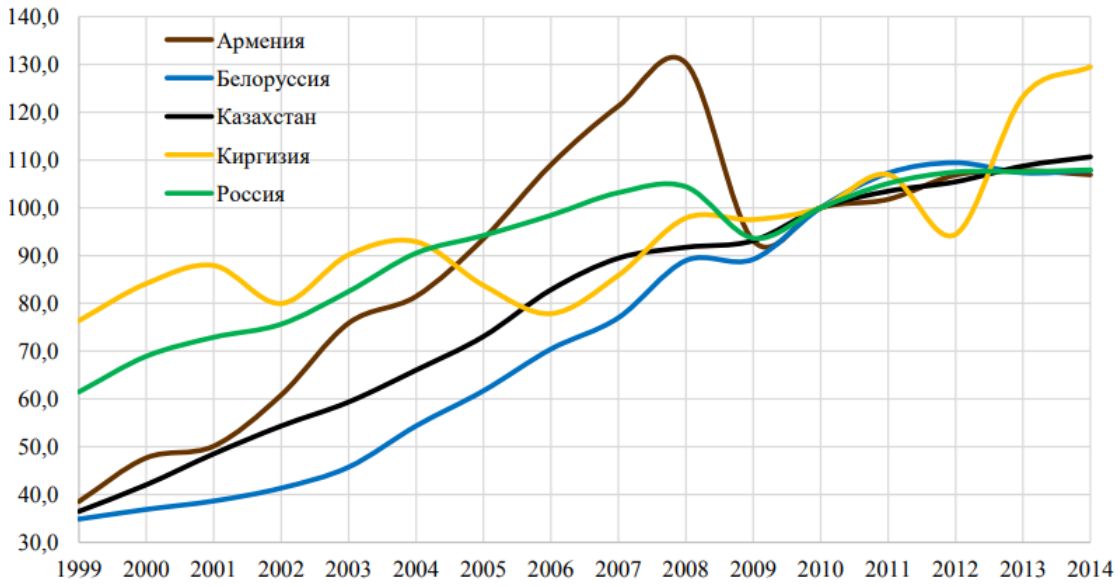


Рисунок 1. Индексы промышленного производства стран-членов ЕАЭС

В рамках ЕАЭС не отмечается тенденции к синхронизации динамики общехозяйственной конъюнктуры (данные по индексу промышленного производства стран-членов представлены на Рисунке 1). На фоне других особенно выделяется Армения и Киргизия.

Несколько более однородны Россия, Белоруссия и в определённой степени Казахстан, хотя в первых двух странах отмечается ухудшение общехозяйственной конъюнктуры на фоне относительно благоприятной – в Казахстане.

Несмотря на столь разный уровень экономического развития и динамику общехозяйственной конъюнктуры, в Договоре о Евразийском экономическом союзе371 предусмотрена согласованная макроэкономическая и валютная политика. ЕАЭС использовал опыт европейской интеграции при формировании основных

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

макроэкономических показателей, определяющих устойчивость экономического развития (представлены в Таблице 3).

Таблица 3

Основные макроэкономические ориентиры стран-членов ЕС и ЕАЭС (допустимые пределы)

Показатель	ЕС (еврозона)	ЕАЭС
Дефицит госбюджета	до 3% ВВП	до 3% ВВП
Госдолг	до 60% ВВП	до 50% ВВП
Темп прироста общего уровня цен (инфляция)	превышение до 1,5 п. п. трёх стран с наименьшим показателем	превышение до 5 п. п. наименьшего показателя страны-члена

В отношении инфляции в ЕАЭС установлен менее строгий ориентир. Это связано с большим разбросом показателей по странам, а также их более высокими значениями по сравнению с развитыми странами (в Белоруссии в 2012 г. показатель достиг почти 60%). По госдолгу ориентир, наоборот, более жёсткий, однако он выполним, в отличие от еврозоны, где больше половины стран его не соблюдают. В то же время такой показатель может не в полной мере отражать потребности стран-членов ЕАЭС в расходах в целях экономического развития.

Согласование макроэкономической политики представляет собой важный задел на будущее интеграции и говорит о серьёзности намерений участников Договора о Евразийском экономическом союзе. В то же время инициативу по со- зданию валютного союза проявляла преимущественно Россия, другие же страны либо более сдержанны, либо выступали против этой идеи. По словам Президента Белоруссии А. Лукашенко введение единой валюты – вопрос не сегодняшнего дня и не стоял в повестке даже в долгосрочной перспективе. Согласно вице-

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

министру национальной экономики Казахстана Т.М. Жаксылыкову возможность введения единой валюты в рамках ЕАЭС исключена.373 Если не рассматривать политические мотивы (прежде всего, потерю значительной части суверенитета Белоруссии и Казахстана), подобная позиция этих стран представляется экономически обоснованной.

Фактически в ЕАЭС отсутствуют объективные экономические предпосылки для создания валютного союза. ЕАЭС ещё в меньше степени, чем евро- зона, соответствует критериям оптимальной валютной зоны. Отмечается объективно большая разнородность стран-членов ЕАЭС, чем еврозоны. Преодоление разрыва в уровнях социально-экономического развития в ЕАЭС представляется значительно более трудной, чем в рамках еврозоны, задачей. Для общехозяйственной конъюнктуры стран-членов ЕАЭС характерна относительно низкая степень синхронизации. Кроме того, отсутствует самая главная предпосылка: объём взаимной торговли и инвестиций находится на низком уровне, несопоставимом с еврозоной.

Представляется, что в такой ситуации даже разговоры о введении единой валюты преждевременны. Пока тенденций к реальному усилению интеграционного взаимодействия в рамках ЕАЭС не наблюдается. Попытки же ускорить валютную интеграцию без объективных предпосылок могут привести к нарастанию не только экономических, но и политических противоречий между странами-членами. Единая валюта сама по себе не является достаточным условием стабильного функционирования интеграционного объединения.

Для экономики страны-объединения важна фактическая прочность торгово-экономических отношений, а не номинальное закрепление и продвижение стадий интеграции. Для НАФТА, как и для

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

ЕАЭС, также характерно явное экономическое доминирование одной страны. При этом в рамках НАФТА, находящейся формально на более низкой стадии интеграции, страны гораздо интенсивнее взаимодействуют между собой (например, в 2015 г. там доля взаимного экспорта в совокупном составляла 50%, а в ЕАЭС – почти в пять раз меньше). Кроме того, общехозяйственная конъюнктура в североамериканской зоне свободной торговле отличается большей синхронизацией. Так, в Северной Америке существует гораздо больше оснований для введения единой валюты, и всё же страны мудро отказались от этой идеи и не стремятся искусственно ускорить интеграционные процессы.

Л.Н. Красавина обоснованно выступает за поэтапный характер формирования ЭВС союза на базе создания экономического союза. Это означает, что о создании валютного союза может идти речь только после формирования экономического союза. При этом сначала необходимо добиться эффективного функционирования общего рынка за счёт ликвидации оставшихся барьеров на пути свободного движения товаров и услуг, капиталов, рабочей силы. Таким образом, ЕАЭС предстоит ещё долгий путь повышения эффективности и развития интеграционных процессов.

Для развития интеграции в ЕАЭС, в том числе валютной, в долгосрочной перспективе необходимо также решить проблему модернизации экономики. Экономический рост стран ЕАЭС во многом основывался на технической базе советских времён, что недостаточно для устойчивого улучшения общехозяственной конъюнктуры и эффективного функционирования объединения.

Опыт еврозоны демонстрирует сложность функционирования валютного союза даже при наличии явных экономических

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

предпосылок для его создания. Кроме того, интеграционные процессы между развитыми странами наиболее успешны. В случае создания валютного союза ЕАЭС вопреки объективным экономическим реалиям единая денежно-кредитная политика не сможет эффективно воздействовать на общехозяйственную конъюнктуру стран-членов. При таком сценарии представляется, что валютный союз ЕАЭС ждут те же проблемы, что и еврозону, только в значительно больших масштабах. При этом создание единого органа налогово-бюджетной политики, бюджетный федерализм, способный компенсировать недостатки единой денежно-кредитной политики, по- требует дальнейшего отказа стран от суверенитета, что вряд ли приемлемо для партнёров России по ЕАЭС. Пример еврозоны показывает, что спешить с созданием валютного союза, особенно с принятием в него стран исходя из политических соображений не стоит.

1. В еврозоне снижение уровня экономической активности в начале 2000-х гг. было менее интенсивным, чем в США. Особенностью последующей динамики общехозяйственной конъюнктуры еврозоны является её более глубокое ухудшение, чем в США, и наличие двух волн спада. Для еврозоны также характерно меньшее сокращение занятости, чем в США. Проблема, однако, заключается в низких отметках занятости объединения, что отражает относительно низ- кую мобильность рабочей силы в условиях социального рыночного хозяйства по сравнению с англо-саксонской моделью.

2. По сравнению с другими развитыми интеграционными объединениями (НАФТА, АНЗСЕРТА) еврозону отличает наличие ядра стран, формирующего общехозяйственную конъюнктуру, а также стран-локомотивов. Интеграционное взаимодействие в рамках еврозоны относительно гармонично и симметрично, в результате чего

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

формируется конъюнктура объединения, а не происходит ориентация экономической динамики на страну-лидера.

3. Синхронизация динамики общехозяйственной конъюнктуры в рамках объединения обусловливается не только и не столько формальным продвижением интеграции, сколько фактическими торгово-экономическими взаимоотношениями. Так, по степени синхронизации динамики стран НАФТА практически не уступает еврозоне, хотя говорить о конъюнктуре объединения можно лишь во втором случае.

4. Сравнение еврозоны с АНЗСЕРТА показывает, что близкий уровень социально-экономического развития стран является необходимым, но недостаточным условием формирования конъюнктуры объединения. Важнейшее условие – интенсивное торгово-экономическое сотрудничество внутри группировки. В синхронизацию конъюнктуры стран еврозоны вносит определённый вклад активное взаимодействие с США, в отличие от АНЗСЕРТА, где фактор США играет меньшую роль.

5. На формирование общехозяйственной конъюнктуры еврозоны огромное влияние оказывают внутренние условия – проблемы группировки. Имеются в виду структурная разнородность еврозоны, её неполное соответствие критериям оптимальной валютной зоны, низкая эффективность рынка труда, проблемы развития высокотехнологичных отраслей, обрабатывающей промышленности, государственного долга и бюджетного дефицита. Эти условия стали причиной столь затянувшегося спада. В настоящий момент внутренние условия неблагоприят ные, перспективы их изменения зависят от проведения реформ.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

6. Вследствие высокой степени открытости экономики еврозоны сильное влияние на формирование её общехозяйственной конъюнктуры имеют внешние условия и факторы. К ним относятся обострение конкуренции со стороны развивающихся стран, замедление роста мировой торговли, возможное создание ТТИП, дальнейшее расширение еврозоны. В настоящий момент они также неблагоприятны, однако в среднесрочной перспективе возможно смягчение конкуренции со стороны развивающихся стран, отсутствие расширения еврозоны. Противоречивым может быть эффект от заключения ТТИП. Позиции ЕС и США укрепятся в противостоянии с развивающимися странами, но обострится конкуренция между участниками ТТИП, от которой пострадает более слабая сторона. В случае эффективного решения внутренних проблем еврозоны отрицательное влияние внешних условий будет ослабевать.

7. Опыт формирования и динамики общехозяйственной конъюнктуры евро- зоны в рамках ЭВС является поучительным уроком для России. Россия не должна форсировать интеграцию в рамках ЕАЭС. Страны-члены ЕАЭС объективно не готовы к созданию валютного союза. Игнорирование отсутствия объективных экономических предпосылок валютной интеграции приведёт к обострению большинства тех внутренних проблем, которые переживает еврозона. При неблагоприятном сценарии это может создать экономическую неустойчивость ЕАЭС, являющегося гораздо менее прочным интеграционным объединением, чем еврозона.

Общехозяйственная конъюнктура интеграционного объединения определена как результат развития процесса воспроизводства в масштабе экономики интеграционного объединения. Она проявляется в динамике экономического роста и условиях реализации продукции.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Исследование конъюнктуры интеграционной группировки требует анализа всех четырёх стадий процесса воспроизводства и соответствующих показателей. Общехозяйственная конъюнктура объединения предполагает интеграцию воспроизводственного процесса, его стадий и их составляющих, исследуемых как факторы формирования.

Степень интегрированности различных стадий воспроизводственного процесса зависит от формы экономической интеграции. По мере продвижения от простых форм интеграции к сложным затрагивается всё больше элементов воспроизводственного процесса. Это способствует формированию общехозяйственной конъюнктуры объединения.

Общехозяйственная конъюнктура проявляется в первую очередь в виде экономических циклов, что характерно не только для развитых стран, но и их интеграционных объединений. В будущем маловероятно исчезновение цикличности, несмотря на снижение доли обрабатывающей промышленности в ВВП. Это связано с основополагающей ролью отрасли в развитии и модернизации экономики на базе научно-технического прогресса. Многие развитые страны и интеграционные группировки, в частности, ЕС, взяли курс на повышение доли обрабатывающей промышленности в ВВП.

За весь период функционирования в еврозоне выделены два циклических спада общехозяйственной конъюнктуры: в 2002 г. и в конце первого десятилетия-начале второго десятилетия XXI века. Первый спад был относительно неглубоким, в отличие от второго, в котором отмечалось две волны (2008-2009 и 2012- 2013 гг.).

Общехозяйственную конъюнктуру еврозоны формирует ядро стран: Германия, Франция, Италия, Испания. При этом выделяется ряд

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

стран-локомотивов объединения, относящихся к более развитым экономикам и лучше остальных проявивших себя после мирового кризиса финансовой системы: Германия, Франция, Австрия, Бельгия, Нидерланды.

Выявлена высокая степень синхронизации динамики общехозяйственной конъюнктуры стран и объединения, а также корреляция совокупного выпуска еврозоны и США в период до 2007 года включительно. Синхронизации динамики общехозяйственной конъюнктуры стран еврозоны в 2008-2009 гг. способствовал мировой кризис финансовой системы. Однако с 2010 г. отмечается десинхронизация динамики ряда национальных экономик. Она порождена кризисом конку-ентоспособности экономически менее развитой части еврозоны, углублением структурной разнородности объединения, предпосылки чего сформировались при создании ЭВС. Динамика экономической конъюнктуры стран тем меньше согласуется с динамикой объединения, чем ниже их уровень экономического развития.

Эффективность существующих наднациональных механизмов воздействия на общехозяйственную конъюнктуру представляется ограниченной. При всём разнообразии и активном применении инструментов единой денежно-кредитной политики её влияние на реальный сектор экономики не даёт желаемых результатов в плане стимулирования экономического роста. Что касается налогово-бюджетной антициклической политики, она пока находится в ведении стран-членов. Вместе с тем мировой опыт применения антициклической политики свидетельствует о её способности лишь смягчить отрицательные последствия спада, да и то в условиях, когда общий фон конъюнктуры относительно благоприятный.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Существенной особенностью динамики общехозяйственной конъюнктуры еврозоны в сравнении с США было её более глубокое ухудшение с 2008 г., а также наличие двух волн спада. По сравнению с другими развитыми интеграционными объединениями особенностью еврозоны является наличие ядра стран, формирующего общехозяйственную конъюнктуру, а также стран-локомотивов. Еврозону отличает относительно гармоничное и симметричное взаимодействие в рамках объединения, в результате чего формируется конъюнктура группировки вместо ориентации экономической динамики на страну-лидера. Близкий уровень социально-экономического развития стран-членов является необходимым, но недостаточным условием формирования конъюнктуры объединения. Определяющим фактором выступает интенсивное торгово-экономическое сотрудничество внутри группировки.

Перспективы общехозяйственной конъюнктуры еврозоны тесно связаны с внутренними и внешними условиями, оказывающими на неё значительное влияние. В качестве главной внутренней проблемы выделена структурная разнородность еврозоны. Она определяет неполное соответствие объединения критериям оптимальной валютной зоны. Разнородность поддерживается низкой эффективностью рынка труда, отставанием в развитии высокотехнологичных отраслей и обрабатывающей промышленности. Улучшению конъюнктуры также мешает высокий государственный долг и бюджетный дефицит. В настоящий момент внутренние условия неблагоприятные, перспективы их изменения зависят от проведения реформ, направленных на решение указанных проблем. Необходимые реформы в области трудового и социального законодательства встречают сопротивление значительной части электората.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Внешние условия и факторы формирования конъюнктуры еврозоны важны ввиду высокой степени открытости экономики. В их числе обострение конкуренции со стороны развивающихся стран, замедление роста мировой торговли, со- здание ТТИП, дальнейшее расширение еврозоны. В среднесрочной перспективе, возможно смягчение конкуренции со стороны развивающихся стран, приостановка расширения еврозоны. Противоречивыми могут быть последствия заключения ТТИП. Позиции ЕС и США укрепятся в противостоянии с развивающимися странами, но обострится конкуренция между членами ТТИП, от которой пострадает более слабая сторона. Отрицательное влияние внешних условий будет ослабевать в случае эффективного решения внутренних проблем еврозоны. Реформы необходимы и для эффективного функционирования объединения в ТТИП.

Опыт формирования и динамики общехозяйственной конъюнктуры еврозоны наглядно демонстрирует, что Россия не должна предпринимать попытки искусственно ускорить интеграцию в рамках ЕАЭС. Гораздо важнее развитие хозяйственных связей между членами ЕАЭС в рамках достигнутого соглашения. Группировка ещё в меньше степени, чем еврозона, соответствует критериям оптимальной валютной зоны, что свидетельствует об отсутствии объективной готовности стран-членов ЕАЭС к созданию валютного союза.

Упорное игнорирование отсутствия объективных экономических предпосылок валютной интеграции в ЕАЭС может привести к обострению большинства тех проблем, которые переживает еврозона, только в больших масштабах. Для ЕАЭС важно сохранить и закрепить то, что уже достигнуто на пути экономической интеграции. При этом

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

недопустимо преобладание политических мотивов над экономическими.

Формирование экономического и валютного союза в рамках ЕАЭС может стать реалистичным только в случае появления объективных экономических предпосылок. Пока же общехозяйственная конъюнктура стран-членов ЕАЭС характеризуется относительно низкой степенью синхронизации, экономики – низкой взаимодополняемостью, а объём взаимной торговли и инвестиций несопоставим с еврозоной. В связи с этим использование опыта формирования и динамики общехозяйственной конъюнктуры еврозоны, единственного в мире функционирующего ЭВС, может помочь избежать повторения ошибок, которые были допущены в процессе создания и функционирования еврозоны.

Библиографический список

1. Международная безопасность и разоружение. Ежегодник СИПРИ — 1994. М., 1994. С. 8;
2. Моравецкий. В. Функции международных организаций - 1979г;
3. Морозов. Г. И. Международные организации - 1969г.
4. Современные международные отношения. Учебник / Под. ред. А.В.Торкунова. — М.: Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН), 1999 — 584с;
5. Современные международные отношения. – М:., 2000. – 257 с.;
6. Тодоров И. Я., Субботин В. Н., Филонов А. В. Международное публичное право: Учебное пособие. – К.: Знання, 2005 – 411 с;

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

7. Черкес М. Ю. Международное право: Учебник. – К: "Знання", КОО, 2000 – 284 с;

8. Цыганков П.А. Международные отношения: Учебное пособие. — М.: Новая школа, 1996. — 320 с;

9. Шреплер Х. А. Международные организации: Справочник / Пер. с нем. С.А. Тюпаева. - М.: Международные отношения, 1995 - 320с;

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

УДК 165.145.2

Петрияненко Т.М. Совершенствование институциональной системы социального партнерства Вьетнама

Perfection of the institutional system of social partnership of Vietnam

Петрияненко Татьяна Михайловна,
сотрудник кафедры международных отношений и государственного управления
Юго – Западного государственного университета,
г. Курск, Россия
Petriyanenko Tatiana Mikhailovna,
employee of the Department of International Relations and Public Administration
Southwestern State University,
Kursk, Russia

Аннотация. Ключевой проблемой социального партнерства во Вьетнаме является координация усилий социально-ответственных субъектов социального диалога: органов государственной власти, объединений предпринимателей, объединений работников. Субъекты социального партнерства пока не в полной мере реализуют свои функциональные возможности.

Реализация функциональных возможностей социального партнерства на микроуровне во Вьетнаме обусловлена формой хозяйствования предприятия. Самыми проблемными являются предприятия с иностранными инвестициями, где профсоюзные организации часто либо отсутствуют, либо сталкиваются с большими ограничениями в своей деятельности. В условиях, когда работники, не имея экономического выбора, попадают в полную финансовую зависимость от работодателя, функциональный смысл социального партнерства нивелируется.

Ключевые слова: Профсоюз, Трудовой кодекс, Социальное партнёрство.

Abstract. The key problem of social partnership in Vietnam is the coordination of efforts of socially responsible subjects of social dialogue: public authorities, business associations, workers' associations. The subjects of social partnership do not yet fully realize their functional capabilities.

The implementation of the functional capabilities of social partnership at the micro level in Vietnam is due to the form of management of the

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

enterprise. The most problematic are enterprises with foreign investment, where trade union organizations are often either absent or face greater restrictions in their activities. In the conditions when employees, without economic choice, fall into complete financial dependence on the employer, the functional meaning of social partnership is leveled.

Keywords: trade union, labor code, social partnership.

В настоящее время уровень развития социального партнерства является важным показателем консолидации и развития всего общества. Во Вьетнаме механизмы социального партнерства еще недостаточно отлажены и эффективны с точки зрения их функциональной возможности влиять на процесс «мирного» разрешения конфликтных ситуаций и нахождения баланса интересов в сфере социально-трудовых отношений. Об этом свидетельствует статистика забастовок. По данным правового Комитета Всеобщей конфедерации труда Вьетнама, в 2015 году в стране зафиксировано 245 забастовки на предприятиях всех секторов экономики. Ситуация с забастовками обусловлена двумя основными факторами. Во- первых, действиями работодателей, которые не соблюдали трудовое законодательство и не выполняли свои обязательства по социальному страхованию, заработной плате, социальному обеспечению, охране труда, условиям труда, рабочему времени и т.д. Во-вторых, забастовки объясняются накопленным недовольством рабочих своим социальным положением: низкой заработной платой, снижением реальных денежных доходов, ухудшением условий жизни и т.д.

Увеличение трудовых споров и забастовок во Вьетнаме происходит сразу по нескольким показателям: по числу работников, принимающих в забастовках участие; по их продолжительности и охвату забастовками территории страны; по общему числу

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

конфликтных ситуаций. При этом большинство забастовок происходило с нарушением законодательства в этой сфере, т.е. возникали так называемые «произвольные забастовки», организованные без должного их сопровождения со стороны профсоюзных организаций.

Как уже было сказано, статистика забастовок также свидетельствует, что забастовки количественно и масштабно увеличиваются особенно в предприятиях с иностранными инвестициями.

Эти факты иллюстрируют тезис о необходимости повышения эффективности деятельности профсоюзных организаций и функциональных возможностей института социального партнерства во Вьетнаме.

С целью изучения проблем, возникающих между работниками и работодателями на уровне предприятия, а также определения возможностей по повышению эффективности деятельности профсоюзных организаций автором было инициировано и проведено социологическое исследование «Социальное партнерство во Вьетнаме и пути его совершенствования» (январь-май 2013 г.). Оно включало социологический опрос 1.872 человек – основных субъектов партнѐрских отношений. Из них были опрошены 75 административных работников, 1.692 рядовых работников, 105 местных профсоюзных сотрудников в пяти провинциях и городах: г. Хошимин, г. Дананг, г. Ханой, провинции Биньзыонг, провинции Куангнинь.

Для достижения поставленной цели в ходе исследования анализировались различные аспекты сложившихся во Вьетнаме социально- трудовых отношений между работниками и работодателями: отношение работников к коллективному трудовому

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

договору, знание работниками трудового законодательства и закона о профсоюзах, роль профсоюзов на предприятиях, проблемы регулирования социально-трудовых отношений на принципах социального партнерства и т.д. Ниже представим результаты эмпирического исследования, которые раскрывают проблемные зоны института социального партнерства во Вьетнаме. Результаты исследования помогли выявить противоречия, возникающие в системе социально-трудовых отношений.

Важным показателем социальной стороны жизни предприятия, его социальным капиталом, является наличие в его структуре общественных организаций. На вьетнамских предприятиях самыми распространѐнными организациями оказались профсоюз и комсомол. 92% опрошенных руководящих работников указали на наличие комсомольской организации, 87% – на наличие профсоюзов. На последнем месте по распространѐнности оказалась партийная организация. Она есть на 56% предприятий, с руководителями которых проводился опрос. Аналогичные распределения были получены и в ответах рядовых работников предприятий: на наличие профорганизации указали 87,7% опрошенных работников.

И руководители, и работники осознают важность наличия общественных организаций для трудового коллектива. Так, на вопрос «Если пока нет на предприятии этих организаций, то нужно ли их создавать?», большинство опрошенных административных работников ответило утвердительно. Но на первую позицию здесь вышли молодежные организации. Их поддержали 82,9% опрошенных. Организацию профсоюзов поддержали 72,4% опрошенных и партийные организации – 62,9% административных работников.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Первичные профсоюзные организации включены в управление различными сферами жизнедеятельности предприятия.

Важной задачей эмпирического исследования был сбор информации об оценке деятельности профсоюзных организаций. Результаты опросов показывают, что деятельность первичных профсоюзных организаций поддерживает и одобряет большинство работников и работодателей. Так,отвечая на вопрос о роли профсоюзной организации в жизнедеятельности предприятия, большинство опрошенных рядовых работников (71,5%) оценило роль профсоюзов как «важную» (таблица 1).

Таблица 1

Оценка роли профсоюзной организации в жизнедеятельности предприятия

Оценка деятельности профсоюзов	Число ответственных	Процент ответивших
Важная роль	1210	71,5
Неважная роль	370	21,9
Затруднились ответить	112	6,6
Всего	**1692**	**100**

Позитивно оценивают отношения между работодателями и профорганизациями руководящие работники предприятий. С позиции руководящих работников предприятий эти отношения можно назвать отношениями сотрудничества. На то, что отношения между работодателями и профорганизациями ориентированы на объединения усилий по заботе о благополучие трудящихся указали 86,5% руководящих работников. 80,8% отметили, что эти отношения ориентированы на общие интересы предприятий.

В целом позитивную оценку деятельности профсоюзных организаций подтверждают и ответы на вопрос об участии профорганизации в управлении предприятием.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Тем не менее, далеко не все работники воспринимают первичные профсоюзные организации как важные и активные субъекты управленческой деятельности. Так, на вопрос об участии первичной профорганизации в управлении предприятием 46% опрошенных работников считают, что первичная профорганизация принимает активное участие в управлении. Примерно 40% воспринимают деятельность профсоюзной организации как пассивную – «прислушиваются к мнению работников». Остальные работники (их примерно 14%) отрицают всякое участие профсоюзов в деятельности по управлению предприятием (табл. 2).

Таблица 2

Оценка работниками участия первичной профорганизации в управлении предприятием

Оценка деятельности	Число ответивших работников	Процент ответивших работников
Прислушивается к мнениям работников	670	39,6
Не прислушивается к мнениям работников	115	6,8
Принимает эффективное участие в управлении предприятием	780	46,1
Не принимает эффективное участие в управлении предприятием	127	7,5
Всего	**1692**	**100**

В ходе эмпирического исследования измерялась самооценка профсоюзными работниками результатов своей деятельности по различным направлениям. Результаты деятельности оценивались по шкале «хорошо», «средне», «плохо». В аналитических целях (чтобы снизить влияние социально одобряемых ответов) полученные оценки были перегруппированы в две категории: «высокая оценка» (хорошо) и «невысокая оценка» (средне + плохо).

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

К проблемным сферам деятельности профсоюзов были отнесены те из них, где доля «невысоких оценок» оказалась самой большой. Это: работа по повышению знаний и квалификации у работников, разрешение трудовых споров, распространение среди работников и работодателей информации об их правах и обязанностях, распространение среди работников и работодателей информации о политике в сфере социального, медицинского страхования (табл. 3). Наоборот, самыми «результативными» с точки зрения профсоюзов стали забота о работниках при их болезни и забота о занятости, доходах работников.

Таблица 3

Самооценка результатов своей деятельности работниками первичной профорганизации

Направления деятельности	Высокая оценка	Невысокая оценка
Работа по пропаганде об организации и деятельности профсоюза	71.4	28.6
Принятие новых членов в профорганизацию	65.7	34.3
Распространение среди работников и работодателей информации об их правах и обязанностях	58.1	41.9
Оказание работникам помощи в подписании трудовых договоров.	69.5	26.7
Подписание с работниками коллективных трудовых соглашений	71.4	28.6
Распространение среди работников и работодателей информации о политике в сфере социального, медицинского страхования	61.9	38.1
Представление, защита законных интересов работников перед законом	53.3	46.7
Разрешение трудовых споров	55.2	44.8

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Направления деятельности	Высокая оценка	Невысокая оценка
Забота о занятости, доходах работников	84.8	15.2
Забота о работниках при их болезни	86.7	13.3
Работа по повышению знаний и квалификации у работников	50.5	49.5
Работа по трудовому соревнованию с целью повышения производителя труда	65.7	32.4

Важным проявлением управленческой активности профсоюзных организаций является контроль над подписанием коллективного трудового соглашения и трудовых договоров. Эти важные направления деятельности профсоюзов по самооценке работниками профсоюзных организаций оказались на средней позиции между проблемными и результативными сферами деятельности профсоюзных организаций. Однако исследование типичной практики заключения коллективных трудовых соглашений и практики заключения трудовых договоров свидетельствует о существующих проблемах в данной сфере.

Коллективное трудовое соглашение– обязательное условие обеспечения прав работников и работодателей. Коллективное трудовое соглашение обычно заключается на основании результатов обсуждения и выражения мнений трудящихся и профсоюзов, представляющих работников при подписании этих договоров. Судя по ответам административных работников, в этом направлении профсоюзные организации действуют достаточно эффективно. Так, 93% респондентов заявили, что на их предприятиях имеются коллективные договоры. При этом, только 3% ответили, что у них не заключен коллективный договор, 4 % не располагали информацией о договоре.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Но результаты опроса рядовых работников снижают оценку деятельности профсоюзов в подписании коллективных договоров – выявились проблемы, связанные с информированностью работников о наличии коллективного трудового соглашения на их предприятиях, представленностью интересов работников через профсоюзную организацию, а также с качеством коллективных трудовых соглашений.

По сравнению с распределением ответов руководящих работников, среди рядовых работников суммарная доля тех, кто ответил «не существует коллективного трудового соглашения» и «не знаю о наличии коллективного трудового соглашения» составила 32,7% (табл. 4).

Таблица 4

Информированность работников о наличии на их предприятии коллективного трудового соглашения

Ответы	Число ответивших работников	Процент ответивших работников
Говорят, что есть	1139	67.3
Говорят, что нет	170	10
Говорят, что не знаю	383	22.7
Всего	**1692**	**100**

При этом36,4% опрошенных рядовых работников (каждый третий), ответили, что не знают, представляет ли профорганизация работников в подписании трудового соглашения (20,4%), и что профорганизация не представляет работников в подписании коллективного трудового соглашения (16%) (табл. 5).

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Таблица 5

Мнения работников о представлении профорганизации их интересов в подписании коллективного трудового соглашения

Мнения работников	Число ответивших работников	Процент от числа ответивших работников
Профорганизация представляет интересы работников	1076	63.6
Профорганизация не представляет интересы работников	271	16
Не знают	345	20.4
Всего	**1692**	**100**

Судя по результатам исследования среди работников, есть проблемы в «качестве» коллективных трудовых соглашений. 40% рядовых работников оценили качество на «хорошо», 38 % как «среднее» и 22% как «низкое».

Другим важным направлением деятельности профсоюзов, которое оценивалась в ходе эмпирического исследования, является контроль за заключением трудовых договоров с работниками. Подписание трудовых договоров является важным условием для ведения любого бизнеса. С одной стороны, договор обеспечивает выполнение своих обязательств работодателями, с другой стороны, он закрепляет ответственность и обязанности работников. Результаты опроса иллюстрируют, что большинство предприятий заключает трудовые договора со своими работниками. 89,5% опрошенных руководящих работников ответили, что они работают по трудовым договорам, заключенным между ними и работодателями. И только 10,5% респондентов сказали, что работают без трудового договора.

Более того, в ходе опроса выявилась одна серьезная проблема в этой сфере. Только 18,1% руководителей ответили, что их компании подписали с ними долгосрочные контракты. Большинство опрошенных

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

указало, что они подписали краткосрочные договора со своими работниками (68,6%), 13,3% заявили, что их трудовые договоры были подписаны на неопределенный срок.

С подобной практикой заключения трудовых договоров связано противоречие, сложившееся в социально-трудовой сфере. Ситуация с трудовыми договорами свидетельствует о низком уровне гарантированной занятости в стране, что в дальнейшем может стать источником роста социальной напряженности.

Ответы рядовых работников подтвердили наличие рисков, связанных с гарантированной занятостью. Долгосрочные договора подписали 31% рядовых работников. Остальные 69% ответивших находятся в ситуации неопределенности в отношении долгосрочных перспектив трудовой занятости (табл. 6).

Таблица 6

Вид трудового договора, подписанного работниками

Вид трудового договора	Число ответивших	Процент от числа ответивших работников
Договор для рабочих – сезонников	216	12.8
Краткосрочный договор (меньше 01 года)	42	2.5
Долгосрочный договор	527	31.1
Договор с неопределѐнным сроком	907	53.6
Всего	**1692**	**100**

Основным предметом трудового договора является вопрос о заработной плате. Определение размера заработной платы является приоритетной сферой деятельности первичной профсоюзной организации, на что указывали сами работники профсоюзной организации в ходе опроса.

Результаты опроса показали, что существует дифференциация в формах и структуре выплаты заработной платы работникам. Самая

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

распространенная форма выплат – это заработная плата за отработанное время (на это указали 41% опрошенных руководящих работников), на втором месте – сдельная форма оплаты, т.е. оплата за произведенный продукт (на неѐ указали 39% опрошенных). Кроме того, на некоторых (в первую очередь, крупных государственных) предприятиях расчет зарплаты производится исходя из стажа работы и уровня квалификации работников. На наличие таких выплат указали 18 и 2%% соответственно. Учет стажа и уровня квалификации становится популярным и на негосударственных предприятиях. Так, выплаты по социальному страхованию, медицинскому страхование, страхованию жизни на негосударственных предприятиях оплачивают только тем работникам, которые имеют продолжительный стаж работы на предприятии.

Помимо основной зарплаты на некоторых предприятиях существуют специальные надбавки: доплата за наем жилья, выплата командировочных расходов, доплаты за питание, за высокие достижения в труде.

Важным показателем результативности деятельности профсоюзов является размер заработной платы работников – насколько зарплата покрывает расходы на удовлетворение жизненных потребностей работников. По оценке опрошенных, у большинства вьетнамских работников размер заработной платы соответствует их жизненным запросам: 57,6% респондентов сказали, что заработная плата позволяет им «нормально» жить;20,9% опрошенных ответили, что они живут в достатке и заработная плата позволяет им откладывать деньги. При этом доля тех, кто сказал, что их зарплата ниже прожиточного минимума, составила 21,6%.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Помимо вопроса об уровне жизни, вьетнамским работником задавались дополнительные (косвенные) вопросы, позволяющие с разных сторон посмотреть на степень материального благополучия трудящихся. Ответы на косвенные вопросы помогли получить данные, согласно которым, жизнь работников выглядит не так благополучно. В частности, на вопрос о повышении заработной платы за последние три года, только 31,7 % работников ответили утвердительно. 68,3% опрошенных ответили, что заработная плата не повышалась. Другой косвенный вопрос касался подработок. На вопрос «приходится ли Вам работать сверхурочно, подрабатывать?» были получены следующие распределения: нет – 53,8%, да – 46,2%. Т.е. почти половина работников вынуждена дополнительно работать, что свидетельствует о недостаточном размере заработной платы для обеспечения жизненных потребностей трудящихся. Проблема с материальным благополучием становится еще более ощутимой при рассмотрении ответов на вопрос о жизненных трудностях. На первое место вышла проблема низкого дохода, на которую указали около 60% опрошенных работников(табл. 7).

Таблица 7

Трудности, с которыми встречаются работники

Перечень трудностей	Число ответивших работников	Процент от числа ответивших работников
Трудности в работе работа	97	5.7
Низкий доход	978	57.8
Здоровье	210	12.4
Жилище	53	3.1
Нарушение интересов	354	21.0
Всего	**1692**	**100**

Защита интересов трудящихся в сфере занятости и доходов является главным направлением в деятельности профсоюзов. На втором месте по значимости стоят условия труда и жизни работников.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Эта проблема актуализировалась на негосударственных предприятиях Вьетнама. Одним из главных условий труда является регламентация рабочего времени. Рабочее время – это промежуток времени, за который работники выполняют нормы рабочего времени или порученную им работу. Рабочее время является определѐнным законом периодом времени, в течение которого работники должны присутствовать в помещении производства, чтобы выполнять поставленные задачи в соответствии с правилами и положениями, определѐнными в трудовых контрактах. По установленным положениям Министерства труда и социальных дел Вьетнама, в среднем работники должны работать 8 часов в день. Если они работают больше определѐнного времени, то между работодателем и работниками должно быть соглашение, по которому работодатели оплачивают работникам сверхурочную работу.

Заработная плата на большинстве предприятий зависит от заказа и максимальной прибыли работодателей. Спрос на производство временами очень высок в «горячее» время года. По данным опросам, 85,3% работают 8 часов. Сверх установленной нормы работает 12,8% опрошенных работников. Стандартизация рабочего дня и рабочей недели очень важна для оплаты труда.

Поскольку условия жизни составляют основу для восстановления рабочей силы и энергии для трудящихся, то ключевыми элементами условий жизни являются жильѐ, удобства жизни и т.п. Большинство рабочих (51,2%) имеют собственное жилье, работники, проживающие в коммунальном жилье при предприятии, составляют 36,7%. Судя по ответам рядовых работников, проблема с жильем не является острой для вьетнамских трудящихся. Так, на

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

вопрос о жизненных трудностях, только 3% опрошенных указали на проблемы с жильем.

Культурная и духовная жизнь является необходимой жизненной потребностью для каждого. Удовлетворение социально-культурных потребностей входит в понятие качества человеческой жизни. Результаты исследования показали, что профсоюзные организации пока еще мало занимаются этой стороной жизнедеятельности работников предприятия.

Культурной и духовной жизни работников, культурным мероприятиям, спортивным соревнованиям рабочих на предприятиях не уделяли достаточного внимания. На большинстве предприятий, где проводился опрос, культурная жизнь для работников практически не организуется. Но, как хорошо известно социологам, культурная организация досуга выполняет целый ряд важных витальных и социальных функций.

На недостаточную функциональную эффективность деятельности профсоюзов указывают результаты анализа политики социального страхования, социальных возможностей для удовлетворения культурных и духовных потребностей.

Как говорилось выше, несмотря на распространѐнность профсоюзных организаций и одобрение их деятельности со стороны работодателей и работников, большое число забастовок во Вьетнаме свидетельствует о недостаточной функциональной эффективности профсоюзов в деле разрешения трудовых споров и согласования интересов мирным путем. Сами профсоюзные работники также невысоко оценили это направление своей деятельности.

Для осмысления данной проблемы в ходе опроса выяснялось мнение руководящих, профсоюзных и рядовых работников о причинах

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

трудовых споров и забастовок. В «рейтинге» причин среди руководящих работников (можно было выбрать несколько позиций) на первое место вышла позиция «непонимание работниками положения законов» (74,3 %), на второе – «подстрекательство» (59%), на третье – «отсутствие профсоюзов или слабая эффективность деятельности профсоюзов» (55,2 %); на четвѐртое – отсутствие советов трудового посредничества (41%); сложность законов (16 %) (табл. 8). Примерно такое же распределение ответов получилось и по данным опроса профсоюзных работников.

Таблица 8

Мнение руководящих работников о причинах возникновения на предприятии трудовых споров и забастовок

Причины	Количество ответов	Процент
из-за не разумного содержания законов	16	15,2
из-за отсутствия первичной профорганизации, из-за слабости профсоюзной организации	58	55,2
из-за отсутствия Совета примирения на предприятии	43	41
из-за подстрекательства работников определенными силами	62	59
из-за непонимания работниками положений законов	78	74,3
по другим причинам	0	

Другое мнение о причинах споров и забастовок у рядовых работников. На первое место в рейтинге причин вышел экономический фактор – «заработная плата, премии, сверхурочных времени, надбавки».

В деятельности по урегулированию трудовых споров и забастовок, профсоюзы, по мнению рядовых работников, играют роль посредника между работодателем и работниками предприятия. Так, на вопрос о мерах, принимаемых работодателями при возникновении

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

забастовки, на первое место вышла позиция «вместе с профсоюзной организацией решают вопросы, связанные с забастовкой» (табл. 9).

Таблица 9

Меры, принимаемые работодателями при возникновении забастовок

	Число ответивших работников	Процент от числа ответивших работников
угрожают работникам	20	1.2
вместе с другими органами разрешают вопросы, связанные с забастовкой	280	16.5
вместе с профсоюзной организацией разрешают вопросы, связанные с забастовкой	628	37.1
проводят диалог с коллективом работников	495	29.2
обращаются к суду за помощью	182	10.8
другие мероприятия	87	5.2
Всего	**1692**	**100**

Подводя итоги, на основании анализа результатов опросов, можно высказать предположение, что для сокращения количества забастовок необходимо пропагандировать среди работников законодательство о труде, о забастовках, чтобы трудящиеся понимали свои права и исполняли свои обязанности. Кроме того, нужна разъяснительная работа среди работников: они должны знать, что профсоюзы играют большую роль в защите прав и интересов трудящихся. Это помогает им в отказе от участия в незаконных забастовках. Работодатели должны поставить интересы трудящихся на первый план и должны заботиться о материальной и духовной жизни работников, обеспечить надлежащее исполнение статей закона, а также быстро разрешать возникающие конфликты. Кроме того, необходимо усилить процесс контроля нарушения трудового законодательства и прав профсоюза в сфере бизнеса. Профсоюзные организация должны быть сильными на предприятиях. Нужно расширить сотрудничество и

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

обмен информацией между исполнительными советами профсоюзов и работодателями, для чего необходимо создавать консультационные пункты (офисы) при профсоюзе, задачами которых будет разъяснение законодательства и поддержание контактов с работодателями.

В связи с необходимостью оптимизации функциональных возможностей профсоюзов в диссертации исследовалось мнение профсоюзных работников и работодателей о способах повышения эффективности профсоюзов.

Данные опроса, представленные в тексте диссертации, показывают, что для оптимизации функциональных возможностей социального партнерства важно не только стремиться к обеспечению социально-экономических и социально-культурных интересов и потребностей работников, но и выстраивать координацию взаимодействий между работодателями, работниками и профсоюзами.

Совершенствование механизма реализации социального партнерства

Во Вьетнаме механизм социального партнерства представляет собой процесс демократизации трудовых отношений, а также механизм сотрудничества, разделения власти между государством, работником и работодателем (через их представителей). Все субъекты социального партнерства действуют в качестве равных и независимых сторон с целью поиска способов разрешения заинтересованных ими проблем, включая консультации, переговоры или совместное принятие решений в зависимости от договоренности заинтересованных сторон.

Механизм социального партнерства представляет собой процесс координации между государством, работником и работодателем (через

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

их официальные представительные организации) с помощью соответствующих с социальными, экономическими, политическими и правовыми условиями форм и в целях поиска общих решений по проблемам в социально-трудовой области, в том числе проблемы, связанные с трудовыми отношениями, в которых заинтересованы все стороны, так как они тесно связаны с интересом каждой из них, с общим интересом всех трѐх сторон, а также с интересом всего общества.

С помощью механизма социального партнерства, путѐм примирения, с помощью судьей и трудового суда разрешаются трудовые конфликты и забастовки. Этот механизм эффективно работает только тогда, когда в переговорах принимают участие три стороны.

Механизм социального партнерства главным образом участвует в повышении эффективности деятельности, способствующей развитию социально-трудовых отношений. Задачи механизма социального партнерства – руководство, создание условий, содействующих стабильному, гармоничному и прогрессивному развитию трудовых отношений, особенно путѐм проведения переговоров и заключения соглашений заинтересованных сторон.

Деятельность механизма социального партнерства считается особым методом, средством и подходом к проблемам трудовых отношений, направленных на активные и эффективные трѐхсторонние отношение между правительством, работодателями и работниками – основными субъектами в трудовых отношениях с целью обеспечения интересов всех сторон, что способствует установлению гармоничных, стабильных, прогрессивных трудовых отношений и устойчивому развитию экономики и общества в условиях рыночной экономики.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Механизм социального партнерства представляет собой процесс демократизации трудовых отношений.

В статье №1 Трудового кодекса (с исправлением от 2012г.) было определено: «Трудовым кодексом определены нормы труда, права и обязанности работника, работодателя, представительной для трудовых коллективов организации, представительной для работодателей организации в трудовых отношениях и в отношениях, непосредственно связанных с трудовыми отношениями». Исходя из этого определения, трудовые отношения устанавливаются и поддерживаются с помощью установленных правительством законов. Правительство имеет право принуждать стороны к определенным действиям и предоставляет свободу для соглашения сторон в ограниченных рамках. Во многих странах (например, в европейских странах) правительство само реализует свою роль в качестве одного «социального партнѐра», стоящего на одном ряду с двумя остальными субъектами социального партнерства – работодателем и работниками. Стороны совместно обсуждают, принимают решение по проблемам, связанным с условиями труда и условиями эксплуатации рабочей силы. На секторном и региональном уровнях правительство, высоко оценивая коллективные трудовые договоры между работниками и работодателями, одновременно обеспечивает работникам права на участие в управлении на своем месте работы. Это один из новых подходов к трудовым отношениям – «трѐхсторонние отношения» (Правительство – работодатель – работник), который приходит на смену традиционного подхода – «двухсторонние отношения» (работодатель – работник). В развитых странах трѐхсторонний механизм возник как объективное, естественное явление и он воспринимается как один из основных факторов, влияющих на

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

стабильность и развитие экономики и общества. В этом случае правительство выполняет не только роль управляющего обществом, но и уважает и прислушивается к мнениям других субъектов. Работодатель также изменил своѐ отношение к работникам. Была повышена роль работников в участии в общих делах, в решении проблем, непосредственно связанных с их интересом. Это и есть процесс демократизации жизни в целом, а также демократизации трудовых отношений в частности – процесс, происходящий в соответствии с эпохой. Становление и развитие МТО способствует реализации механизма социального партнерства. Это свидетельствует о том, что все усилия этой организации направлены на настоящую демократию, особенно на демократию в трудовых отношениях. Однако следует отметить, что демократизация в трудовых отношениях возможна до определенной степени – в этом нет «общей дозы» для всех стран. Культура, традиции и обычаи, социально-экономические условия в каждой стране имеют свои особенности, что приводит к тому, что сознание людей и способы решения какой-то проблемы, безусловно, не могут быть одинаковыми. Именно поэтому МОТ рекомендует каждой стране-члену, чтобы они применяли опыт реализации механизма социального партнерства в соответствии со всеми условиями своей страны, а также в соответствии с каждым этапом развития той или иной страны. Только таким образом механизм социального партнерства сможет показать все свои достоинства. Наличие разнообразия в принципах и в способах реализации механизма в мире и в рамках региона является ярким тому примером.

Механизм социального партнерства – процесс координации и сотрудничества, разделения прав и обязанностей между правительством, работодателями и работниками.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Применение механизма социального партнерства – главный способ для создания стабильности и развития экономики и общества, что свидетельствует о желании правительства строить демократическую систему управления. Другими словами, правительство вынуждено «передать» другим субъектам социального партнерства часть своих полномочий. Что касается работодателей, то тот факт, что они стали партнѐром, стоящим на одном ряду с работниками, также означает «передачу» работникам части их полномочия. Исходя из этого, теперь правительство уже не «в одиночку» разрабатывает политику, законы в сфере труда и также само не решает проблемы, связанные с работниками и работодателями. В то же время работодатели уже не имеют права «заставлять» работников выполнять все свои требования. Теперь все проблемы, касающиеся прав и интересов работников и работодателей, должны быть обсуждены, и решения приняты тремя сторонами. В двухсторонних отношениях между работниками и работодателями особое место занимают коллективные трудовые договоры, а все важные проблемы, возникающие между двумя субъектами, будут решены путѐм проведения переговоров. Однако чтобы достичь этой цели, нужно преодолеть немало трудностей. По словам сотрудника Управления международных отношений – господина Нгуен Тхань Туана «Практика и теория политологии показывают, что нет никакого правительства, готового поделиться с кем-нибудь своими полномочиями. Всякое государство хочет установить отношения с другими органами и организациями по общему принципу: «руководство – подчинение». Профсоюзные сотрудники в России всѐ ещѐ помнят слова бывшего президента Бориса Ельцина во время выхода указа по созданию правовой основы для этого механизма в России: «Я не выступаю

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

против социального партнерства, но вы и не забудьте, кто здесь главный!». Вот что значит, очень сложно, чтобы правительство уступало и принимало принципы равенства. Правительство, как всегда, склонно к деспотизму в отношениях к другим субъектам социального партнерства. За ним следуют работодатели, для которых самое важное – умножение своего капитала с минимальной затратой. Тем более, ради своих интересов, они вряд ли с удовольствием сочувствуют работникам!».

Что касается работников, сможет ли их представительная организация подтвердить свою значительность и вложить все усилия в достижение достойного места в социальных переговорах? – вот главный вопрос, стоящий перед самой организацией и требующий от неѐ соответствующих ответов своими деятельностями на практике. Безусловно, работники и работодатели должны осознать, что каким бы ни было равенство, они не смогут когда- нибудь стоять на совершенно таком же ряду с правительством. Так как правительство навсегда остаѐтся субъектом, обладающим высшими полномочиями в управлении социальными проблемами, хотя оно играет роль «партнѐра» в механизме социального партнерства. То же самое и будет в отношениях между работниками и работодателями – между ними существует зависимость одного субъекта от другого. И, безусловно, работники должны выполнять требования работодателей на рабочем месте.

Наряду с делением полномочий идѐт и разделение обязанностей между «партнѐрами» в трѐхстороннем механизме. Работники и работодатели должны будут нести более важную ответственность перед обществом, участвуя в механизме социального партнерства. В настоящее время наблюдается тенденция постепенной передачи

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

другим социальным субъектам полномочий правительства под девизом «Правительство совместно работает с народом» в целях «выполнять большие задачи».

Совершенствование правовой системы социального партнерства.

Значение и функции механизмов социального партнерства:

Механизм социального партнерства задействован в разработке политики и законов; участвует в регулировании интересов (персональные, коллективные, общественные интересы) и делении обязанностей (правовые, моральные, общественные обязанности) в одном секторе экономики.

Механизм социального партнерства участвует в установлении гармоничных, стабильных и прогрессивных отношений на предприятиях; в разрешении конфликтов и в способствовании устойчивому социально- экономическому развитию.

Во Вьетнаме не ратифицированы Конвенции о механизме социального партнерства, значит, применения во Вьетнаме механизма социального партнерства не является обязательным. Однако, как членом МОТ, правительством Вьетнама приняты определенные нормативные акты по этому вопросу:

- Конституция 1992 года (исправленная и дополненная в 2001, 2013гг.) и Трудовой кодекс от 1994 года (исправленная в 2002, 2006, 2007, 2012гг.)

- общие положения в таких документах, как Закон об организации Правительства от 25 декабря 2001 года; Закон о выдаче и публикации нормативных и законных документов от 2008 года; Закон

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

о профсоюзах от 1990 года (исправленный в 2012г.); Закон о колхозах от 2003 года; документы Торговой и промышленной палаты Вьетнама от 1997 года; Решение №08/1998/ND-CP от 1998 году о выдаче Правил по созданию объединения иностранных предпринимателей; Решение премьер-министра №774/TTg от 1996 года о создании провинциального арбитражного комитета;

- Решение Правительства №145/2004/ND-CP от 14 июля 2004 года об осуществлении Трудового кодекса и об участии Всеобщей Конфедерации и представителей работодателей в разработке документов, связанных с трудовыми отношениями.

Одним словом, механизм социального партнерства представляет собой процесс демократизации трудовых отношений, процесс разделения прав и обязанностей между правительством, работниками и работодателями в решении общих волнующих субъекты проблем. Механизм социального партнерства появляется как естественно неизбежное явление, когда рыночная экономика достигает определенного пика в развитии. Чем быстрее развивается рыночная экономика, тем большее внимание уделяется социальной демократии. Тем самым создаются условия для укрепления и развития социального партнерства.

Механизм социального партнерства является демократическим механизмом в процессе развития индустриального общества (в мире в целом и во Вьетнаме в частности). Поэтому, он имеет огромное значение в социально-экономическом и политическом аспекте и отражается в следующих аспектах:

а. Механизм социального партнерства вносит свой вклад в создание правильной и эффективной политики и законов.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

В демократическом обществе, где гарантированы сотрудничество и социальный диалог, правительством предлагаются такое социально- экономическое законодательство, которое соответствует потребностям и ожиданиям, как рабочих, так и работодателей. Когда политика и законы удовлетворяют их потребностям, возможность их осуществления будет высокой, потому что в этом случае создатель политики и закона одновременно является субъектом, осуществляющим их. Принцип социального диалога, пришедший на смену принципу государственного регулирования, утверждает практику взаимных консультаций, корректировок, т.е. вместо «соло» работает механизм «совместного поиска решений проблем».

б. Механизм социального партнерства способствует регулированию прав и обязанностей в экономической системе. Как уже говорилось, интересы партнеров конфликтны, особенно между работниками и работодателями. Однако на национальном уровне стороны имеют общие интересы. Проблема в том, как сочетать частные с общими интересами. Социальный диалог, коллективные переговоры являются механизмами для обеспечения гармонии между индивидуальными и общими интересами. Согласование интересов (личных, коллективных интересов и социальных обязанностей) и деление общей ответственности (моральной и социальной ответственности) есть преимущество двухстороннего и трехстороннего механизмов. Желаемого консенсуса между партнерами, конечно, никогда полностью не удается достигнуть, особенно по таким спорным вопросам, как: заработная плата, цены, торговля ит.д., но заинтересованные стороны могут найти «общий язык».

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

c. Механизм социального партнерства, способствует регулированию конфликтов, содействует социальному развитию и устойчивой стабильности. В любом обществе, какое бы оно ни было идеальное, не бывает так, чтобы не было никакого конфликта между силами социальной стратификации. Также нельзя ожидать полной дружбы и сотрудничества между тремя крупнейшими партнерами общества, но демократическое участие между этими партнерами будет способствовать поддержанию социально-экономического развития на устойчивой основе. Только при стабильности возможно развитие, нужно, чтобы социальные партнѐры понимали друг друга, к тому же делились «общими правами и ответственностью». Это главная цель, также благородная миссия МОТа, которая является содействием социальной справедливости и долгосрочному миру.

Совершенствование законодательной базы для обеспечения механизма координации, повышения чувства ответственности и эффективности сотрудничества между государством, работодателем и работником.

На взгляд автора, необходимо внести изменения и дополнения в трудовой кодекс, в котором внимание фокусируется на содержании социальных отношений, таких как коллективные трудовые договоры, трудовые договоры, коллективные переговоры и обязанности заинтересованных сторон, и государству нужно совершенствовать правовую систему, чтобы лучше регулировать трудовые отношения и успешно разрешать забастовки. В 2012 году государство ввело в действие Трудовой кодекс, Закон о профсоюзах и другие законы, чтобы отвечать требованиям рынка труда во Вьетнаме, чтобы совершенствовать механизмы разрешения споров и трудовых

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

конфликтов. Нужно организовать осуществление механизмов социального партнерства.

Применение трудового законодательства, положения Трудового кодекса о создании и эксплуатации трудовых отношений должны быть согласованы сторонами, и это согласование всѐ больше доминирует в обществе. Нужно контролировать договорные отношения между работником и работодателями, отношения между трудовыми коллективами с работодателем, чтобы они носили научный и практический характер и оказали доминирующее влияние на всю систему трудовых отношений. Нужно четко определить правовой статус и обязанности сторон в трудовых отношениях через систему основных прав и обязанностей работников и работодателей об их правах и законных интересах в трудовом процессе. Система трудового законодательства должна быть направлена на определение сущности трудовых отношений и поэтапно установить дисциплину на рынке труда, а также в управлении человеческими ресурсами, что является, в первую очередь, правовой основой для урегулирования трудовых споров, возникающих в трудовом процессе.

Нужно внести поправки в Трудовой кодекс, в частности, принять основополагающие нормы трудовых отношений в рыночной экономике. Необходимо создать единую правовую основу, способствующую саморегулированию отношений в сфере труда. В Трудовом кодексе должны быть четко определены механизмы социального партнерства и роль государства, в законе не должно быть неясности, а люди должны перестать воспринимать государство как независимую от двустороннего диалога сторону. Необходимо четко определить роль государства в трехстороннем механизме, роль

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

государственных организаций, выступающих от имени государства в разрешении возникающих инцидентов.

Объективно оценивая правовую систему в области труда, созданную с начала перестройки, необходимо определить ее положительные стороны, основные преимущества, недостатки, ограничения и их причины с тем, чтобы улучшить трудовое законодательство в части совершенствования содержания и постепенного выделения некоторых разделов трудового кодекса в отдельные законодательные отрасли, такие как закон о минимальной зарплате, закон о занятости, закон о забастовках ит.д., чтобы постепенно приблизиться к международным трудовым нормам, которые ратифицированы Вьетнамом в 18-ой конвенции Международной организации труда.

Институционализация социального партнерства

Во избежание ситуации, когда работодатели навязают свою власть во внутренней организации труда, нужно ограничить или устранить участие в управлении работодателей, которые пользуются силой в управлении и игнорируют законные права рабочих, создать условия для участия в управлении представительных организаций работников и работодателей. Государство, на взгляд автора, должно поставить себя в положение одного «социального партнѐра», обладающего равными правами наряду с двумя другими социальными партнѐрами - работниками и работодателями, чтобы совместно обсуждать и решать вопросы об условиях труда и эксплуатации рабочей силы.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Чтобы обеспечить гармоничное и стабильное развитие трудовых отношений, предотвратить трудовые споры и забастовки на местах, социальные партнѐры должны организовать учебные курсы для подготовки кадров медиаторов-посредников в Согласительном совете и провинциальном трудовом арбитражном Совете для повышения работоспособности работников в примирении. Нужно повышать полномочия организаций, представляющих работодателей для более эффективного участия в процессе трехсторонних переговорах на уровне провинций. Профсоюзы должны пропагандировать среди работников знания о трудовых отношениях на предприятиях и экономических кооперативах. Они периодически организуют инспекционную группу для проверки соблюдения трудового законодательства в целях выявления и своевременного разрешения нарушений трудового законодательства на предприятиях, кооперативах в соответствии с законом. Они проводят организационную работу по созданию профсоюзов в трудовых коллективах на предприятиях, экономических кооперативах. Профсоюзы дают рекомендации предприятиям в области регулирования заработной платы, норм труда и мобилизации работодателей и работников в подписании переговоров, коллективных трудовых соглашений.

Нужно координировать краткосрочные и долгосрочные решения, чтобы построить здоровые трудовые отношения через четыре синхронных решения:

1) совершенствование основ права и политики;

2) создание институтов трудовых отношений в условиях рыночной экономики;

3) повышение информированности сторон трудовых отношений;

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

4) расширение полномочий для выполнения соответствующих функций сторонами трудовых отношений.

Необходимо создание инспекционных групп для контроля над исполнением закона о трудовых договорах, оперативного и своевременного исправления нарушений, раннего выявления проблем и трудностей, чтобы их своевременно исследовать и вносить изменения и дополнения в законодательные документы в соответствии с реальной жизнью.

Разработка содержания и оперативный механизм социального партнерства

Содержанием механизма социального партнерства является решение вопросов трудовых отношений и прав в целях обеспечения гармоничных и прогрессивных трудовых отношений. В сущности, содержание вопросов всех переговоров направлены на разработку, подписание и выполнение коллективного договора на предприятии. А именно:

Переговоры по определению заработной платы

Проблемы зарплат, особенно минимальной заработной платы - это те вопросы, на урегулирование которых правительство всегда должно обращать серьезное внимание.

Необходимо создать трехсторонний совет по заработной плате, который отвечает за консалтинг, а также за снижение конфликтов при определении минимальной заработной платы. Этот совет имеет право выпускать ежегодник для координации коллективных переговоров с

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

общей экономической политикой, чтобы обеспечить требование соответствия заработной платы экономическому росту. Правительство создало Национальный совет по зарплате и возложило на него консультационные функции. В этом совете работают 3 группы с равным числом представителей от правительства, работодателей и профсоюзов. Основной функцией Совета является составление ежегодника по заработной плате. Принципы оплаты труда учитывают макроэкономические факторы, такие как уровень и перспективы внутриэкономического роста, международную конкурентоспособность, ситуации по занятости, инфляцию, перспективы роста в регионе и во всем мире, обменные валютные курсы. Национальный Совет осуществляет руководство по вопросам заработной платы предприятиями всех секторов, а принятые им правовые принципы позволяют вести консультации работодателей и профсоюзов по вопросам заработной платы, не имеющие обязательной силы, но соответствующие обстоятельствам каждого предприятия.

Переговоры о занятости

В нынешних условиях глобализации, когда любые изменения происходят быстро, и конкуренция за качество человеческих ресурсов возрастает, становятся все труднее достичь цели «полного удовлетворения по занятости, с производительностью и свободным выбором» для работников. В этом контексте баланс между вопросами занятости, заработной платы, тренировок и соревнований устанавливается для социальных партнѐров. Играя роль действующего игрока, Правительство должно советоваться с работодателями и профсоюзами, чтобы прийти к консенсусу.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

В условиях рыночной экономики велика вероятность серьезного экономического спада. В этом случае работодателями применяются такие временные меры как сокращение расходов, сокращение производства, даже корпоративная реструктуризация. Во время сокращения численности или реструктуризации производства работодатели и работники могут избежать конфликтов на рабочих местах, но для этого Правительство должно принять необходимые меры поддержки. Профсоюзы также должны вести переговоры с работниками, результатом которых будет их согласие на ухудшение условий труда, понимание трудностей, с которыми сталкивается предприятие, желание их преодолевать вместе со всеми. Работники также должны понимать, что лучший способ поддержания своей конкурентоспособности на рынке труда – это готовность к получению знаний и повышение своего мастерства.

Переговоры в поисках мер по повышению производительности труда

Повышение производительности является вопросом выживания. Повысить производительность труда и добиться экономической эффективности невозможно без усилий всех трех социальных партнѐров и координации правительством действий работодателей и работников.

Построение взаимных соглашений между социальными партнѐрами смогут повысить гарантию трудоустройства. Вместо увольнения, «лишние» работники получают от работодателей другие рабочие места. Это основано на такой предпосылке: повышенная продуктивность стимулирует дополнительную инвестицию. Таким

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

образом, будет создано больше предприятий, следовательно, увеличится количество рабочих мест. Договоренности между тремя партнерами должны быть отражены в соглашениях, направленных на повышение конкурентоспособности предприятий, достижение экономического роста и эффективности при условии, что будут соблюдаться интересы всех сторон.

Переговоры по обеспечению условий труда

Трудовой кодекс предусматривает, что работодатели должны соблюдать стандарты условий труда, техники безопасности, гигиены труда. Однако невозможно просто надеяться на получение гарантий в улучшении условий, безопасности и охраны труда только лишь на основании принятых государством законов и административных мер. По многим причинам, в том числе из-за опасения больших затрат, влияющих на прибыль, работодатели часто игнорируют свои обязанности по обеспечению хороших условий труда. Поэтому необходимо в некоторой степени вмешательство государства. Очевидно, что и в деле обеспечения достойных условий труда должны сотрудничать все три социальных партнѐра.

В механизмах координации социальных партнѐров правительство участвует в качестве ведущего в разработке политики взаимодействия, правовых основ охраны труда и проводит консультации, проверки и осуществляет санкции в случае необходимости. Работодатели обязаны обеспечить нормальные условия труда, но они также имеют права участвовать в разработке таких стандартов, получать консультации от правительства по экологическим условиям труда, безопасности и гигиене труда. В

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

некоторых случаях законодательство должно также дать им свободу выбора в принятии решения для достижения желаемых целей. Работники имеют право на хорошие условия труда, но они также обязаны соблюдать положения трудового кодекса. Профсоюзы в случае необходимости представляют их интересы в суде. В деле создания нормальных условий труда нужна инициатива правительства и его гарантии по обеспечению участия представителей работников и работодателей.

Участие сторон в разрешении трудовых споров

Трудовые споры в большей степени происходят на малых предприятиях. Процесс урегулирования трудовых споров включает переговоры-обсуждения и переговоры между работниками (их представителями) и работодателями (их представителями). Если внутреннее решение (также называемое как неофициальное урегулирование) не приносит результатов, следующим шаг будет официальное разрешение споров, например, вмешательство посредников, арбитражное и судебное решение.

При разрешении трудовых споров действуют механизмы социального взаимодействия. Это может быть совет примирения (как правило, основан на трѐхчленном принципе), Совет трехстороннего арбитража (одна сторона нейтральная, другие члены назначаются сторонами), или Суд (члены жюри – представители трѐх сторон: представитель государства, а два других представляют работников и работодателей). Три социальных партнѐра являются взаимозависимыми от интересов и цели урегулирования трудовых споров, они предназначены для защиты своих прав и законных

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

интересов, а также для защиты общих интересов общества, и на том основании строятся здоровые трудовые отношения, тем самым обеспечивается стабильность и социальная справедливость.

Создание институтов по проблеме социального партнерства

Основной формой взаимодействия партнеров является социальный диалог для достижения консенсуса партнерами по вопросам социальной политики, а также по уменьшению конфликтов для достижения социальной стабильности.

Как правило, на небольших предприятиях работодатели предпочитают самостоятельно решать проблемы со своими работниками, возникающие в процессе социально-трудовых отношений. На предприятиях среднего и крупного бизнеса социально-трудовые отношения, как правило, являются более сложными. Поэтому некоторые работодатели стали прибегать к помощи экспертов, доступной им, если они вступают в организации, объединяющих работодателей. Организации работодателей могут оказывать консультационные услуги, организовать учебные курсы для подготовки участников споров и т.д. Эти организации выступают в качестве информационного канала между работодателями и правительством. В тех случаях, когда проводятся коллективные переговоры на региональном, отраслевом, национальном уровнях, задействуются международные организации работодателей. В этом случае организации работодателей выступают от имени работодателей в процессе переговоров с организациями работников или правительства.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Организации работодателей решают целый ряд таких вопросов, как создание стратегического целевого направления развития организации; предоставление услуг (обучение, информация ит.д.); рассмотрение факторов, влияющих на производственную деятельность и на бизнес-сообщество, укрепление солидарности между членами организации и повышение возможностей переговоров, введение переговоров с правительством, а также с организацией, представляющих работников. В организацию работодателей входят представители предприятий-членов или отраслей, или региональных ассоциаций. Структура организации может быть основана на национальном, региональном или отраслевом уровнях. Организация работодателей имеет несколько функций, связанных с решением социальных вопросов. Вьетнам проводит политику решения социально-экономических вопросов при помощи организации работодателей, которую представляют Палата Торговли и Промышленности и Союз Кооперативов.

Урегулирование общих интересов и обязанностей в одной из экономических единиц.

Один из основных принципов трудовых отношений - работники и работодатели, а также их представители должны решать свои проблемы при помощи инструмента обсуждений и переговоров. Стороны в трудовых отношениях используют «коллективные переговоры», часто двухсторонние, но являющиеся частью трѐхстороннего механизма. Коллективные переговоры проводятся для решения вопросов широкого диапазона, как правило, фокусируются на вопросах корректировки условий труда и занятости (например,

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

заработная плата, рабочее время, отдых, безопасность и охрана здоровья ит.д.). Однако коллективные переговоры не ограничиваются рамками вопросов заработной платы, условий труда и эксплуатации рабочей силы. Коллективные переговоры – это творческий процесс, способный выработать конкретные меры в поиске решения проблем на рабочих местах и выступить инициатором новых перспектив, новых идей (таких как улучшение организации труда и эффективного обучения работников). Законы часто определяют минимальные стандарты, применяемые ко всем сотрудникам, и в ходе коллективных переговоров принимаются решения по улучшению этих стандартов. Коллективные переговоры проводятся на уровнях предприятий, отраслей и на национальном уровне. Переговоры на предприятиях обычно проводят для разрешения конкретных проблем. На отраслевом и национальном уровнях, как правило, предметом переговоров являются вопросы о минимальной заработной плате, минимальных стандартах труда, а также проблемы подготовки человеческих ресурсов ит.д.

Регулирование отношений и разрешение конфликтов в сфере бизнеса, содействие социальному развитию, устойчивости и стабильности

Двухстороннее или трѐхстороннее обсуждение вопросов – это сложные и трудоемкие процедуры, но лучше их проводить, чем решать вопросы в ситуациях обострения (забастовок, уличных демонстраций или приостановления производства на предприятиях). Только стабильность производства может обеспечить развитие. А чтобы обеспечить стабильность, необходимо, чтобы социальные партнѐры

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

понимали друг друга лучше, вместе соблюдали правило «общие интересы – общая ответственность». При эффективном использовании трѐхсторонний механизм позволяет добиться не только экономической стабильности, но и политической стабильности, что является одним из ключевых факторов развития любой устойчивой экономики. Чтобы убедиться в этом, важно, по нашему мнению, построить и развивать местные государственные органы при партии, политические институты, готовить достойных представителей для защиты законных интересов работников на предприятии; представители являются мостом между работниками и работодателями для создания гармоничных, прогрессивных и стабильных трудовых отношений.

Библиографический список

1. Международная безопасность и разоружение. Ежегодник СИПРИ — 1994. М., 1994. С. 8;
2. Моравецкий. В. Функции международных организаций - 1979г;
3. Морозов. Г. И. Международные организации - 1969г.
4. Современные международные отношения. Учебник / Под. ред. А.В.Торкунова. — М.: Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН), 1999 — 584с;
5. Современные международные отношения. – М:., 2000. – 257 с.;
6. Тодоров И. Я., Субботин В. Н., Филонов А. В. Международное публичное право: Учебное пособие. – К.: Знання, 2005 – 411 с;
7. Черкес М. Ю. Международное право: Учебник. – К: "Знання", КОО, 2000 – 284 с;

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

8. Цыганков П.А. Международные отношения: Учебное пособие. — М.: Новая школа, 1996. — 320 с;

9. Шреплер Х. А. Международные организации: Справочник / Пер. с нем. С.А. Тюпаева. - М.: Международные отношения, 1995 - 320с;

10. Арбатов А.Г. НАТО – главная проблема для европейской безопасности. // Независимая газета. 1999. 16 апр.;

11. Иванов И.С. Верховенство права в международных отношениях //Международная жизнь, №12, 2000;

12. Зуева К. СБСЕ / ОБСЕ: вчера, сегодня, завтра // Мировая экономика и международные отношения. - 2005. - N4. - С.39-46;

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

УДК 165.145.2

Петрияненко Т.М. Стратегия внешних действий и перспективы дальнейшего развития дипломатической службы ЕС

Strategy of external actions and prospects for further development of the EU diplomatic service

Петрияненко Татьяна Михайловна,
сотрудник кафедры международных отношений и государственного управления
Юго – Западного государственного университета,
г. Курск, Россия
Petriyanenko Tatiana Mikhailovna,
employee of the Department of International Relations and Public Administration
Southwestern State University,
Kursk, Russia

Аннотация. Важнейшей, наиболее амбициозной задачей внешней политики России, как было заявлено Указом Президента Российской Федерации № 605 от 07 мая 2012 года «О мерах по реализации внешнеполитического курса Российской Федерации», является развитие интеграционных процессов на пространстве СНГ1 . Очевидно, что данное направление развития отечественной дипломатии повышает значимость теоретических исследований по многосторонней дипломатии, поскольку только при достаточном количестве соответствующих публикаций и качестве научного понимания процессов функционирования дипломатических структур и институтов других, более ранних по хронологии интеграционных образований, Евразийский Экономический Союз сможет избежать как проектно-концептуальных несрастаний, так и повторения их практических ошибок.

Сейчас, когда российская политическая элита и дипломатия заняты конфигурированием исполнительных органов евразийской интеграции, в первую очередь Евразийской экономической комиссии, крайне важным становится понимание того, какие именно «бюрократические навесы» тормозили развитие ЕС и, следовательно, всего евроинтеграционного прогресса.

Непосредственно актуальность исследования продиктована тем обстоятельством, что трансформация системы международных отношений на рубеже XX и XXI столетий, воздействие глобальных трендов характеризуются глубокими изменениями в мировом развитии по направлению к полицентричности, геополитическому и геоэкономическому самоопределению региональных объединений.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Многоуровневая инфраструктура современной международной системы, несомненно, ведет к усложнению и организационной структуры дипломатии. Так, в диалектике процессов глобализации и регионализации многосторонняя дипломатия (как межгосударственная, так и неправительственная) становится важнейшим механизмом выработки рамочных решений, нацеленных на решение актуальных проблем взаимодействия различных региональных интеграционных объединений.

С особой наглядностью процессы трансформации моделей и форм дипломатии проявляются на примере интеграционных сообществ, прежде всего, Европейского Союза. Целесообразно, по мнению исследователя, проанализировать особенности соотношения структур и инструментов дипломатии Европейского Союза и дипломатии его государств-членов, в том числе для использования полученного опыта в формировании дипломатической модели в рамках Евразийского Экономического Союза.

При этом, на текущий момент, несмотря на всю очевидную актуальность темы, степень научной разра отанности проблемы функционирования дипломатической службы Европейского Союза остается недостаточной.

В отечественной литературе исследования структур европейской дипломатии все еще нуждается в полноте освещения.

Цель научной статьи заключается в выявлении особенностей и характерных черт, присущих дипломатии Европейского Союза и отличающих её от традиционной дипломатии национальных государств-членов.

Данная работа вносит дополнительный вклад в изучение одной из актуальных проблем современной теории международных отношений – сложной и противоречивой диалектики процессов глобализации, регионализации и региональной интеграции. В работе предпринята попытка обосновать взгляд на ЕС как на образец и проект регионализации открытого типа, вписанного в контекст глобальных политических и экономических взаимодействий. Доказывается, что государства-члены ЕС, в особенности небольшие государства, защищают себя от глобальных вызовов.

В рамках такого крупного интеграционного образования они могут заниматься субрегиональным строительством посредством программ продвинутого сотрудничества, создания субрегиональных группировок и т.п.

С другой стороны, формирование каркаса единой внешнеполитической службы ЕС и амбиции Брюсселя - состояться в качестве глобального игрока – события, вписывающиеся в глобальный порядок. Отсюда следует вывод о том, что ЕС является не только агентом мондиализации, как об этом принято судить в лагере евроскептиков и антиглобалистов, но и барьером для государств еврозоны от разрушительного воздействия глобальных угроз.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Ключевые слова: Общая внешняя политика и политика безопасности, Европейский союз, Европейская служба внешних дел, Министерство иностранных дел.

Abstract. The most important, most ambitious task of Russia's foreign policy, as stated by Presidential Decree No. 605 of May 7, 2012, "On measures to implement the foreign policy course of the Russian Federation," is the development of integration processes in the CIS area1. Obviously, this direction of the development of the national diplomacy raises the importance of theoretical studies on multilateral diplomacy, since only with sufficient number of relevant publications and the quality of scientific understanding of the processes of functioning of diplomatic structures and institutions of other earlier integration chronologies, the Eurasian Economic Union can be avoided as a design- conceptual nonsenses, and the repetition of their practical mistakes.

Now that the Russian political elite and diplomacy are busy configuring the executive bodies of the Eurasian integration, primarily the Eurasian Economic Commission, it becomes extremely important to understand which "bureaucratic canopies" have hampered the development of the EU and, consequently, the whole of European integration progress.

The urgency of the research is dictated by the fact that the transformation of the system of international relations at the turn of the 20th and 21st centuries, the impact of global trends are characterized by profound changes in world development towards polycentricity, geopolitical and geo-economic self-determination of regional associations. Multilevel infrastructure of the modern international system, undoubtedly, leads to complication and organizational structure of diplomacy. Thus, in the dialectics of the processes of globalization and regionalization, multilateral diplomacy (both interstate and non-governmental) becomes the most important mechanism for drawing up framework decisions aimed at solving urgent problems of interaction between various regional integration associations.

With particular clarity, the processes of transformation of models and forms of diplomacy are manifested in the example of integration communities, primarily the European Union. It is expedient, in the opinion of the researcher, to analyze the features of the correlation of the structures and instruments of the diplomacy of the European Union and the diplomacy of its member states, including for using the experience gained in the formation of a diplomatic model within the framework of the Eurasian Economic Union.

At the same time, despite the obvious urgency of the topic, the degree of scientific development of the problem of the functioning of the diplomatic service of the European Union remains insufficient.

In the domestic literature, research on the structures of European diplomacy still needs full coverage.

The purpose of the scientific article is to identify the features and characteristics of the diplomacy of the European Union and distinguish it from the traditional diplomacy of the national member states.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

This work makes an additional contribution to the study of one of the pressing problems of the modern theory of international relations - a complex and contradictory dialectic of the processes of globalization, regionalization and regional integration. The paper attempts to justify the view of the EU as a model and project of regionalization of an open type, inscribed in the context of global political and economic interactions. It is proved that EU member states, especially small states, protect themselves against global challenges.

Within the framework of such a large integration education, they can engage in subregional construction through programs of advanced cooperation, the creation of subregional groupings, etc.

On the other hand, the formation of the framework of the unified foreign policy service of the EU and the ambition of Brussels - to take place as a global player - events that fit into the global order. Hence, the conclusion is that the EU is not only an agent of mondialisation, as it is customary to judge in the Eurosceptic and antiglobalist camp, but also a barrier for the eurozone states from the destructive impact of global threats.

Keywords: Common Foreign and Security Policy, European Union, European External Affairs Service, Ministry of Foreign Affairs.

26 июня 2016 года, Высокий представитель Ф. Могерини представила программный документ – «Глобальную Стратегию ЕС по внешней политике и политике безопасности»461. Выступая на пленарном заседании Европарламента 6 июля 2016 года, Ф. Могерини обозначила ключевые аспекты Глобальной Стратегии: ЕС обладает огромным потенциалом как коллективный субъект, необходим отказ от инерции мышления национальных государств для превращения в по-настоящему глобального игрока. Вообще же, надо сказать, что эти опорные моменты в меняющемся внешнеполитическом курсе ЕС Ф. Могерини озвучила еще в июне 2015 года на сессии Европейского Совета. По наблюдениям С. Бископа, новая стратегия только внесла коррективы в то обращение главы ЕСВД и теперь возвращает Европу на путь Realpolitik с ее представлениями о факторе силы и обороноспособности государств как двух важнейших аспектах в межгосударственных отношениях.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Контурно новая геополитическая Стратегия, которая не обновлялась с 2003 года, когда была принята «Европейская стратегия безопасности», зиждется на том, что, во-первых, ЕС требует усиления, поскольку будущее Союза находится под угрозой ввиду кризисов самой евроинтеграционной идеи. В своем предисловии к принятой Стратегии, Ф. Могерини раскрывает параметры усиления, когда говорит о том, что «сильный Союз — это такой Союз, который мыслит стратегически, имеет общее видение и действует сообща». С этой целью – для укрепления инструментов совместного внешнеполитического действия стран-участниц и требуется стратегия, потребность в которой назревала уже давно и была лишь актуализирована кризисами, которые затронули ЕС.

Одним из таких кризисов является вызов европейской системе безопасности (повысившаяся активность террористических группировок, экономические диспропорции в развитии регионов Азии и Африки – доноров миграции в Европу). Помимо прочего, проблемы экзистенциального уровня в идее европейской интеграции не в последнюю очередь порождены упомянутым нами ранее референдумом в Великобритании, в результате которого Лондон принял решение о выходе из состава Европейского Союза. Во всяком случае, об этом прямо заявляет Еврокомиссия, указывая на то, что брэкзит Великобритании заставил Ф. Могерини кардинально изменить повестку своего выступления. Прежде всего, стоит подчеркнуть, что Россия названа «стратегическим вызовом» безопасности ЕС. Во-вторых, ЕС обязуется проводить и далее политику мирного урегулирования региональных конфликтов и обеспечения стандартов защиты граждан, осознавая, насколько в меняющемся мире переплетенными оказываются аспекты внутренней и внешней

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

безопасности. Таким образом, разумно предположить, что ЕС указывает на возможность дальнейшего участия в миротворческих акциях за рубежом и все более активном задействовании механизмов военной дипломатии, поскольку от урегулирования конфликтов по внешнему периметру ЕС зависит его внутренняя безопасность (homeland security). Отдельный, требующий более пристального внимания момент – повышение благосостояния граждан, что находится в прямой связи с реализацией целей программ устойчивого развития в Европе и мире, над которыми трудилась европейская дипломатия, начиная с 1970-х годов. В-третьих, ЕС заявляет о том, что при отправлении ОВПБ собирается руководствоваться гибридным подходом, и, видимо, соответствующей ему номенклатурой новых и старых дипломатических инструментов. Так, объявляется установка на действие в соответствии с принципами, которые одновременно будут сочетать реализм в оценке стратегической конъюнктуры и идеалистико-трасформирующего отношения к международной повестке. При этом, по словам Ф. Могерини, в ближайшие годы курс ЕСВД во внешней политике и дипломатии будет определяться «бескомпромиссным прагматизмом», подачей ЕС «одним голосом», интенсификацией внешних связей и сотрудничества с другими акторами, дабы совокупный авторитет Союза на международной площадке имел потенциал обеспечить достижение целей Брюсселя в областях гуманитарной политики, коллективной безопасности и передачи европейской системы ценностей.

Глава внешнеполитической службы ЕС подчеркивает, что ни одно из входящих в состав объединения государств не обладает должным объемом ресурсов, мощи и влияния, дабы справиться с угрозами евроинтеграции в одиночку. Можно предположить, что это

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

заявление также могло быть продиктовано брэкзитом Великобритании 471 и, соответственно, усилением звучания двух локомотивов интеграции – Франции и Германии – которые стоят отныне перед соблазном стать дуумвиратом гегемонов. Глобальная Стратегия ЕСВД как бы ставит заслонки на этом пути с указанием на то, что в интересах коллективной безопасности и роста экономического благосостояния в ЕС и по периметру соседних государств, Брюссель будет работать в условиях повышения внутренней взаимозависимости и кооперации с внешними игроками. В особенности это касается тех стран, которые расположены к югу и востоку от ЕС, на укреплении которых и отстаивания право которых на самостоятельное определение своей политики в отношении евроинтеграции, настаивает Стратегия ЕСВД. В интересах ЕС, как заявляется, оказывается также поддержание устойчивости социальных и государственных институтов, а равно экономической стабильности и регулирования миграционных потоков в государствах вплоть до Центральной Азии, Африки, Западных Балкан, Турции. ЕСВД рассматривает в качестве приоритетной задачи поддержку устойчивости даже в регионах, лежащих поодаль от Европейской политики соседства.

В непосредственной близости от своих границ ЕС, посредством своей дипломатической, по сути, службы (ЕСВД), планирует исполнять следующие роли: быть ответственным и привлекательным соседом, партнером для дальнейшего развития, защитником прав человека, партнером и проводником базовых целей ООН, помощником в разрешении кризисных ситуаций, поддержании мирного сосуществования и оказании гуманитарной помощи, торговым блоком и, наконец, расширяющимся политическим союзом. Отработка всех перечисленных направлений положена в основу дипломатической

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

практики представительств ЕС. И, как постулирует Ф. Могерини, сейчас как никогда ясно: либо ЕС действует как европейцы, либо ни одно из государств-членов ЕС не имеет ни политических масштабов, ни инструментов действовать эффективно в качестве глобального актора, поскольку некоторые инструменты оказываются действенными только на общеевропейском уровне.

Помимо сказанного, косвенно затрагивая тему усиления восточных партнеров, глава евродипломатии признает взаимозависимость Брюсселя и Москвы, что побуждает ЕС к “quite diplomacy”, подчеркивает необходимость обсуждать с Москвой имеющиеся геополитические противоречия и налаживать взаимодействие при совпадении интересов и векторов дальнейшего развития. Новая Стратегия определяет, что таковыми (векторами дальнейшего развития) могут быть климатическая политика, вопросы совместного пользования Арктикой, морской безопасности, образовательной мобильности и научно- технического обмена, а также вопросы пограничного сотрудничества.

Учитывая доказанное нами в предыдущем параграфе разномыслие среди национальных МИДов и дипломатических постпредств стран-участниц в Брюсселе по поводу российско-украинско-европейских отношений, Ф. Могерини, однако, заранее определяет, что применительно к России страны-участницы должны выработать и сохранить монолитность в осуждении и неприятии действий Москвы по крымскому и восточно-украинскому вопросам.

Переформулирование ответственности за решение глобальных задач, ЕСВД видит осуществимым посредством обширной и плотной сети дипломатических представительств ЕС, раскиданных по всему миру, которые разделяют основополагающие установки и ценности

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Евросоюза. Отдельно упомянуто, что планомерно будут усилены программы сотрудничества с гражданским обществом.

Сугубо инстурментально ЕСВД ничем не выказывает намерения отказаться от своих дипломатических инструментов, как то демарши, декларации, визиты на высоком уровне, поддержание действий посредством других международных организаций, дипломатические санкции (применение санкций как ограничительных мер против третьих стран было рассмотрено нами партикулярно, но подробно, в предыдущем параграфе), дипломатическое признание, политический диалог, предложение членства в ЕС, предложения мира, спонсирование мирных конференций и направление наблюдательных миссий в проблемные точки. Новая стратегия нацелена на то, чтобы эффективно использовать все имеющиеся в настоящий момент и разрабатываемые на будущее инструменты во имя всеобщего европейского блага и, соответственно, максимизировать отдачу от использования перспективных и новых общеевропейских инструментов (например, относящихся к областям энергетической, культурной дипломатии).

Можно только предположить, поскольку в текущей редакции Глобальной Стратегии они прямо не поименованы, ЕСВД и дальше продолжит использовать миссии наблюдателей EUEOM в качестве одного из ключевых инструментов, посредством которых Брюссель воздействует на демократизацию в странах с транзитным состоянием демократических институтов. EUEOM же обычно сопутствует применению другого внешнеполитического инструмента ЕС, а именно - мирного строительства. Также вполне ожидаемо широкое применение инструментов по инвестированию в стабильность и мир, посредством которого Брюссель осуществляет превенцию и управление кризисами. И, совершенно очевидно, что ЕСВД продолжит активно использовать

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

принятый еще в 2014 году свой первый внешнеполитический инструмент партнерства, посредством которого ЕС помогает интересующим его странам адекватно реагировать на глобальные вызовы, проектирует международное измерение для стратегии «Европа 2020», усиливает торговую и инвестиционную составляющую, продвигает публичную дипломатию и академическое взаимодействие.

Таким образом, согласно новой концепции ЕСВД, арсенал инструментов мягкой силы, в использовании которых ЕС действительно преуспел, останется, что, впрочем, не должно помешать Брюсселю сосредоточиться на важных аспектах гражданской и военной безопасности, самозащиты ввиду того, что мягкая сила на фоне украино-российского кризиса доказала свою слабую эффективность. Пусть даже пока в его кабинетах не вызрело точное понимание, как именно следует осуществить эту переориентацию, ЕСВД уже не испытывает сомнений в том, что усиление ЕС должно происходить через кооперацию с иными сильными региональными объединениями (скорее всего подразумевается НАТО). Но то, в каких геометриях сотрудничества и с каким расширенным субъектным составом контактов среди интеграционных объединений, в каких форматах, «Глобальная стратегия» не конкретизирует.

Говоря о приоритетах европейской дипломатии на следующий исторический этап, следует отметить ключевые направления, которые требуют наиболее оперативной работы, согласно представленной Стратегии. Первым из них является стратегическая безопасность ЕС, к вопросам которой относятся теперь не только конвенционально определенные войны, но и различные их гибридные формы, угрозы международного организованного и одиночного террора, экономические дисбалансы, изменение климата. Для соответствующей

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

реакции на данный перечень угроз, евродипломатам потребуется доносить до мировой аудитории, что ЕС обладает «стратегической автономией», иными словами не действует в фарватере чьих-либо интересов, помимо собственных. Поэтому акцент отныне будет делаться на усилении оборонных потенциалов стран-участниц и их стратегических коммуникаций, побуждении их к исполнению принятых на себя ранее договорных обязательств по взаимной поддержке и солидарности в борьбе с общими угрозами.

При разрешении конфликтов ЕС намерен использовать комплексный подход, в котором задействованы и соразмерены все политические инструменты, доступные Брюсселю на всех стадиях развития конфликтогенной ситуации от превенции конфликта и оперативного реагирования на уже возникший кризис вплоть до проработки программ стабилизации и недопущения нового витка конфликта. Для реализации всех этих задач ЕСВД планирует использовать углубленные и расширенные международные и региональные партнерства, развитие и поддержание которых относится к числу приоритетных для ЕС. Поэтому важнейшими для евродипломатии становятся программы открытого регионального сотрудничества, где бы они ни разворачивались.

Еще одним внешнеполитическим приоритетом для ЕСВД становится трансформация миро-системы по направлению к упрочению институтов глобального управления в XXI веке. Поэтому, ратуя за сильную ООН как за платформу для многостороннего диалога и поддержания порядка, ЕСВД будет участвовать в координируемых глобально мерах, привлекая в качестве партнеров ключевые государства, некоммерческие организации, международные и региональные объединения.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Касаясь вопроса генерального плана дипломатических действий, новая Глобальная Стратегия прямо указывает на то, что ЕСВД должна в полной мере руководствоваться положениями Лиссабонского договора, однако ОВПБ следует сделать более гибким, а при сотрудничестве между государствами- участниками – искать более структурированные формы кооперации, максимально раскрывающие потенциал Лиссабона. Соответственно, большей гибкости следует ожидать и от многочисленных программ развития: все они должны отвечать не каким-либо абстрактным, но вполне определенным стратегическим целям ЕС.

Проводя настоящее исследование, автор задался вопросом о том, как именно эти приоритеты, заложенные в Лиссабонском договоре и акцентуированные в новой Глобальной Стратегии ЕСВД, могут сказаться на векторе развития отношений между Брюсселем и нашей страной, если учесть, что Россия названа «стратегическим вызовом» европейской безопасности. С этой целью мы провели несколько интервью, в том числе с главой отдела пресса и информации Представительства ЕС в России - С. Либориусом и первым секретарем посольства Италии в Москве - Ф. Чинти. Полученная нами информация носит оценочный характер, но она ценна тем, что представляет собой позиции дипломатов-практиков, в которых отражается как специфика общеевропейского, так и национального подходов в европейском дипломатическом сообществе.

Глава отдела прессы и информации Представительства ЕС в России в ходе интервью подчеркивает, что Лиссабонский договор определил новую роль для всей организации ЕС, и, на что обращается внимание, не декларативно, но реально требует от ЕС и всех его стран-участниц согласованности в вопросах внутренней организации и

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

внешней политики. Причина тому – возникшая уже давно организационная необходимость скорректировать как механизмы принятия решений, так и направления сотрудничества стран-членов ЕС. Таким образом, реальные причины возникновения ЕСВД, равно как основное для евродипломатии содержание Лиссабонского договора – выразить волю и готовность стран-участниц говорить одним голосом, осуществлять скоординированную внешнюю политику (которая, заметим, и дает применительно к России эффект «европейского консенсуса», как бы он не расходился с прагматическими пожеланиями национальных дипломатий).

Очевидно, что Представительство ЕС в России, которое возглавляет посол Европейского Союза, действовавший ранее согласно мандату Комиссии, а теперь – ЕСВД, будет заниматься согласованием внешнеполитических позиций стран- участниц ЕС с Брюсселем (в отношении их дипломатической практики в России). Представительство – с одной стороны, стандартная дипломатически аккредитованная миссия, представляющая интересы ЕС в России, а, с другой стороны, ее функционал часто отклоняется от привычного представления о задачах дипломатической миссии. Так, например, в отличие от большинства посольств, Представительство ЕС не предоставляет консульскую защиту, оставляя это государствам-членам Союза и, таким образом, не претендуя на полное дублирование их функциональных задач.

В ходе интервью был поднят вопрос о кризисе ЕС и, соответственно, его институтов, включая дипломатические структуры – кризисе, о котором давно говорит Ф. Могерини, называя его в качестве причины принятия новой Глобальной Стратегии. Позиция Представительства ЕС в России в данном случае сводится к тому, что

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

ЕС продолжает развиваться, несмотря на кризис. В качестве примера приводится мировой экономический кризис 2008 года, когда идеям, существовавшим до него, уделялось гораздо больше внимания (подразумеваются банковский союз, общий финансовый и государственный надзор, осуществляемый в настоящее время Европейской Комиссией и т.д.486). Иными словами, представление о том, что кризисные события способствуют ослабеванию и диссоциации ЕС, не вполне корректны. Лиссабонский же договор был составлен до кризиса 2008 года, однако его сохранность до настоящего времени и, более того, рабочий характер для осуществления евродипломатии в соответствии с новой Глобальной Стратегией - является доказательством резистентности дипломатических механизмов ЕС кризисным явлениям. Его безусловно сильной стороной является то, что правительства стран-участниц проводят общее целеполагание, а Брюссель – создает баланс между национальным и общеевропейским уровнями.

Отсюда становится ошибочным представление большинства наблюдателей о том, что в ЕС реализована только общеевропейская составляющая, институциональная экспансия которой и вызывает некоторые кризисные, центробежные настроения у части национальных истеблишментов. На самом деле Брюссель не посягает на мощную составляющую государств-членов и видит себя лишь в качестве оператора гибкого управления скоростями ЕС487. Но скорости его движения находятся в зависимости от того, как складывается европейский консенсус, и какие скорости интеграции во внешней политике ему позволяют национальные правительства. Поэтому, можно сказать, что ЕС постоянно находится в дискуссии

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

между общеевропейским и национальным уровнями, и это не ново для истории европейской интеграции.

Если же касаться различия в дипломатическом инструментарии, присущем каждому измерению: национальному и общеевропейскому, то общеевропейский инструментарий будет заключаться, в первую очередь в общих институтах ЕС. В числе последних находятся ЕСВД, Европейская Комиссия, председатель Совета. Все они будут вести переговоры с Россией по тем или иным вопросам международной повестки на основе делегированного мандата. Таким образом, основные различия – в форме и структуре применяемых инструментов и решений, и главное сущностное различие между национальными и общеевропейскими дипломатическими инструментами состоит в том, от чьего имени и на основании какого мандата действует переговорщик. Такой инструментарий, как визиты на высшем уровне, встречи, переговоры, демарши, организуются на обоих уровнях: национальном и общеевропейском.

Если коснуться отдельно применения столь злободневного для России инструмента, как санкции, то, с точки зрения Представительства ЕС в России, санкции - суть наглядный пример того, как государства-члены пришли к решению о том, что некоторые действия во внешней политике оптимально будут сформулированы и выражены на общеевропейском уровне, а не на национальном. Другими словами, это значит, что в действительности никакого нормативного давления Брюссель на членов Союза не оказывал, понуждая их к принятию ограничительных мер или продавливая европейский консенсус по Украине, Крыму и России, общеевропейские операторы только озвучивают консолидированную позицию, учитывая всю гамму звучащих на брифингах стран-участниц мнений. Поэтому

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

нет ничего удивительного в том, что председатель Европейского Совета Д. Туск заявляет о неготовности к радикальному ужесточению санкции 488 , а глава Комиссии Ж.-К. Юнкер, фактически, дублирует его слова накануне официального визита Санкт- Петербургского международного экономического форума.

Однако для изучения соотношения и координации уровней национальной и общеевропейской дипломатий в границах такого интеграционного образования, как ЕС, важным представляется ответ на вопрос о том, кто и кому предоставляет мандат на выражение позиции от имени всего Союза. Отвечая на него, представитель делегации ЕС в России, отметил, что принятие решений в Европейском Совете по международным отношениям, в Совете Европейского Союза и в Европейском Совете, уже четко отлажено. Их совместные заседания проходят, как правило, не реже двух раз в год, но также в промежутках между ними могут проводиться специальные совещания. При этом, когда главы государств и правительств встречаются два раза в год на собраниях Европейского Совета или специальных совещаниях, а также, когда министры иностранных дел встречаются раз в месяц или чаще, тогда все участники внимательно изучают национальные позиции.

В предыдущем параграфе мы уделили внимание изучению различных национальных позиций. Ознакомившись с нашим представлением, представитель делегации ЕС отметил, что на уровне ЕС все страны-участницы высказались за полное соблюдение пунктов Минских соглашений. С практической точки зрения нашего собеседника, аналитическим службам российской дипломатии не следует фокусироваться сугубо на разногласиях между членами ЕС и поиске возможных тактических партнеров с «государствами-скептиками», но работать именно над тем, что и составляет

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

европейский консенсус (в данном случае – соблюдение договоренностей, достигнутых в Минске).

Касаясь кадрового обеспечения ЕСВД, можно сказать, что часть сотрудников Представительства ЕС в России состоят, в то же время, в штате Европейской службы внешнеполитической деятельности. При этом не везде остается реализованным решение (принятое при создании ЕСВД) о том, что структурно Представительства на треть должен образовывать персонал, рекрутированный в Комиссии, треть – в странах-участницах и треть – в других институтах ЕС (прежде всего, в секретариате Совета). По мнению представителя делегации ЕС в России, система «треть третей» 491 должна быть воплощена в реальность в перспективе 4-5 лет, и этот срок находится в прямой взаимосвязи с тем, сколько времени в каждом конкретном случае требуется национальным МИДам для внедрения изменений и получения кадровых установок от ЕСВД.

Для последней крайне важно осуществлять ротацию персонала из кабинетов национальных посольств в Представительства, поскольку таким образом ЕСВД, будучи новой структурой, способна стать не просто искусственной надстройкой на уже существующие de facto дипломатические институты ЕС, но и агрегатором опыта, который с собой приносят национальные дипломаты и сотрудники Комиссии. Новая Стратегия ЕСВД как раз продолжает эту установку на кросс-ротацию 492 и мобильность евродипломатов как вертикально (в результате роста по карьерной лестнице, когда старшие члены Комиссии переходят на управленческие должности в ЕСВД), так и горизонтально, когда персонал перемещается на высокие позиции в институциональной системе ЕС. Примером сочетания обоих типов кадровой ротации является наш собеседник, который ранее был

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

дипломатом среднего уровня (вертикальное перемещение), занимал пост заместителя посла Дании в России (горизонтальное перемещение).

Такая ротация и сопутствующее ей накопление структурного опыта ЕСВД, по-прежнему достаточно молодой структуры, делает не столь остро необходимым учреждение специальной дипломатической академии, подведомственной ЕСВД, виды на которую анонсируются вот уже как несколько лет. Отсутствие актуальности в собственной дипломатической alma mater связано с тем, что даже приходящие не из внешнеполитических директоратов Комиссии, а по направлению от стран-участниц технократы, не имея опыта службы в непосредственно дипломатических учреждениях, становятся сотрудниками дипломатических структур ЕС. Для них более уместно проводить текущее дополнительное профилирование, положим, на курсах повышения квалификации, но не осуществлять базовую подготовку, под которую могла бы быть заточена дипломатическая академия.

Согласно Лиссабонскому договору, ЕСВД должна на постоянной основе осуществлять ротацию кадров. Представитель ЕС в России, к примеру, обязан спустя 5 лет работы в Москве подавать повторную заявку для своего следующего назначения. После этого, рекрутированный из национального внешнеполитического ведомства дипломат, должен будет вернуться в национальную дипслужбу. Если же такой сотрудник сможет убедить Брюссель в том, что за годы нахождения на посту евродипломата приобрел эксклюзивные компетенции, он может избежать ротации, которая закреплена уставом в целях перманентного обмена со странами-участницами и другими институтами ЕС.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Первый секретарь/пресс-атташе посольства Италии в Москве подтверждает, что национальные посольства находятся в регулярном взаимодействии с Представительством ЕС в России. В стенах Представительства регулярно проводятся координационные совещания по различным темам повестки. Как правило, подобные совещания проводятся раз в месяц, но по мере необходимости могут проводиться чаще. Встречи проходят с участием представителей всех стран-участниц Союза, в виде обсуждения, в ходе которого затрагиваются актуальные вопросы политической жизни в России. Таким образом, именно в ходе таких совещаний происходит выработка общего мнения, а также ведется диалог между национальными дипломатами. Участвующие стороны в результате диалога способны не только выработать консенсусные решения, но и уведомить по факту переговоров национальные МИД и штаб-квартиру ЕСВД о наличии позиций, которую высказало каждое из посольств. Такая обратная связь крайне важна как для Брюсселя, так и для национальных внешнеполитических ведомств, поскольку представляет собой зарисовку «с полей» и содержит компетентные мнения дипломатов, находящихся в России.

При этом, важно отметить, что в ходе совместных совещаний, глава Представительства ЕС в России выполняет скорее роль модератора дискуссии и не раздает директив от имени Брюсселя. Он координирует обсуждение, ищет точки соприкосновения и транслирует оценки ситуации со стороны ЕСВД, но не использует административного давления. В этом смысле отношения национальных дипломатий с Представительством официального Брюсселя характеризуются значительной автономностью и отсутствием командно- распорядительной воли, как можно было бы

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

ожидать, если бы дело касалось привычных уровней субординации в традиционном министерстве иностранных дел.

Что касается общеевропейских полномочий, то итальянские коллеги согласны с тем, что они реализуются в работе Представительства ЕС, в то время как посольство Италии компетенционно более сосредоточено на содержании именно двусторонних отношений между Римом и Москвой в культурной, деловой, экономической и частично политической сферах. Но, следует учитывать, что и в этих двусторонних сношениях велико звучание ЕС и ценностей европолитики, отражение брюссельских согласований. Подобные согласования задают фарватер, в котором двигается национальная дипломатия на месте, прорабатывая двусторонние отношения.

При этом сложно сказать, существует ли какой-то круг полномочий или принципиальных вопросов, решения по которым посольство Италии никогда не согласилось бы делегировать на общеевропейский уровень. В представлении итальянских дипломатов, такая негибкость в корне противоречит самой идее обшей внешней политики ЕС, который является не статичной, но динамичной, меняющейся организационной средой. Движение вперед - направленность процесса евроинтеграции, эволюция к политическому союзу являются сущностным содержанием ЕС как проекта, поэтому невозможно сказать, что в будущем обязательно должен быть сохранен спектр не делегируемых, вопросов и прерогатив во внешней политике стран-участниц. Во всяком случае, идея итальянского правительства - одной из стран-основательниц ЕС, заключается в том, что в долгосрочной перспективе ЕС должен стать по-настоящему единым сообществом с полной интеграцией и едиными армией, полицией,

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

парламентскими институтами, внешнеполитическим ведомством и т.п. И текущий торг по поводу объема передаваемых общеевропейским операторам полномочий – своего рода болезни, сопровождающие становление интеграционного сообщества, что безусловно, является растянутым по времени процессом.

В вопросе применения общеевропейского и национального дипломатического инструментария: того, какой из них более эффективен, итальянский дипломат соглашается с тем, что общеевропейский арсенал гораздо более действенен, поскольку позволяет выступать с позиций не только одного субъекта международного права, но, на сегодняшний день, также с позиций всех образующих ЕС субъектов (страны-участницы). Однако для того, чтобы добиться такой возможности необходимо пройти долгий и трудоемкий процесс согласования мнений, установок, ориентиров большого числа переговаривающихся сторон. В этом смысле очень важно, чтобы компромисс вырабатывался как можно более быстро и без потери силы позиции ЕС, что неизбежно при затягивании выработки решения по вопросам, которые требуют срочной реакции. И все же итальянцы оценивают наличие общеевропейской дипломатии как преимущество данной интеграционной группировки перед теми, которые все еще используют сугубо межправительственные форматы.

В сложных ситуациях, к примеру, когда дело касается переговоров по торговым вопросам с Россией в условиях общего санкционного режима, национальная итальянская дипломатия будет настаивать на том, чтобы переговоры с Москвой велись в гибридном формате: Представительство ЕС и делегация Италии с особой корректирующей позицией. Такое настояние Рима сохранится, даже если обсуждаемая повестка отнесена к сфере исключительной

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

компетенции ЕС. Однако в большинстве случаев, если задеваются национальные интересы Италии, дипломатический представитель этой страны предпочтет действовать автономно, но в своих переговорах он будет, конечно же, руководствоваться на нормативы и законодательство ЕС. Поэтому по общему правилу, подтвержденному статистикой посольства Италии в России, львиная доля встреч на высоком уровне продолжает проводиться в классическом двустороннем формате.

В некоторой степени частота прямых контактов обусловлена тем, что Италия относится к противникам обострения отношений с Россией и, начиная с 2013 года, постоянно заявляет о том, что санкции не имеют никакого отношения к реализации Минских соглашений, равно как и сам факт существования санкций не означает, что диалог с Россией закрыт495. Сами по себе ограничительные меры касаются неких краеугольных вопросов, одним из которых для ЕС стал вопрос о статусе Крыма, но при этом данные меры вовсе не означают, что любое партнерство с подсанкционной страной должно быть свернуто. Ввиду этого, итальянский МИД оставляет за собой право самому определять, как, с какой интенсивностью и в каких формах будут продолжены культурное и экономическое взаимодействие и политический диалог Рима с Москвой.

В том, что касается кадровой подготовки дипломатов для итальянских дипломатических представительств, обращает на себя внимание отсутствие в стране со столь глубоко уходящими в историю традициями дипломатии специального образовательного учреждения для подготовки работников внешнеполитического ведомства. Функции, например, российских МГИМО МИД России или Дипломатической академии МИД России, то есть университетов

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

полного цикла, здесь выполняют различные институты, которые среди прочего проводят международные тренинги. Дипломатическая академия при МИД Италии не является высшим учебным заведением полного цикла и принимает на свои краткосрочные (всего 9 месяцев) курсы только лиц с уже имеющимся другим базовым образованием, которые аттестуются финальным государственным экзаменом. В то же самое время действуют определенные ограничения. Так, например, обладатель технической специальности не может начать карьеру дипломата. Доступ в дипломатическую академию при МИД открыт как минимум бакалаврам со специализациями в юриспруденции, экономике, лингвистике и политологии. Только такая база, дающая специфически необходимые для работы в международной среде знания, может послужить трамплином для дальнейшего дипломатического профилирования. Более того, присутствующие в делегации технические специалисты, в том числе инженеры вначале должны выдержать специальный дипломатический экзамен. Этим они отличаются от собственно обслуживающего персонала вроде специалистов по IT или бухгалтеров.

Наконец, когда был задан вопрос о том, что на самом деле обозначает говорить «одним голосом» от имени ЕС, о котором заявляет руководитель ЕСВД, пресс-атташе посольства Италии в Москве указал на то, что на практике это означает позицию Ф. Могерини или Д. Туска, однако без последующего раскрытия данного тезиса. Стоит в таком случае предположить, что Высокий представитель задействует свое влияние на всех доступных ему площадках выработки внешнеполитических решений в ЕС. Таковым может являться Совет ЕС по иностранным делам, на котором под началом Ф. Могерини министры каждый месяц заслушивают позиции ЕСВД по внешней

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

политике (за исключением относящейся к международной коммерции), торговли, развития, безопасности и защиты. Другой площадкой, посредством которой ведется внедрение предложений и видений ЕСВД, может служить Европарламент, комитеты (как то: внешнеполитический комитет, комитет по международной торговле и комитет по развитию) которого по широкому спектру вопросов внешней политики также консультирует Высокий представитель.

Таким образом, как считает автор, практические стороны евродипломатии получили разностороннее освещение, почерпнутое непосредственно из практики чиновников, вовлеченных в оба контура дипломатической работы ЕС – национальный и общеевропейский, изучению которых и было посвящено настоящее исследование.

Настоящим исследованием был поставлен вопрос, который считается относительно новым, как для теории международных отношений, так и для политологической науки и дипломатической практики в процессах евроинтеграции, связанный с выходом субрегиональных образований на международную арену и обуславливающий функционирование дипломатической службы Европейского Союза.

Отправной точкой для погружения в материал стало рассмотрение дефиниций дипломатии, начиная с XVII века. В результате проведенного обзора, выяснилось, что на сегодняшний момент наиболее распространенные в отечественной науке дефиниции грешат представлением о дипломатии как о внешнеполитической деятельности национальных государств или международных организаций. Представляется, что видение дипломатии рядом зарубежных исследователей понимается более широко и гибко ввиду более основательной погруженности в глобализационный контекст,

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

когда принимаются во внимание такие черты дипломатии, как: комплексная взаимозависимость, интенсивность транснациональных и межгосударственных взаимодействий, мультилатерализм (многосторонность), компромиссность, появление новых дипломатических акторов.

В проведенном анализе показано, таким образом, что все развитие европейской дипломатии последних столетий условно может быть поделено на два крупных этапа, в каждом из которых превалировал тот или иной подход к международным отношениям. Одному из них, который укладывается в хронологические рамки с XVII по первую половину XX вв., соответствовала парадигма дипломатии, защищающей на международной политической арене национальный интерес, а сам процесс взаимодействия государств между собой происходил под эгидой поддержания баланса таких национальных интересов. Второй этап, начавшийся с 1950-х годов и совпавший с появлением первых интеграционных объединений в Европе, длится до сих пор. Для него характерен отход от идеи баланса интересов: интерес больше не мыслится как категория этатистская, связанная только с государством. Возникает интерес международный, межнациональный, интерес коллективных субъектов международной жизни. Именно такой интерес артикулируют интеграционные объединения.

Помимо этого в современной европейской дипломатии наблюдается смешение функционалов, типов и форм официальной аппаратной и неофициальной дипломатий, и дипломатические усилия Европы сегодня фокусируются на формировании зон многостороннего межгосударственного взаимодействия, или многоуровневых контактов. Истоками новой европейской дипломатии становится ряд причин, среди которых можно выделить то, что взаимное пересечение

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

задач, стоящих перед национальными МИДами, побуждает всех участников многосторонней дипломатии диверсифицировать формы совместной реакции на международную повестку.

Поэтому развитые общества Европы под воздействием вызовов глобализации приходят к идее создания интеграционных структур, стремящихся к общеевропейской внешней политике. Каждая небольшая или средняя страна сталкивается с дилеммой, какой путь ей выбрать, и совершает выбор или в пользу политики примыкания к интеграционному объединению (это позволяет им усилиться за счет присоединения к членам интеграционного объединения), или в пользу самостоятельной деятельности на международной арене.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что одной из задач интеграционного объединения является также подготовка его членов к негативным вызовам глобализации.

Уникальность опыта ЕС заключается не в последнюю очередь в том, что он прошел все возможные этапы интеграции, периодически ставя цель выхода на общее внешнеполитическое регулирование курсов государств-членов.

В то же время изучение становления общеевропейской дипломатии, ее организационных форм и функциональных кризисов выявило наличие дихотомии, которая имеет место в одновременном сосуществовании национальной дипломатии и дипломатии ЕС. Такая дихотомия проистекает из проблемы исторического вызова традиционному суверенитету: переход внешнеполитических функций государства на общеевропейский уровень, согласно проведенному анализу, становится стрессом для национальных правительств. Изучение уровня коммунитаризации внешней политики ЕС, позволило также осветить критические моменты, связанные с множественностью

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

организационно-институциональных форм, создающих дополнительную нагрузку на систему принятия и согласования внешнеполитических решений в ЕС.

Иными словами, интеграционные группировки порождают рассредоточение центров власти и операторов принятия внешнеполитических решений, возникает т.н. эффект перекрывающих компетенций. Усложняется и институциональная среда интеграционного объединения, в котором внешнеполитические функции перестают быть эксклюзивной задачей аппаратных дипломатий и либо передаются на межправительственный уровень, либо делятся субсидиарно между соответствующими уровнями дипломатии. Однако при любом сценарии МИДы лишаются прерогатив оставаться монопольным оператором внешней политики государств.

Поскольку глобализация вызывает специфические ответные реакции участников международно-политической жизни, одной из них становится регионализация или региональная интеграция, то есть активное и осознанное участие группы стран в процессах стратификации геополитического пространства отдельно взятой большой территории.

Поскольку ЕС является, с одной стороны, порождением регионализма, а с другой, - интеграционным образованием, то целесообразно считать его объединением стран по совместной борьбе с процессами глобализации. Внешнеполитическая стратегия ЕС также носит глобальный характер, поскольку преследует цель превращения Союза в глобального игрока, который способен реагировать на глобальную же проблематику: терроризм, дисбалансы развития регионов, войны и периферийные конфликты, угрозы ломки

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

сложившейся системы международных отношений и попрания основополагающих норм и принципов международного публичного права. Региональное измерение интеграционных и глобальных процессов порождает зонтичную дипломатию, которая нацелена на выработку международных соглашений, определяющих рамки и сферы сотрудничества региональных акторов и соответствующего центра в области внешней политики и внешнеэкономической деятельности. Такая дипломатия выражает саму обеспокоенность стран-участниц глобальными угрозами.

Прогнозирование скоростей, горизонтов и запланированных форм интеграционного начинания в каждом конкретном случае возможно через анализ концептуального подхода или их комбинации, положенных в основу проекта. В разное время такие концепты предлагали школы федералистов, функционалистов (и неофункционалистов), сторонников либерального межправительственного подхода и транзакционализма. При том, что изначально архитекторами ЕС мыслился как федеративное или даже конфедеративное образование и именно эта идея была в закладке евроинтеграции, сильным местом последней стала гибкость применяемых подходов в отличие от меняющегося направления интеграционного процесса, происходящих на материке политических пертурбаций, кризисов Единой Европы, обострения проблемы делегирования суверенных полномочий на общеевропейский уровень и усиления дискуссии о расширении присутствия институтов европейской бюрократии. Поиском решений из сложившихся застоев евроинтеграции занимались теоретики-функционалисты, обосновавшие, что перелив интеграционных эффектов из более интегрированных сфер в менее интегрированные влечет планомерный

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

и не форсированный переход от одного этапа интеграции к следующему. Другие решения предлагались сторонниками межправительственного подхода, которые стремились избежать диссоциации европейского поля в моменты наибольшего кризиса идентичности, когда наблюдалось усиление государственнических, а не евроцентристских настроений среди стран-участниц.

Изучая спор основных теорий интеграции, можно смело заявить о том, что ЕС является, по сути, гибридным продуктом и содержит элементы каждой из них как на теоретическом уровне, так и в практическом воплощении (в процедурах функционирования органов-операторов внешней политики ЕС, правовых конструкциях основных учредительных договоров). Такая гибридность – сильное место ЕС, она позволяет Союзу всегда оставаться изменчивым, быстро реагирующим на усиление тех или иных настроений в элитах образующих его стран (федералистские устремления сменяются осторожностью национальных администраций и наоборот). Дискуссия между представителями всех указанных подходов также позволяла по-разному моделировать соотношение центра и элементов интеграционной группы, конфигурации институтов.

Так, федералистская модель отличалась требованием все возрастающей централизации управления и, соответственно, внешнеполитического проектирования, создания сильных наднациональных институтов, которые и должны стать агентами интеграции. Функционализм делал больший акцент на институтах гражданского общества и видел возможность естественного продолжения интеграции при децентрализации управления и при идущих своим чередом эффектах перелива одних интегрируемых областей в другие. Соответственно, повышалась роль культурной,

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

экономической дипломатии, а межгосударственная система дипломатических и внешнеэкономических сношений сдвигалась к «функциональному сообществу», где делегирование властных компетенций надгосударственным институтам направлено на достижение максимальной эффективности. Интерговерменталисты же усиливали значение межгосударственной переговорной дипломатии, или старых ее традиционных форм, поскольку рассматривали государство в качестве главного субъекта интеграционного процесса. Они же закладывали в функционирование ЕС идею о том, что необходимо добиваться как наименьшей централизации общеевропейских механизмов внешнеполитического действия, так и понижения влияния институтов ЕС, скрепляющих интеграционное поле. Исследование доказывает, что Европейский Союз – продукт комбинации различных элементов данных подходов.

История ЕС, отсюда, представляет собой не просто смену различных форм институционального дизайна, возникающих случайно и на потребу дня. Напротив, ЕС в своей динамике и историческом развитии – продолжающийся и ни в коей мере не приостановленный процесс чередования парадигм развития, каждая из которых вносит свои изменения в систему органов, структур и процедур по обслуживанию внешнеполитической линии ЕС. Если, согласно поставленным в начале исследования задачам, проследить историческое развитие общей внешней политики и политики безопасности ЕС, то основные вехи, с нашей точки зрения, таковы: учреждение Европейского объединения угля и стали (1951), в органах которого сочетались как федералистские, так и межправительственные компоненты. Однако уже в проекте договора о Европейском политическом сообществе (1952) была предпринята попытка

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

полностью федералистской архитектуры. Ввиду провала данной инициативы и бойкота французской дипломатией времен Ш. де Голля федералистских конструкций последующие конфигурации институциональной среды были строго гибридными: Европейское экономическое сообщество (1957), Европейское политическое сотрудничество (1970) и т.д.

Смена парадигм часто совпадала с крупномасштабными институциональными реформами интеграционного пространства Европы. Самые решительные реформы, связанные с подписанием Маастрихтского договора о Европейском Союзе (1992) и Амстердамского договора (1997) форсировали курс евроинтеграции по направлению к политическому союзу и были нацелены на то, чтобы придать ему большую конкретику и притягательность для новых европейских государств – вчерашних членов социалистического лагеря. Так, ЕС, уже будучи достаточно зрелым образованием, впервые столкнулся с проблемой разноскоростной интеграции только в конце 1980-х – середине 1990-х гг., когда в его гравитации оказалась почти вся Южная, Восточная и часть Центральной Европы. В значительной степени поэтому параметры интегрированности новых членов очень быстро удалось выровнять со странами интеграционного ядра и расходящихся от него концентрических кругов.

Пример ЕС демонстрирует, что гибридная программа развития, предполагающая постепенный переход от одной ступени интеграции к другой – наиболее оптимальная для сложных интеграционных образований с большим количеством участников, для которых раз от раза обостряется проблема передачи суверенных компетенций общеевропейским органам.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

В этом направлении Маастрихтский договор впервые прямо обозначил необходимость в проведении общей внешней политики как одной из первостепенных задач ЕС, которые было четче сформулированы уже Амстердамским договором. Тот учредил дополнительный аппарат внешнеполитического планирования в виде Генерального секретариата Совета ЕС), позволил общую внешнеполитическую стратегию и введение должности Верховного представителя по ОВПБ, уполномоченного представлять ЕС в переговорах с третьими странами и международными организациями.

Сменивший его Лиссабонский договор наделил ЕС международной правосубъектностью. Договор вобрал в себя большой пласт тем, поднятых в так и не принятой Европейской Конституции, но расставил более мягкие акценты, учитывая деликатность вопроса о полном слиянии для части государств ЕС. Например, вместо панъевропейского МИДа вводился пост Высокого представителя по внешней политике и политике безопасности и учреждалась Европейская служба внешних действий (ЕСВД). Таким образом, возникала в некотором роде парадоксальная ситуация: ЕС стремился к унификации институтов, ответственных за выработку и реализацию внешней политики и пытался в виде Лиссабонского договора все же имплементировать некоторые наработки Евроконституции. С другой стороны, директивное навязывание единого оператора внешней политике (ЕСВД) не было допущено, что породило дублирование функционалов Европейской Комиссии и ЕСВД в области внешней политики и дипломатии.

Появление ЕСВД стало результатом протяженного по времени процесса кристаллизации общеевропейских политических ценностей и культуры. Данный процесс включал в себя адаптацию национальных

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

акторов к евроинтеграционному пространству, консолидацию институтов и практик на уровне ЕС, проекцию целей и подходов к общим европейским знаменателям, поддержку традиционными дипломатиями общеевропейского внешнеполитического курса, осуществление ими экспорта ценностей и структурного опыта ЕС в третьи страны. Европеизация позволяет постепенно втягивать смежные пространства в геополитический интеграционный проект Единой Европы и направлять в общем, естественном русле направления дипломатических стратегий, которые образуют внешний и внутренний контуры евродипломатии.

Здесь необходимо отметить, что, конечно же, перечень органов ЕС, ответственных за выработку внешнеполитических решений шире и включает также Совет и Европарламент. Однако ввиду того, что нас интересует сопоставление именно аспектов дипломатии на национальном и общеевропейском уровнях, то приходится оставить вне рассмотрения Парламент ЕС и Совет. Оба эти органа в наименьшей степени могут быть сопоставлены с традиционными МИДами и дипломатическими представительствами, чего не скажешь о таких акторах, как Еврокомиссии и ЕСВД. Они более всего соответствуют сложившимся за века представлениям о том, как работают дипломатические структуры.

Вместе с тем, специфика сегодняшнего момента состоит в том, что пока еще не приходится говорить о появлении собственно внешнеполитического ведомства ЕС (которым, как было задумано, должна стать ЕСВД) в качестве единой, консолидированной структуры. Формально и юридически не ставшая оператором внешней политики Евросоюза ЕСВД, которая сама по себе возникла в ходе институциональных реформ, продолжает делить собственно

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

дипломатические функции с соответствующими службами Комиссии, и эта ситуация создает основания для новой институциональной реформы.

Возникшее же и продолжающее сохраняться дублирование одного и того же функционала, сходных компетенций и задач между ЕСВД и Комиссией можно списать только на временные лаги в становлении органа общеевропейской внешней политики, поскольку иной рациональной причины выявить не удалось. При этом отметим, что в действительности, как было так же выявлено, задвоение внешнеполитического функционала между Комиссией и ЕСВД не создает критических проблем для осуществления евродипломатии как практической деятельности. Тем не менее, нельзя лишать остроты проблему поиска консолидированного органа принятия внешнеполитических решений в ЕС и возникновения единого европейского дипломатического истеблишмента.

При всех намерениях евродипломатии выработать такой орган, пока он отсутствует де-факто, что создает риски для важных внешнеполитических инициатив Евросоюза, вносит элемент путаницы компетенций. Впрочем, сами дипломаты, опрошенные автором в ходе работы над диссертацией, склонны считать, что европейский консенсус обеспечивается руководством ЕСВД в большей степени, чем каким-либо иным органом. Отсюда, можно прогнозировать, что в обозримой перспективе ЕС будет вынужден определиться с оператором внешнеполитических решений, и таковым, скорее всего, станет ЕСВД.

В поисках ответа на поставленный во Введении исследовательский вопрос о том, как обеспечивается координация в действиях структур ЕС и дипломатических ведомств его государств-членов, автор в последней части работы, в которой проанализированы

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

интервью с представителями ЕС в Москве, а также итальянскими дипломатами, выяснил, что на общеевропейском уровне отсутствует командно-директивный подход к определению внешнеполитических позиций национальных МИДов и дипломатий. Выработка общих решений по актуальным вопросам, например, о режиме ограничительных мер в отношении России происходит на согласовательной, консультативной основе представителями ЕСВД и дипломатов стран-участниц. Общеевропейский дипломатический аппарат не подменяет собой сложившиеся национальные институции, но побуждает их к диалектической ситуации взаимозависимого существования в параллелизме.

ЕСВД более обеспокоено «европеизацией» национальных внешнеполитических курсов, т.е. привитием странам-участницам культуры геополитического мышления ценностными составляющими в формирующейся единой европейской идентичности. Поэтому, пока возможен консенсус между сохраняющимися национальными дипломатиями и Брюсселем, пока осуществляется передача европейских ценностей на все уровни структурной дипломатии, ЕС продолжает оставаться относительно устойчивым, минующим кризисы образованием с платформой, на которой выстроена сбалансированная, но подвижная архитектоника национальных и общеевропейских институтов, решений и подходов. В этом уникальность и динамизм ЕС.

Все перечисленные выше изыскания позволили найти подтверждение заявленной в самом начале гипотезы исследования. Автор обосновал, что структурам ЕС по причине трансформаций идеи суверенитета делегируются полномочия в области дипломатического представительства интересов стран- членов, если страны-члены способны выработать консенсус, который является залогом

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

устойчивости внешнеполитической линии ЕС. И, при этом, потенциал дипломатических служб отдельных государств недостаточен для достижения поставленных целей, что регулируется принципом субсидиарности и прямо предписывается новой Глобальной Стратегией Европейской службы внешних действий, а вместе с ней – и всего Европейского Союза.

Библиографический список

1. Кузнецова Е. Мировая политика: игра по правилам и без // Международная жизнь.-2006.-№1-2
2. Лебедева М. М. Мировая политика: Учеб. Для студентов вузов.- М.: Аспект Пресс, 2004.- 352с.
3. Мартынов Б. Ф. Международные отношения и безопасность в эпоху глобализации // Латинская Америка.-2001.-№7
4. Международные отношения: теории, конфликты, организации: Учебное пособие / Под ред. Цыганкова П. А.- М.: Альфа-М, 2004.-288с.
5. Политология: Учебное пособие для вузов / научный редактор А. А. Радугин.- 2-е изд., перераб. И дополн.-М.: Центр, 200.-336с.
6. Политология: Учеб. Пособие / Н. И. Азаров, Г. С. Адрияш, Т. В. Бакулина / Под ред. Кретова Б. И.- М.: Высш. Шк., 2001.-303с.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

СЕКЦИЯ 21. ВАЛЮТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ И ВАЛЮТНАЯ ПОЛИТИКА

УДК 165.145.2

Петрияненко Т.М. Роль валютной политики Китая в достижении сбалансиированного экономического развития: уроки для России

The role of China's monetary policy in achieving balanced economic development: lessons for Russia

Петрияненко Татьяна Михайловна,
сотрудник кафедры международных отношений и государственного управления
Юго – Западного государственного университета,
г. Курск, Россия
Petriyanenko Tatiana Mikhailovna,
employee of the Department of International Relations and Public Administration
Southwestern State University,
Kursk, Russia

Аннотация. Экономического роста добиваются государства, реализующие продуманную, максимально сглаживающую дискретные скачки валютную политику. Представляющая собой комплекс мер, проводимых в сфере международных валютных и экономических отношений и отвечающих задачам страны как субъекта мирового хозяйства, валютная политика — это одна из самых сложных составляющих экономической политики, призванная обеспечивать стабильность цен, валютных курсов и процентных ставок, а также с учетом конкуренции на мировом рынке отвечать национальным интересам на определенных исторических этапах развития страны и мира.

Решение МВФ стало промежуточным итогом пути, пройденного китайской национальной валютой с момента образования КНР — от жестко регулируемого, неконвертируемого инструмента планового распределения ресурсов страны, в 1950-1970-е гг. располагавшейся на периферии мирового хозяйства, до значимой валюты мира (по доле в международных платежах).

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Среди позитивных моментов интернационализации юаня, помимо престижа и основания для пересмотра доли Китая в капитале и голосах МВФ, стоит отметить сокращение зависимости от доллара и уменьшение потерь в связи с низкой доходностью вложений золотовалютных резервов (ЗВР, избыточных, исходя из показателя количества месяцев покрытия импорта экспортом, правила Гвидотти-Гринспена, критерия Редди); минимизацию валютных рисков и операционных издержек для национальных предприятий при осуществлении внешнеторговых и инвестиционных сделок; расширение возможностей заимствования в юанях; сбор сеньоражных доходов. В определенной мере это становится ответом КНР на вызовы, поставленные стагнацией глобализации, усилением протекционизма в области международной торговли и инвестиций, в практической сфере наиболее ярко представленном в программе избранного президента США Д. Трампа. В этом же направлении важным становится автоматическое, с точки зрения Китая (с 11.12.2016 г. — пятнадцатой годовщины вступления страны в ВТО), признание рыночного характера экономики КНР. Соответствующее решение подчеркнет уникальность опыта КНР по усилению привлекательности юаня в статусе развивающейся страны, сохраняющей определенные ограничения по счету операций с капиталом и финансовому счету. В то же время, страны ЕС, Япония 1 неоднократно высказывались об имеющихся барьерах для его принятия, к аналогичным результатам пришла комиссия американского Конгресса по мониторингу экономических вопросов и вопросов безопасности в отношениях между США и Китаем. Все это создает вероятность начала торговых и валютных войн.

Негативные стороны интернационализации юаня включают снижение независимости монетарной политики и возможное влияние на ее эффективность, ограничение конкурентоспособности экспортных предприятий вслед за ростом курса на фоне формирования пузырей на финансовом и кредитном рынках, а также на рынке недвижимости. Кроме того, введение полной конвертируемости юаня влечет за собой риск утраты Народным Банком Китая (НБК) контроля над валютным курсом собственной денежной единицы. Комплексность проблемы стала причиной формирования так называемого «валютного дуализма».

Вместе с тем, по данным Федеральной таможенной службы, Китай — основной торговый партнер России, а расчет в национальных валютах двух стран (позволяющий без участия посредников и по выгодному курсу осуществлять конверсионные операции, сокращая время прохождения платежей) является перспективным при замедлении темпов прироста

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

двусторонней торговли. В то же время, такие направления взаимодействия РФ и КНР, как координация развития ЕврАзЭС и проектов «Экономического пояса Шелкового пути» и «Морского Шелкового пути XXI века», совместная работа в рамках Азиатского банка инфраструктурных инвестиций, сотрудничество в сфере энергетики также способствуют продвижению расчетов в рублях и юанях. Согласно долгосрочным планам правительства РФ, до 50% торгового оборота с КНР может быть переведено в юани и в рубли 4 . Положительная динамика 5 в этом направлении наблюдается, несмотря на возросшую осторожность китайской стороны по отношению к рублю после его обвала в декабре 2014 г., «плавного» обесценения юаня с августа 2015 г.

Показательно, что именно Московская Биржа 15 декабря 2010 г. стала первым регулируемым рынком за пределами Китая, торгующим юанем, с 15 апреля 2013 г. также уровняв условия торгов с параметрами основных валютных пар биржевого рынка. В августе 2015 г. объем торгов достиг рекордной отметки в 18 млрд юаней6 . Одновременно с этим продолжает расти число российских компаний, которые открывают счета в юанях. В октябре 2014 г. Банк России и НБК подписали соглашение о свопе в национальных валютах. В IV квартале 2015 г. ЦБ РФ принял решение о включении юаня в перечень валют, используемых для инвестиций золотовалютных резервов. 24 июня 2016 г. Банк России и НБК объявили о создании в Пекине первого представительства ЦБ РФ за рубежом. В результате, становится значимым вопрос понимания эволюции проводимой КНР валютной политики в рамках этих новых для России процессов.

Ключевые слова: Китайская народная республика, Соединённые штаты Америки, Центральный банк, Валовой внутренний продукт.

Abstract. Economic growth is achieved by the states implementing a well-thought-out, maximally smooth discrete jumps currency policy. It is a set of measures conducted in the field of international monetary and economic relations and meeting the tasks of the country as a world economy subject, monetary policy is one of the most complex components of economic policy, designed to ensure the stability of prices, exchange rates and interest rates, as well as taking into account competition on the world market to meet national interests at certain historical stages of the development of the country and the world.

The IMF decision was an intermediate result of the path traversed by the Chinese national currency since the formation of the PRC - from a tightly regulated, non-convertible tool for the planned allocation of the country's resources, in the 1950s-1970s. located on the periphery of the world economy,

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

to the significant currency of the world (according to the share in international payments).

Among the positive aspects of the internationalization of the renminbi, in addition to the prestige and reason for reviewing China's share in the IMF's capital and votes, it is worth noting the reduction in dependence on the dollar and the decrease in losses due to the low return on investment of gold and foreign exchange reserves (surplus, based on the number of months covered by imports , the Gvidotti-Greenspan rule, the Reddy criterion); minimization of currency risks and transaction costs for national enterprises in the implementation of foreign trade and investment transactions; expansion of borrowing opportunities in RMB; collecting senorazhnyh income. To a certain extent, this is the answer of the PRC to the challenges posed by the stagnation of globalization, the increased protectionism in international trade and investment, in the practical sphere most vividly represented in the program of the elected US President, D. Trump. In the same direction, it becomes important from the point of view of China (from 11/12/2016 - the fifteenth anniversary of the country's accession to the WTO), recognition of the market nature of the PRC economy. The corresponding decision will underscore the uniqueness of the PRC experience in enhancing the attractiveness of the renminbi in the status of a developing country that retains certain restrictions on the account of operations with capital and a financial account. At the same time, the EU countries, Japan, 1 repeatedly spoke about the barriers to its adoption, and the US Congressional Commission on Monitoring Economic and Security Issues in Relations between the US and China came to similar results. All this creates the probability of the beginning of trade and currency wars.

Negative aspects of the internationalization of the renminbi include a reduction in the independence of monetary policy and a possible impact on its efficiency, limiting the competitiveness of export enterprises following the growth of the rate against the backdrop of the formation of bubbles in the financial and credit markets, as well as in the real estate market. In addition, the introduction of full convertibility of the renminbi entails the risk of the People's Bank of China (NBK) losing control over the exchange rate of its own monetary unit. The complexity of the problem has become the reason for the formation of the so-called "currency dualism".

At the same time, according to the data of the Federal Customs Service, China is Russia's main trading partner, and the calculation in the national currencies of the two countries (which allows the conversion of transactions without intermediaries and at a favorable rate, reducing payment time) is promising for slowing the growth rate of bilateral trade . At the same time,

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

such areas of cooperation between the Russian Federation and the PRC as coordination of the development of the Eurasian Economic Community and projects of the "Economic belt of the Silk Road" and the "Silk Road of the 21st Century", joint work within the Asian Bank for Infrastructure Investments, energy cooperation also contribute to the advancement of settlements in rubles and RMB. According to the government's long-term plans, up to 50% of the trade turnover with the PRC can be translated into yuan and into rubles 4. Positive dynamics 5 in this direction is observed, despite the increased caution of the Chinese side against the ruble after its collapse in December 2014, the "smooth" depreciation of the yuan since August 2015.

Significantly, it was the Moscow Exchange on December 15, 2010, that became the first regulated market outside of China, trading in yuan, starting from April 15, 2013, also in the terms of trading with the parameters of the major currency pairs of the exchange market. In August 2015, the trading volume reached a record level of 18 billion yuan6. At the same time, the number of Russian companies that open accounts in yuan continues to grow. In October 2014, the Bank of Russia and the NBK signed an agreement on a swap in national currencies. In the fourth quarter of 2015, the CBR decided to include the yuan in the list of currencies used to invest gold and foreign exchange reserves. June 24, 2016, the Bank of Russia and the NBK announced the establishment of the first CBR representative office in Beijing abroad. As a result, it becomes important to understand the evolution of the monetary policy pursued by the PRC within the framework of these new processes for Russia.

Keywords: People's Republic of China, United States of America, Central Bank, Gross Domestic Product.

Опыт Китая в управлении инструментами валютной политики в условиях усиления роли юаня по отношению к рублю на общемировом и двустороннем уровне (доля рубля в обслуживании товарооборота между РФ и КНР составляет 3%, доля юаня — 9%), а также девальвации рубля в 2014 г., несмотря на различия объема экономик и статуса валют, может оказаться полезным для России в вопросах поддержания стабильности национальной валюты, обеспечения заинтересованности использования национальной валюты в расчетах по операциям по счету текущих операций, счету операций с капиталом

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

и финансовому счету. К началу реформ основные институциональные ограничения двух стран были общими: «негибкие цены; плановые задания; мягкие бюджетные ограничения; нерыночные стандарты корпоративного управления; отсутствие частной собственности на капитал и землю; неразвитая кредитная система; отсутствие рынков капитала; государственная монополия на внешнюю торговлю».

Валютный курс оставался счетным инструментом в условиях сложившейся в дореформенный период системы, сводившейся к перераспределению валютной выручки. В этой связи ощущалась серьезная нехватка валюты, экспорт оставался топливно-сырьевым, что создавало трудности при реформировании экономики. Вместе с тем в воплощении стратегий развития были существенные особенности.

Еще с середины XX века советская экономика отличалась целостностью благодаря формированию обеспечивающей внутренний рынок за счет собственного производства конечной и промежуточной продукции промышленной базы. Импорт продовольствия, в том числе зерна, при некоторых колебаниях в зависимости от собранных объемов урожая, стабильно увеличивался вслед за ростом потребления (показательно, что в Китае, как было отмечено в первой главе, именно экспорт продуктов питания оставался основным источником валютных поступлений в дореформенный период). Поток валютных ресурсов от продажи нефти на фоне Арабского «нефтяного эмбарго» (1973 г.) позволил избежать перебоев в продовольственном снабжении, активизировав торговлю продукцией нефтегазовой отрасли. В то же время, «характерной чертой политики СССР в период быстрого роста нефтедобычи, нефтяного экспорта и высоких цен на нефть с середины 1970 — начала 1980-х годов было то, что советское руководство по-прежнему не создает резервы конвертируемой валюты, не размещает

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

поступающие средства в ликвидные финансовые инструменты, которые можно использовать при неблагоприятном развитии событий на нефтяном рынке»251 . Это коренным образом расходится с опытом Китая, даже на начальном этапе реформ сумевшего накопить 21 млрд долл. США252 . Кроме того, в СССР выручка от экспорта не направлялась на развитие технологий, смена экономической парадигмы осуществлялась при сохранении всех «непрофильных» отраслей в соответствии с постулатами модели сбалансированного развития.

Дополнительным внешним шоком стало падение цен на энергоресурсы, в результате которого фактические объемы экспорта перестали удовлетворять спрос на свободно-конвертируемую валюту. Изменение структуры экспорта, в свою очередь, ограничивало то, что промышленные товары «были на мировом рынке неконкурентоспособны» 253 . Усугубляющийся валютный кризис вынуждал национальные предприятия пропускать крайние сроки контрактных выплат. В итоге, в отличие от Китая, сохранявшего к 1978 г. пространство для поэтапной модернизации, «к концу 1991 г. в России отсутствовала возможность реализации градуалистских стратегий, поскольку ее экономическое положение было критическим: товары отсутствовали не только в магазинах, но и на рынках, золотовалютные резервы сократились до минимума, вырос государственный долг», что предопределило выбор правительством «шоковой терапии».

Рыночные реформы привели к беспрецедентной открытости российского рынка, и многие виды производства (станкостроение, автомобилестроение, легкая, радиоэлектронная промышленности) не выдержали конкуренции с иностранными, что подтверждает теорему Хекшера-Олина. Опережающее повышение внутренних цен по

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

сравнению со странами-партнерами вследствие обвала сложившейся системы межотраслевого перераспределения с распадом СССР и межотраслевой гонки цен, вызвало повышение реального эффективного курса рубля. С финансовой точки зрения, Россия стала «подлинным феноменом: страной с твердой валютой высокоразвитых стран и экономикой слаборазвитых» 255 . Высокие процентные ставки, необходимые для поддержания спроса на гособлигации, также ограничили инвестиционную активность предприятий. Промышленное производство в РФ, за исключением добывающего сектора, оказалось нерентабельным. Вместе с тем, правительство страны и Банк России не отказались от выбранного курса валютной политики. Преследование одновременно всех трех целей (финансовая интеграция, монетарная независимость, стабильность валютного курса) нарушало в противоположность Китаю принципы трилеммы. В условиях очередного падения цены на нефть с 1997 г., сокращения бюджетных доходов, а также оттока капитала, вызванного Азиатским финансовым кризисом, это привело к масштабному валютному шоку.

Правительство объявило о переходе к режиму управляемого плавающего валютного курса, «задачей Банка России было последовательное сокращение вмешательства в процессы рыночного курсообразования». При этом именно «защита и обеспечение устойчивости рубля» – стала первой по упоминанию целью в федеральном законе «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)». В новых реалиях существенная девальвация с учетом наличия избыточных производственных мощностей значительно стимулировала импортозамещение. Дополнительную поддержку на пути восстановления с третьего квартала 1999 г. оказывало улучшение условий торговли вслед за возобновившимся ростом цены на нефть, что

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

сыграло важную роль в восполнении ЗВР и снижении уязвимости национальной экономики. Иными словами, в то время как Китай создал в ходе реформ дифференцированную структуру экспорта, Россия по-прежнему является экономикой, зависимой от экспорта сырья (в товарной структуре экспорта в январе-ноябре 2016 г. доля топливно-энергетических товаров составила 62,3% 257). Вместе с тем, такого рода дисбаланс сделал РФ одним из основных бенефициаров от благоприятных внешних условий, описанных в теоретической части данной работы: на протяжении 2000-х гг. цены на энергоносители повышались. Прирост, за которым последовало трехкратное увеличение объемов экспорта, достигал 350%.

В течение последних лет Россия и Китай имели стабильно положительное сальдо счета текущих операций (по данным ВБ, для РФ в 2005-2015 гг. оно в среднем составляло 7,7% 259 ВВП). Рынок характеризовался избыточным предложением иностранной валюты, что подталкивало курс рубля к росту. Валютные интервенции становились основным источником ограничения ревальвации. С 2001 г. по 2007 г. объем ЗВР России увеличился с 40 до 400 млрд долл. США. Именно на валютные интервенции приходился основной прирост денежной массы до 2008 г.

В 2004 г. министерство финансов утвердило порядок изъятия части нефтяных доходов через резервные фонды, удерживая сальдо счета текущих операций на уровне 100 млрд долл. США. Однако на фоне относительно высоких номинальных ставок и улучшающегося кредитного рейтинга произошел резкий скачок (с 2 млрд долл. в 2005 г.) показателей притока капитала до 81 млрд долл. (2007 г.) и последовавший за ним рост уровня цен (более 10% в год) . Это являлось очередным подтверждением гипотез «невозможной троицы»: при

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

свободном движении капитала (полной отмене контроля над капиталом в 2006 г.) и мерах, направленных на достижение стабильности курса, в условиях неконтролируемых внешних факторов (таких как изменение цены на нефть), ограничивается потенциал использования трансмиссионного канала процентных ставок. В результате, стала повышаться инфляция. В свою очередь, более высокие по сравнению с основными торговыми партнерами цены вели к реальному удорожанию рубля в этот период (Приложение 36), в еще большей степени подрывающему конкурентоспособность местных производителей. Как следствие, осуществляемый до 2008 г. режим валютного правления с привязкой валюты к бивалютной корзине (55 долларовых центов и 45 евроцентов) оказался малоэффективен для страны с небольшим числом волатильных экспортных позиций, испытывающей значительные объемы притока капитала. В конечном итоге это означало, что ЦБ РФ оставался в достаточной степени зависимым от политики мировых «супер-регуляторов» через воздействие их решений на курсообразование, спрос и цену на нефть.

Ввиду очевидности такого рода рисков, Банк России направил свои усилия на переход от валютного к инфляционному таргетированию. Ключевым моментом становилось повышение гибкости валютного курса, позволяющее абсорбировать внешние шоки для защиты национальной экономики через трансмиссионный канал валютного курса.

Финансовый кризис 2008 г. привел к отсрочке принятия мер в целях сглаживания текущей конъюнктуры. Кроме того, остро встала проблема рефинансирования банками внешнего долга, что усилило спрос на иностранную валюту. Ситуация урегулировалась после нормализации спроса на нефть и сырье весной 2009 г.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

С этого момента рубль дорожал в реальном исчислении. Увеличение стоимости импорта достигло сопоставимого с экспортом уровня 30%. Стоимость экспорта росла, главным образом, за счет подъема цен при сокращении физических объемов ввиду ограниченных производственных мощностей и роста внутреннего потребления (в случае нефти).

В то же время повышение стоимости импорта в значительной степени стало возможно за счет возрастания физических объемов вслед за увеличением ВВП и неспособностью промышленного сектора обеспечивать усиливающийся спрос. Ревальвационное давление на курс рубля уменьшилось. Это позволило продолжить реформы в валютной сфере.

Для дальнейшего повышения гибкости рубля механизм фиксированного валютного коридора был замещен механизмом «автоматической корректировки границ интервала допустимых значений стоимости бивалютной корзины в зависимости от объема совершаемых интервенций».

Также Банк России перешел к проведению направленных интервенций, корректирующих ожидания участников рынка о движении курса в связи с краткосрочными изменениями мировой конъюнктуры. При этом направленные интервенции не влияли на корректировку коридора. Постепенное сокращение объемов интервенций (Рисунок 1) снизило роль автоматических интервенций как источника роста денежной массы. Однако, как показывает график, в 2014 г. объем валютных интервенций для поддержания курса национальной валюты начал возрастать.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

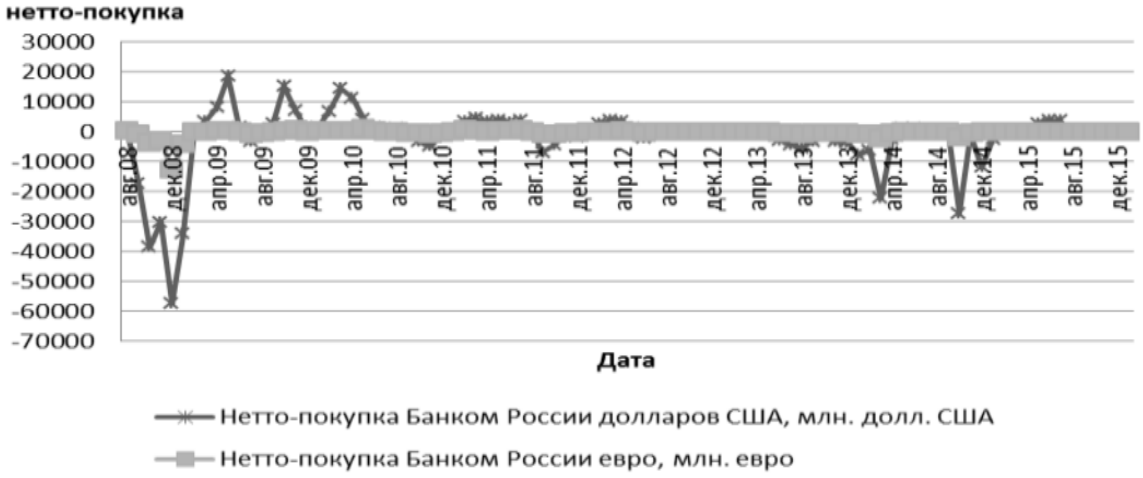


Рисунок 1. Операции Банка России с долларами и евро.

Экономический рост РФ замедлился в 2014 г. до 0,6% . В 2013 г. значение составило 1,3% что является скромным показателем для развивающейся страны. Увеличение ВВП в 2012 г. основывалось на росте частного потребления на 1,13% и инвестиций — 2,04% (Рисунок 2), заметно отстающем от докризисных значений в 14% и 20-25%. Это нормально для развитой страны, но недостаточно при поставленной задаче модернизации (49% — в Китае).

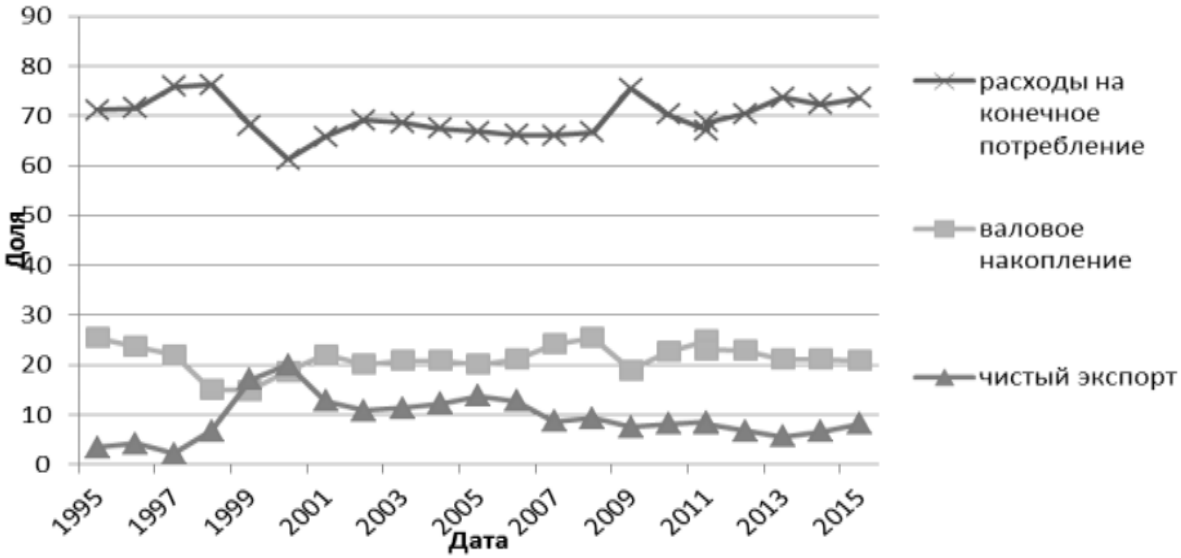


Рисунок 2. ВВП России по расходам, (%)

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Сформированная в России «модель экономического роста, ориентированная на превращение нефтегазовых сверхдоходов (их общая сумма за 2000-2013 гг. превысила 2 трлн долл.) во внутренний спрос», обеспечив «быстрый рост производства, рекордное увеличение зарплаты во всех отраслях и социальных трансфертов, повышение макроэкономической стабильности», ставила своей целью «расширение производства, а повышение эффективности не стало приоритетной задачей» 268 . Как результат, «при длительно действующей тенденции к снижению доли валового накопления в основных фондах в ВВП произошло нарушение нормального цикла воспроизводства основных фондов. При сложившемся уровне накопления в основном капитале в ВВП инвестиционная деятельность ограничивалась функциями поддержания накопленного потенциала».

Интенсивность структурных преобразований за последние годы ослабла, выявив факторы, замедляющие развитие, вызванные низкой эффективностью использования труда и материальных ресурсов. «Главным трендом стало увеличение государственного участия в экономике, а основным рычагом управления — распределение финансовых ресурсов (широкое распространение получило предоставление налоговых льгот, понижение ставок экспортных пошлин). Поддержка роста на данном этапе проводилась преимущественно за счет создания госкорпораций и различных институтов развития». В результате, «в течение 2014 г. торговый и сервисный сегменты постепенно теряли роль драйверов экономического роста и все отчетливей демонстрировали тенденцию затухания деловой активности».

То есть в то время как отмечаемое в статистике формирование новых «точек роста» включающих наукоемкие и высокотехнологичные

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

производства, интернет-торговлю, частные инвестиции, уже в значительной мере отражается на курсе юаня, стабильность курса рубля — это труднодосягаемая цель в условиях слабой диверсификации промышленности и существенной несбалансированной доли рентного дохода при недостаточном административном регулировании: так, в 2014 г. при сокращении резервов с 515,59 до 418,88 млрд долл. США девальвация к доллару составила 40% .

Ограничение доступа на внешние рынки капитала, сокращение валютных резервов и накопление внешнего долга национальных предприятий вылилось в принятии Банком России 5 ноября 2014 г. существенных корректировок своей политики, выраженных в отмене валютного коридора и безлимитных автоматических интервенций и переходу к де-факто плавающему курсу.

Дополнительной причиной давления выступает вызванное совокупностью данных обстоятельств ускорение оттока капитала, по итогам 2014 г. составившее 151,5 млрд долл. США. Различие подходов к вопросу мобильности капитала стало заметным в осуществлении валютной политики России и Китая. Стоит отметить, что в отличие от Китая, прямое ограничение капиталопотоков не рассматривалось в качестве одного из инструментов ЦБ РФ даже в годы пиковых значений притока капитала в 2008-2009 гг. (в ответ была принята управляемая девальвация с вмешательством ЦБ РФ на сумму около 200 млрд долл. США) и оттоков на современном этапе. Свободное передвижение капитала является основой кредитоспособности рубля на мировом рынке. При этом в докризисный период, согласно анализу А. Кудрина и его соавтора, «массированный приток в страну ресурсов извне» служил «главным двигателем роста российской экономики». Однако

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

после 2009 г. из-за возникших негативных условий, включающих «возросшую неопределенность макроэкономической среды — в частности, волатильность обменного курса, непоследовательность действий правительства по ряду вопросов (наиболее ярким примером могут служить многократно и непредсказуемо менявшиеся решения о судьбе накопительной пенсионной системы)», возник «кризис доверия» 274 со стороны инвесторов. Можно констатировать, что стремление придерживаться практики исключительно рыночного управления может иметь определенные негативные последствия.

В свою очередь, с точки зрения Госсовета КНР и НБК, ответственное отношение к использованию административных рычагов после формального учреждения рыночной экономики не означает полный отказ (в особенности в кризис, на лимитированный промежуток времени) от их использования; в этом русле валютные ограничения — важная часть пакета регулятивных мер, заключающихся в принятии соответствующих правовых норм, ограничивающих участников валютных рынков в целях роста экономического благосостояния основного населения. Либерализация воплощается одновременно с усилением финансовой системы, способной абсорбировать дополнительные риски, и с увеличением гибкости валютного курса. В то же время такого рода ограничения на фоне низких ставок из-за ограниченности инвестиционных возможностей способствовали формированию отмеченных в практической части «мыльных пузырей» китайской экономики на рынке недвижимости и далее на рынке акций.

С интеграцией КНР в мировую экономику эффективность государственного валютного контроля ослабевает. Чтобы идти в ногу с изменениями, правительство переходит к рыночно-ориентированной

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

системе мониторинга, увеличивая прозрачность регулирования, модернизируя процедуру административного утверждения, поэтапно совершенствуя правовую систему в валютной сфере. Ослабление ограничений направлено на обеспечение и поддержание роста экономики страны за счет финансирования нехватки внутренних ресурсов через привлечение внешних. Мобильность капитала способствует распространению технологий, росту ликвидности внутренних финансовых рынков, их развитию, предоставлению возможности разнообразить инвестиционный портфель, более эффективной денежной политике. В Китае осознают, что валютная либерализация — одна из стадий обеспечения полной конвертируемости, так как само по себе изменение законодательства не способно ее гарантировать. В данном контексте под «полной конвертируемостью» подразумевается лишь снятие ограничений на движение капитала и валютные операции, а не свободные котировки к основным мировым валютам и обмен на местные валюты за границей. Достичь этого уровня конвертируемости можно только путем расширения торгово-экономических связей и повышения спроса на национальную валюту в мире. Именно статус Китая как основного торгового партнера для 124 стран привел к тому, что по объемам использования в международных расчетах, по данным SWIFT, на ноябрь 2015 г. юань более чем в 5 раз опережал рубль. Кроме того, часть своих сбережений в рублях хранят лишь ЦБ соседних с РФ государств, в то время как для КНР соответствующий показатель приближается к 40. Глобализация юаня стала одним из факторов признания КНР как сильной экономики.

Вместе с тем, ухудшение, несмотря на активное сальдо счета текущих операций, состояния платежного баланса КНР, как и в

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

ситуации с нашей страной, таит в себе определенные угрозы: помимо отмечавшихся неясных перспектив внешнего спроса, это тот факт, что основной вклад в активное сальдо вносит товарная торговля, остальные статьи (торговля услугами, первичные и вторичные доходы) — дефицитны. Данные тенденции усиливают давление на валюту и ЗВР. Поддержание экспортного потенциала способствует сохранению ЗВР для противостояния финансовым рискам, что актуально и для Китая, и для РФ. Это стало особенно заметным в ходе валютного кризиса в России, сделавшего рубль одной из самых волатильных валют и окончательно перечеркнувшего усилия монетарных властей РФ по его интернационализации (включавшие, помимо введения полной конвертируемости рубля, проработку вопросов его использования в рамках стран СНГ и ЕвразЭс), когда с января 2014 г. на защиту рубля, по данным ЦБ РФ, было израсходовано 81,264 млрд долл. США и 5,647 млрд евро, а также девальвации юаня в августе 2015 г. Характерно, что ЗВР КНР составляют около 30% от общемировых, а с 2015 г. КНР обошла РФ по величине золотого запаса.

Далее со второго квартала 2014 г. в рамках политики поощрения китайских предприятий к «выходу вовне», ускоренного погашения долга в иностранной валюте, а также снижения объемов операций «carry trade» и более активного хеджирования валютных рисков, Китай испытывает дефицит сальдо счета операций с капиталом и финансового счета. В то же время, отрицательное сальдо по счету операций с капиталом и финансовому счету становится каналом для дальнейшей интернационализации китайской валюты и необходимым буфером для «насыщения» ею мировых рынков для расчетов с КНР, а в будущем и взаиморасчетов третьих стран.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

При этом за последние годы Россия становится менее привлекательной страной для иностранных инвестиций, чем Китай (по данным ВБ, прирост чистых портфельных инвестиций с 2006 г. по 2013 г. семь лет из восьми был отрицательным, чистых прямых инвестиций — два года из восьми). Прирост ПИИ в этих условиях в среднем составлял 3% в год, позволяя избежать внешних займов (хотя значительная часть фактически оставалась возвращением российского капитала). Иностранные инвесторы опасаются вкладывать свои средства в российскую экономику по причинам экономической нестабильности, неустойчивости законодательной базы, наличия в ней пробелов, неопределенности в формулировках различных нормативных актов, а также в связи с замедлением темпов роста экономического развития страны.

Вместе с тем политика реформ и открытости позволила КНР аккумулировать значительную массу предпринимательского капитала. В период 1983-2015 гг. общий объем инвестиций составил 1,83 трлн дол. США 279 . В продолжение стратегии либерализации счета операций с капиталом и финансового счета, КНР следовала установке «ПИИ прежде всего» (при этом лимитированное развитие фондового рынка Китая позволило государственным банкам оставаться основными посредниками при проведении международных операций). Особенность КНР в том, что полноправным участником предприятия с иностранным капиталом, как правило, является государственная компания, а предметом сотрудничества — создание новых объектов.

Показательно, что до кризисных явлений 2008 г. Россия и КНР были одними из самых привлекательных стран в отношении ПИИ. Рост рейтинга РФ (Приложение 38), приближавшегося к уровню Китая (Приложение 39), в этот период был связан с увеличением показателя

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

достаточности ЗВР для покрытия платежей по счету текущих операций, снижением правительственного долга, высокими темпами ВВП, особенно в несырьевых секторах экономики. Однако в последние годы положительные темпы роста ВВП, а также большее доверие инвесторов к правительству КНР привели к несопоставимым объемам накопления инвестиций двух стран (Приложение 40). К тому же правительство Китая смогло создать для производственных предприятий с иностранными инвестициями более либеральное регулирование операций с иностранной валютой, чем для предприятий- резидентов.

Дальнейшее развитие национального финансового рынка также играет значительную роль в укреплении доверия к проводимой государством политике. Углубление рыночных преобразований в финансовом секторе – наглядный пример прагматичного подхода к данной проблеме. Иностранные институты были допущены на рынок Китая только в 2006 г. в соответствии с обязательствами страны при вступлении в ВТО. В результате, экономика получила необходимое дополнительное время для институционального развития и формирования законодательной базы.

Вместе с тем, сохраняющиеся значительные нормативные требования к национальным банкам, а также практика устных рекомендаций способствовали подъему в Китае «теневого банкинга», значительно превосходящего по объемам российский280. Системные меры по ограничению теневой банкинга (главной из которых стало введение в 2015 г. обязательного страхования вкладов) начали приниматься лишь в последнее время с осознанием того, что «трасты и другие небанковские структуры превратились из фактора экономического роста в фактор экономической дестабилизации».

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Банковская система РФ на данном этапе также остается уязвимой, что особенно заметно на фоне ухудшающихся макроэкономических условий. Отток банковских активов с начала 2016 г. (на 01.06.2016) составил 3,5% 282 . Согласно расчетам международного рейтингового агентства Standard & Poor's, зависимость отечественных кредитно-финансовых организаций от помощи ЦБ России, достигающая 10% в общих обязательствах банков, приближается к критическому уровню 2009 г. (13%). Показательно, что один из описанных в теории симптомов системного банковского кризиса: снятие существенной доли средств с депозитных счетов был соблюден уже в 1 и 3 кварталах 2014 г. (сокращение остатков средств населения (1,4%) и предприятий (0,8% 285)). Другое условие — доля ссуд с просроченными платежами свыше 90 дней в общем объеме ссуд (10,5% на 1 января 2016 г.) — также превысило опасную черту (10%). По третьему признаку: масштабной (около 2% ВВП) рекапитализации финансово-кредитных учреждений цифры далеки до критических (правительственный законопроект (декабрь 2014 г.) предусматривал выделение до 1 трлн рублей (0,02% ВВП)). Последним показателем ухудшения финансовой ситуации может стать банкротство системообразующих национальных банков (при этом 22 декабря 2014 г. совет директоров Банка России «принял решение о финансовом оздоровлении ОАО Национальный банк «ТРАСТ» и утвердил План участия государственной корпорации «Агентство по страхованию вкладов» в предупреждении банкротства ОАО Национальный банк «ТРАСТ»— двадцать восьмого по размеру активов национального банка). Вместе с тем начатый руководством ЦБ отзыв лицензий (у 73 кредитных организаций в 2014 г., 93 — в 2015 г.289) в рамках «чистки»

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

банковского сектора также свидетельствует о существующих структурных искажениях в отрасли.

Параллельно национальные финансовые институты сталкиваются с конкуренцией со стороны транснациональных банков, размеры капиталов и активов которых превосходят аналогичные показатели российских кредитных организаций. Система международных расчетов и кредитования транснациональных банков, благодаря наличию собственной сети филиалов во многих странах, действует отлажено и эффективно: возможности привлечения ими дешевых, в том числе «длинных», средств из США и стран Европейского союза намного превышают платежеспособный спрос на кредиты в РФ.

Также не дают в полной мере рассчитывать на доверие экономических агентов к политике государства все еще высокие (Приложение 37) темпы инфляции. Здесь стоит отметить влияние немонетарных источников инфляции (в частности, повышения тарифов на товары и услуги подконтрольных государству естественных монополий, означающего в условиях обуздания цен в прочих сегментах неравномерное перераспределение валовой маржи за счет потребителей и торговой сферы). Кроме того, в основных направлениях единой государственной денежно- кредитной политики «отмечается, что в 2014 г. на инфляцию существенное влияние оказывают «специфические факторы» — курсовой шок, «низкий урожай отдельных видов овощей, повышение мировых цен на некоторые виды аграрного сырья, меры по защите российского рынка». Все перечисленное, за исключением курсового шока, — структурные, а не монетарные факторы».

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Противоречивым в русле борьбы с инфляционным и девальвационным давлением, а также с оттоком капитала выглядит и повышение ставок ЦБ РФ в декабре 2014 г. Из-за того, что экономика России замедлялась, поднятие ставок стало еще большим тормозом для инвестиций, потребления, повысило операционные издержки банков и предприятий. Кроме того, политика, акцентированная на использование только одного инструмента рынка менее эффективна, чем политика комплексных решений. Помимо управления процентной ставкой, такого рода мерами могли бы стать реформы в налоговой сфере (в частности, введение налога на покупку валюты), обязательная продажа части валютной выручки для увеличения предложения валюты. Так, КНР, с ноября 2014 г. смягчающая монетарную политику, в условиях нормализации политики ФРС, для стимулирования экономики и минимизации девальвационного давления на курс юаня и оттока капитала все более активно обращается к таким инструментам, как нормы обязательных резервов, по-прежнему сохраняющиеся на высоком уровне.

Таким образом, опыт Китая в управлении инструментами валютной политики, несмотря на различия масштабов экономик, может оказаться полезным для РФ в условиях активного поиска новых источников развития. Отток капитала, погашение внешних обязательств, политика ЦБ по абсорбированию ликвидности, зависимость России от экспорта энергоресурсов сыграли значительную роль в падении рубля. В свою очередь, в КНР оптимизация экономической политики привела к тому, что отмечаемое в статистике формирование новых «точек роста», включающих также наукоемкие и высокотехнологичные производства, интернет-торговлю, частные инвестиции, уже в значительной мере отражается на курсе юаня.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Вместе с тем, ухудшение, несмотря на активное сальдо счета текущих операций, состояния платежного баланса КНР, как и в ситуации с нашей страной, таит в себе определенные угрозы: помимо отмечавшихся неясных перспектив внешнего спроса, это тот факт, что основной вклад в активное сальдо вносит товарная торговля, остальные статьи дефицитны. Данные тенденции усиливают давление на валюту и ЗВР. Поддержание экспортного потенциала способствует сохранению ЗВР для противостояния финансовым рискам, что актуально и для Китая, и для РФ. Это стало особенно заметным в ходе валютного кризиса в России, а также девальвации юаня в августе 2015 г. Характерно, что ЗВР КНР составляют около 30% от общемировых, а в 2015 г. КНР обошла РФ по величине золотого запаса.

Далее со второго квартала 2014 г. в рамках политики поощрения китайских предприятий к «выходу вовне», ускоренного погашения долга в иностранной валюте, а также снижения объемов операций «carry trade» и более активного хеджирования валютных рисков, Китай испытывает дефицит сальдо счета операций с капиталом и финансового счета. В то же время, отрицательное сальдо по счету операций с капиталом и финансовому счету становится каналом для дальнейшей интернационализации китайской валюты и необходимым буфером для «насыщения» ею мировых рынков для расчетов с КНР, а в будущем и взаиморасчетов третьих стран. Глобализация юаня стала одним из факторов признания КНР как сильной экономики. Усилия монетарных властей РФ, включавшие введение полной конвертируемости рубля и проработку вопросов его использования в рамках стран СНГ и ЕвразЭс, по его интернационализации перечеркнул валютный кризис, сделавший рубль одной из самых волатильных валют. Можно констатировать, что стремление

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

придерживаться практики исключительно рыночного управления может иметь определенные негативные последствия.

В этом же русле повышение ставок ЦБ России дало монетарным властям время в борьбе с девальвационным и инфляционным давлением, с оттоком капитала. Однако из-за того, что экономика РФ замедлялась, поднятие ставок стало еще большим тормозом для инвестиций, потребления, повысило операционные издержки банков и предприятий. Кроме того, политика, акцентированная на использование только одного инструмента рынка менее эффективна, чем политика комплексных решений. Помимо управления процентной ставкой, такого рода мерами могли бы стать реформы в налоговой сфере, обязательная продажа части валютной выручки для увеличения предложения валюты. Так, КНР, с ноября 2014 г. смягчающая монетарную политику, в условиях нормализации политики ФРС, для стимулирования экономики и минимизации девальвационного давления на курс юаня и оттока капитала все более активно обращается к таким инструментам, как нормы обязательных резервов, по-прежнему сохраняющиеся на высоком уровне.

В случае РФ несвоевременная либерализация валютного и финансового рынков, введение полной конвертируемости рубля по счету текущих операций и далее по счету операций с капиталом и финансовому счету ограничивали инструментарий правительства РФ и Банка России. Преследование одновременно трех целей (стабильность валютного курса, финансовая интеграция, монетарная независимость) неоднократно нарушало в противоположность Китаю принципы трилеммы. С другой стороны, с точки зрения Госсовета КНР и НБК, ответственное отношение к использованию административных рычагов после формального учреждения рыночной экономики не

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

означает полный отказ (в особенности в кризис, на лимитированный промежуток времени) от использования подобных инструментов. Валютные ограничения — важная часть пакета регулятивных мер. Полная конвертируемость достигается не административными решениями, а укреплением торгово-экономических связей и повышением спроса на валюту. Именно статус Китая как основного торгового партнера для 124 стран привел к тому, что по объемам использования в международных расчетах, по данным SWIFT, на ноябрь 2015 г. юань в 5 раз опережал рубль. Кроме того, часть своих сбережений в рублях хранят лишь ЦБ соседних с РФ государств, в то время как для КНР соответствующий показатель приближается к 40.

В целом, можно констатировать, что проблемы и перспективы валютной политики КНР на современном этапе определяются осуществлением комплексных мер стимулирования экономики как со стороны предложения (снижение избыточного инвестирования и повышение эффективности использования производственных факторов), так и со стороны спроса (расширение внутреннего потребления в условиях медленного восстановления основных торговых партнеров) для поддержания продолжительного развития под давлением циклических и структурных факторов. Современный этап реформ, способствуя оптимизации распределения ресурсов, делает акцент на целостность в управлении экономикой, фокусируясь на мерах, оказывающих влияние на всю экономическую систему, а не отдельные секторы.

Приоритетным изменением становится повышение гибкости юаня - обязательная мера на пути переориентации экономики на внутренний спрос за счет возрастания покупательной способности национальной валюты. Более гибкий режим валютного курса,

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

уравновешивая экспортные и импортные потоки и сокращая положительное сальдо платежного баланса, обеспечит колебания юаня вокруг долгосрочного равновесного уровня и снизит объемы валютных интервенций при достижении предельных установленных суточных значений. Индикатором такого подхода стало изменение 11 августа 2015 г. порядка расчета справочного курса юаня в сторону ориентации на цену закрытия предыдущего дня на межбанковском рынке.

Гибкость юаня позволит НБК обрести свободу в вопросе установления процентных ставок, ограничив приток «горячих денег» в результате разнонаправленных колебаний курса и усилив потенциал регулятора смягчать инвестиционные всплески через ценовые инструменты. В свою очередь, рыночные процентные ставки являются условием для либерализации счета операций с капиталом и финансового счета, так как на фоне возможности диверсифицировать каналы инвестирования значительных внутренних сбережений низкие внутренние ставки приведут к оттоку средств с рынков акций и облигаций Китая. Либерализация счета операций с капиталом и финансового счета, улучшая стандарты корпоративного управления в соответствии с требованиями иностранных инвесторов, дисциплинирует макроэкономическую политику, открывая финансовый сектор для конкуренции: усугубление дисбалансов (значительный дефицит бюджета, рост инфляции) приведет к незамедлительному оттоку средств. Вместе с тем без конвертируемости по счету операций с капиталом и финансовому счету становятся недостижимыми другие цели: превращение Шанхая в международный финансовый центр, интернационализация юаня.

Успешное осуществление вышеописанных мер способствовало тому, что по итогам 2014 г. внутреннее потребление, догнав

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

инвестиции, стало главным драйвером роста китайской экономики. По доле ВВП более трудоемкий третичный сектор опередил вторичный. В этом же направлении активное сальдо счета текущих операций уменьшилось до 2,8% ВВП (в 4 квартале 2015 г. при максимальном значении в 3 квартале 2007 г. — 10,8%), а изменение объемов ЗВР за 2014-2015 гг. продемонстрировало разнонаправленное движение (рост по итогам трех из восьми кварталов, падение — в четырех из них, балансирование около ноля — в одном). Такого рода динамика отвечает принципам, сформулированным А. Хиршманом: непосредственное достижение краткосрочного баланса становится конечным итогом несбалансированного развития (до возникновения в ходе развития новых дисбалансов).

Благодаря масштабам экономики Китая, темпам ее роста, макроэкономической стабильности, диверсифицированной структуре международной торговли, юань, добившись на данном этапе статуса «якорной» валюты в азиатском регионе, обладает наибольшим потенциалом из остальных валют развивающихся стран для международного использования.

Мировая наука определяет следующие экономические, финансовые, институциональные условия, необходимые для достижения поставленной цели расширения международного использования национальной валюты: значительный объем экономики и внешнеторговых потоков; низкие транзакционные издержки при выборе валюты финансирования и инвестирования; способность сохранения валютой сравнительной стоимости за счет недопущения резкого роста инфляции и резкой номинальной девальвации; торговая и финансовая либерализация; влияние географической и товарной структуры внешней торговли при выборе валюты расчетов.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Среди позитивных моментов интернационализации юаня значится минимизация валютных рисков и операционных издержек для национальных предприятий при осуществлении внешнеторговых и инвестиционных сделок; увеличение возможностей заимствования в юанях; сбор сеньоражных доходов; сокращение зависимости от доллара и уменьшение потерь в связи с низкой доходностью вложений иностранных резервов. Негативные стороны включают снижение независимости монетарной политики и возможное влияние на ее эффективность, а также ограничение конкурентоспособности экспортных предприятий вслед за ростом курса.

Интернационализация юаня проходит по трем каналам: использование национальной валюты в расчетах по трансграничной торговле; учреждение своп-линий; оффшорные депозитные счета и облигации. Несмотря на рост оншорного и оффшорного использования, он не может стать в подлинном смысле ведущей валютой без либерализации счета операций с капиталом и финансового счета. При этом к реформе своего валютно-финансового регулирования Китай приступил, только когда этого потребовали нужды собственной экономики и ее возросшая вовлеченность в общемировые экономические процессы 296 . Процесс дальнейшей интернационализации важно сопровождать ускорением реформ в финансовом секторе, развитием внутренних валютных, облигационных, фондовых рынков, усилением гибкости юаня и снижением спекулятивной составляющей торгов по оншорному и оффшорному курсу, внедрением полной конвертируемости юаня, совершенствованием правовой системы, поддержанием роста ВВП и конкурентоспособности торгового сектора, расширением регионального и глобального финансового сотрудничества.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Позитивный опыт Китая в управлении инструментами валютной политики, несмотря на различия в масштабах экономик, может оказаться полезным для России. На начальном этапе современного реформирования обе страны выстраивали плановую экономику. Основные институциональные ограничения были общими: «негибкие цены; плановые задания; мягкие бюджетные ограничения; нерыночные стандарты корпоративного управления; отсутствие частной собственности на капитал и землю; неразвитая кредитная система; отсутствие рынков капитала; государственная монополия на внешнюю торговлю»297. Курс рубля и юаня оставался счетным инструментом в условиях сложившейся в дореформенный период системы, сводившейся к перераспределению валютной выручки. В этой связи ощущалась серьезная нехватка валюты, экспорт оставался топливно-сырьевым.

Вместе с тем в воплощении стратегий развития были существенные особенности. Еще с середины XX века советская экономика характеризовалось целостностью благодаря формированию обеспечивающей внутренний рынок за счет собственного производства конечной и промежуточной продукции промышленной базы 298 . При этом импорт продовольствия при некоторых колебаниях стабильно увеличивался вслед за ростом потребления (показательно, что в Китае именно экспорт продовольственной продукции оставался основным источником валютных поступлений в дореформенный период). Поток валютных ресурсов от продажи нефти на фоне Арабского «нефтяного эмбарго» 1973 г. позволил избежать перебоев в продовольственном снабжении, активизировав торговлю продукцией нефтегазовой отрасли. Однако выручка от экспорта не расходовалась на развитие технологий, смена экономической парадигмы осуществлялась при

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

сохранении всех «непрофильных» отраслей в соответствии с постулатами модели сбалансированного развития в противоположность опыту Китая.

В результате падения цен на энергоресурсы фактические объемы экспорта перестали удовлетворять спрос на свободно-конвертируемую валюту. Изменение структуры экспорта, в свою очередь, ограничивало то, что промышленные товары «были на мировом рынке неконкурентоспособны»299. В итоге, в отличие от Китая, сохранявшего к 1978 г. пространство для поэтапной модернизации, «к концу 1991 г. в России отсутствовала возможность реализации градуалистских стратегий» , что предопределило выбор правительством «шоковой терапии».

Опережающее повышение внутренних цен по сравнению со странами- партнерами вследствие обвала сложившейся системы межотраслевого перераспределения с распадом СССР и межотраслевой гонки цен, вызвало повышение реального эффективного курса рубля. С финансовой точки зрения, Россия стала «подлинным феноменом: страной с твердой валютой высокоразвитых стран и экономикой слаборазвитых». Высокие процентные ставки, необходимые для поддержания спроса на гособлигации, также ограничили инвестиционную активность предприятий. Промышленное производство в РФ, за исключением добывающего сектора, оказалось нерентабельным. Вместе с тем, правительство страны и Банк России не отказались от выбранного курса валютной политики. Преследование одновременно всех трех целей (финансовая интеграция, монетарная независимость, стабильность валютного курса) нарушало в противоположность Китаю принципы трилеммы. В условиях очередного падения цены на нефть с 1997 г., соответствующего

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

сокращения бюджетных доходов, а также оттока капитала, вызванного Азиатским финансовым кризисом, это привело к масштабному валютному шоку.

В новых реалиях существенная девальвация с учетом наличия избыточных производственных мощностей значительно стимулировала импортозамещение. При этом именно «защита и обеспечение устойчивости рубля» – стала первой по упоминанию целью в федеральном законе «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)».

В течение последних 10 лет Россия и Китай имели стабильно положительное сальдо счета текущих операций. Валютные интервенции становились основным источником ограничения ревальвации. Министерство финансов РФ утвердило порядок изъятия части нефтяных доходов через резервные фонды. Однако на фоне относительно высоких номинальных ставок и улучшающегося кредитного рейтинга в 2007 г. произошел резкий скачок показателей притока капитала и последовавший за ним рост уровня цен. Это являлось очередным подтверждением гипотез «невозможной троицы»: при свободном движении капитала (полной отмене контроля над капиталом в 2006 г.) и мерах, направленных на достижение стабильности курса, в условиях неконтролируемых внешних факторов (таких как изменение цены на нефть), ограничивается потенциал использования трансмиссионного канала процентных ставок. В результате, стала повышаться инфляция. В конечном итоге это означало, что ЦБ РФ отказывался от монетарной независимости, оставаясь в достаточной степени зависимым от политики мировых «супер-регуляторов» через воздействие их решений на курсообразование, а также спрос и цены на нефть. Ввиду очевидности

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

такого рода рисков, Банк России направил свои усилия на переход от валютного к инфляционному таргетированию. Ключевым моментом становилось повышение гибкости валютного курса, позволяющее абсорбировать внешние шоки для защиты национальной экономики.

В 2014 г. объем валютных интервенций для поддержания курса национальной валюты снова начал возрастать. Экономический рост РФ замедлился до 0,6%. Интенсивность структурных преобразований ослабла, выявив факторы, ограничивающие развитие, вызванные низкой эффективностью использования труда и материальных ресурсов.

В то время как отмечаемое в статистике формирование новых «точек роста» включающих наукоемкие и высокотехнологичные производства, интернет-торговлю, частные инвестиции, уже в значительной мере отражается на курсе юаня, стабильность курса рубля — это труднодосягаемая цель при слабой диверсификации промышленности и существенной несбалансированной доли рентного дохода при недостаточном административном регулировании: так, в 2014 г. при сокращении резервов с 515,59 до 418,88 млрд долл. США девальвация к доллару составила 40% . Именно статус Китая как основного торгового партнера для 124 стран привел к тому, что по объемам использования в международных расчетах, по данным SWIFT, на ноябрь 2015 г. юань более чем в 5 раз опережал рубль. Кроме того, часть своих сбережений в рублях хранят лишь ЦБ соседних с РФ государств, в то время как для КНР соответствующий показатель приближается к 40. Глобализация юаня стала одним из факторов признания КНР как сильной экономики .

Вместе с тем, ухудшение, несмотря на активное сальдо счета текущих операций, состояния платежного баланса КНР, как и в

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

ситуации с нашей страной, таит в себе определенные угрозы: помимо отмечавшихся неясных перспектив внешнего спроса, это тот факт, что основной вклад в активное сальдо вносит товарная торговля, остальные статьи (торговля услугами, первичные и вторичные доходы) дефицитны. Данные тенденции усиливают давление на валюту и ЗВР. Поддержание экспортного потенциала способствует сохранению ЗВР для противостояния финансовым рискам, что актуально и для Китая, и для РФ. Это стало особенно заметным в ходе валютного кризиса в России, сделавшего рубль одной из самых волатильных валют и окончательно перечеркнувшего усилия монетарных властей РФ по его интернационализации (включавшие, помимо введения полной конвертируемости рубля, проработку вопросов его использования в рамках стран СНГ и ЕвразЭс), когда с января 2014 г. на защиту рубля, по данным ЦБ РФ, было израсходовано 81,264 млрд долл. США и 5,647 млрд евро, а также девальвации юаня в августе 2015 г. Характерно, что ЗВР КНР составляют около 30% от общемировых , а с 2015 г. КНР обошла РФ по величине золотого запаса.

Далее со второго квартала 2014 г. в рамках политики поощрения китайских предприятий к «выходу вовне», ускоренного погашения долга в иностранной валюте, а также снижения объемов операций «carry trade» и более активного хеджирования валютных рисков, Китай испытывает дефицит сальдо счета операций с капиталом и финансового счета. В то же время, отрицательное сальдо по счету операций с капиталом и финансовому счету становится каналом для дальнейшей интернационализации китайской валюты и необходимым буфером для «насыщения» ею мировых рынков для расчетов с КНР, а в будущем и взаиморасчетов третьих стран.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

В условиях ограниченного доступа на внешние рынки капитала, сокращающихся валютных резервов и значительного внешнего долга национальных предприятий это вылилось в принятии Банком России 5 ноября 2014 г. существенных корректировок своей политики, выраженных в отмене валютного коридора и безлимитных автоматических интервенций и переходу к де-факто плавающему курсу. Дополнительной причиной давления выступает ускорение оттока капитала. Различие подходов к вопросу мобильности капитала стало заметным в осуществлении валютной политики России и Китая. В отличие от Китая, прямое ограничение капиталопотоков не рассматривалось в качестве одного из инструментов ЦБ РФ. В свою очередь, с точки зрения Госсовета КНР и НБК, ответственное отношение к использованию административных рычагов после формального учреждения рыночной экономики не означает полный отказ (в особенности в кризис, на лимитированный промежуток времени) от их использования; в этом русле валютные ограничения — важная часть пакета регулятивных мер.

Достичь полной конвертируемости можно только путем расширения торгово-экономических связей и повышения спроса на национальную валюту в мире.

Противоречивым в контексте борьбы с инфляционным и девальвационным давлением, а также с оттоком капитала выглядит и повышение ставок ЦБ РФ в декабре 2014 г. Из-за того, что экономика России замедлялась, поднятие ставок стало еще большим тормозом для инвестиций, потребления, повысило операционные издержки банков и предприятий. Кроме того, политика, акцентированная на использование только одного инструмента рынка менее эффективна, чем политика комплексных решений. Помимо управления процентной

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

ставкой, такого рода мерами могли бы стать реформы в налоговой сфере (в частности, введение налога на покупку валюты), обязательная продажа части валютной выручки для увеличения предложения валюты. Так, КНР, с ноября 2014 г. смягчающая монетарную политику, в условиях нормализации монетарной политики ФРС, для стимулирования экономики и минимизации девальвационного давления на курс юаня и оттока капитала все более активно обращается к таким инструментам, как нормы обязательных резервов, по-прежнему сохраняющиеся на высоком уровне.

Библиографический список

1. Баймуратов М.А. Международное право. – Х: "Одиссей", 2000 – 736 с;

2. Барановский В.Г. Европейское сообщество в системе международных отношений. М., 1997;

3. Блищенко И. П., Солнцева М. М. Мировая политика и международное право. – М.: Международные отношения, 1991 г – 160 с;

4. Бобин М.В. Межгосударственные финансово-экономические организации Европы: Правовые аспекты учреждения и деятельности. - М., 2001. - 176с;

5. Большая советская энциклопедия; т.15. Москва, издательство Советская энциклопедия - 1974г;

6. Бородулина Л.П. Международные экономические организации: учеб. пособие / Бородулина Л.П., Кудряшова И.А., Юрга В.А. - М.: Экономистъ, 2005. - 298с. - (Homo faber);

7. Гайдуков Л. Ф. Международные отношения и внешняя политика 1980 – 2000. – К: Лебедь, 2001. – 621 с;

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

8. Европейский Союз. / под. ред. Ю.А. Борко. М., 1994;

9. Европейское Сообщество: регулирование интеграционных процессов / под. ред. М.М. Максимовой. М., 1986;

10. Международное право: основные отрасли: Учебник / М 58 под ред. В. Г. Буткевича – К: Либідь, 2004 – 816 с;

11. Международные организации: Учебное пособие / Под ред. О. С. Кучика – М 58 К: Знання, 2005 – 497 с;

12. Международные экономические отношения: Учебник. Для студентов по спец. "мирровая экономика"; "Бухгалтерский учет и аудит"; "Финансы и кредит"; "Налоги и налогообложение" / Б. М. Смитиенко, Л. И. Комисарова, М. Б. Медведева и др.; Под ред. Б. М. Смитиенко – М: Инфа - М, 2005 – 510 с;

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

УДК 165.145.2

Петрияненко Т.М. Теоретические аспекты валютной политики Китая

Theoretical aspects of China's monetary policy

Петрияненко Татьяна Михайловна,
сотрудник кафедры международных отношений и государственного управления
Юго – Западного государственного университета,
г. Курск, Россия
Petriyanenko Tatiana Mikhailovna,
employee of the Department of International Relations and Public Administration
Southwestern State University,
Kursk, Russia

Аннотация. В ноябре 2015 г. Международный Валютный Фонд (МВФ), впервые с 2001 г. пересмотрев состав корзины СДР, одобрил вхождение в нее (с 1 октября 2016 г.) национальной валюты Китая. По мнению директора-распорядителя МВФ К. Лагард, это решение «диверсифицирует корзину СДР, делает ее более репрезентативной с точки зрения мировых валют и мировой экономики». Показательно, что КНР, на которую, по материалам Всемирного Банка (ВБ), приходится 15% мирового ВВП и 29% вклад в рост мирового ВВП, стала первой экономикой мира по объему экспорта, добавленной стоимости сферы промышленной деятельности, ВВП по ППС; второй — по объему импорта. Такого рода трансформация мировой валютной системы предопределяет насущность изучения процесса эволюции валютной политики КНР, подразумевает рассмотрение вопросов влияния динамики валютного курса юаня на экономические показатели, особенностей форм и стратегий валютной политики.

Ключевые слова: Корейская народная республика, Международный Валютный Фонд, Всемирный Банк, Валовой внутренний продукт.

Abstract. In November 2015, the International Monetary Fund (IMF), for the first time since 2001, revised the composition of the SDR basket, approved the entry into it (October 1, 2016) of the national currency of China. According to IMF Managing Director K. Lagarde, this decision "diversifies the basket of SDRs, making it more representative from the point of view of world currencies and the world economy." It is significant that the PRC, which, according to the World Bank (WB), accounts for 15% of world GDP and 29% contribution to the growth of world GDP, became the first economy in the world in terms of exports, value added in the sphere of industrial activity, GDP at PPP; the second by the volume of imports. This kind of transformation

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

of the world monetary system predetermines the urgency of studying the evolution of the monetary policy of the PRC, it involves examining the issues of the influence of the RMB exchange rate dynamics on economic indicators, the features of the forms and strategies of monetary policy.

Keywords: Korean People's Republic, International Monetary Fund, World Bank, Gross Domestic Product.

На современном этапе в мировой экономике, как «сложной, подвижной системе», происходят поистине тектонические преобразования, изменяющие ее конфигурацию. Многие привычные экономические понятия обретают новый смысл: если раньше термин «развивающиеся страны» использовался как синоним отсталости, то теперь это понятие полностью отражает современные реалии. После ощутимого замедления развития этих стран в 1980-х гг. и 1990-х гг., вызванного долговым и финансовым кризисами в Латинской Америке и азиатском регионе, 2000-е гг. стали для них эрой стабильности. Среди причин подобных кардинальных преобразований — увеличение объема мировой торговли вслед за расширением товарно-хозяйственных связей, высокие товарные цены, доступность кредита. С 2008 г. по 2015 г. для развивающихся стран рост достиг 4,9%, более чем на 4,1% (Рисунок 1) обогнав развитые страны.

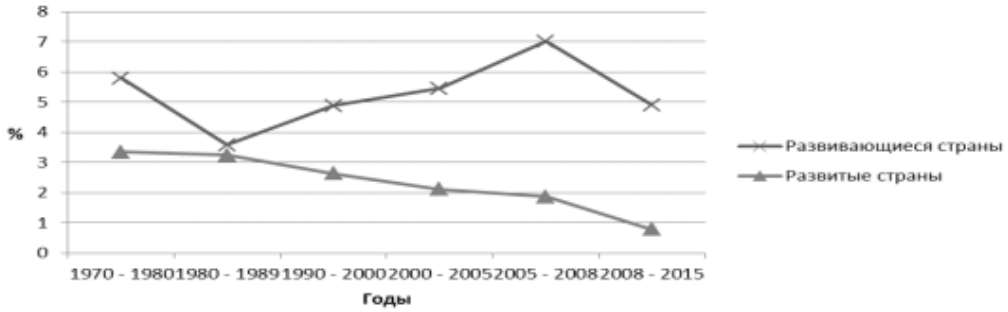


Рисунок 1. Динамика реального ВВП развитых и развивающихся стран, (%).

Однако даже при этих обстоятельствах основной вклад в разворот тренда пришелся на 60% развивающихся стран, ускоривших

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

темпы поступательного движения в сравнении с прошлым десятилетием. То есть экономические результаты зависят, помимо прочего, от степени использования благоприятных внешних причин. По мнению Д. Родрика, в данном контексте применим диагностический подход, способный предоставить уникальное для каждой страны решение. Ключевой задачей становится «определение «связывающего ограничения» экономического роста в соответствующий момент времени».

Вместе с тем, для анализа экономики развивающихся стран важно также учитывать ряд общих особенностей:

- лимитированный доступ на мировые рынки капитала;
- акцент на привлечении менее волатильных ПИИ и низкопроцентных заемных средств таких международных финансовых институтов, как ВБ, Парижский клуб;
- регулируемый приток и отток средств;
- ограниченную структуру экспорта (зависимую от в высшей степени конкурентного экспорта трудоемкой продукции промышленного назначения, а также сельскохозяйственной продукции и минерального сырья).

Следовательно, на мировых рынках они выступают в качестве пассивных игроков, не имеющих возможность влиять на процесс ценообразования и более подверженных резким экзогенным изменениям условий торговли.

Расширение объемов международных торговых потоков и потоков капитала вынуждает адаптировать внутреннюю экономическую политику государства к новым требованиям мирового хозяйства именно с этих позиций, концентрируясь на росте конкурентоспособности через проведение микроэкономических

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

реформ (снижение налогов, ослабление контроля над национализированными отраслями, развитие финансовых рынков), благотворно влияющих на изменения спроса и предложения.

В этой связи состоянию платежного баланса уделяется повышенное внимание.

Актуальным становится выбор путей осуществления эффективной политики для регулирования потоков капитала и конкурентоспособности национального производства:

- для защиты государственных интересов на международных валютных биржах;

- для финансовых взаимоотношений с другими государствами;

- для поддержания оптимального курса национальной валюты.

В этих условиях центральные банки получают полномочия на комплексное управление процентными ставками и обменным курсом национальных денежных единиц, наращивая ЗВР и динамично расходуя их, углубляя валютное сотрудничество, вводя или снимая дополнительные валютные ограничения. Валютный курс выступает как «основной стоимостный показатель экономической политики».

Профессор Л.Н. Красавина отмечает: «Изменения курса валют влияют на перераспределение между странами части валового внутреннего продукта, которая реализуется на внешних рынках» 13 . С. Блэк, анализировавший использование монетарной политики для разрешения внутренних и внешних дисбалансов эмпирически подтверждает обратную корреляцию относительного приоритета внешних целей над внутренними и показателя гибкости валютного курса14. Отдельные исследователи приходят к выводу, что «в силу того, что на сегодняшний день торговый протекционизм фактически объявлен Всемирной торговой организацией вне закона,

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

протекционизм валютного курса (его занижение) является единственным доступным инструментом стимулирования догоняющего развития». В этой связи периодически вспыхивают валютные войны «за рынки сбыта, сферы приложения капиталов, источники сырья» 16 . В то же время Нобелевский лауреат А. Льюис при разработке своей концепции дуалистической экономики доказал, что «хотя расширение экспортной торговли — это один из наиболее доступных факторов запуска экономики на траекторию роста, чрезмерная концентрация здесь (как в равной степени и на любой другой отрасли) является неблагоприятной мерой».

То есть валютная политика, представляющая собой «совокупность мероприятий, осуществляемых в сфере международных валютных и других экономических отношений в соответствии с текущими и стратегическими задачами страны как субъекта мирового хозяйства», выполняет значимую роль в управлении макроэкономическими процессами.

В научной литературе валютная политика определяется как «составная часть внешнеэкономической политики, направленная на регулирование сферы международных расчетов страны и поддержание ее национальной валюты».

Вместе с тем, «открытость национального хозяйства и активное участие в международных финансово-экономических организациях зачастую приводят к неблагоприятным последствиям для национальной безопасности страны». Валютная политика, «являясь важнейшим инструментом адаптации экономики страны к изменяющимся внешним условиям, создает предпосылки для сбалансированного функционирования внешнеэкономической деятельности и во многом определяет степень самостоятельности, как

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

при принятии ключевых решений, так и при проведении текущих мероприятий практически во всех сферах экономики».

С точки зрения Л.Н. Красавиной, «между валютными отношениями и воспроизводством существует прямая и обратная связь: процесс общественного воспроизводства, который порождает международный обмен товарами, капиталами, услугами» становится «их объективной основой»22 . При этом «валютная политика, являющаяся неотъемлемым элементом экономической политики государства, в современных условиях жестко привязана по своим приоритетам к последней».

Экономическая конъюнктура формирует направления валютной политики. Решающими факторами признаются «темп инфляции, состояние платежного баланса, разница процентных ставок в разных странах, поведение валютных рынков и спекулятивные валютные операции, степень использования валюты на международных финансовых рынках и в международных расчетах, платежеспособность страны и степень доверия к ее валюте, валютная политика государства-эмитента, показатели экономического роста страны». И «хотя валютные отношения вторичны по отношению к воспроизводству, они обладают относительной самостоятельностью и оказывают на него обратное влияние» , так как курс национальной денежной единицы, в свою очередь, изменяет некоторые экономические переменные (Таблица 1).

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Таблица 1

Влияние динамики валютного курса на экономические показатели.

Показатель	Канал	Механизм
Уровень внутренних цен	Изменение цен импортируемых товаров в национальной валюте	Через непосредственное изменение цен импортируемых конечных товаров и услуг, а также через изменение цен товаров и услуг, производимых внутри страны, в издержки производства которых входят затраты на импортные компоненты.
	Изменение цен экспортируемых товаров в национальной валюте	При увеличении экспорта цены на экспортные товары внутри страны повысятся, а при сокращении экспорта – цены могут понизиться.
	Увеличение совокупного спроса	При изменении ставок заработной платы вслед за ростом цен вследствие девальвации валюты.
Статьи платежного баланса	Импорт	Изменяется цена в отечественной валюте и физические объемы.
	Экспорт	Изменение номинального валютного курса влияет на величину выручки в национальной валюте, получаемой экспортерами, и создает стимулы для изменения объемов производства продукции на экспорт.
	Прямые иностранные инвестиции	Усиление притока при понижении валютного курса, поскольку иностранный инвестор получает более дешевый доступ к необходимым ресурсам.
Государственный бюджет	Межстрановые потоки портфельных инвестиций	Инвесторы принимают во внимание ожидаемые изменения валютного курса наряду с различиями в доходности активов в разных странах, а также фактором риска
	Расходные статьи	Изменения валютного курса повлияет на стоимость государственных закупок товаров и услуг. Могут измениться

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Показатель	Канал	Механизм
		расходы на выплату заработной платы государственным служащим и работникам бюджетных отраслей. Изменяются расходы по погашению и обслуживанию внешнего долга, исчисленные в национальной валюте.
Денежный рынок страны	Спрос на деньги (национальную валюту)	Девальвация валюты вызывает повышение цен. Чтобы поддерживать валютный курс на новом уровне ЦБ проводит интервенции на валютном рынке до тех пор, пока избыточный спрос на национальную валюту не будет удовлетворен (когда предложение денег повысится в том же соотношении, в каком была девальвирована валюта и выросли внутренние цены). Денежная масса возрастает, ЦБ увеличивает валютные резервы, а частный сектор сокращает свои иностранные активы.
		Девальвация валюты вызывает повышение цен. Чтобы поддерживать валютный курс на новом уровне ЦБ проводит интервенции на валютном рынке до тех пор, пока избыточный спрос на национальную валюту не будет удовлетворен (когда предложение денег повысится в том же соотношении, в каком была девальвирована валюта и выросли внутренние цены). Денежная масса возрастает, ЦБ увеличивает валютные резервы, а частный сектор сокращает свои иностранные активы.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

ЦБ регулирует производственный цикл с учетом его влияния на валютный курс и международные потоки капитала; выбирает последовательную долгосрочную стратегию, принимает операционные решения, позволяющие выявлять возможности для маневра. Для достижения поставленных целей применяются определенные инструменты (Рисунок 2):

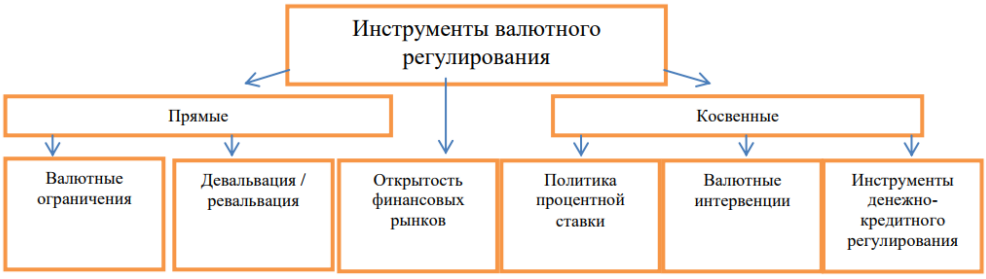


Рисунок 2. Инструменты валютного регулирования.

Иными словами, научно обоснованным является тот факт, что «изменение валютного курса оказывает существенное воздействие на совокупное предложение и совокупный спрос».

В данных условиях, согласно теории, выделяют «два принципиально разных подхода (Таблица 2) к проведению политики валютного курса, определяющих ее место в системе мер макроэкономического регулирования».

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Таблица 2

Стратегии валютной политики.

Стратегия	Воздействие на номинальные / реальные показатели	Содержание
Политика «реальных целей»	Валютный курс может обеспечить достижение реальных целевых показателей.	Использование номинального валютного курса вместе с другими инструментами экономической политики для достижения необходимого уровня совокупных внутренних расходов на отечественные товары и услуги и целевого состояния баланса текущих операций.
Политика «номинального якоря»	Валютный курс используется для воздействия на номинальные показатели.	Валютный курс используется как активный инструмент борьбы с инфляцией и играет роль ограничителя для внутренней экономической политики. Такая политика посылает четкие сигналы частному сектору относительно перспектив развития инфляции.

При этом задачи и цели валютной политики лежат на стыке конфликтующих интересов органов власти, экспортных и импортных предприятий, банковских учреждений, инвестиционных компаний, частных лиц.

Тем значимей роль внутренних факторов, способствующих усовершенствованию механизма координации валютной политики государства с другими инструментами макроэкономического регулирования. Вследствие этого экономическое развитие рассматривается не только как процесс накопления капитала и увеличения подушевого дохода, но и «осуществления организационных изменений» в обществе. Показательным индикатором здесь становится углубление или сокращение макроэкономических дисбалансов, подходы к определению которых в экономической теории представлены в докладе «Дисбалансы в экономике США» А. Рея (Центр отраслевых исследований Института США и Канады РАН).

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Среди основных структурных дисбалансов в этих условиях стоит учитывать следующие:

- Избыточная доля потребительских расходов, инвестиций, чистого экспорта в обеспечении экономического роста; Неравенство доступа к кредитным ресурсам;

- Ограниченность инструментов заимствования и отсутствие возможности диверсификации инвестиционного портфеля;

- Падение общей производительности, снижение объемов инвестиций;

- Стремительный рост цен на активы, в частности, на недвижимость;

- Излишняя зависимость от монетарных / фискальных стимулов;

- Повышение уровня частного и государственного кредитования и долга;

- Зависимость от государственных расходов в ущерб частному сектору;

- Нехватка инвестиций госсектора для надлежащего обеспечения необходимых общественных благ;

- Рост коэффициента Джини.

В теоретическом аспекте преодоление дисбалансов в представленной работе рассматривается в рамках двух научных школ.

Концепция сбалансированного развития, как отмечает управляющий Великобританским Институтом исследования развития П. Стритен, разрабатывалась еще в трудах Ф. Листа, который акцентировал внимание:

- на взаимном стимулировании производства и потребления;

- на комплементарности транспортного и производственного секторов;

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

- на снижении зависимости от экспорта сырья.

Р. Нурксе — последователь взглядов Ф. Листа, ориентируясь на вышеуказанные положения, делает вывод, о том, что оптимальная стратегия подразумевает активизацию одновременного капиталовложения в ряд взаимозависимых отраслей производства по принципу эластичности спроса. В результате, выгодным становится «динамичное расширение рынка через установление взаимного спроса». Сбалансированный рост может принимать крайнюю (сопоставимые темпы прироста выпуска по всем секторам экономики (промышленного, сельскохозяйственного, потребительского, инвестиционного, экспортного, импортного)) и умеренную (одновременное расширение без обязательного балансирования темпов прироста) формы.

Альтернативная научная школа во главе с А. Хиршманом ставит под сомнение саму возможность сбалансированного роста. Основное ее положение — признание необходимости улучшения благосостояния в результате осуществления несбалансированной инвестиционной программы: «дисбалансы становятся условием/стимулом роста или результатом устранения препятствий для роста, а возникающие в ходе развития новые дисбалансы требуют ответных компенсационных инвестиций. Ключевым вопросом выступает выделение точек роста: секторов экономики, способных оказать положительное воздействие на другие. Значительное внимание в данном контексте отводится эффекту «прямых» (при стимулировании в результате инвестиций последующих производственных стадий) и «обратных» (при стимулировании в результате инвестиций развития технических мощностей, необходимых для запуска продукта) инвестиционных связей». Иными словами, непосредственное достижение баланса также

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

становится конечным итогом несбалансированного развития. А. Хиршман подчеркивал: «Возможность балансирования на поздних стадиях развития достигается благодаря несбалансированному росту в прошлом». Но «механизм движущей силы экономического роста» обладает лишь относительной стабильностью. Отражая данную мысль, П. Стритен отмечает, что «выбор баланса или дисбаланса можно переформулировать как выбор продолжительности баланса» .

В открытой экономике достижение целей внутреннего баланса усложняется с учетом анализа динамики валютного курса, трансграничных потоков товаров и капитала, а значит, необходимым также становится реагирование на внешние дисбалансы:

- обеспечение рационального использования валютных поступлений;
- планирование приоритетных внешнеторговых расходных статей;
- отказ от чрезмерного отрицательного или положительного сальдо по счету текущих операций и внешнему долгу.

Подвергаемая внутренним и внешним дисбалансам экономика в упрощенном виде использует две категории инструментов (монетарную и фискальную политику, влияющую на общий уровень расходов и внешнеторговую и валютную политику, определяющую конкурентоспособность внешнеэкономического сектора) для поддержания естественного уровня безработицы при стабильном низком уровне инфляции и для сохранения устойчивой позиции платежного баланса. Это позволяет выявить соответствующие «зоны неудовлетворительного состояния экономики»39 (Рисунок 3), исследованные Т. Сваном, переход от которых к внутреннему и

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

внешнему равновесию требует соответствующего изменения валютного курса и внутреннего спроса.

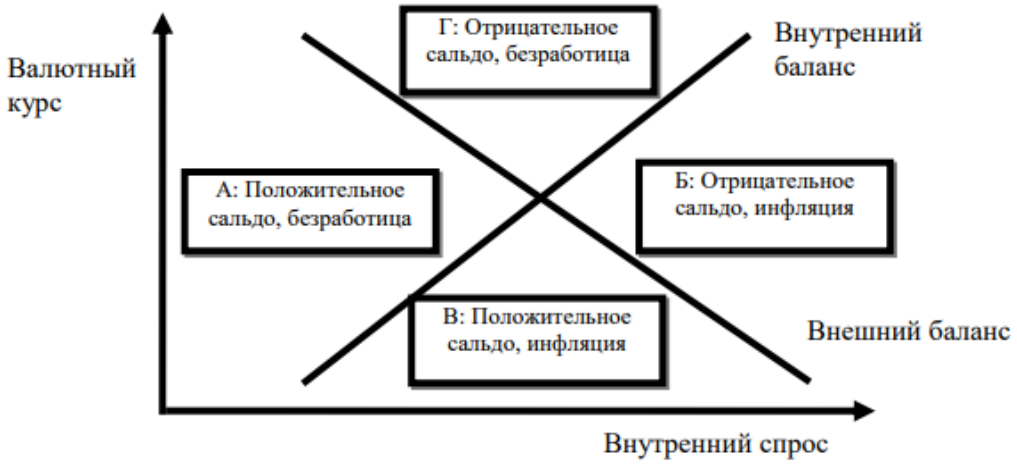


Рисунок 3. Макроэкономический баланс.

В силу этих обстоятельств, для достижения поставленной в диссертации цели наиболее предпочтительным теоретическим инструментом изучения путей достижения двойного равновесия (Рисунок 4) становится отражающая взаимозависимость валютного курса, процентных ставок, выпуска модель Манделла-Флеминга.

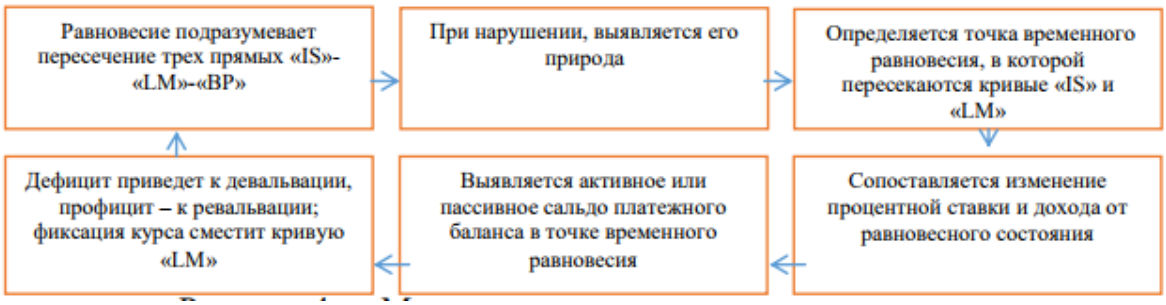


Рисунок 4. Механизм достижения внутреннего и внешнего равновесия.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Она представляет собой парадигму, разработанную на основе модели «IS-LM», которая в упрощенном виде оценивает последствия денежно- кредитной, налоговой и бюджетной, внешнеторговой политик в условиях открытой экономики, для чего введена прямая «BP», отражающая движение капитала. В основе модели лежит подход с позиции эластичности спроса и предложения, согласно которому совокупность потоков товаров и услуг, портфельных и прямых инвестиций формирует стоимость валюты. Такого рода анализ позволяет более точно описывать происходящие в валютной сфере изменения в сравнении с подходом, основанным на идее паритета покупательной способности (из-за слабого эмпирического подтверждения). В свою очередь, монетарный подход к определению валютного курса и подход «портфель-финансовые активы-торговый баланс» неприменимы в условиях развивающихся стран ввиду начальной стадии развития финансового рынка, а также сохраняющихся в стране ограничений по счету операций с капиталом и финансовому счету.

На основе модели Манделла-Флеминга впоследствии была представлена концепция трилеммы, обозначающая «ограничители» процесса интеграции в мировое хозяйство в виде выбора конфигурации элементов «невозможной троицы» («impossible trinity»), которая в представленной работе выражена графически (Рисунок 5).

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

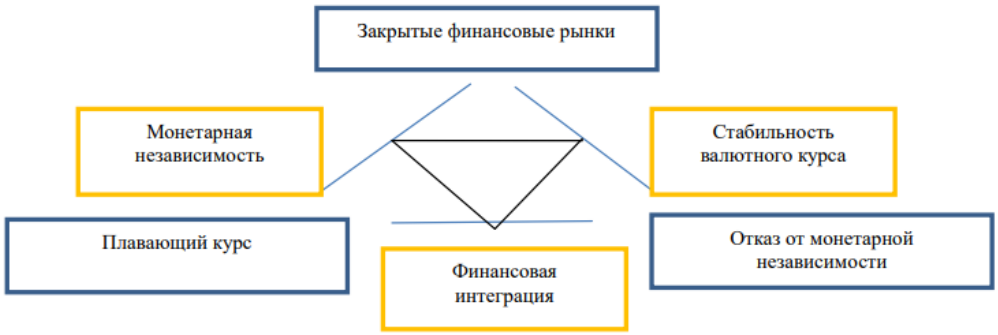


Рисунок 5. Принципы трилеммы.

Каждая грань треугольника (монетарная независимость, стабильность валютного курса, финансовая интеграция) иллюстрирует потенциальные цели выбора:

- Средняя вершина треугольника («закрытые финансовые рынки») характеризуется автономной денежно-кредитной и валютной политикой, фиксированным курсом и финансовой автаркией, что присуще странам Африки южнее Сахары.

- Левая вершина («режим плавающего валютного курса») характеризуется монетарной независимостью, финансовой интеграцией (выбор США, Японии, в меньшей степени стран Латинской Америки).

- Правая вершина («отказ от монетарной независимости») характеризуется стабильностью валютного курса («режим привязки») и финансовой интеграцией, что свойственно странам Азии.

Согласно трилемме, «страна должна отказаться от одной из трех целей». Мировая практика подтверждает данный тезис. В начале и середине 1980-х гг. большинство развивающихся стран решали соответствующую задачу путем одновременного поддержания стабильности валютного курса и монетарной независимости; затем, с

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

конца 1980-х гг. — начала 1990-х гг. — переходя к финансовой либерализации, нарушая постулаты трилеммы. Подобная экономическая стратегия привела к кризисам (Мексика (1994-1995 гг.), Азия (1997-1998 гг.), Аргентина (1998-2002 гг.)). Практическое воплощение несовместимости элементов представлено на Рисунке 6. При этом теоретический анализ значительно упрощен ввиду акцента на «в чистом виде» бинарном выборе каждой ее составляющей, а эмпирическое подтверждение усложнено необходимостью определения степени гибкости валютного курса, монетарной независимости и финансовой интеграции.

Рисунок 6. Практическое воплощение несовместимости элементов трилеммы.

В то же время целый ряд научных работ 41 закрепляет гипотезы концепции трилеммы, выявляя статистическое подтверждение того, что рост одной из переменных при выборе элементов трилеммы сопровождается непременным падением взвешенной суммы двух других. В этих условиях использование страной тех или иных

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

инструментов зависит от поставленных целей развития, внутренних и внешних факторов, дисбалансов.

Вместе с тем, как констатируют М.А. Потапов, А.И. Салицкий, А.В. Шахматов: «многообразие путей социально-экономической эволюции азиатских стран и успешное преодоление ими разного рода догматических построений свидетельствуют о необходимости реализации индивидуальных стратегий развития».

С точки зрения А. Кейделя, «экономические лидеры материкового Китая рассматриваются как «практики» в их проектировании реформ и реформаторской политики, но за их практичностью лежит теоретическая схема понимания того, как работает экономика вообще и китайская в частности… Эта схема экономической теории предстает комбинацией из марксистского, советского, кейнсианского подходов и принципов конкурентного рынка». Д. Солинджер доказала, что в результате осуществления такого подхода «многие институты современного Китая (акционерная система, банкротство предприятий) принципиально отличались от аналогичных институтов на Западе, и пришла к заключению о неправомерности рассмотрения мероприятий китайской реформы как переноса на китайскую почву капиталистических методов хозяйствования». Как суммирует О. Борох, «актуальность для Китая идей западных экономистов — чрезвычайно важная, но не единственная причина повышенного интереса китайских исследователей к тем или иным теоретическим концепциям. В Китае особенно заинтересовались зарубежными теориями, которые были созвучны традиционным китайским представлениям и соответствовали специфическому складу мышления китайцев. Именно поэтому … некоторые популярные на Западе теории оказывались в условиях Китая

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

«нежизнеспособными», в то время как другие, находившиеся на периферии западной экономической мысли, были восприняты китайской экономической наукой».

К зарубежным теориям равновесия китайские исследователи стали проявлять повышенное внимание «в связи с углублением макроэкономических диспропорций и утратой контроля на макроуровне при переходе от административно-командной системы к рыночной». Корректировать осуществляемую политику с учетом «варьирования степени гибкости валютного курса, монетарной независимости и финансовой интеграции» Китаю позволяет ряд особенностей:

- накопленный к моменту начала воплощения политики реформ и открытости успешный опыт осуществления экономических преобразований в Республике Корея, Сингапуре, Малайзии, на Тайване. Его адаптация к условиям КНР (значительные объемы внутреннего рынка и трудовых ресурсов, система регистрации по месту жительства («хукоу»), низкая производительность труда и высокая доля тяжелой промышленности в общем объеме промышленной продукции к моменту начала реформ) позволила Китаю в меньшей степени («отличия порой заключались в темпах и сроках, формах и методах реализации таких идей») придерживаться классических постулатов (либерализации, приватизации, жесткой экономии бюджетных средств), определивших основу Вашингтонского консенсуса, при выборе конфигурации трилеммы;

- Гонконг, как специальный административный район с высокой долей автономии (включающей самостоятельный контроль над денежной системой), возвращенный в 1997 г. под юрисдикцию КНР в рамках доктрины «одна страна - две системы»;

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

- китайские общины в других странах («хуацяо»), первыми инвестировавшие значительный капитал в специальные экономические зоны КНР;

- характерный для общеэкономических реформ Китая принцип «двухколейности»;

- возникшая в ходе реформ «многоярусность» субъектов КНР (по степени их индустриализации: от доиндустриальной до постиндустриальной).

Изучение этих особенностей, наряду с ограничениями (лимитированность статистических сведений при большом числе регрессоров в классической модели), предопределили разработку собственной модификации модели Манделла-Флеминга. Ее суть состоит в выявлении статистической значимости и экономической последовательности коэффициентов выделяемых в соответствии с суммированными положениями классической модели Манделла-Флеминга регрессоров в виде единого уравнения.

С этой точки зрения, процесс эволюции экономической модели Китая представлен (Рисунок 7) в данной работе в виде схемы:

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

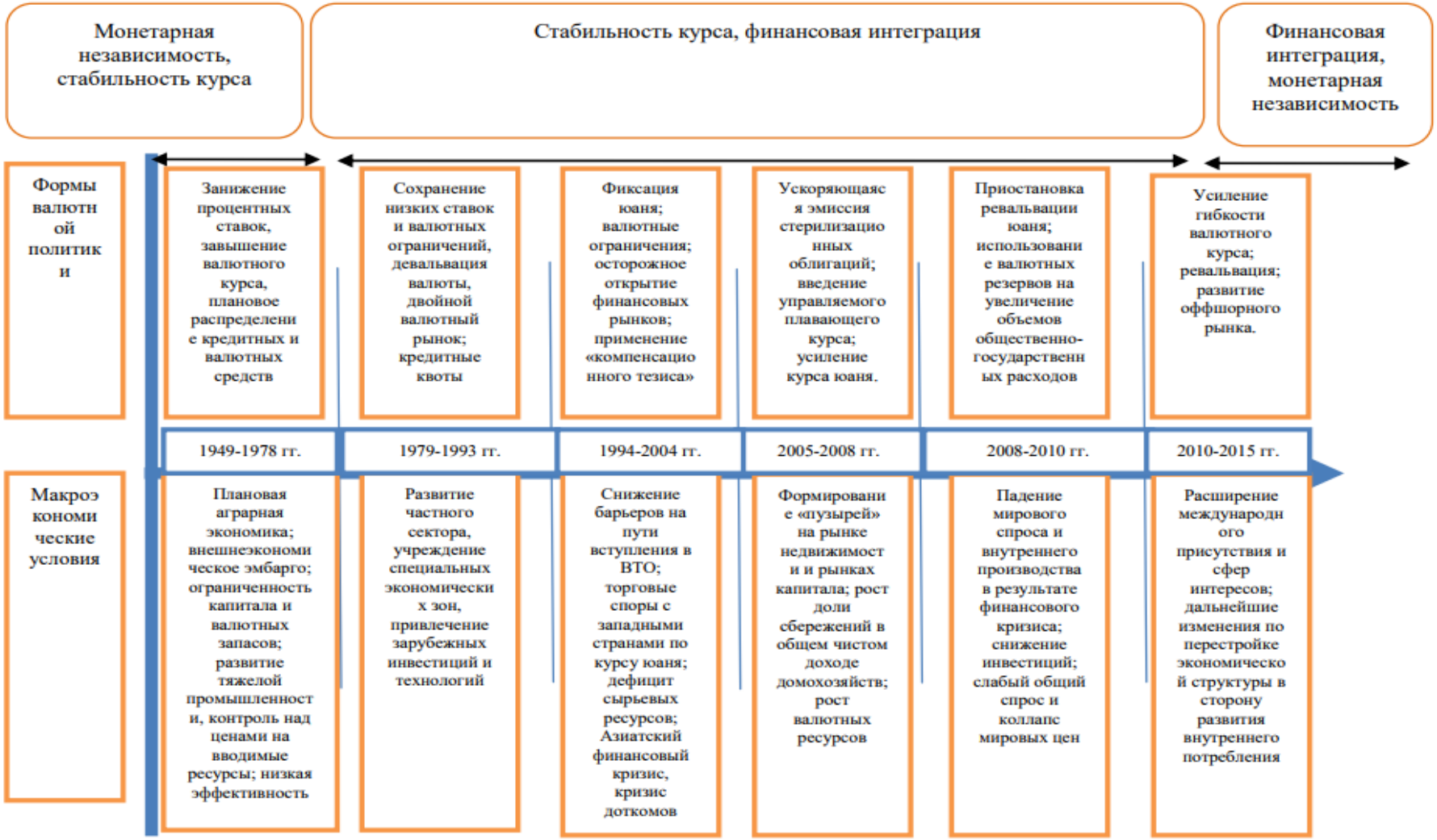


Рисунок 7. Трансформация экономической модели КНР в контексте принципа трилеммы.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Таким образом, подвергаемая внутренним и внешним дисбалансам экономика в упрощенном виде использует две категории инструментов (монетарную и фискальную политику, влияющую на общий уровень расходов и внешнеторговую и валютную политику, определяющую конкурентоспособность внешнеэкономического сектора) для поддержания естественного уровня безработицы при стабильном низком уровне инфляции и для сохранения устойчивой позиции платежного баланса. В силу этих обстоятельств, для исследования эволюции валютной политики КНР наиболее предпочтительной становится отражающая взаимозависимость валютного курса, процентных ставок, выпуска модель Манделла-Флеминга. В ее основе лежит подход с позиции эластичности спроса и предложения, согласно которому совокупность потоков товаров и услуг, портфельных и прямых инвестиций формирует стоимость валюты. На базе модели Манделла-Флеминга впоследствии была сформулирована концепция трилеммы, обозначающая «ограничители» процесса интеграции в мировое хозяйство в виде выбора конфигурации элементов «невозможной троицы».

Корректировать осуществляемую политику с учетом варьирования степени гибкости валютного курса, монетарной независимости и финансовой интеграции Китаю позволяют характерный для общеэкономических реформ КНР принцип «двухколейности»; Гонконг, как специальный административный район с высокой долей автономии (включающей контроль над денежной системой); возникшая в ходе реформ «многоярусность» субъектов КНР (по степени их индустриализации); адаптация опыта экономических преобразований в Республике Корея, Сингапуре, Малайзии, на Тайване к условиям КНР; китайские общины в других

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

странах («хуацяо»). Изучение этих особенностей, наряду с ограничениями (лимитированность статистических сведений при большом числе регрессоров в классической модели), предопределили разработку собственной модификации модели Манделла-Флеминга. Ее суть состоит в выявлении статистической значимости и экономической последовательности коэффициентов выделяемых в соответствии с суммированными положениями классической модели Манделла-Флеминга регрессоров в виде единого уравнения.

Специфика валютной политики в условиях реформирования экономической модели Китая

Возрастающий теоретический интерес к валютной политике Китая в практическом плане вызван изменением его места в мировом хозяйстве. КНР выделяется из всех основных «двигателей» новейшей экономики: «За 30 лет ВВП Китая в сопоставимых ценах увеличился примерно в 20 раз, а на душу населения — в 15 раз. Чтобы достигнуть таких показателей, Великобритании в свое время потребовалось 290 лет (с 1700 г. по 1990 г.), а США — 156 (с 1820 г. по 1976 г.)».

Основные причины подобного феномена заключаются в подъеме производительности (42% от прироста ВВП) в реформенный этап развития страны (с конца 1978 г.). На прирост капитала и труда (в общей сумме) в данный период приходятся оставшиеся 58% (82% в дореформенный период)50 . Показательно мнение Г. Киссинджера, отмечавшего, что Китай оставался наиболее производительной и наиболее населенной торговой зоной. На его долю приходилась большая часть мирового ВВП по сравнению с любой европейской страной на протяжении восемнадцати из последних двадцати веков.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Специфика экономической политики заключается в том, что Китай «длительное время придерживался концепции собственного превосходства в мире, несмотря на множество исторических пертурбаций, которые ему пришлось пережить».

Началом отказа от идеи «великолепной изоляции» послужило отсутствие должного внимания к экономическим достижениям Запада, позволившим в 1820-1950 гг. поднять подушевой доход в США (в 8 раз), в Европе (в 4 раза), в Японии (в 3 раза). И только в Китае (Таблица 3) происходил обратный процесс. Результатом стало открытое столкновение двух миропорядков и последующий период, названный в китайской официальной истории «столетием унижений»: страна «избавилась от колониализма в форме открытых портов только в 1943 г.».

Таблица 3

Изменение места Китая в мировой экономике.

Год	Китай	Япония	Индия	Западная Европа	США	Весь мир	Китай/Весь мир
Подушевой доход, междунар. долл. 1990 г							
15000	600	500	550	771	400	566	1,06
1820	600	669	533	1204	1257	667	0,9
1913	552	1387	673	3458	5301	1526	0,36
1950	448	1921	619	4579	9561	2113	0,21
ВВП, млрд междунар. долл. 1990 г.							
1500	61,8	7,7	60,5	44,2	0,8	2483	0,25
1820	2288,6	20,7	111,4	160,1	12,5	694,6	0,33
1913	241,4	71,7	204,2	902,3	517,4	2733,3	0,09
1950	2445	161	222,2	1396,2	1455,9	5336,7	0,05

После образования КНР в октябре 1949 г. был взят курс на ведение плановой экономики советского типа. Правительство Китая унаследовало аграрную страну, 89,4% населения которой проживало в сельской местности 53 , а промышленность составляла всего 30%

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

национального дохода54. В связи с этим, экономику государства отличала ограниченность:

1) валютных запасов и низкий валютный курс в результате ограниченности экспортируемых товаров;

2) доступного капитала и завышение процентных ставок.

С целью «стабилизации экономической ситуации НБК еще в 1948 г. начал выпуск единой обменной валюты». Процесс сопровождался изыманием из внутреннего оборота региональных денег. Для каждой территории, с учетом ее покупательной способности и социального положения, был установлен собственный обменный курс.

Единая валюта называлась по-разному:

- с ноября 1948 г. — «банкноты НБК» («чжунго жэньминь иньхан чаопяо»);

- с декабря 1948 г. — «новая валюта» («синьби»);

- с января 1949 г. — «кредитный билет НБК» («чжунго жэньминь иньхан цюань»);

- с июня 1949 г. — «юань жэньминьби».

«В условиях плановой экономики и валютной монополии валютный рынок отсутствовал. Государство являлось единственным законным владельцем иностранной валюты, которая концентрировалась в его руках и распределялась с помощью валютного плана. Оно имело монопольное право на совершение операций с валютными ценностями и управление золото- валютными резервами»56. При этом административно устанавливаемый курс национальной валюты не влиял на ход внешнеэкономической деятельности: прибыль и убытки, формирующиеся ввиду несоответствия внутренних и внешних цен, в предписываемом порядке поступали в бюджет или покрывались им.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Вследствие введения западными странами в ответ на вмешательство вооруженных сил КНР в корейский конфликт «полного эмбарго», запрещающего любые финансовые операции с Китаем, политика догоняющего развития приобрела еще большее значение для национальной безопасности. Авторитетный исследователь истории мировой экономики Э. Мэддисон, касаясь этого периода, отмечал: «После сотни лет уступок или подчинения другим государствам, после иностранных интервенций новая власть воспринималась как защитник национальной целостности Китая, использующий любые средства для отстаивания интересов своей страны, действующий в условиях минимальных связей с мировой экономикой»57 . Вследствие этого КНР, с ее обширным внутренним рынком, было предопределено продолжительный период времени находиться ближе к полюсу «автаркия» (верхняя вершина треугольника «невозможная троица»). В этой связи сектор тяжелой промышленности стал символом мощи и экономических достижений, главным приоритетом правительства.

Становление капиталоемкой тяжелой промышленности имело отличительные свойства:

- импорт оборудования из развитых стран;
- длительный период созревания вложений.

Тяжелая промышленность КНР не являлась сравнительным преимуществом и ее спонтанное развитие и конкурентоспособность на открытом рынке представлялись невыполнимыми задачами. Достижение такого рода целей требовало «искаженных» мер, и в результате реформирования экономической модели Китая ее отличительными особенностями стали:

- во-первых, низкие процентные ставки для уменьшения издержек по процентным выплатам. Банки функционировали как

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

финансовые казначейства (банк, будучи посредником в распределении средств, не рассматривал операцию выдачи кредита «продуктом» своей хозяйственной деятельности, не проводил соответствующих исследований, не стремился к увеличению прибыли). Процентная ставка не представляла собой цену, которую платят за право использования кредитных средств и не выступала в роли инструмента управления потоками капитала. Нематериальные и денежные ресурсы распределялись централизованно, установление процентных ставок осуществлялось решением Госсовета, то есть подразумевалось:

- единоличное право государства направлять материальные и кредитные средства;

- ограничение мобильности оборотных средств (в отличие от реального сектора экономики, деньги и другие материальными ресурсы пассивно находились на балансовых счетах предприятий

- не было необходимости использования процентных ставок для регулирования спроса и предложения на деньги);

- присутствие дополнительного кредитного механизма для натурального распределения ресурсов (фонды, талоны). В этих условиях задачей процентной политики КНР являлась «подгонка» финансовой политики под соответствие производственным отношениям, а не стимулирование развития общественных производительных сил.

- Во-вторых, завышенный валютный курс, выгодный для импорта оборудования. В правительстве КНР отмечали: «Цель импорта — заложить основу для индустриальной независимости Китая, чтобы в будущем КНР могла производить все необходимые товары и не зависеть от других стран»58 . Нехватка валюты вела к применению мер по ее удержанию и распределению на приоритетные цели (импортные

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

лицензии и квоты, влияющие на структуру импорта; импортные тарифы, ограничивающие ввоз товаров). В то же время внешнеэкономические связи Китая в 1949-1978 гг. (Рисунок 8) оставались лимитированными.

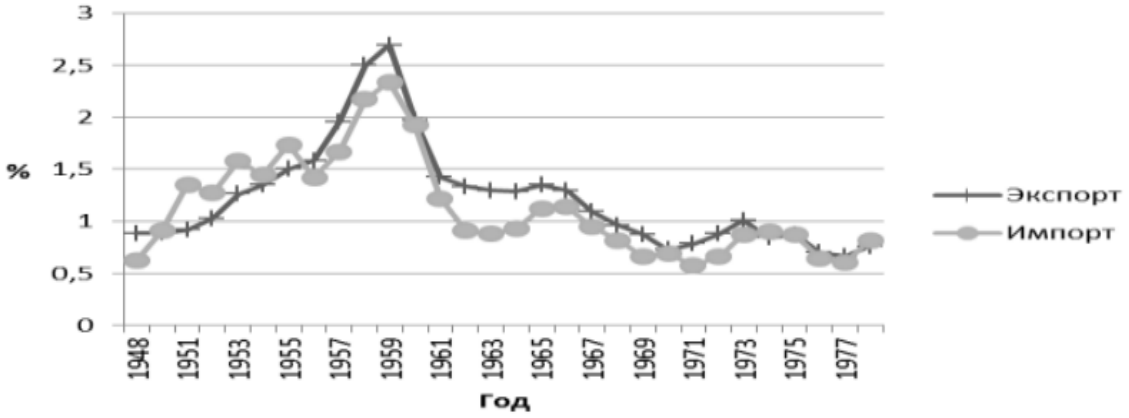


Рисунок 8. Динамика доли КНР в мировом экспорте и импорте, (%).

- В-третьих, низкая номинальная заработная плата для обеспечения достаточной прибыльности предприятий и покрытия кредитов, а также аккумулирования средств для реинвестирования.

- В-четвертых, недорогие сырье и товары первой необходимости для обеспечения возможности поддержания низкой номинальной заработной платы. Для осуществления поставок сельскохозяйственной продукции городскому населению с низким доходом в 1953 г. была внедрена программа принудительных закупок, согласно которой крестьяне продавали часть продукции по установленным ценам. «Либерализация цен и отмена обязательных поставок зерна государству создали бы существенные экономические выигрыши в сельской местности, где жило большинство населения. Но это лишило бы государства его налоговой базы»59. При этом сельское хозяйство оставалась основным поставщиком иностранной валюты: в 1950-1970-

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

х гг. на него приходилось 40% экспорта (более 60% с учетом продукции обрабатывающего сектора).

Комплекс мер аграрного развития во избежание конкуренции за ресурсы с промышленным сектором, основывался на мобилизации сельского населения в трудоемкие инвестиционные проекты (освоение земель, ирригационные работы, защиту от паводков), при этом акцентировалось внимание на повышении сбора урожая традиционными методами.

Закономерным результатом стало формирование в Китае дисбаланса спроса и предложения на кредит, валюту, сырье и товары. Для приоритетного распределения дефицитных ресурсов рыночный механизм был замещен административными рычагами. Данные меры гарантирования реинвестирования доходов на приоритетные проекты сопровождались национализацией частных предприятий, кроме того, государство монополизировало банковский сектор, внешнюю торговлю. Выпуск продукции устанавливался планом и обеспечивался вводимыми ресурсами в основном через систему распределения. Стоимость товаров устанавливалась соответствующими структурами, правительственные агентства контролировали оборот продукции. Зарплата определялась не по результатам хозяйственной деятельности, а на основе национальной шкалы. Инвестиции и оборотный капитал предоставлялись в виде бюджетных ассигнований и банковских займов в соответствии с Госпланом. «Искаженная» макроэкономическая среда, плановая система распределения и функционирование институтов микроэкономического управления способствовали достижению поставленной цели - мобилизации ресурсов для развития тяжелой промышленности, в которую за период 1953-1985 гг. было

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

направлено до 45% инвестиций. В итоге, в 1970-1978 гг. удельный вес тяжелой промышленности в ВВП вырос до 43% (с 15%61 — 1952 г.).

Результатом проводимой политики стал «разрыв в производительности труда между Китаем и промышленно-развитыми странами» 62 и растущая неэффективность экономики вследствие:

1) низкой эффективности распределения ресурсов, вызванной отклонением промышленной структуры от модели, продиктованной сравнительными преимуществами;

2) невысокой технической эффективности ввиду слабой мотивации управляющих и рабочих. Все это, наряду с отсутствием рыночных стимулов, стало, по классификации Д. Родрика, основным «связывающим ограничением» роста КНР.

Экономический подъем до 1978 г. обусловливался, главным образом, приростом основного и человеческого капитала при незначительном повышении общей факторной производительности. Исследование ВБ при самых благоприятных для Китая допущениях показывает, что в 1952-1981 гг. увеличение составляло 0,5% или ¼ от среднего прироста 19 рассматриваемых развивающихся стран (для госпредприятий этот показатель нередко был отрицательным)63. Производство находилось внутри (Рисунок 9) границы производственных возможностей.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Рисунок 9. Производственная прямая КНР в дореформенный период.

Если предположить существование только трудоемкой легкой промышленности и капиталоемкой тяжелой, граница производственных возможностей проходит через точки «O», «C», «D». Линия «EP» представляет отрезок относительных цен, определенных рынком до внедрения политики развития тяжелой промышленности. При отсутствии ценовых искажений производится «OY0» продукции легкой промышленности и «OX0» продукции тяжелой промышленности. В действительности в условиях монополизированной государством системы распределения целевой показатель для тяжелой промышленности смещается из положения «OX0» в положение «OX1», и государство вынужденно снижать производство сектора легкой промышленности из положения «OY0» в положения «OY1» для перевода ресурсов из отраслей легкой промышленности в отрасли тяжелой промышленности. Предельный уровень производственных возможностей усекается до «Y1AD».

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Аналогичным образом сдерживалось развития сектора услуг и значительной части сельскохозяйственного сектора.

Как резюмирует В. Гельбрас, «промышленность страны в конце 70-х годов еще мало воздействовала на преобразование экономической жизни китайского общества. Если судить по стране в целом, то темпы роста тяжелой индустрии в 1952-1981 гг. были в 2,5 раза выше темпов увеличения грузооборота и в 5 с лишним раз выше темпов грузооборота на железных дорогах, а объем производства промышленности и сельского хозяйства увеличивался темпами, превышавшими в 1,5 раза темпы роста розничного товарооборота. Значит, экономические связи между различными регионами страны развивались медленнее самой промышленности, а расширение потребительского рынка отставало от роста производства. Национальный доход в КНР в 1980 г. был в 2,5 раза выше по сравнению с 1952 г., но потребление населения увеличилось только в 2 раза. Объяснялись все эти явления одним: на протяжении нескольких десятилетий промышленность была нацелена на свое собственное расширенное воспроизводство».

Экономика КНР при плановой модели в минимальной степени управлялась монетарными рычагами: товары и услуги распределялись посредством квот, фондов, директив. Баланс реальных и монетарных потоков поддерживался администрированием цен как связующего звена. Банковская система представляла собой монобанк, контролирующий бюджетную деятельность и финансирующий предприятия и правительственные структуры.

Вследствие этого, О. Борох отмечает, что «среди ученых, которые еще в конце 50-х - начале 60-х годов выступили с предложением реформировать централизованную плановую систему, назывались имена Сунь Ефана, Сюэ Муцяо, Сюй Дисиня, Гу Чжуня».

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Несмотря на все негативные моменты, экономические достижения демонстрировали ощутимый прогресс. ВВП Китая за 1952-1978 гг. «вырос в 3 раза, реальный продукт в расчете на душу населения — более чем на 80%, а производительность труда — на 60%»66. Важную роль в достижении этих позитивных результатов сыграла помощь СССР, заложившая основы китайского «экономического чуда». Однако ВВП страны в 1978 г. по- прежнему составлял менее 150 млрд долл. США или всего 6,29% от ВВП США; около ¾ выпуска товаров и услуг производилось госпредприятиями68 , частные предприятия и предприятия с иностранным капиталом были в незначительной степени вовлечены в производство. Внешняя торговля сводилась к получению уникальной продукции, недоступной в КНР; экономика страны стагнировала, оставаясь неэффективной, главным образом, ввиду отсутствия стимулов и конкуренции, а также значительных искажений и дисбалансов.

Таким образом, согласно постулатам модели Манделла-Флеминга, «искаженная» макроэкономическая среда в период построения в Китае административно-командной системы (основу которой составляли государственная собственность, плановая система распределения и институты микроэкономического управления) способствовала обострению дисбалансов спроса и предложения на валюту, кредит, сырье и товары. Перед экономикой страны встала необходимость ответить на эти вызовы.

В целом, для рассмотрения теоретических аспектов валютной политики Китая важно учитывать ряд общих для развивающихся стран особенностей, включающий: лимитированный доступ на мировые рынки капитала; акцент на привлечении менее волатильных ПИИ и низкопроцентных заемных средств; регулируемый приток и отток

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

средств; ограниченную структуру экспорта. На мировых рынках они выступают в качестве пассивных игроков более подверженных резким экзогенным изменениям условий торговли. В подобных условиях состоянию платежного баланса уделяется повышенное внимание. Валютный курс становится основным стоимостным показателем, на который воздействует экономическая политика. ЦБ регулирует производственный цикл с учетом его влияния на валютный курс и международные потоки капитала. Иными словами, валютная политика выполняет существенную роль в инструментарии макроэкономического регулирования.

«Между валютными отношениями и воспроизводством», согласно теории, «существует прямая и обратная связь: процесс общественного воспроизводства, который порождает международный обмен товарами, капиталами, услугами» является «их объективной основой». При этом «валютная политика, являющаяся неотъемлемым элементом экономической политики государства, в современных условиях жестко привязана по своим приоритетам к последней». И «хотя валютные отношения вторичны по отношению к воспроизводству, они обладают относительной самостоятельностью и оказывают на него обратное влияние» , так как курс национальной денежной единицы, в свою очередь, изменяет некоторые экономические переменные. Тем значимей роль внутренних факторов, способствующих усовершенствованию механизма координации валютной политики государства с другими инструментами макроэкономического регулирования. Вследствие этого само понятие «экономического развития» уже не рассматривается как процесс исключительно накопления капитала и увеличения подушевого дохода, но и «осуществления организационных изменений» в обществе.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Важным индикатором здесь становится углубление или сокращение макроэкономических внутренних и внешних дисбалансов. В теоретическом аспекте преодоление дисбалансов в представленной работе рассматривается в рамках научных школ сбалансированного и несбалансированного развития.

Подвергаемая внутренним и внешним дисбалансам экономика в упрощенном виде использует две категории инструментов (монетарную и фискальную политику, влияющую на общий уровень расходов и внешнеторговую и валютную политику, определяющую конкурентоспособность внешнеэкономического сектора) для поддержания естественного уровня безработицы при стабильном низком уровне инфляции и для сохранения устойчивой позиции платежного баланса. Это позволяет выявить соответствующие «зоны неудовлетворительного состояния экономики», переход от которых к внутреннему и внешнему равновесию требует соответствующего изменения валютного курса и внутреннего спроса.

Теоретическим инструментом анализа путей достижения внутреннего и внешнего равновесия является модель Манделла-Флеминга. Она представляет собой парадигму, разработанную на основе модели «IS-LM», которая в упрощенном виде оценивает последствия денежно-кредитной, налоговой и бюджетной, внешнеторговой политик в условиях открытой экономики.

Такого рода анализ позволяет более точно описывать происходящие в валютной сфере изменения в сравнении с подходом, основанным на идее паритета покупательной способности (из-за слабого эмпирического подтверждения). В свою очередь, монетарный подход к определению валютного курса и подход «портфель-финансовые активы-торговый баланс» неприменимы в условиях

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

развивающихся стран ввиду начальной стадии развития финансового рынка, а также сохраняющихся в стране ограничений по счету операций с капиталом и финансовому счету.

На основе модели Манделла-Флеминга впоследствии была сформулирована концепция трилеммы, обозначающая «ограничители» процесса интеграции в мировое хозяйство в виде выбора конфигурации элементов «невозможной троицы». Использование страной тех или иных механизмов зависит от поставленных целей развития, внутренних и внешних факторов, дисбалансов.

Умело модифицировать в рамках трилеммы осуществляемую политику с учетом варьирования степени гибкости валютного курса, монетарной независимости и финансовой интеграции Китаю позволяет ряд выявленных в ходе теоретического анализа особенностей: характерный для общеэкономических реформ КНР принцип «двухколейности»; Гонконг, как специальный административный район с высокой долей автономии; возникшая в ходе реформ «многоярусность» субъектов КНР (по степени их индустриализации); накопленный к моменту начала воплощения политики реформ и открытости успешный опыт осуществления экономических преобразований в Республике Корея, Сингапуре, Малайзии, на Тайване и его адаптация к условиям Китая; китайские общины в других странах («хуацяо»).

Правительство КНР унаследовало аграрную страну, 89,4% населения которой проживало в сельской местности, а промышленность составляла всего 30% национального дохода. Экономику государства отличала нехватка валютных запасов (и низкий валютный курс в результате ограниченности экспортируемых товаров), доступного капитала (и завышение процентных ставок).

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Вследствие введения западными странами «полного эмбарго», запрещающего любые финансовые операции с Китаем, политика догоняющего развития приобрела еще большее значение для национальной безопасности.

Тяжелая промышленность КНР не являлась сравнительным преимуществом страны и ее спонтанное развитие и конкурентоспособность на открытом рынке представлялись невыполнимыми задачами. Достижение такого рода целей требовало «искаженных» мер. Спецификой осуществляемой политики стали завышенный валютный курс, выгодный для импорта оборудования; невысокие процентные ставки для уменьшения издержек по процентным выплатам; низкая номинальная заработная плата для обеспечения достаточной прибыльности предприятий и покрытия кредитов, а также для аккумулирования средств реинвестирования; недорогие сырье и жизненно необходимые товары для обеспечения возможности поддержания низкой номинальной заработной платы.

«Искаженная» макроэкономическая среда, плановая система распределения и функционирование институтов микроэкономического управления способствовали достижению поставленной цели — мобилизации ресурсов для развития тяжелой промышленности. Экономический рост до 1978 г. обуславливался, главным образом, приростом основного и человеческого капитала. Реализуемая политика привела к растущей неэффективности экономики вследствие низкой эффективности распределения ресурсов, вызванной отклонением промышленной структуры от модели, продиктованной сравнительными преимуществами; невысокой технической эффективности ввиду слабой мотивации управляющих и рабочих.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Производство находилось внутри границы производственных возможностей.

Библиографический список

1. Борко Ю.А. Единый Европейский Акт. Договор о ЕС - Москва. 1994 г;
2. Декларация о совместных усилиях по обеспечению стабильности и безопасности в регионе, 2002 г;
3. ОБСЕ. Заключительный Акт. Хельсинки, 1 августа 1975 года;
4. Резолюции и решения Га ООН, принятые на XXII сессии – Нью-Йорк, 1968 г – с. 47;
5. Североатлантический Союз и Партнерство во имя мира. Совместная безопасность.- Brussels, Belgium: NATO Office of information and press, [б. г.]
6. Соглашение о создании Делового совета ГУААМ, 2002 г;
7. Устав Организации Объединённых Наций. М., - 1992;

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

СЕКЦИЯ 22. ПОДГОТОВКА УПРАВЛЕНЧЕСКИХ КАДРОВ

УДК 151.8

Молоканов В.С., Гольева Г.Ю. Моделирование и целеполагание процесса формирования мотивации достижения успеха у сотрудников трудового коллектива ФГУП «Охрана»

Modeling and goal setting of the process of formation of motivation to achieve success among employees of the FSUE "Okhrana" labor collective

Молоканов Владимир Сергеевич
магистрант факультета психологии ФГБОУ ВО "Южно-Уральский государственный гуманитарно-педагогический университет", г. Челябинск
Научный руководитель
Гольева Г. Ю., к. псх. н., доцент кафедры теоретической и прикладной психологии ФГБОУ ВО "Южно-Уральский государственный гуманитарно-педагогический университет", г.Челябинск
Molokanov Vladimir Sergeevich
graduate student of the Faculty of Psychology of the Federal State Educational Establishment of Higher Professional Education in the "South Ural State Humanitarian and Pedagogical University", Chelyabinsk
Scientific adviser: **Golieva G. Yu.,** Candidate of Psychological Sciences, Associate Professor of the Department of Theoretical and Applied Psychology of the Federal State Educational Establishment of Higher Professional Education of the South Urals State Humanitarian and Pedagogical University, Chelyabinsk

Аннотация. Статья посвящена вопросам целеполагания и моделирования процесса формирования мотивации достижения успеха у сотрудников трудового коллектива ФГУП «Охрана» с целью улучшения качества выполнения поставленных задач профессиональной деятельности.

Ключевые слова: мотивация, мотивация достижения успеха, поведение, сотрудники.

Abstract. The article is devoted to the questions of goal setting and modeling of the process of formation of the motivation to achieve success among employees of the FSUE "Okhrana" labor collective with the aim of improving the quality of the assigned tasks of professional activity.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Keywords: motivation, motivation to achieve success, behavior, employees.

Эффективное решение специфических задач, стоящих перед трудовым коллективом федерального государственного унитарного предприятия «Охрана», коренным образом зависит от профессионализма специалистов данного профиля. Не только сегодня, но и в перспективе государству нужны подготовленные кадры, устойчиво мотивированные на достижение успеха в профессиональной деятельности. Руководство трудового коллектива стремится максимально использовать возможности своего персонала, создавая все условия для наиболее полной отдачи сотрудников на работе и для интенсивного развития их потенциала. Но на качество и своевременность выполнения поставленных задач, может оказать своё негативное влияние отсутствие у гражданского персонала трудового коллектива мотивации на достижение успеха и стремления своим трудом, способствовать достижению предприятием намеченных целей и выполнения своей миссии. В исследованиях психологов доказано, что наступление негативной ситуации обусловлено рядом факторов: изменениями способов выполнения деятельности, постепенными качественными изменениями социально-экономических условий жизнедеятельности, возрастными изменениями психики и физиологии, социально-профессиональной активностью личности, полной поглощенностью профессиональной деятельностью.

По А.В. Петровскому, мотивация – процесс сознательного формирования и реализации мотива, личностного образования, с одной стороны, и как элемента структуры деятельности, побуждающего к достижению намеченной цели, с другой [5].

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Главным средством формирования мотивационной сферы сотрудников является активная, значимая для них деятельность. В связи со спецификой деятельности унитарного предприятия необходима своя целенаправленная научно-обоснованная система психологического сопровождения формирования и развития мотивации достижения успеха в процессе жизнедеятельности ФГУП «Охрана». В этой связи нам представляется актуальным в научно-методическом и практическом плане провести анализ процесса формирования, а в дальнейшем и развития, мотивации достижения успеха в период совершенствования своих профессиональных качеств сотрудников в трудовом коллективе.

Проведенный анализ существующего научного знания и реальной практики, существующей в настоящее время во ФГУП «Охрана», позволил определить теоретическую проблематику формирования мотивации достижения успеха в виде следующих противоречий между:

- потребностью в определении психологического содержания мотивации достижения успеха сотрудников трудового коллектива и недостаточной разработанностью в науке целостного представления о нем;
- объективной необходимостью формирования устойчиво мотивированных на достижение успеха в профессиональной деятельности специалистов и существующей психолого-педагогической системой сопровождения сотрудников в процессе трудовой деятельности;
- сложившимися стереотипами профессиональной деятельности и недостаточной психологической подготовленностью к работе в

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

условиях персонала предприятия, способных к пониманию себя и окружающих;

- необходимостью внедрения программы формирования мотивации достижения успеха у сотрудников трудового коллектива и недостаточным уровнем разработки данной тематики в психологической науке.

Данные противоречия позволили нам сформулировать проблему исследования, которая заключается в формировании мотивации достижения успеха у сотрудников трудового коллектива ФГУП «Охрана».

Одно из важнейших направлений изучения проблемы формирования мотивации достижения успеха у сотрудников - интенсивный поиск социально-педагогических моделей, способствующих достижению желаемого эффекта в производственной деятельности учреждений и предприятий. Социально-педагогическое моделирование это один из ведущих элементов системы проектирования. Проектирование, базирующееся на концептуальном анализе ситуации, выдвигает и включает в работу определенный образ будущего, которого хочется достичь. В дальнейшем выявляются тенденции развития, намечаются изменения, открывающие дорогу полезным и ограничивающие возможности развития нежелательных тенденций. Перспектива первых – превращение в практические возможности, обеспечивающие полезное развитие [4].

Для теоретического обоснования модели формирования мотивации достижения успеха у трудового коллектива, нам

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

необходимо провести анализ теоретических аспектов моделирования, рассмотреть разнообразные дефиниции понятия «модель».

Метод моделирования получил широкое распространение в современной науке. Профессор Л.Б. Ительсон считает модель изоморфным изображением инвариантных отношений частей одной системы материальных объектов через отношения частей другой системы материальных объектов [3].

Советский философ В.А. Штофф под моделью рассматривает мысленно или практически построенную структуру, отображающую ту или иную часть действительности в упрощенной и наглядной форме [6].

Иными словами говоря, модель заключает в себе явление действительности или сам объект, отображая их основные характеристики, но в схематичной форме.

С точки зрения специалиста по социальной философии

В.Г. Афанасьева основными характеристиками модели являются:

- сходство с системой-оригинала;
- сочетание ее параметров с предполагаемым итогом;
- независимое отношение к субъективным оценкам и мнениям участников моделирования [1].

Для представления логики исследования, проведения ее в соответствии с предъявляемыми требованиями, нами применен системный подход к процессу целеполагания, разработанный доктором психологических наук В.И. Долговой, в ходе которого использован метод «дерево целей».

По мнению профессора В.И. Долговой, «дерево целей»

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

основывается на теории графиков и представляет собой как траекторные, определяющие направление движения к заданным стратегическим целям, так и точечные, определяющие достижение тактических целей, которые характеризуют степень приближения к заданным целям по заданной траектории [2].

Дерево целей – это структурированный иерархический перечень целей организации, в котором цели более низкого уровня подчинены и служат для достижения целей более высокого уровня.

Соответственно, наверху находится главная, генеральная цель предприятия. Поскольку достижение генеральной стратегической цели предприятия является достаточно сложной задачей, то производят декомпозицию цели - разложение цели на несколько более мелких целей, совокупное достижение которых приводит к достижению основной цели.

При построении «Дерева целей» его проектирование идет по методу «от общего к частному». Прекращение декомпозиции цели на более мелкие прекращается в тот момент, когда дальнейший процесс является нецелесообразным в рамках рассмотрения главной цели.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

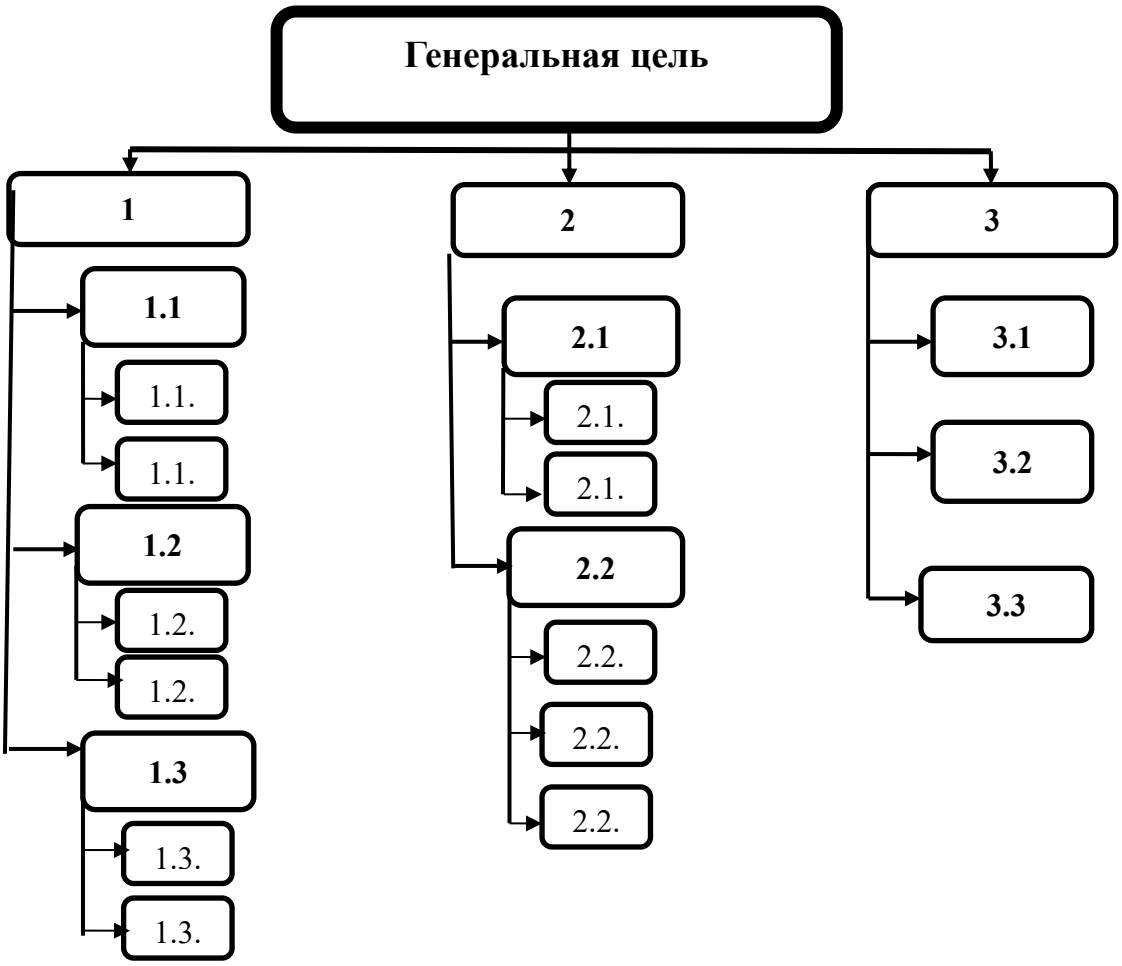


Рисунок 1. «Дерево целей» исследования проблемы мотивации достижения успеха у сотрудников трудового коллектива ФГУП «Охрана».

Генеральная цель: теоретически обосновать и экспериментально исследовать проблему мотивации достижения успеха у сотрудников трудового коллектива ФГУП «Охрана».

1. Теоретически проанализировать проблему мотивации достижения успеха у сотрудников предприятия ФГУП «Охрана».

1.1. Раскрыть сущность понятия формирования мотивации достижения успеха в теоретических исследованиях.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

1.1.1. Проанализировать сходства и различия точек зрения в определении понятия формирования мотивации достижения успеха.

1.1.2. Рассмотреть различные концепции мотивационных явлений, определённых в психолого-педагогической литературе.

1.2. Выявить психологические особенности формирования мотивации достижения успеха у сотрудников трудового коллектива.

1.2.1. Рассмотреть способы воздействия на мотивацию людей.

1.2.2. Показать влияние психологических особенностей сотрудников трудового коллектива на формирования мотивации достижения успеха.

1.3. Разработать «дерево целей» и модель формирования мотивации достижения успеха у сотрудников предприятия ФГУП «Охрана».

1.3.1. Разработать «дерево целей» исследования проблемы мотивации достижения успеха у сотрудников трудового коллектива ФГУП «Охрана».

1.3.2. Разработать модель формирования мотивации достижения успеха у сотрудников трудового коллектива ФГУП «Охрана».

2. Исследовать проблемы мотивации достижения успеха у сотрудников трудового коллектива ФГУП «Охрана».

2.1. Определить этапы, подобрать методы и методики опытно-экспериментального исследования.

2.1.1. Определить методы исследования проблемы мотивации достижения успеха у сотрудников трудового коллектива ФГУП «Охрана».

2.1.2. Охарактеризовать выборки и анализ результатов констатирующего эксперимента.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

2.2. Характеристика выборки и результатов констатирующего эксперимента исследования.

2.2.1. Провести первичную диагностику проблемы формирования мотивации достижения успеха у сотрудников трудового коллектива.

2.2.2. Проанализировать полученные результаты исследования проблемы мотивации достижения успеха у сотрудников трудового коллектива ФГУП «Охрана».

2.2.3. Охарактеризовать выборку исследования проблемы мотивации достижения успеха у сотрудников трудового коллектива ФГУП «Охрана».

3. Провести анализ результатов опытно-эксперементального исследования формирования мотивации достижения успеха у сотрудников трудового коллектива ФГУП «Охрана».

3.1. Составить и реализовать программу формирования мотивации достижения успеха у сотрудников трудового коллектива ФГУП «Охрана».

3.2.Проанализировать результаты формирующего эксперимента исследования.

3.3. Разработать технологическую карту внедрения результатов исследования в практику работы сотрудников трудового коллектива ФГУП «Охрана».

На основе дерева целей и проведённого анализа теоретических аспектов моделирования, мы разработали модель формирования мотивации достижения успеха у сотрудников предприятия ФГУП «Охрана», включающую 4 блока: теоретический, диагностический, формирующий и аналитический.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Теоретический блок составляют: во-первых, цель, направленная на формирование мотивации достижения успеха у сотрудников предприятия ФГУП «Охрана». Во-вторых, задачи:

- изучение проблемы в психолого-педагогической литературе;
- анализ, обобщение, структурирование теоретического материала;
- выявление основных понятий, характеристик;
- подбор методик для проведения констатирующего эксперимента.

Для диагностического обеспечения потребовались - анализ, синтез, целеполагание, моделирование.

В диагностический блок, имеющего цель по проведению диагностики проблемы мотивации достижения успеха, вошли методики Т. Элерса и Ю.М. Орлова, а так же опросник А.А. Реана. В данном блоке мы стремились оценить силу стремления сотрудников предприятия к достижению цели, к успеху. Другой задачей диагностики было выявление необходимости обучения персонала правильной постановке целей, и в какой мере необходима помощь сотрудникам в разработке подробного планирования по достижению успеха, а также необходимо ли формирование системы оценки результативности деятельности персонала.

Формирующий блок характеризует наполнение процесса формирования мотивации достижения успеха у персонала в трудовом коллективе ФГУП «Охрана» посредством создания программы формирования мотивации достижения успеха, иллюстрирующей способ реализации представленной модели. В частности, он содержит всю необходимую информацию относительно комплекса

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

взаимосвязанных обстоятельств процесса формирования: возможных форм, методов, средств, а также содержания мотивационно-направленных заданий в специально организованных ситуациях предприятия ФГУП «Охрана».

Целью программы является формирование мотивации достижения успеха у сотрудников и для достижения этой цели в программе обозначены следующие задачи:

- создание психологического климата в коллективе, способствующего формированию мотивации достижения успеха у сотрудников;
- обучение персонала правильной постановке целей, разработке подробного планирования по достижению поставленных целей с одновременным формированием системы оценки результативности деятельности;
- повышение степени выраженности потребности в достижении успеха в любой деятельности, заряженности персонала на успех;
- усиление силы стремления к достижению цели, к успеху;
- повышение уровня мотивации к защите от неудач;
- практическое использование психолого-педагогических рекомендаций сотрудниками по формированию мотивации достижения успеха в своей повседневной деятельности.

Блок проверки эффективности мероприятий программы или аналитический блок направлен на проведение повторной диагностики, анализ и обработку полученных результатов с помощью Т-критерия Сьюдента и Т-критерия Вилкоксона.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Особенностью разработанной модели станут:

- гибкость, поскольку мы предполагаем вариативность в выборе форм и методов;
- динамичность, поскольку имеется возможность внесения корректив с учетом полученных результатов исследования.

В структуре мотивации достижения успеха категория успеха является центровым понятием, так как является основным мотивом поведения, оказывающем взаимовлияние на ценностные ориентации, адекватный уровень притязаний и положительное самосознание.

Библиографический список:

1. Афанасьев В. Г. Социальная информация и управление обществом. М., 2013. 408 с.
2. Долгова В. И. Готовность к инновационной деятельности в образовании: монография. М. : КДУ, 2009. 228 с.
3. Ительсон Л. Б. Лекции по общей психологии: учеб. пособие. Минск : Харвест, 2003. 894 с.
4. Кручинин В. А., Булатова Е.А. Формирование мотивации достижения успеха в подростковом возрасте: монография. Н. Новгород : ННГАСУ, 2010. 155 с.
5. Психология. Словарь, под общ. ред. А. В. Петровского, М. Г. Ярошевского. М. : Политиздат., 1990. 494 с.
6. Штоф В. А. Моделирование и философия. М., 1996. 308 с.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

СЕКЦИЯ 23. РЫНОК ТРУДА, МИГРАЦИЯ И ДЕМОГРАФИЯ

УДК 165.145.2

Петрияненко Т.М. Практические направления и проблемы взаимодействия государственных и частных организаций в сфере управления персоналом

Practical directions and problems of interaction of public and private organizations in the field of personnel management

Петрияненко Татьяна Михайловна,
сотрудник кафедры международных отношений и государственного управления
Юго – Западного государственного университета,
г. Курск, Россия
Petriyanenko Tatiana Mikhailovna,
employee of the Department of International Relations and Public Administration
Southwestern State University,
Kursk, Russia

Аннотация. Управление в социальной организации предполагает использование моделей, методик и инструментов, позволяющих наиболее эффективно достигать организационных целей. Однако с течением времени подходы к социальному управлению неизбежно теряют свою актуальность в силу ускорения, а главное – усложнения развития социума под влиянием эффектов «стрелы времени». Скорость изменений характера управления связана с нелинейной динамичностью среды, в которой существует организация. Сфера государственного управления, например, имманентно менее динамична, чем сфера менеджмента бизнес сектора, поэтому и изменяется она относительно медленнее. Это обстоятельство, особенно в условиях научно-технических инноваций последних десятилетий, а также процесса глобализации, часто становится причиной критики по поводу неэффективности государственного аппарата в целом ряде стран, в том числе и в России, провоцируя проведение правительствами административных реформ, которые призваны построить более адаптивную модель управления. Менеджмент бизнес организаций в данном случае выступает удобным источником для

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

заимствования механизмов социального управления, которые постоянно обновляются в условиях, диктуемых социокультурной динамикой и в особенности рыночной конкуренцией.

Межсекторальное взаимодействие и заимствование опыта имеет принципиальное значение не только в контексте социально-экономического развития государства. Используя механизмы, зарекомендовавшие себя в деловой среде, государству, с одной стороны, легче находить взаимопонимание с бизнесом, а, с другой стороны, это позволяет совершенствовать традиционные бюрократические модели управления и взаимодействия с общественностью. Поэтому системный научный анализ направлений взаимодействия государства и бизнеса в сфере разработки инновационных подходов к управлению представляется актуальным и востребованным как с точки зрения менеджмента частных организаций, так и с точки зрения совершенствования государственного и муниципального управления в стране.

Ключевые слова: государственные организации и органы, системы массовой информации, объединённое акционерное общество.

Abstract. Management in the social organization involves the use of models, techniques and tools that allow the most effective achievement of organizational goals. However, over time, approaches to social management inevitably lose their relevance due to acceleration, and most importantly - the complication of the development of the society under the influence of the "time arrow" effects. The rate of change in the nature of management is related to the nonlinear dynamism of the environment in which the organization exists. The sphere of public administration, for example, is inherently less dynamic than the sphere of management of the business sector, and therefore it changes relatively more slowly. This circumstance, especially in the context of scientific and technological innovations of recent decades, as well as the process of globalization, often causes criticism of the ineffectiveness of the state apparatus in a number of countries, including Russia, provoking government implementation of administrative reforms that are designed to build a more adaptive model of management. Management of business organizations in this case is a convenient source for borrowing the mechanisms of social management, which are constantly updated in conditions dictated by socio-cultural dynamics and, in particular, market competition.

Intersectoral interaction and borrowing of experience is of fundamental importance not only in the context of socio-economic development of the state. Using the mechanisms proven in the business environment, the state, on the

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

one hand, is easier to find mutual understanding with business, and, on the other hand, it allows to improve traditional bureaucratic models of management and interaction with the public. Therefore, a systematic scientific analysis of the directions of interaction between the state and business in the development of innovative approaches to management is relevant and relevant both from the point of view of management of private organizations and from the point of view of improving state and municipal governance in the country.

Keywords: state organizations and bodies, mass media systems, joint-stock company.

В целях детального изучения особенностей осуществления взаимодействия между государственным и корпоративным уровнем социального управления в России автором в 2014-2016 гг. был проведен экспертный опрос. Результаты исследования позволяют не только охарактеризовать современное состояние, но и оценить перспективы развития межсекторального взаимодействия в краткосрочной и среднесрочной перспективе. При этом особую актуальность представляет исследование готовности представителей государственного и частного секторов к продуктивному взаимодействию и выявление проблем возникающих при сотрудничестве.

Целью эмпирического исследования было оценить текущее состояние взаимовосприятия управленцев структур государственного и частного уровней, как основу для дальнейшего межсекторального обмена знаниями и технологиями в сфере социального управления между структурами государственного и частного уровней. Были поставлены следующие задачи:

1. Определить особенности структуры мотивации респондентов, представляющих государственные и частные организации;

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

2. Оценить готовность к межсекторальному обмену опытом у представителей государственного и частного сектора;

3. Определить проблемы и сложности, встречающиеся при межсекторальном взаимодействии;

4. Выявить у респондентов степень осведомленности об институте государственно-частного партнерства.

Выборку исследования составили эксперты, представители различных государственных и частных организаций, общей численностью 120 человек. В выборку исследования попали респонденты, перешедшие из государственного сектора занятости в частный или, наоборот, из частного в государственный, а также лица, которым довелось работать с ними. Сюда вошли как представители управленческого звена организаций, так и рядовые работники государственных и частных структур. Значение имела их способность критически оценить особенности работы в обоих секторах.

Инновационность исследования во многом определялась подбором респондентов. До этого никто детально не исследовал людей, на своем опыте способных сравнить, состояние специфику управления в государственном и частном секторах. На формирование базы экспертов ушло значительное время, что было связано, с одной стороны, со сложностью доступа к личным данным, а, с другой стороны, с желанием респондента отвечать на вопросы и его способностью критически оценивать ситуацию.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Таблица 1

Половозрастные характеристики респондентов

возраст (лет)	всего (чел.)	число респондентов сменивших сектор занятости	из них	
			мужчины	женщины
			всего (чел.)	всего (чел.)
18-30	64	25	21	13
31-55	57	19	24	33
>56	29	18	22	7

Исследование проходило в три этапа: пилотажный, полевой, аналитический.

На этапе пилотажного исследования был проведен предварительный опрос экспертов государственных и частных коммерческих структур методом интервьюирования.

На этапе полевого исследования был проведен экспертный опрос сотрудников государственных и частных коммерческих структур: «Оценка текущего состояния и перспективы взаимодействия государственных и частных коммерческих структур». Экспертный опрос проводился в следующих государственных и частных организациях: Министерство сельского хозяйства РФ, Федеральная антимонопольная служба РФ, Министерство промышленности и торговли РФ, Министерство иностранных дел РФ, ООО «Ками-Ресурс», ООО «Радио романтика», ООО «АрдоИнжСтрой», ООО «Кондор», ООО «Локомотив», ОАО «Стальконструкция-Фаст». Был осуществлен комбинированный опрос, включающий анкетирование и проведение сопутствующего неструктурированного интервью, что позволило собрать наиболее полную информацию для анализа.

Основу исследования составило предположение о том, что взаимодействие государственного и частного секторов экономики

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

может осложняться негативным взаимным восприятием и неприятием друг друга как партнера. Такая позиция обеих сторон, безусловно, отрицательно влияет на качество сотрудничества и лишает возможности его институционального закрепления.

В рамках эмпирического исследования были сформулированы следующие гипотезы, проверка которых была призвана сформировать представление об особенностях мотивации и взаимовосприятия управляющего персонала государственных и частных организационных структур, а также их готовности к взаимозаимствованию подходов и методов социального управления:

1. В основе выбора между государственным и частным сектором трудовой деятельности лежат особенности психологического портрета работника его индивидуальные ценности и предпочтения. У работников частного сектора ярко выражено стремление к материальному обогащению, тогда как у государственных служащих в наибольшей степени превалируют нематериальные факторы. Патриотизм у государственных служащих проявляется в более высокой степени.

2. Низкая эффективность современной бюрократии является основным негативным фактором, осложняющим сотрудничество и продуктивное взаимодействие субъектов государственного и частного секторов экономики.

3. Эффективность работы сотрудника сменившего сектор занятости оценивается его руководителем относительно выше, чем эффективность работы остальных сотрудников.

В результате проведения экспертного опроса были выявлены факторы, определяющие привлекательность работы в государственном

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

и частном секторах. Данные факторы представлены на диаграммах 1 и 2.

Рисунок 1. Факторы привлекательности работы в государственном управлении

Рисунок 2. Факторы привлекательности работы в частном секторе экономики

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Как видно из полученных данных, в частном секторе материальные факторы играют большее значение в системе мотивации работников частного сектора (63%), по сравнению со служащими государственного сектора. В государственном секторе не наблюдается такого единства в ответах респондентов, однако наиболее высок процент тех, кто придает основное значение стабильности работы (25%) и возможности делать карьеру (23%). Кроме того, среди государственных служащих, как и предполагалось, довольно высока доля тех, кто придал значение идейным соображениям в системе собственной мотивации (17%), что в целом подтверждает результаты ранее проводимых исследований. В то же время, существенно ниже, чем ожидалось доля тех служащих сферы государственного управления, кто считает возможность приносить пользу людям ключевым мотивационным фактором.

Здесь нужно указать на одно важное обстоятельство, которое часто возникает в процессе классических позитивистских социологических исследований. Респонденты отвечают на вопросы так, как это принято в обществе, стараясь не всегда корректно отражать реальную ситуацию. Не секрет, что в современной России высокопоставленные чиновники зачастую получают больше, чем бизнесмены. Именно поэтому так велик у современного студенчества интерес к трудоустройству на государственную службу. Формально и в России, и в мире зарплаты в государственном секторе меньше, чем в частном. В странах «золотого миллиарда» эти различия оказываются весьма существенными. И бизнесмен, избираясь в парламент (или иной представительный орган) или уходя работать в то или иное ведомство, действительно теряет большие деньги. В России это не совсем так. При этом истинный доход на государственной службе, если даже напрямую

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

и не связан с коррупцией, сильно завуалирован для того, чтобы население не испытывало явную неприязнь к «слугам народа». Последние хорошо осознали такое положение вещей и своими ответами ни коим образом не попытались его опровергнуть. При этом честность их ответов в вопросах о денежном вознаграждении может вызвать сомнения. Сотрудники же частных компаний, не стесняясь, говорят о своих материальных интересах. Поэтому разница в оценке мотивации должна объясняется не только, а может быть и не столько реальными цифрами доходов, а традициями и настроениями, господствующими в обществе. Получается так, что госслужащий – это некоторый вариант «бюджетника», вечно сводящего концы с концами от зарплаты до зарплаты, а, если человек хочет разбогатеть, он обязательно должен идти в частный бизнес. На самом деле ситуация значительно сложнее.

Принципиальная разница в денежной мотивации на государственной службе и в частном бизнесе заключается в том, что на государственной службе есть возможность заработать большие деньги, но эта возможность не всегда превращается в действительность. Рядовые сотрудники здесь формально и реально получают меньше, но у них есть надежда на то, что с карьерным ростом придет и обогащение. Если такие надежды не оправдываются, они уходят в частные организации. Именно поэтому студенты часто видят в госслужбе возможность много заработать, а, уже поработав на ней, через определенное время ищут себе трудоустройство в частных компаниях, где их принимают как имеющих опыт работы и более высоко оплачивают их труд.

О такой ситуации свидетельствуют данные о факторах, повлиявших на переход работника из сектора в сектор, представленные

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

на диаграммах 3 и 4. Так, значительная доля респондентов, пришедших в частный сектор из государственного отметили низкую заработную плату (73%) в качестве основной причины перехода, тогда как государственные служащие, ранее работавшие в частном секторе, назвали слабые перспективы роста (28%), отсутствие социальных гарантий (20%) и нестабильность трудоустройства (20%).

а

б

Рисунок 3. а - Факторы, повлиявшие на переход работника из частного сектора на государственную службу;

б - Факторы, повлиявшие на переход работника из сферы государственной службы в частно-коммерческие структуры

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

В ходе исследования мотивации менеджерам частных компаний и государственным служащим было предложено проранжировать, факторы в зависимости от того, какую роль они играют в их личной системе мотивации.

На рисунке 4 напротив каждого фактора указан процент респондентов государственного и частного секторов, отметивших наивысшую степень важности для них этого фактора. В общей совокупности ответов у государственных служащих высшую оценку чаще всего получал фактор атмосферы трудовой деятельности (42,3%), а на втором месте значится причастность к значимому делу (32,7%), тогда как респонденты, представляющие частный сектор на первое поставили интересную работу (39,5%), а на второе атмосферу трудовой деятельности (36,8%). Далее, однако, мы видим, что если в частном секторе преобладают такие факторы, как материальное поощрение, профессиональный рост, перспектива карьерного роста и свобода в принятии решений, то в государственном секторе большее значение имеет похвала и признание заслуг, а также высокая ответственность.

а

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

б

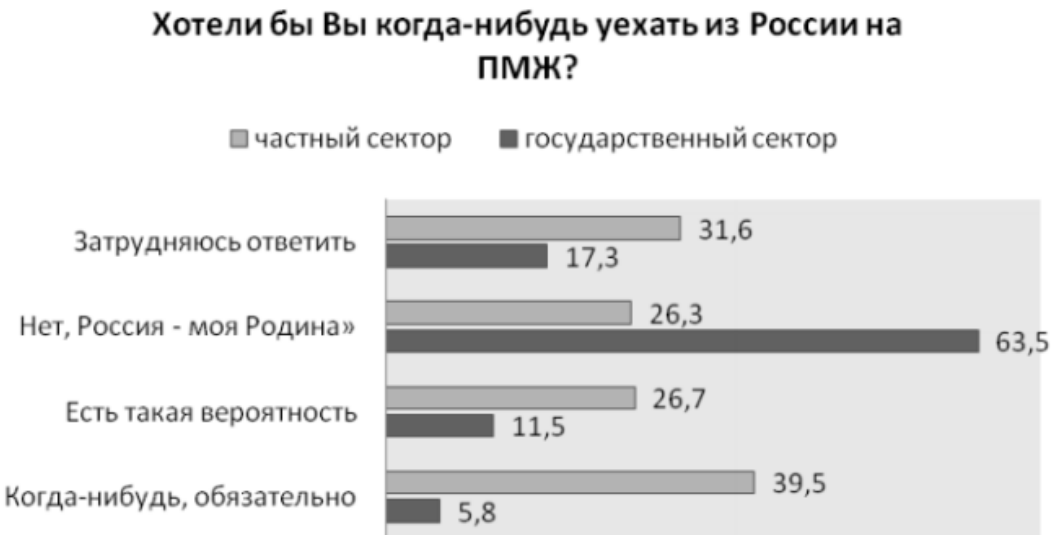


Рисунок 4. а - Факторы мотивации государственных служащих и работников частного сектора;

б - Количество госслужащих и работников частного сектора, готовых уехать из России на постоянное место жительства за рубеж

Результаты опроса сотрудников государственных и частных коммерческих структур подтверждают гипотезу о существовании особенностей в структуре мотивации работников государственного и частного секторов. Можно констатировать, что основным мотивирующим фактором работника частного сектора является стремление к высокому заработку и профессиональному росту, тогда как у служащих государственного сектора мотивы не столь однозначны и распределяются между такими категориями как стабильность работы, причастность к значимому делу, перспективы карьерного роста.

Полученные в ходе исследования данные хорошо коррелируют с результатами других исследований по данной проблематике, в частности к ним относится данные социологического опроса об отношении граждан России к чиновникам, проведенный ВЦИОМ в

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

октябре 2013 года. По результатам этого исследования, среди основных факторов, привлекающих граждан России на государственную службу – стабильность трудоустройства и заработной платы, а также престижность профессии и чувство патриотизма.

В проведенном диссертантом исследовании был выявлен значительно более высокий уровень патриотизма у работников сферы государственного управления, по сравнению с сотрудниками частных коммерческих организаций. Так, например, среди чиновников число респондентов ответивших «однозначно нет» на вопрос «Хотели бы Вы когда-нибудь уехать из России на постоянное место жительство?» составило 63%, тогда как среди представителей частного сектора – всего 26%. Зато в частном секторе значительно больше респондентов желающих переехать из России – 39% против 6% в государственном секторе (рисунок 4 б).

Здесь стоит оговориться, поскольку эти данные могут иметь двоякое толкование. С одной стороны, очевидно, что чиновник, постоянно работающий для общества, оказывается в большей степени чувствителен к ценности патриотизма. Но его работа при этом такова, что ее опыт может быть не востребован за рубежом. Российский чиновник, что называется, «хорошо варится» в своей среде. Даже по формальным соображениям (отсутствие длительного срока проживания на новом месте жительства) он не может рассчитывать, что при переезде в другой стране займет то же положение. Кроме того, сами традиции и устройство государственной службы сильно разнятся от страны к стране. Поэтому он неизбежно будет сталкиваться с множеством трудностей чаще всего с потерей своего социального статуса. Работник же частной компании, будучи профессионалом в определенной области, с большей легкостью найдет себе

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

трудоустройство заграницей. Сегодняшняя практика бизнеса, его интернационализация, даже от тех людей, которые работают в России, часто требует приличного знания иностранных языков для коммуникаций с партнерами. Многие представители частных компаний часто выезжают за рубеж для ведения переговоров. Все это делает их возможный переезд в другую страну делом более легким и менее рискованным. По природе своей они, может быть, не менее патриотичны и не переедут за рубеж. Но эта жизненная альтернатива не кажется им такой пугающей. Чиновник же часто оказывается патриотом не по убеждению, а поневоле.

Что касается непосредственное оценки респондентами направлений взаимодействия государственного и корпоративного уровней социального управления, экспертный опрос менеджеров частных и государственных организаций был призван решить несколько задач:

- сформировать общее представление относительно взглядов управленческого звена государственных и частных организаций на вопросы эффективности работы представителей государственного и частного секторов экономики, сменивших по той или иной причине свой сектор занятости. Под эффективностью здесь понимается субъективное представление респондента о работе должностного лица, включающее оценку его работы по ряду значимых для руководителя критериев, таких как исполнительность, пунктуальность, инициативность и др.

- Определить отношение руководства государственных и частных структур к феномену межсекторального обмена опытом, на примерах их собственных организаций.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

- Выявить основные проблемы, возникающие между государственным частным сектором в процессе взаимодействия.

В России негативное отношение к чиновнику – явление, имеющее солидную историю. Хитрость, своеволие и подчас жуликоватость как черты присущие государственным служащим были отмечены еще классиками русской литературы XIX века. К примеру, А.П. Чехов и Н.В. Гоголь в своих произведениях нисколько не идеализировали образ чиновника и утрировали присущие ему отрицательные черты. Так, в одном случае, чиновник предстает «маленьким человеком», который вынужден быть частью большой государственной системы. В другом же это несколько жуликоватый персонаж, аферист, стремящийся к карьерному росту и денежному обогащению даже путем преступления закона. В современном российском обществе данный стереотип прочно закрепился в сознании народа, и его изменение – непростая задача. Кроме того, существует проблема критики современной бюрократии со стороны населения за медлительность, чрезмерную формализацию процессов и неэффективность. Нужно отметить, что сегодня правительство Российской Федерации принимает активные меры по развенчиванию негативных стереотипов, ведет пропаганду по формированию положительного образа государственного служащего в глазах населения, предпринимает усилия по борьбе с коррупцией и неэффективностью в государственных организациях.

В контексте данного исследования диссертантом было принято решение опросить представителей руководства государственных и частных структур на предмет выявления проблем взаимодействия и причин неэффективности современной бюрократии. Полученные в результате исследования данные позволяют взглянуть на проблему с

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

двух сторон: как с позиции представителей государственных структур, так и с точки зрения менеджеров частных компаний.

Выявление проблем взаимодействия государственных и частных организаций представляется особенно важной задачей и представляет собой принципиальный шаг на пути ее решения. Это обусловлено невозможностью принятия мер по урегулированию напряженности во взаимоотношениях при отсутствии понимания очагов напряженности.

На вопрос о том, какие проблемы возникают у менеджеров частных организаций при взаимодействии с представителями государственных структур, менеджеры в общей массе ответов чаще всего упоминали «медлительность и безынициативность» государственных служащих. Наряду с этим ответом отмечается «длинный путь принятия решений и отсутствие людей, берущих на себя ответственность за радикальные меры». Часть опрошенных указала на «проблему старых взглядов» и «шаблонность мышления». Кроме того, звучали и такие ответы, как «не готовность идти на компромисс даже там, где это возможно». Нередко менеджеры жаловались на «чрезмерную забюрократизированность» государственных структур и «затягивание с вынесением решения» со стороны чиновников.

В свою очередь, ряд опрошенных руководителей государственного сектора при оценке взаимодействия с менеджерами частных компаний указывали, что «менеджеры действуют исходя из узких (корпоративных) интересов, что зачастую противоречит интересам других участников данной сферы отношений». Несколько раз в качестве проблемы взаимодействия отмечались личностные качества менеджеров. Так, например, по мнению одного из респондентов «у менеджеров компаний часто завышенная самооценка,

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

что не способствует эффективному сотрудничеству и развитию продуктивных отношений». Большинство респондентов, представляющих государственных сектор, однако, отвечали, что проблем во взаимодействии с частным сектором не возникало.

Далее стояла задача определить особенности работы современной российской бюрократии. Стоит отметить, что по данным, полученным в ходе исследования, на сегодняшний день преимущественное число государственных служащих (47%) и менеджеров частных компаний (50%), на вопрос «Как вы оцениваете эффективность деятельности российских государственных служащих сегодня?» ответили «скорее эффективна, чем неэффективна». Тем не менее, полученные по итогам опроса представляют определенный аналитический интерес (они были обобщены в группы и визуализированы на рисунке 5).

а

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

б

Рисунок 5. а - Причины неэффективности работы государственных служащих;

б - Оценка возможных мер по повышению эффективности государственных организаций.

Так, по мнению представителей частного сектора, ключевой проблемой государственных организаций является неквалифицированное руководство (24%), далее следует низкая профессиональная подготовка (21%). Представители государственного сектора, напротив, указывают невысокую заработную плату в качестве основной причины неэффективности (30%). Приблизительно одинаковое число респондентов считают, что неэффективность является следствием несовершенного законодательства (21,1% и 20,4 %).

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Фактически, можно констатировать, что обе группы респондентов достаточно высоко поставили самую объективную причину неэффективности госслужащих и их организаций – недоработки законодателей. Вместе с тем нигде в мире не существует идеального законодательства. Либо оно оказывается слишком жестким и запретительным (чаще всего в этом случае для «клиентов» госучреждений ставятся многочисленные бюрократические препятствия, чтобы предотвратить всякие возможные нарушения с их стороны), либо оно носит либеральный характер и основывается на доверии к населению, а также ориентации на его благонамеренность (очень часто в этом случае, особенно в отечественных условиях, как граждане, так и менеджеры компаний начинают умело пользоваться лазейками, предоставленными благонамеренным гражданам). Таким образом, если в первом случае нарушения чаще всего производятся чиновниками, во втором – они суть злонамеренного поведения населения. Так как в 1990-е годы был принят ряд весьма либеральных законов, и предприниматели не преминули воспользоваться их недостатками, с 2000-х годов в стране в какой-то мере действует презумпция виновности как по отношениям к гражданам, так и по отношению к должностным лицам государства. Изменить это положение вещей очень сложно, поэтому можно считать, что данная проблема отечественной бюрократии в обозримой перспективе вряд ли разрешима. Собственно это и не причина неэффективности, а институциональная особенность функционирования бюрократии в современной России.

Что же касается неэффективного руководства как проблемы государственных организаций, поставленной на первое место менеджерами компаний, то сюда можно списать все. Это типичный

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

фактор, который может объяснить все, не объясняя ничего. То же самое касается и низкой зарплаты чиновничества, о которой речь шла выше. Таким образом, следует признать, что опрос не выявил реальных проблем работы государственных организаций. Он зафиксировал разницу во мнениях относительного этого явления внутри и вне их, но инновационной информации эти мнения не несли.

Более конкретные данные были получены на вопрос по поводу того, какие меры нужно принять с целью повышения эффективности государственных организаций (См. рисунок 5 б). Так, респонденты, представляющие государственный сектор склонны полагать, что решить проблему можно методом материального стимулирования и повышением заработной платы работников, а также более тщательно подходя к процессу подбора персонала, учитывая уровень образования и квалификации кандидатов на должности. Представители же частного сектора, чаще всего отмечали, что решение проблемы лежит в сфере управления. Либо руководству государственных организаций не хватает полномочий для принятия решений, либо недостаточно компетенций. Со стороны представителей частного сектора неоднократно звучало предложение привлекать на государственную службу менеджеров и бизнесменов, имеющих положительный управленческий опыт. Однако государственные служащие, напротив, крайне редко придерживались такого мнения.

Как уже неоднократно отмечалось выше, ротация кадров управленческого звена государственного и частного секторов экономики выступает одним из приемлемых методов повышения эффективности управления. Как заявил Д.А. Медведев на инвестиционном форуме в Сочи в 2012 году – «главная проблема, как стимулировать эффективных менеджеров приходить на госслужбу. Мы

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

должны создавать привлекательные условия, а не пугать людей всякого рода ограничениями»233. Эта позиция основывается на предположении о том, что менеджеры, успешно проявившие себя в условиях рыночной конкуренции, смогут применить свой опыт и в организациях, действующих вне рынка.

Внедрение достижений менеджмента на государственной службе, однако, не должно быть утрировано до такой степени, чтобы превратиться в повальное переманивание кого бы то ни было из частных управленческих структур. Как известно, любую идею можно довести до абсурда. Если предположить, что привлечению менеджеров из частных организаций будет сопутствовать некая форма отчетности руководителей государственных структур перед вышестоящими инстанциями, то такая форма искажения вполне вероятна. Напротив, для борьбы за чистоту воплощения идеи активного перехода менеджеров на государственную службу следует обдумать механизм, который предполагал бы выделение ключевых позиций в организации, которые нуждаются в «укреплении» (например, за счет новаторского подхода к решению задач) и одновременное исключение тех позиций, где ротация была бы совершенно излишней (в качестве примера можно привести популярную на сегодняшний день формулировку должности – «клининг менеджер»).

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

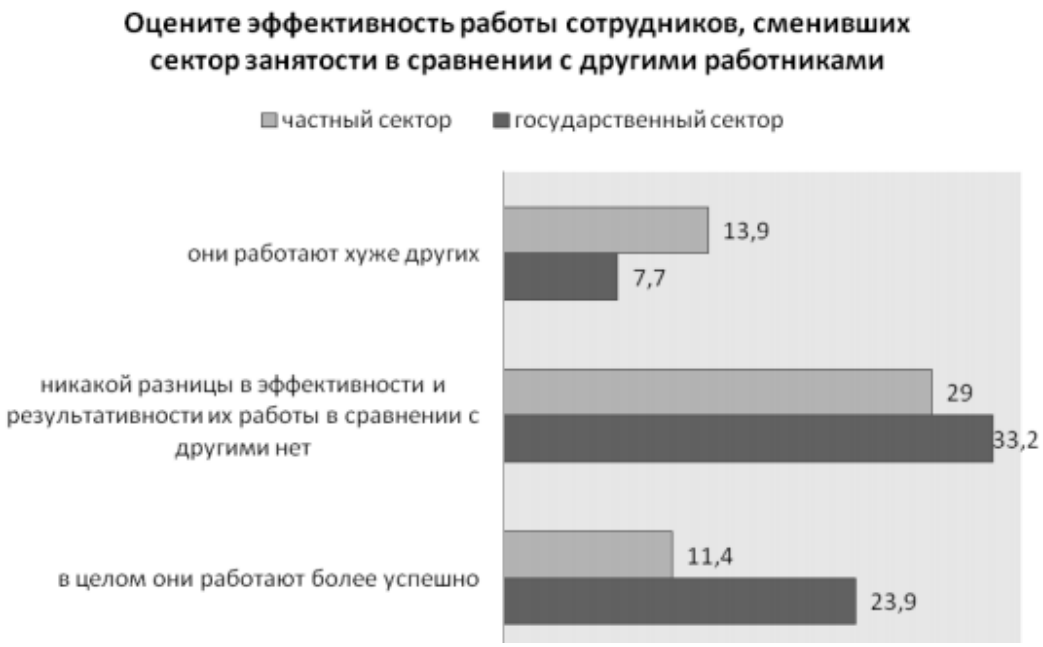


Рисунок 6. Оценка сравнительной эффективности работы сотрудников, сменивших сектор занятости

Как отмечалось ранее, в исследовании принимали участии респонденты, сталкивавшиеся с проблемой смены сектора занятости, в том числе, и в лице сослуживцев. В этой связи стояла задача выяснить их мнение относительно эффективности работы государственных и частно- корпоративных служащих, сменивших сектор занятости. Как мы видим из Диаграммы 9, по оценке государственных служащих, выходцы из частного сектора имеют более высокие показатели эффективности по сравнению с другими. В частном секторе процент респондентов, давших аналогичный ответ, оказался ниже. Приблизительно одинаковое число респондентов ответили, что никакой разницы в эффективности работы не наблюдали. Зато от представителей частного сектора чаще звучали сравнительно более низкие оценки работы бывших госслужащих.

Вероятно, это можно объяснить наличием особых качеств, присущих служащим государственного и частного секторов. Так, результаты опроса показали, что, по мнению менеджеров частных

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

компаний, у работников сферы государственного управления больше развиты такие личностные качества, как пунктуальность и дисциплинированность. По мнению руководителей государственных структур, у менеджеров частного сектора ярко выражена ориентированность на клиента (рисунок 7 а,б).

а

б

Рисунок 7. а- Оценка государственными служащими качеств, которые развиты у работников частных организаций;

б - Оценка сотрудниками частных компаний качеств госслужащих

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

С другой стороны, причиной может служить рутинная работа присущая государственной службе. Привыкшему к монотонному труду работнику сложно перестроиться для того, чтобы соответствовать более динамичной рыночной среде, где от него в большей степени требуется инициатива и новаторский подход к решению задач. Для того, чтобы адаптироваться, ему может потребоваться время.

Однако если адаптация к новым условиям работы касается в первую очередь ротации государственных служащих, то относительно менеджеров, переходящих на государственную службу, правильнее говорить об адаптации рабочей среды. Основная задача должна заключаться в том, чтобы максимально оградить вновь пришедшего менеджера от той же рутины. В противном случае, она будет подавлять инициативу и креативные идеи – т.е. как раз те аспекты работы, которые должны проявиться благодаря ротации.

Опрос показал, что представители управленческого звена в частных и государственных структурах в основном положительно относятся к заимствованию опыта работы у представителей противоположного сектора. В государственном секторе, как и ожидалось, процент однозначно согласившихся с идеей обмена опытом был выше, чем в частном. При этом в частном секторе большее число респондентов ответило «однозначно нет» (рисунок 8 а,б).

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

а

б

Рисунок 8. а - Отношение госслужащих к заимствованию опыта управления из частных организаций;

б - Отношение менеджеров частных организаций к заимствованию опыта из государственного сектора

Каждый пятый менеджер частной организации считает заимствование опыта работы у государственных структур ненужным и неэффективным. В государственном секторе лишь 2% опрошенных

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

назвали заимствование опыта у частных компаний принципиально невозможным.

Сегодня мы наблюдаем стремительное развитие института государственно-частного партнерства в России, как современного и перспективного механизма сотрудничества государственного и частного секторов на пути решения. Растущая роль государственно-частного партнерства в сфере решения социально значимых задач означает отход от монопольной роли государства в предоставлении общественных благ и управлении государственной собственностью. В нашей стране популяризацией государственно-частного партнерства занимаются такие структуры, как Центр развития государственно-частного партнерства, созданный при поддержке Торгово-промышленной палаты Российской Федерации, Федеральный портал «Инфраструктура и государственно- частное партнерство в России», портал «Государственно-частное партнерство в России», созданный при поддержке Внешэкономбанка и другие организации. При этом в ряде исследований посвященных государственно-частному партнерству указывалось на отсутствие общепринятого понимания сути термина ГЧП. Большинство респондентов воспринимало его как обобщение любых форм взаимодействия власти и бизнеса. Однако основа любого партнерства – равноправие сторон зачастую ускользает из такой формы определения, что полностью искажает саму идею ГЧП. В этой связи в рамках проводимого исследования диссертантом было принято решение включить вопрос «Что, по вашему мнению, подразумевает под собой термин «государственно-частное партнерство» (ГЧП)?» с целью выявления степени осведомленности и единообразия в понимании сути государственно-частного партнерства

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

среди представителей руководства государственных и частных структур (рисунок 9).

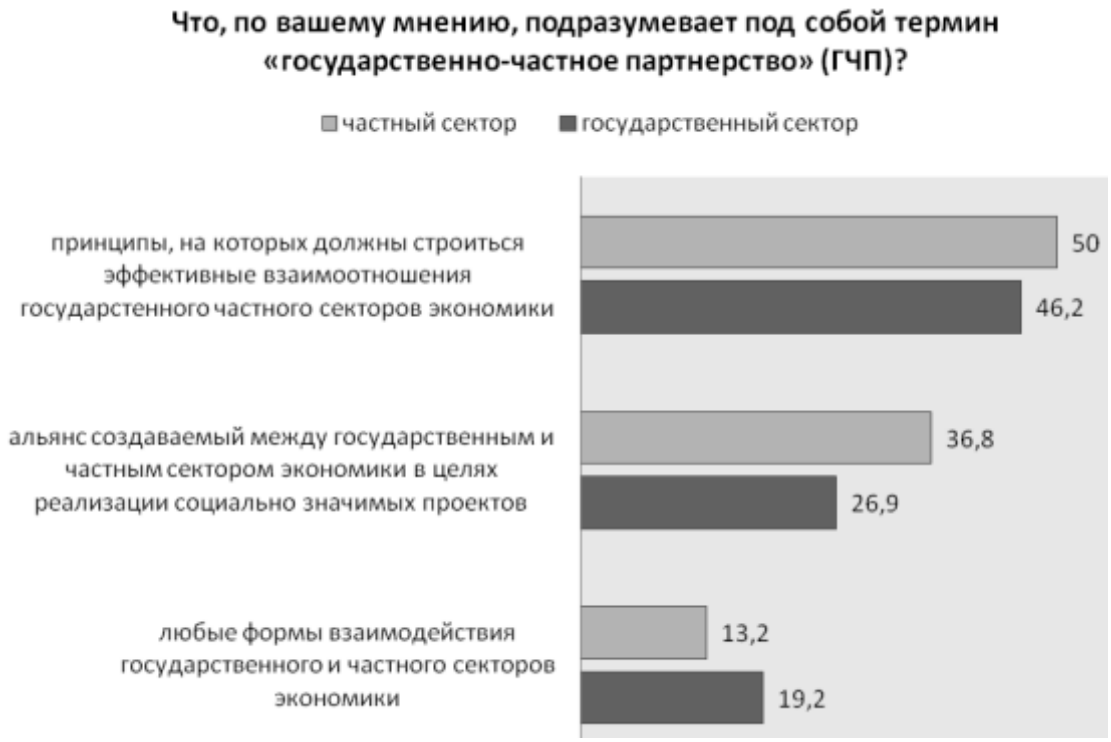


Рисунок 9. Мнения госслужащих и менеджеров частных компаний о сущности государственно-частного партнерства

Результаты экспертного опроса показали, что каждый второй менеджер и представитель сферы государственного управления одинаково понимают суть термина ГЧП и сходятся в том, что это некоторые «принципы, на которых строятся взаимовыгодные отношения государственного и частного секторов экономики».

По результатам проведенного исследования можно констатировать, что в настоящее время существует тенденция сближения секторов экономики. В практическом смысле это выражается в укреплении института государственно-частного партнерства, расширении круга и числа задач, при решении которых

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

используется механизм ГЧП. Если исследования предыдущих лет (например, «Развитие государственно-частного партнерства в регионах ЦФО: инвестиции и инфраструктура», 2010 г.) показывали отсутствие единого понимания сущности ГЧП, то настоящее исследование выявило положительную динамику в этом вопросе. В значительной степени этому способствует пропаганда активного сотрудничества между государственным и частным секторами в различных СМИ. Осознание существования такого рода института является важным и необходимым подспорьем в развитии механизмов продуктивного взаимодействия между государственным и частным сектором.

Экспертный опрос показал, что гипотеза 2 не подтвердилась. Эффективность современной бюрократии сегодня оценивается значительно выше, чем показывали результаты ранее проводимых исследований как со стороны руководителей частного сектора, так и по мнению государственных управленцев. Характеризуя сотрудников, представляющих противоположный сектор, руководители в подавляющем большинстве отмечали удовлетворительный уровень эффективности их работы, а также свое стремление и готовность к межсекторальному обмену опытом.

Существуют определенные закономерные особенности в структуре мотивации государственных служащих и менеджеров частных компаний. Результаты исследования лишь отчасти подтвердили гипотезу 1, согласно которой государственные служащие в большей степени мотивированы нематериальными факторами, тогда как работники частных компаний – наоборот. Сегодня материальное обеспечение для российских работников государственного сектора воспринимается как важнейший фактор их мотивации. Вероятно, это можно объяснить тем, что на государственную службу в последние

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

годы активно идет молодежь, которая, как уже указывалось, имеет в целом «завышенные ожидания» относительно материального положения госслужащих. Также следует обратить внимание, что и в советский период, и на Западе, и в современной России молодые люди объективно сильно ориентированы на зарплату как мотив трудовой деятельности в силу того, что им необходимо обустраивать свою жизнь, тратить деньги на развлечения, путешествия, что стоит недешево.

Кроме того, результаты опроса работников государственного и частного секторов экономики показали, что, по мнению респондентов, повысить эффективность современной бюрократии можно путем более тщательного отбора чиновников с учетом образования и квалификации. При этом, однако, представители госучреждений и частных компаний не проявили единодушия по вопросу о привлечении на государственную службу успешных бизнесменов и менеджеров. Непопулярность такого решения в среде государственных служащих, однако, можно объяснить опасениями с их стороны за целостность устоявшейся организационной структуры, иерархии и т.д. Хотя такая реакция свойственна не только государственным служащим, но, в том числе, и сотрудникам частных организационных структур, стоит акцентировать внимание на нетождественности понятий «чиновник» и «бюрократ». Так, Д.С. Клементьев235 характеризует последнего, как человека, который любой ценой хочет сохранить свое место и приумножить те блага, которые получает. «Чиновник» же, как он пишет, - это наемный менеджер, который заинтересован в повышении эффективности той структуры, где работает.

Антипатия к менеджменту как к источнику перемен также может быть вызвана осознанием принципиальных различий в целях и задачах

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

организационных структур государственного и частного секторов экономики. Кроме того, основанием для такой позиции представителей государственного сектора может быть негативное отношение к образу самого предпринимателя-менеджера, неизбежность конфликта интересов, примеры чего довольно часто освещаются в СМИ.

Сегодня, говоря о перспективах межсекторального взаимодействия в России, можно с уверенностью заявить, что результаты шагов, предпринимаемых правительством, безусловно, есть, и некоторые из них отражены в данном исследовании. За последние годы в целом в положительную сторону изменилось взаимное восприятие государственного и частного сектора, появилась готовность к сотрудничеству. В то же время, пока не приходится говорить о переходе к менеджериальной модели управления в государственном секторе. Этому есть ряд препятствий, как объективных, так и субъективных. Учитывая особенности российских условий и менталитета можно предположить, что результаты реформирования системы государственного управления будут далеки от тех, что были получены в ряде развитых стран (прежде всего, англо-саксонских).

Ротация специалистов частного менеджмента на государственную службу представляется реальным шагом на пути совершенствования современной бюрократии. Однако для того, чтобы это явление превратить в эффективно действующий механизм должна быть разработана специальная процедура (может быть, даже закрепленная документально), в рамках которой будут зафиксированы приоритеты ротации, в том числе предусмотрена программа адаптации работников бизнеса на государственной службе. Целью такой программы должна стать максимизация полезного эффекта от

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

деятельности менеджеров в условиях принципиально другой среды. Особое значение следует придать проработки системы мотивации сотрудников частных компаний, исходя, с одной стороны, из их потребностей, а, с другой стороны, из возможностей государственных структур.

Одним из главных результатов опроса может стать констатация необходимости целенаправленного управления привлечением и адаптации менеджеров из частного сектора, приходящих на госслужбу. Естественная ротация имеет место, но ее эффект явно недостаточен. Многое из того, что менеджеры могут привнести, оказывается невостребованным. В какой-то мере такое положение вещей схоже с тем, которое наблюдается, когда одного-двух работников посылают на внешний тренинг. Возвращаясь в традиционную консервативную организационную среду они, даже обладая новыми знаниями и умениями, боятся или попросту не могут их проявить. Новизна отторгается их коллегами и начальниками. Кадровые подразделения государственных организаций должны специально работать над тем, чтобы бывшие менеджеры могли раскрыть себя и предложить что-то новое и полезное. Для этого может быть предусмотрено активное делегирование полномочий, выделение некоторых проектных сфер внутри государственного управления (где можно проявить себя и на практике применить методы управления частными организациями), а также сбор информации от вновь пришедших об их взглядах на проблемы государственных организаций и путях их решения.

В статье были рассмотрены наиболее значимые направления и проблемы межсекторального взаимодействия с точки зрения обмена опытом и управленческими технологиями с приоритетным вниманием

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

к формам их заимствования государственными организациями из частного сектора экономики.

Межсекторальный обмен знаниями и опытом имеет большое значение в силу ряда причин. Для государства как социального института потребность в этом обусловлена необходимостью совершенствовать инструменты социально-экономической политики. В последние десятилетия XX века в ряде развитых стран неспособность традиционной государственной бюрократии быстро реагировать на стремительно меняющееся социально- экономическое окружение стала предпосылкой к появлению концепции нового публичного менеджмента, переходу к менеджериальной модели управления с ее ориентацией на рациональность действий и измеряемость результата. Применение на практике данной модели в значительной степени сблизило государственный и частный уровни социального управления, а точнее переориентировало государственные структуры для работы в условиях рынка со всеми вытекающими последствиями.

Хотя сама идея не раз подвергалась критике, сегодня, во многом благодаря ее смелому воплощению, мы являемся свидетелями активного развития партнерских отношений между государством и частным сектором в мире, включая Россию. Необходимость развития такого сотрудничества сегодня ни у кого не вызывает сомнений, ведь именно благодаря ему решаются социально-экономические вопросы, в том числе развивается инфраструктура регионов, создаются особые экономические зоны, поддерживается и стимулируется развитие НИОКР. Особенную актуальность взаимовыгодные отношения государственного и частно-коммерческого сектора обретают ввиду стремительно ускоряющегося научно-технического прогресса, когда отставание в используемых технологиях становится недопустимым.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Технологии государственного управления можно в принципе заимствовать из двух источников: из опыта других государств и из частного сектора экономики. Понятно, что первый путь кажется более простым и продуктивным, но государства не пренебрегают и вторым путем. Причем этот путь дает возможность внедрять инновационные решения, отражающие национальную специфику, т.е. государство может обрести источники дополнительной эффективности, выгодно отличающие его от других государств планеты.

Государство издревле концентрировало свое внимание на координации различных социально-экономических процессов на определенной территории. Эта деятельность занимала главенствующее место в традиционном государственном управлении. Постановка сверхзадач национального развития была характерна либо в годы войн, либо в условиях активного внедрения государством в жизнь определенного рода идеологий. Тогда государственные деятели выступали в качестве менеджеров проекта. В остальные более спокойные времена государство оставалось и остается поныне «менеджером процесса». Государство как «менеджер процесса» зачастую не справляется с современными задачами модернизации общества. Одним из подходов к решению этой проблемы является поиск способов обмена опытом между государственными и частными структурами. Обмен управленческим опытом между государственным и частным секторами приобретает особое значение ввиду нескольких обстоятельств.

Во-первых, учитывая появление новых социально-управленческих технологий, с одной стороны, и свойственный государственному сектору консерватизм в выборе методов и подходов к решению стратегических и оперативных задач, с другой, обмен

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

опытом представляет собой наиболее явный способ модернизации управленческих систем в государственном секторе.

Например, частный бизнес уже с самого начала разрабатывал различные принципы и модели использования телекоммуникационных технологий в своей деятельности и прежде всего в своих взаимоотношениях с клиентами. Вслед за ним государственные структуры по всему миру стали осуществлять программы «электронного правительства» как на национальном, так и на региональном уровнях. Понятно, что многие приемы частного сектора самым непосредственным образом были использованы в этом процессе, благо что и конкретными исполнителями реализации программы электронного правительства часто были те же фирмы, которые чуть ранее воплощали в жизнь задумки бизнесменов в сфере создания Интернет-магазинов и моделей поддержания устойчивых взаимоотношений с клиентами (CRM и др.).

Во-вторых, межсекторальный обмен опытом происходящий при условии тесного взаимодействия представителей управленческих звеньев двух секторов позволит укрепить институт партнерских отношений, что может принести положительный синергетический эффект уже в среднесрочной перспективе.

В-третьих, как одна из форм сотрудничества механизм обмена опытом может послужить толчком к возникновению множественных управленческих инноваций, особенно в сфере государственного управления. При этом нельзя не принимать во внимание и обратный процесс: некоторые крупнее бизнес- структуры на основе изучения государственного опыта могут существенно корректировать свои стратегии.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Наконец, в-четвертых, в условиях глобализации взаимодействие национальных государственных органов с частными многонациональными компаниями с целью использования их опыта и методов управления может существенно укрепить национальную конкурентоспособность. Чиновник, который ранее действовал только в своем регионе и обладал достаточными знаниями для этого, сегодня может неожиданно выйти «на мировой уровень». Он должен уметь общаться с менеджерами ведущих корпораций, не терять при этом свое лицо и убеждать в своей правоте. А все это требует достаточного полного погружения в проблематику современного менеджмента, при том что такое погружения не проходит даром для самой практики управления государственными структурами.

В силу вышеизложенных обстоятельств заимствование опыта и знаний по социальному управлению из частно-корпоративных организаций становится актуальной потребностью государства как общественного института. Кроме того, в единообразии инструментов управления заинтересованы и государственный и частный сектор.

Учитывая то значение, которое придается информации и знаниям в современном мире в контексте высоких темпов технологического развития, постоянный межсекторальный обмен опытом в сфере социального управления призван сократить разрыв между технологиями, используемыми на государственном и частно-корпоративном уровне. Принципиально важным является то, насколько быстро организация может адаптировать под свои нужды передовые управленческие технологии. Опираясь на теорию подражательного изоморфизма, а также общие для государственного и частного сектора условия появления социально-управленческих концепций, можно сделать вывод о возможности институционализации

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

межсекторального заимствования опыта в сфере социального управления.

На основе проведенного исследования выделены три базовых направления межсекторального обмену опытом в сфере социального управления: прямое заимствование; механизм государственно-частного партнерства; ротация управленческих кадров. Каждый из перечисленных подходов может служить эффективным инструментом заимствования управленческих технологий. В связи с этим представляется важными представляются их дальнейший научный анализ и последующая институционализация. При этом стремиться следует к поиску разумного баланса между институциональными ограничениями, связанными с рисками использования новых управленческих технологий и сохранением максимально возможной эффективности их применения. Отдельного внимания заслуживает механизм межсекторальной ротации управленческих кадров, поскольку он непосредственно связан с межличностным взаимодействием, посредством которого осуществляются наиболее эффективные коммуникации в обществе. Если государство не может отбирать себе граждан по каким бы то ни было критериям, оно вполне в состоянии находить подходящих руководителей для решения организационных и управленческих задач в частных компаниях. И с точки зрения экономической рациональности одним из наилучших способов будет привлечение опытных менеджеров, зарекомендовавших себя в условиях жесткой конкурентной борьбы.

Существуют многочисленные дополнительные механизмы передачи управленческого опыта и знаний между государствами и частными организациями. Среди возможных инструментов обмена опытом могут выступать такие широко распространенные средства,

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

как проведение различного рода конференций, обучение и повышение квалификаций управленческого состава, пользование услугами консалтинговых компаний и др. Социологический анализ таких дополнительных механизмов и инструментов представляет собой предмет дальнейшего исследования данной проблематики.

Таким образом, межсекторальный обмен опытом сегодня является осознанной необходимостью. Мы убеждены, что в будущем число межсекторальных заимствований будет возрастать. Судя по тому, что сегодня государства по всему миру все чаще прибегают к использованию интернет-технологий как к наиболее эффективному инструменту коммуникаций, они, скорее всего, будут активно употреблять уже зарекомендовавшие себя в бизнес-среде решения по построению отношений с населением подобно тому, как частные организации устанавливают и развивают отношения с клиентами. И это весьма выгодная с точки пользователя стратегия, ведь потребитель и гражданин – часто одно и то же лицо. При всей своей рациональности, однако, стратегия заимствования представляет собой утилитаристский подход, который не должен затмевать собой творческое начало в угоду экономии и сформировавшимся трендам развития управления. Поэтому, несмотря на обоснованность ее пользы, нужно помнить слова великого русского ученого Д.И. Менделеева: «Нам особенно нужны хорошо образованные люди, близко знающие русскую природу, всю нашу действительность, для того, чтобы мы могли сделать самостоятельные, а не подражательные шаги в деле развития своей страны».

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Библиографический список

1. Политология: Энциклопедический словарь / Общ. ред. И сост. Ю. И. Аверьянов.- М.: Изд-во Моск. коммерч. ун-та, 1993.- 431с.

2. Проценко Л. Современные теории международных отношений как условие формирования у населения новой картины мира // Развитие личности.-2005.-№2

3. Пугачев В. П., Соловьев А. И. Введение в политологию: Учебник для студентов вузов.- 4-е изд., перераб. И доп.- М.: Аспект Пресс, 2002.- 477с.

4. Раковский С. Н. Международные организации в начале XXI века // География в школе.-2001.-№7

5. Сергунин А. А. Международная безопасность: новые подходы и концепты // Полис.- 2005.-№6

6. Терентьев Н. Мироустройство начала XXI века // МЭИМО.- 2004.-№10

7. Хозин Г. Какими быть международным отношениям в XXI веке? // Международная жизнь.- 2002.-№2

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

УДК 331.1

Ярославцева У.А., Пышменцева Е.Э., Ризванова Р.И. Гендерные стереотипы на рынке труда (на основе исследования предложения рабочей силы на сайтах по поиску работы)

Gender stereotypes in the labor market (based on the study of the supply of labor on job search sites)

Ярославцева У. А.
студентка 4 курса
ФГБОУ ВО Уральский государственный экономический университет,
Пышменцева Е. Э.
студентка 4 курса
ФГБОУ ВО Уральский государственный экономический университет,
Ризванова Р. И. студентка 4 курса
ФГБОУ ВО Уральский государственный экономический университет
Научный руководитель: Шарапова Н.В.,
к.э.н., доцент кафедры экономики труда и управления персоналом
ФГБОУ ВО Уральский государственный экономический университет
Yaroslavtseva U.A.
fourth-year student FGBEU Ural State University of Economics,
Pyshmentseva E.E.
fourth-year student FGBEU Ural State University of Economics,
Rizvanova R.I.
fourth year student FGBEU Ural State University of Economics
Scientific adviser: Sharapova N.V.,
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Labor Economics and Personnel Management
FGBOU VO Ural State University of Economics

Аннотация. В статье представлены сравнительные данные о средних величинах заработной платы, запрашиваемой кандидатами разных полов. Проведен анализ «женских» и «мужских» профессиональных сфер, а также анализ факторов, от которых зависят колебания заработной платы. Дана оценка готовности женщины принять на себя роль руководителя.

Ключевые слова: стереотип, ранжирование.

Abstract. The article presents comparative data on the average wage values requested by candidates of different sexes. The analysis of "female" and "male" professional spheres, as well as an analysis of the factors on which wage fluctuations depend. An assessment of a woman's willingness to assume the leadership role is given.

Keywords: stereotype, ranking.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Значение слова «стереотип» определяют, как сложившийся, устоявшийся образец или стандарт чего-либо. На протяжении всего своего развития общество формировало разные стереотипы во всех сферах жизни. Понятие «социального стереотипа» впервые было введено У.Липманом в 1992 году и означало «упрощенное, заранее принятое представление о мире, его феноменах и процессах, не вытекающее из собственного опыта» [6].

Несмотря на то, что большинство из стереотипов считается пережитком прошлого, гендерные стереотипы до сих пор проявляются в современном мире, отражая не до конца завершенный процесс «уравнивания» прав мужчин и женщин.

Официально в Российской Федерации на основании Статьи 3 ТК РФ запрещена дискриминация в сфере труда. Никто не может быть ограничен в трудовых правах и свободах или получать какие-либо преимущества в зависимости от пола, расы, цвета кожи, национальности, языка, происхождения, имущественного, семейного, социального и должностного положения, возраста, места жительства, отношения к религии, убеждений, принадлежности или непринадлежности общественным объединениям или каким-либо социальным группам, а также от других обстоятельств не связанных с деловыми качествами работника [1].

Несмотря на прямой запрет на любом сайте по поиску работы и работников представлена форма, в которой можно указать пол и возраст потенциального кандидата, что отражает потребность работодателей в подобном ранжировании резюме. Кроме этого отражение интервалов заработной платы, которую указывают соискатели в «мужском» и «женском» разделах разнятся.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Таблица 1

Ранжирование заработной платы на сайтах по поиску работы[21]

HeadHunter		Rabota66.ru	
Мужчины	Женщины	Мужчины	Женщины
З/п в тыс. рублей			
5 – 30	5 – 25	От 22	От 18
30 – 60	25 – 40	22 – 39	18 – 31
60 – 85	40 – 60	39 – 56	31 – 44
85 – 115	60 – 80	56 – 73	От 44
115 – 140	80 - 100	От 73	
От 140	От 100		

Как видно в Таблице 1 отражение зарплатных ожиданий кандидатов разного пола на «работных» сайтах отличается от 5 до 40 тысяч рублей. То есть мужчины, изначально имеют большие зарплатные притязания, чем женщины. Это подтверждает сохранение стереотипа большей ценности мужчин-специалистов, которая господствовала в России вплоть до 20 столетия, когда Лениным было объявлено о трудовом равенстве полов и «подтягивании» женщины до уровня мужчины.

Л. Бурганова и К. Ахмадеева в статье «Гендерные стереотипы в управлении», основанной на анализе дискурсивных технологий СМИ, отмечают, что в некоторых изданиях представлены различные дискурсивные приемы, придающие сообщениям тот или иной «оттенок». Использование языковых средств в воспроизводстве гендерных стереотипов исключает название должностей женским родом: «начальница отдела», «шефиня-редактрисса», «ведущая аналитичка» [2].

[21] Составлено авторами по данным с сайта HeadHunter.ru и сайта Rabota66.ru

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Кроме того, в современном обществе роль женщины-политика также ставится под сомнение. В Российской Федерации это происходит через различные шутки, например «что было бы, если бы президентом России стала женщина …». Такое мнение распространено и в зарубежных странах.

Данная тенденция в обществе делает женщину-политика «чужой» для мужчин, т.к. попадает под убеждение «политика – не женское дело». Для женщин не совсем «своей» из-за того, что данный вид деятельности не входит в традиционную модель поведения хранительницы домашнего очага.

Отражение данных явлений проявляется и в цене женского труда, поэтому авторы считают целесообразным рассмотреть уровень средней заработной платы мужчин и женщин в разных профессиональных областях. Для этого предлагается взять выборку из 300 резюме, размещенных на сайте HeadHunter по профессиональной области, где указан уровень желаемой заработной платы и найти среднее арифметическое. Это поможет увидеть разрыв заработной платы, и в каких сферах он происходит: «мужских», «женских», нейтральных («Юриспруденция») [8].

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

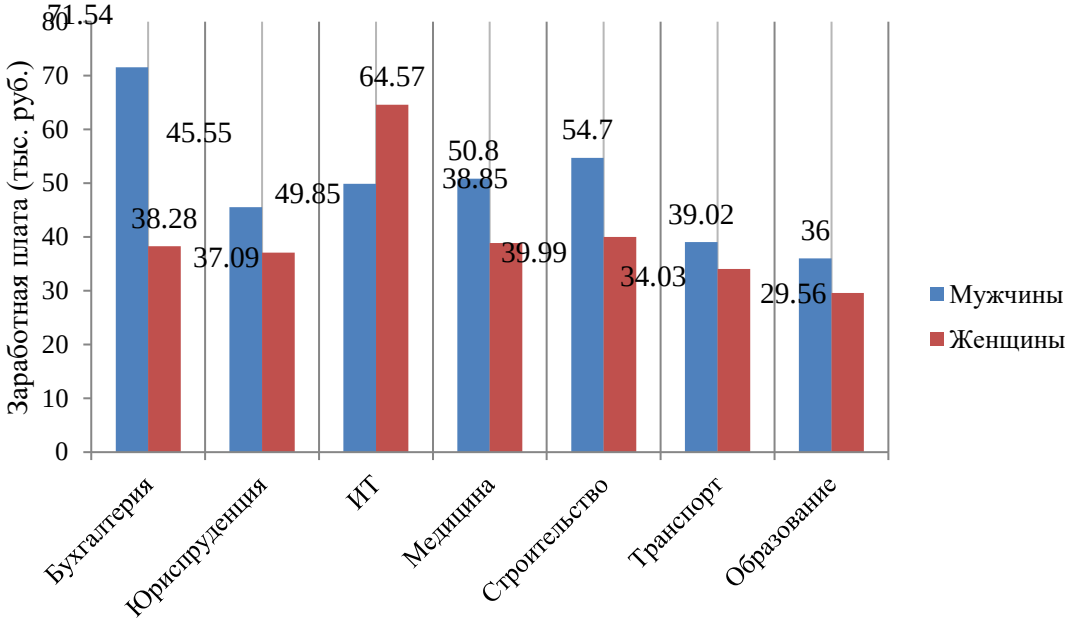


Рисунок 1. Сравнение среднего уровня запрашиваемой заработной платы[22]

Как видно из Рисунка 1, средние величины желаемого дохода соискателей, чьи резюме размещены на сайте «HeadHunter», имеют между собой разрыв. В профессиональной области «Бухгалтерия и финансы на предприятии» средний желаемый доход мужчин превышает средний желаемый доход женщин почти в 2 раза, на 33 260 рублей. Это вызвано тем, что в данной профессиональной области, резюме принадлежащие мужчинам, ориентированы на управленческие должности: главный бухгалтер, главный экономист, финансовый директор, директор по финансам и др..

Интервал в средней заработной плате в профессиональной сфере «Юриспруденция» составляет 8450 рублей. Это область профессиональной деятельности, в которой количество потенциальных кандидатов противоположного пола примерно равно. Разрыв в размере

[22] Составлено авторами по данным представленным на сайте HeadHunter.ru

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

заработной платы происходит по «естественным» причинам, т.е. средняя заработная плата мужчин выше, потому что они мужчины.

С небольшим превосходством (всего в 1 и 2 резюме), у мужчин в среднем 6 (на сайте «Работа66») и 20 (на сайте «HeadHunter») резюме из 50 приходятся управленческие должности, в отличие от женских 5 и 18 резюме, соответственно.

В сфере «Информационных технологий» скачок в среднем уровне заработной платы в 14 720 рублей женской аудитории вызван ситуацией обратной ситуации в сфере «Бухгалтерии». Это значит, что соискатели женщины в сфере «ИТ» претендуют в основном на должности руководителей проектов, консультантов по информационной безопасности и бизнес-аналитиков.

Мужская половина этой сферы более ориентирована на разработку ПО: в среднем из 50 «женских» резюме на сайте «HeadHunter» только 2 ориентированы на разработку, в сравнении с «мужскими», где эта цифра достигает 11. Отсюда возникает феномен высоких ожиданий заработной платы у женщин в «более» мужской сфере.

Следует отметить, что в профессиональной сфере «Медицина и фармацевтика» высокий средний уровень заработной платы вызван должностями, на которые претендуют соискатели, чьи резюме были изучены: менеджер по продажам медицинского оборудования, региональные представитель, директор по развитию, управляющий медицинского центра, заведующий аптекой и т.п.

Более высокий уровень запрашиваемой заработной платы среди «мужских» резюме вызван тем, что с среднем на 50 резюме желаемая должность, отражающая функционал менеджера по продажам медицинского оборудования, услуг или препаратов, упоминается 25

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

раз. Выбор управленческой должности сопровождает примерно 1/5 резюме, а указание профессии узкопрофильного специалиста (врач-гинеколог, врач-рентгенолог) встречается в среднем в 12 резюме из 50.

В одном резюме молодого человека в графе «Желаемая должность» была указано «медицинская сестра», хотя в опыте работы он указывал должность «медицинский брат», что может свидетельствовать о том, что юноша пытался повысить данным языковым приемом интерес к своему резюме со стороны потенциальных работодателей.

Среди «женских» резюме на 50 единиц так же, как среди мужских, 50% соискательниц ориентированы на должность медицинского представителя, регионального представителя или менеджера по продажам. На должность медицинской сестры и работника регистратуры, в среднем, претендую 15 из 50ти соискательниц.

Стоит также обратить внимание на то что 1720 резюме принадлежащим представительницам слабого пола только в 12 указана должность главного врача (0,69%). Несмотря на то что по количеству «мужские» резюме уступают почти в 2 раза (832), доля, в которых в желаемой должности указано «главный врач», составляет – 3,73% (31).

Строительство и транспорт традиционно предполагают ведущую роль мужчин, хотя разрыв сравнительно с другими сферами небольшой. Это вызвано наличием преимущественно инженерной сферы, где отсутствуют какие бы то ни было половые предпочтения. Транспортная сфера предполагает профессии кладовщиков, менеджеров-логистов, с преимуществом указанных у сильно половины желаемых управленческих должностей.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

В сфере «Наука и образование» соискатели обоих полов указывают такие желаемые должности, как преподаватель какой-либо узкой дисциплины и поэтому более высокий уровень заработной платы среди мужской половины обусловлен естественным процессом.

Стоимость труда женщин-руководителей также уступает этому показателю мужского пола, что иллюстрирует Рисунки 2 и 3.

Зарплата, руб.	
15 000–50 000	926
50 000–90 000	912
90 000–125 000	338
125 000–165 000	98
165 000–200 000	97
от 200 000	102

Рисунок 2. Ранжирование резюме в профессиональной области Высший менеджмент и руководители, принадлежащих женщинам

Зарплата, руб.	
20 000–70 000	2074
70 000–125 000	2276
125 000–175 000	730
175 000–230 000	399
230 000–280 000	208
от 280 000	277

Рисунок 3. Ранжирование резюме в профессиональной области Высший менеджмент и руководители, принадлежащих мужчинам

В левом столбике на обоих рисунках представлен интервал заработной платы, запрашиваемой соискателями, в левом количество резюме, ожидания в которых соответствуют интервалу. Первым, что

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

бросается в глаза являются максимальный и минимальный значения интервалов в женских и мужских резюме: 200 000 и 280 000 рублей, 15 000 и 20 000 рублей, соответственно.

Рынок труда это трех сторонняя структура, поэтому стоит отметить также и таких его участников, как работодатели и государство в лице надзорных органов (Трудовая инспекция, Налоговая инспекция, Пенсионный фонд и т.д.).

Часто заложниками гендерных стереотипов соискатели становятся не по своей воле, просто работодатель конкретно знает работник какого пола ему нужен (это не относится к таким профессиям, как автомеханик или слесарь, где девушки скорее исключение). Часто для HR-менеджеров заявка на подбор персонала приходит вместе с определенным портретом кандидата, в котором уже указан желаемый пол, возраст и опыт работы.

Считается, что мужчины являются более презентабельными продавцами, более надежны в плане ухода на больничный с ребенком и конечно они практически не уходят вместо жены в декретный отпуск. Кроме этого они наиболее часто готовы к командировкам: из 50 мужчин в среднем к командировкам готовы 40, в то же время среди женщин только 25-26 представительниц.

Представленные выше данные и выводы говорят не только об актуальности представленного вопроса, но и о наличии описанного явления на рынке труда, которое идет не только от соискателей, а также от работодателей. Кроме этого исходящая инициатива от работодателей (ее возможность) указывает на расхождения между законодательным оформлением равенства работников и реальным соблюдением прав граждан.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Библиографический список

1. Комментарий к Трудовому кодексу Российской Федерации (постатейный). – 2-е изд. – Москва: Проспект, 2015. – 672 с.

2. Бурганова Лариса Агдасовна, Ахмадеева Камилла Наилевна ГЕНДЕРНЫЕ СТЕРЕОТИПЫ В УПРАВЛЕНИИ (анализ дискурсивных технологий СМИ) // Власть. 2010. №3. URL: http://cyberleninka.ru/article/n/gendernye-stereotipy-v-upravlenii-analiz-diskursivnyh-tehnologiy-smi (дата обращения: 02.03.2017).

3. ИВАНОВА Н.Б., КОВАЛЕВ В.В., САЖИНА Л.В. Конфликтный характер моделей вождения автомобиля в российском обществе: влияние фактора гендерных стереотипов // ИВД. 2015. №3. URL: http://cyberleninka.ru/article/n/konfliktnyy-harakter-modeley-vozhdeniya-avtomobilya-v-rossiyskom-obschestve-vliyanie-faktora-gendernyh-stereotipov (дата обращения: 12.03.2017).

4. Ивашова Елена Станиславовна Образ женщины-политика в англоязычной прессе: языковая репрезентация гендерных стереотипов // Вестник МГИМО. 2011. №5. URL: http://cyberleninka.ru/article/n/obraz-zhenschiny-politika-v-angloyazychnoy-presse-yazykovaya-reprezentatsiya-gendernyh-stereotipov (дата обращения: 02.02.2017).

5. Навольская Дарья Вячеславовна Особенности влияния гендерных стереотипов на выбор военной профессии // Известия РГПУ им. А.И. Герцена. 2009. №105. URL: http://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-vliyaniya-gendernyh-stereotipov-na-vybor-voennoy-professii (дата обращения: 12.03.2017).

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

6. Руденский А.В. Социальная психология: курс лекций. М., 1998. 224 с.

7. Урусова Лаура Хабаловна Гендерная толерантность в современном обществе // Вестник КемГУ. 2014. №2 (58). URL: http://cyberleninka.ru/article/n/gendernaya-tolerantnost-v-sovremennom-obschestve (дата обращения: 12.03.2017).

8. Шарапова В.М., Борисов И.А., Шарапова Н.В. Влияние гендерных стереотипов при подборе персонала // Глобальный научный потенциал. 2017. № 7 (76). С. 32-35.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

СЕКЦИЯ 24. РАЗВИТИЕ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ, В ТОМ ЧИСЛЕ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО ПЕНСИОННОГО СТРАХОВАНИЯ

УДК 165.145.2

Вихляева К.Е. Международный опыт построения и реформирования пенсионных систем

International experience of building and reforming pension systems

Вихляева Кристина Евгеньевна,
магистрант кафедры международных отношений и государственного управления
Юго – Западного государственного университета,
г. Курск, Россия
Vikhlyaeva Kristina Evgenievna,
Master of International Relations and Public Administration
Southwestern State University,
Kursk, Russia

Аннотация. В статье представлено комплексное изучение особенностей построения и трансформации пенсионных систем стран ОЭСР в соответствии с необходимостью совершенствования российской системы пенсионного обеспечения в контексте обеспечения устойчивого развития России в социальном и экономическом плане.

Ключевые слова: Организация экономического сотрудничества и развития, Организация объединённых наций, страны Бенилюкс, Валовой внутренний продукт.

Abstract. The article presents a comprehensive study of the features of the construction and transformation of the pension systems of the OECD countries in accordance with the need to improve the Russian pension system in the context of ensuring sustainable development of Russia in social and economic terms.

Keywords: Organization for Economic Cooperation and Development, United Nations Organization, Benelux countries, Gross Domestic Product.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Пенсионное обеспечение, являясь частью социального обеспечения, составляет одну из важнейших функций государства. Права граждан на социальное обеспечение в соответствии со структурой и возможностями государства зафиксированы в ст.22 Всеобщей декларации прав человека ООН, принятой Генеральной Ассамблеей ООН 10 декабря 1948 года.

Термин «пенсионное обеспечение» включает в себя различные формы социальной защиты населения от рисков, связанных с наступлением нетрудоспособности по причине старости и инвалидности, а также с потерей кормильца. В широком смысле пенсионное обеспечение – это совокупность правовых и экономических мер, направленных на материальное обеспечение граждан при утрате ими основного источника дохода по причине старости, инвалидности и в других случаях, установленных законодательством соответствующего государства. Если же говорить о пенсионном обеспечении в узком смысле, то здесь речь пойдет лишь о материальной поддержке наиболее уязвимых слоев населения непосредственно из государственного бюджета или государственных внебюджетных фондов. Таким образом, узкая трактовка предполагает, что пенсионное страхование не включается в пенсионное обеспечение: термин «пенсионное обеспечение» используют при прямом бюджетном финансировании (а также при финансировании из внебюджетных фондов), а при финансировании на основании страховых методов с использованием специальных фондов говорят о пенсионном «стра
ховании».

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Следует заметить, что автор считает необходимым в дальнейшем использовать широкую трактовку термина «пенсионное обеспечение». По мнению автора, метод финансирования может быть лишь критерием для классификации той или иной системы пенсионного обеспечения, а пенсионное страхование является одним из элементов системы пенсионного обеспечения. Пенсионное обеспечение осуществляется в различных организационно-правовых формах, одной из которых является пенсионное страхование.

Система пенсионного обеспечения, или пенсионная система – это упорядоченная и систематизированная совокупность правовых институтов и механизмов, направленных на обеспечение материальной поддержки в старости, при наступлении инвалидности, а также в случае потери кормильца. В социальном плане, пенсионная система служит отражением той роли, которая отводится пенсионерам текущим поколением, ведь чем выше степень уважения к старшему поколению, тем большее внимание уделяется благосостоянию и обеспечению достойного образа жизни пенсионеров.

Пенсионное обеспечение населения в любом государстве представляет собой сложную социально-экономическую систему. Как правило, национальная система пенсионного обеспечения состоит из взаимно дополняющих друг друга элементов. Одна из важнейших особенностей столь сложного образования, как пенсионная система, заключается в том, что каждый из элементов системы, в свою очередь, представляет относительно обособленную систему, состоящую из элементов более низкого уровня, также образующих систему, имеющую свою собственную внутреннюю организацию. Исходя из

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

этого, элементы национальной пенсионной системы можно назвать ее подсистемами.

Каждая национальная система имеет свой индивидуальный исторический путь развития. Её специфика определяется большим количеством факторов, которые, с определенной условностью, можно разделить на три категории: социальные, экономические и демографические факторы. Указанные категории, на наш взгляд, являются наиболее значимыми, хотя их список и не является исчерпывающим.

Рассмотрим более подробно факторы, которые определяют специфику национальной пенсионной системы в том или ином государстве:

- Социальные факторы определяют степень развития общественных и трудовых отношений в государстве. Примером социальных факторов можно считать исторические и этнокультурные особенности развития государства, национальный менталитет, религиозную сторону жизни общества, проводимую государством социальную политику с ее стратегическими и тактическими целями и задачами, социальную структуру населения, ситуацию на рынке труда, уровень оплаты труда и прочее.

- Экономические факторы определяют возможности государства и экономические условия, в которых строится и функционирует пенсионная система. К экономическим факторам, к примеру, следует отнести состояние государственных финансов, уровень благосостояния общества, проводимая государством экономическая политика с ее стратегическими и тактическими целями и задачами, роль государства в экономике, уровень развития производства и прочее.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

- Демографические факторы также служат важным ориентиром для определения качественных и количественных характеристик пенсионной системы, так как они отражают потребности общества в пенсионной защите. К демографическим факторам, среди прочих показателей, относят возрастную структуру населения, долю пенсионеров в обществе, уровень прироста населения, соотношение занятых и пенсионеров и другие.

Начиная с конца 20-го века реформирование сложившихся пенсионных систем приобрело массовый характер. Нередкими были попытки реформирования национальных систем пенсионного обеспечения по образцу зарубежных стран. Таким образом, в последнее время, зарубежный опыт также можно выделить в качестве самостоятельного фактора формирования и развития национальных пенсионных систем. В связи с этим, автор предлагает следующую классификацию факторов:

- Внутренние (социальные, экономические и демографические особенности государства).

- Внешние (элементы зарубежного опыта в национальных пенсионных системах).

Указанные выше группы факторов условны, а перечисленные примеры не являются исчерпывающими. Более того, существуют также универсальные факторы, которые свойственным многим странам и уникальные факторы, свойственные конкретному государству в данное время. Различные сочетания факторов и определяют индивидуальную уникальность каждой конкретной национальной пенсионной системы.

Перейдем к классификации систем пенсионного обеспечения. Существует несколько критериев типизации и систематизации

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

пенсионных систем. Одним из таких критериев является роль государства. Так, в зависимости от соотношения государственного и частного компонентов, можно выделить следующие типы пенсионных систем:

- преимущественно государственная система (преобладание государственного пенсионного обеспечения);

- смешанная система (комбинация государственного и частного пенсионного обеспечения);

- преимущественно частная система (преобладание частного пенсионного обеспечения).

Следующим критерием для систематизации пенсионных систем может слу- жить принцип финансирования. В соответствии с данным критерием, выделяют следующие типы (модели) пенсионных систем:

– распределительные (текущие расходы на выплаты пенсий финансируются за счет текущих, зачастую налоговых, поступлений, а выплаты осуществляются из бюджета или внебюджетных фондов);

– накопительные (на счете участника в специализированном фонде формируется капитал в виде отчислений от зарплаты, данный капитал инвестируется, а накопленная сумма с инвестиционным доходом выплачивается в виде пенсии);

– комбинированные (сочетание элементов распределительной и накопительной систем).

Распределительная модель системы пенсионного обеспечения (payasyougo system) основана на принципе солидарности поколений, поэтому ее также называют солидарной. Суть данного принципа состоит в том, что ответственность за пенсионное обеспечение старшего поколения (пенсионеров) лежит на младшем поколении

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

(экономически активном населении). Чаще всего распределительные системы являются государственными. В распределительной модели, как правило, устанавливается гарантированный уровень пенсии, который зависит от трудового стажа и величины заработной платы (уровень пенсий обычно невысокий, так как основной функцией является защита от бедности). Основным недостатком данной модели является ее уязвимость к демографическим изменениям. Финансирование выплат становится тем накладнее для бюджета, чем ниже доля экономически активного населения (населения, которое реально осуществляет трудовую деятельность) и чем выше доля пенсионеров в возрастной структуре общества.

Накопительная модель (funded system) основана на страховом принципе – вы- платы пенсий осуществляются из фонда, сформированного из взносов участников на протяжении их трудовой деятельности (и хотя многие исследователи полагают, что накопительная система непременно предполагает учет личных счетов, примеры Швеции, Сингапура и Малайзии говорят о том, что аккумулирование и размещение средств в рамках накопительной пенсионной системы может осуществляться и в условиях централизованного фонда без использования личных счетов). Такая модель дает возможности работникам со средним и высоким уровнями зарплаты активно влиять на уровень своей будущей пенсии (рассчитывать на получение пенсии, сопоставимой с прежним уровнем зарплаты). Однако она предполагает высокую степень развития национального финансового рынка (наличие необходимой инфраструктуры, емкость рынка, уровень конкуренции, качество регулирования и надзора, уровень профессионализма высшего

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

руководства и качество управления рисками). К тому же она, по сравнению с распределительной, менее подвержена демографическому фактору, однако она сильно подвержена экономическому фактору, который выражается в риске неэффективности инвестиционного процесса и риске обесценения финансовых активов в результате финансово-экономических кризисов. Дело в том, что в рамках накопительной системы пенсионные фонды инвестируют привлеченные пенсионные взносы в финансовые активы, стоимость которых зависит от конъюнктуры на финансовых рынках.

Тогда как накопительная пенсионная система предоставляет возможность за время трудовой деятельности сформировать определенный портфель активов с тем, чтобы впоследствии обменять его на потребление товаров и услуг в пенсионном возрасте, распределительная пенсионная система предоставляет обещание (преимущественно государственное), что пенсионер получит часть товаров и услуг, произведенных младшим поколением. Таким образом, оба типа пенсионных систем представляют собой различные механизмы по обмену текущих средств (налоги/покупка финансовых активов) на требования в виде части будущего совокупного выпуска товаров и услуг.

Проведем наглядный сравнительный анализ распределительной и накопительной пенсионных систем по основным критериям. Результаты анализа представлены в таблице 1.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Таблица 1

Сравнительная характеристика распределительной и накопительной систем пенсионного обеспечения.

Критерии	Распределительная	Накопительная
Цели	Защита пенсионеров от бедности	Создание условий для сохранения высокого уровня жизни после выхода на пенсию
Финансирование	Взносы идут на текущие выплаты, которые осуществляются из бюджета или государственных внебюджетных фондов	Взносы формируются на личных счетах участников в специализированных фондах
Подверженность демографическим факторам	Высокая зависимость от демографических условий	Низкая зависимость от демографических условий
Подверженность экономическим факторам	Зависит от состояния государственных финансов, и не зависит от состояния финансовых рынков, функционирует преимущественно в рамках государственной системы пенсионного обеспечения	Слабо зависит от состояния государственных финансов, и очень сильно зависит от состояния финансовых рынков, функционирует в рамках государственных, частных и смешанных систем пенсионного обеспечения
Подверженность социальным факторам	Стабильный и заведомо прогнозируемый размер пенсии, низкая дифференциация пенсий	Размер пенсии зависит от величины взносов и процесса инвестирования, высокая дифференциация пенсий
Роль граждан	Нет необходимости в высокой информированности и активном участии населения	Необходима высокая информированность и активное участие населения

Анализ сравнительной характеристики накопительной и распределительной моделей пенсионного обеспечения, приведенной в таблице 1, позволяет заключить, что каждой из моделей свойственны свои собственные риски, следовательно, ни одна из моделей не может

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

быть устойчивой в долгосрочном периоде. Данное теоретическое заключение подтверждается мировой практикой: на сегодняшний день, крайне редко встречаются накопительные либо распределительные модели пенсионного обеспечения в чистом виде. Чаще можно встретить комбинированные системы, сочетающие в себе признаки как накопительных, так и распределительных моделей. При этом важно заметить, что именно государственные распределительные элементы пенсионных систем играют основополагающую роль - именно через них осуществляется основной объем финансирования пенсий в большинстве стран мира.

Существует еще одна классификация пенсионных систем, основанная на типологии социально-направленных государств Г. Эспинга-Андерсона. В своей работе «Три мира капитализма всеобщего благосостояния», он выделяет следующие группы стран: либеральные (например, Великобритания), «корпоратистские» (например, Германия, Франция), социально-демократические (например, Швеция, Дания)15 . На основании представленной выше типологии стран А.Сёдэ и К. Фроманом была разработана эмпирическая классификация пенсионных систем в зависимости от уровня пенсий и соотношения государственной и частной компонент в структуре пенсионной системы16 . В соответствии с данной классификацией, можно выделить следующие четыре кластера пенсионных систем:

- «корпоратистский» кластер (В пенсионной системе страны преобладает государственная распределительная подсистема, обеспечивается высокое соотношение пенсий и зарплат. Негосударственное пенсионное обеспечение не играет существенной

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

роли. Примерами могут служить Германия, Австрия, Франция, Люксембург);

- либеральный кластер (характеризуется весьма средним уровнем государственных пенсий, который обеспечивается в рамках государственной распределительной подсистемы, и более высоким возрастом выхода на пенсию, по сравнению со странами «корпоратистского» кластера. Довольно сильное развитие в таких странах получило негосударственное пенсионное обеспечение. К таким странам относятся США, Великобритания, Ирландия, Канада);

- кластер «умеренных пенсий» (характеризуется еще более скромным уровнем пенсий, обеспечиваемым государством и более высоким возрастом выхода на пенсию. Роль негосударственного пенсионного обеспечения в этих странах также высока. Из стран с таким типом пенсионной системы можно выделить Бельгию, Чехию, Норвегию, Словакию);

- кластер «обязательных частных пенсий» (характеризуется наличием обязательной частной накопительной подсистемы. При этом сохраняется высокая роль негосударственного пенсионного обеспечения. Из стран с таким типом пенсионной системы можно выделить Австралию, Швецию, Данию, Нидерланды).

Как уже было отмечено выше, национальная пенсионная система представляет собой сложную социально-экономическую систему, состоящую из взаимно дополняющих друг друга элементов, или подсистем. Большинство существующих в мире комбинированных пенсионных систем включают в себя три элемента:

Элемент 1 - подсистема государственного пенсионного обеспечения. Данная подсистема представляет собой базовый уровень

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

современной пенсионной системы большинства стран мира. Она призвана гарантировать выплату государственных пенсий, обеспечивающих прожиточный минимум при потере трудоспособности;

Элемент 2 - подсистема государственного пенсионного страхования. Данная подсистема должна обеспечивать достойный уровень дохода, пропорциональный прежнему заработку, при выходе на пенсию. Размер пенсии зависит от величины страховых взносов, отчисленных за период трудовой деятельности;

Элемент 3 - подсистема добровольного пенсионного страхования. Данная подсистема основана на личной инициативе граждан и призвана обеспечивать дополнительный уровень дохода пенсионеров после прекращения трудовой деятельности путем индивидуального накопления средств с использованием специализированных институтов (негосударственных пенсионных фондов, банков, страховых и инвестиционных компаний).

Всемирный Банк, выделяя в дополнение к этим трем элементам еще и «нуле- вой» элемент минимальной поддержки и неформальный элемент внутрисемейной поддержки, считает именно такой способ организации пенсионной системы, основанный на многокомпонентном подходе, наиболее предпочтительным18 . Каждый из трех элементов такой пенсионной системы отвечает своим целям и зада- чам19 . Если первый элемент пенсионной системы обеспечивает лишь защиту от бедности, гарантируя возможность удовлетворения минимального набора потребностей, то второй элемент пенсионной системы уже должен обеспечивать пенсионерам приемлемый уровень жизни, в определенной степени соответствующий доходу пенсионера перед

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

выходом на пенсию. Третий элемент пенсионной системы представляет собой дополнительное пенсионное страхование, основанное на личном выборе граждан, целью которого является поддержание сформировавшегося к моменту выхода на пенсию уровня жизни.

Зачастую первый элемент пенсионных систем носит распределительный характер, второй элемент может быть основан как на распределительном, так и на накопительном принципе или их комбинации. Третий же элемент, в основном, строится на накопительном принципе.

Приведенное выше теоретическое обобщение характерно для большинства развитых стран, где найдено наиболее удачное сочетание элементов систем пенсионного обеспечения, а также определена роль государства, предпринимателей и граждан в пенсионном обеспечении.

Обзор теоретических основ организации пенсионных систем свидетельствует о большом разнообразии возможных сценариев построения национальной пенсионной системы. Далее рассмотрим практику построения систем пенсионного обеспечения в зарубежных странах.

Национальный и интернациональный аспекты функционирования пенсионных систем стран ОЭСР в условиях глобальных демографических изменений

Особого внимания заслуживает опыт переформатирования пенсионных систем зарубежных стран под новые реалии, которые возникли в результате проявления всех последствий демографического

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

кризиса 1980-х годов и финансово- экономического кризиса 2007-2008 годов.

На сегодняшний день, пенсионные системы практически всех стран ОЭСР столкнулись с серьезными вызовами. Последний финансово-экономический кризис, с одной стороны, обострил пенсионные проблемы стареющего мира, но также и сузил пространство для маневра с точки зрения проводимой государствами социальной политики, подняв вопрос сохранения высоких социальных обязательств на фоне значительного сокращения темпов роста ВВП и снижения доходов бюджета.

Кроме внешнего кризиса, вызванного изменением социальных, демографических и экономических факторов, пенсионные системы настиг и внутренний кризис. Дело в том, что пенсионные системы развитых государств стали жертвами своего же успеха. Результаты социальной политики и возросший уровень жизни дали свои плоды и создали новые вызовы самим сложившимся национальным пенсионным системам. А происходящие параллельно с этим процессом демографические изменения привели к тому, что пенсионные системы стали либо отставать от уровня благосостояния общества, либо стали требовать непосильного для большинства государств уровня расходов.

К 2050 году в странах ОЭСР следует ожидать роста средней продолжительности жизни до 83,4 лет и увеличения доли людей старше 65 лет до 25% в общей демографической структуре стран. Однако, как уже говорилось выше, более значимой демографической проблемой современных пенсионных систем является не старение населения, а снижение рождаемости. В таблице 2 приведены данные коэффициента рождаемости в динамике.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Таблица 2

Коэффициент рождаемости в отдельных странах и группах стран.

Страна	1980-85	2010-15	2050-55
Канада	1,63	1,66	1,84
Чили	2,67	1,83	1,80
Франция	1,87	1,98	1,99
Германия	1,46	1,42	1,66
Италия	1,54	1,48	1,8
Япония	2,23	1,41	1,74
Корея	4,25	1,32	1,71
Мексика	1,88	2,2	1,74
Испания	4,07	1,5	1,81
Турция	1,78	1,75	1,75
Великобритания	1,8	2,05	1,9
США	3,8	1,99	1,99
Бразилия	2,69	1,82	1,72
Китай	4,47	1,66	1,82
Индия	2,04	2,5	1,88
Россия	4,56	1,53	1,83
ЮАР	2,04	2,4	1,85
ОЭСР	1,94	1,74	1,85
ЕС	1,85	1,6	1,82
БРИКС	4,0	1,98	1,82

Данные, представленные в таблице 2, демонстрируют устойчивую тенденцию к снижению коэффициента рождаемости как в основных развитых и развивающихся странах мира, так и в целом в группах стран ОЭСР, ЕС и БРИКС. Критическим моментом является то, что ни в одной из приведенных стран прогнозируемый к 2050 году коэффициент рождаемости не достигает уровня воспроизводства населения, необходимого для устойчивости пенсионных систем.

Интересно, что коэффициент рождаемости в РФ в целом находится примерно на одном уровне с ЕС, БРИКС и ОЭСР. Также важно, что в большинстве стран на 2010-2015 года приходится самый низкий показатель коэффициента рождаемости, а в период с 2010 по

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

2050 года прогнозируется рост, несмотря на общее снижение по отношению к уровню 1980 года.

Основным негативным последствием старения населения и снижения коэффициента рождаемости является заметный рост отношения лиц старше 65 лет к числу лиц в возрасте от 20 д 65 лет 57 - коэффициента демографической нагрузки. Данные представлены в таблице 3.

Таблица 3

Отношение числа лиц старше 65 лет к числу лиц в возрасте 20-65 лет, в процентах в отдельных странах.

Страна	2010	2015	2050
Австралия	0,207	0,365	0,498
Австрия	0,253	0,354	0,425
Бельгия	0,245	0,85	0,421
Канада	0,265	0,456	0,423
Чили	0,225	0,365	0,456
Чехия	0,225	0,321	0,485
Дания	0,225	0,348	0,495
Эстония	0,255	0,395	0,462
Финляндия	0,235	0,364	0,451
Франция	0,275	0,326	0,545
Германия	0,256	0,389	0,564
Греция	0,285	0,378	0,425
Венгрия	0,278	0,395	0,462
Исландия	0,298	0,364	0,485

В результате, как показано в табл. 1.4, на одного гражданина в трудоспособном возрасте приходится все большее количество граждан в пенсионном возрасте, что подрывает устойчивость пенсионных систем. Данные таблицы 2-3 наглядно свидетельствуют о том, что прогнозируется существенный рост количества пенсионеров, приходящихся на одного работающего во всех странах ОЭСР.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Если в 2005 году ситуацию в приведенных странах можно назвать относительно стабильной: в США на одного пенсионера приходилось 5 работающих, в Великобритании, Германии и Японии 3, а в Корее 7, то к 2050 году ожидается значительное ухудшение ситуации. К 2050 году в США на 1 пенсионера будет приходиться 2,5 работающих, в Великобритании 2,15, а в Германии, Японии и Корее на 1 пенсионера будет приходиться всего 1,28-1,54 работающих. В целом, по странам ОЭСР на одного пенсионера будет приходиться 2 работающих58 . Наименьший коэффициент демографической нагрузки среди стран ОЭСР в 2015 году наблюдался в Чили (0,172), а наибольший в Японии (0,472) при среднем показателе для ОЭСР в 0,276.

Наряду со снижением коэффициента демографической нагрузки, старение населения приводит к росту среднего срока пребывания на пенсии, увеличивая тем самым расходы государства на выплаты пенсий. Особенно ярко уязвимость современных накопительных пенсионных систем проявилась во время финансово-экономического кризиса 2007-2008 годов. С од- ной стороны, при управлении индивидуальными счетами в рамках накопительной системы возникают существенно более высокие административные издержки, чем при распределительной системе, которые вызваны необходимостью конкуренции частных пенсионных фондов. С другой стороны, эффективность накопительной системы находится в сильной зависимости от состояния финансовых рынков. В своей работе «Пенсионные реформы в развитых странах: новейшие тенденции и выводы для Росси» автор ссылается на исследование консалтинговой компании McKinsey, в котором говорится, что пенсионные фонды

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

потеряли в среднем 18% от оценочной стоимости активов61 . В аналитическом обзоре центра макроэкономических исследований Сбербанка отмечается, что в 2008 году средневзвешенная стоимость активов пенсионных фондов стран ОЭСР упала на 19% (3,5 трлн. долларов США), что подтверждает версию автора62. Убытки пенсионных фондов, вы- званные обвалами на финансовых рынках не редкость. По итогам 3-го квартала 2015 года японский Government Pension Investment Fund, крупнейший пенсионный фонд мира, потерял 5,6% активов, а суверенный фонд благосостояния Норвегии – 4,9%.

В накопительной системе пенсионные фонды являются институциональными инвесторами и инвестируют средства в финансовые активы, стоимость которых определяется на финансовых рынках. Именно активы пенсионных фондов и используются для осуществления выплат по пенсионным обязательствам.

Рассмотрим примерный бухгалтерский баланс пенсионного фонда, участвующего в накопительной пенсионной системе, составленный на основе бухгалтерской отчетности одного из ведущих российских НПФ и представленный в аналитической форме в таблица 4.

Таблица 4

Аналитическое представление бухгалтерского баланса пенсионного фонда в рамках накопительной пенсионной системы

Название статьи	Доля на начало периода	Доля на конец периода
Активы		
Долгосрочные финансовые вложения	88%	83%
Краткосрочные финансовые вложения	9,1%	10%
Дебиторская задолженность	2,9%	7%
Итого	100%	100%

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Название статьи	Доля на начало периода	Доля на конец периода
Пассивы		
СК	27%	25%
Пенсионные взносы	68,8%	66%
Страховой резерв	4,2%	8%
Прочие	1%	1%
Итого	100%	100%

Суть накопительной пенсионной системы состоит в том, что привлеченные пенсионные взносы размещаются в различные по своим характеристикам активы на финансовом рынке, подтверждение чему можно найти в таблица 4. Активы могут быть краткосрочные (со сроком погашения до 1 года) и долгосрочные (со сроком погашения больше 1 года). Это могут быть активы с фиксированной доходностью (облигации) и с плавающей доходностью (акции, валюта). Безусловно, в каждой стране существуют нормативные ограничения на состав и структуру активов пенсионных фондов, однако они не всегда способны защитить инвестиции в периоды кризисов. Снижение стоимости активов непременно негатив.

Так, по данным ОЭСР, в 2011 году средневзвешенная доходность пенсионных фондов стран ОЭСР была отрицательной – чистое снижение стоимости активов составило 1,3%. Более того, убытки от инвестирования пенсионных средств были зафиксированы в 21 из 34 стран ОЭСР, в которых велись наблюдения. И хотя убытки 2011 года не превысили прибыли 2010 года в размере 1,7%, этот факт не может считаться обоснованием эффективности накопительных пенсионных систем. Потеряв 3,5 трлн. долларов в 2008м году (падение составило 19%), пенсионным фондам стран ОЭСР удалось отыграть лишь 1,5 трлн. долларов в 2009м (рост составил всего 6,6%)65. Таким образом, в 2008 – 2009 гг. чистое снижение стоимости активов в пенсионных

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

фондах стран ОЭСР составило 12,4%, а в период 2008-2011 – 11,2 %. Важно заметить, что в средневзвешенная доходность пенсионных фондов стран ОЭСР по итогам 2014 года составила 5%.

Устойчивость накопительной пенсионной системы, а вместе с этим и социальное благополучие государства, таким образом, сводится к вопросам финансовой устойчивости пенсионных фондов. По сути, складывается такая картина, когда устойчивость пенсионной системы определяется риск-менеджментом пенсионных фондов, являющихся коммерческими организациями67. А так как основной целью функционирования коммерческой организации является прибыль, то можно наблюдать серьезный конфликт интересов: интерес управляющего состоит в получение максимальной доходности, тогда как интерес пенсионеров состоит в минимизации риска.

Конечно, необходимо сделать оговорку касательно способа привлечения пенсионных средств фондами в рамках накопительной пенсионной системы. В мировой практике выделяют два вида пенсионных схем: с постоянными взносами и с постоянными выплатами.

Пенсионная схема с постоянными взносами (defined contributions) предполагает, что сумма взносов, осуществляемых вкладчиком, фиксируется в договоре. Размер пенсии, в таком случае, зависит от величины взносов и доходности вложений, но обязательства пенсионного фонда зафиксированы номинальной суммой, внесенной вкладчиком.

Пенсионная схема с постоянными выплатами (defined benefits) предполагает, что сумма выплат, осуществляемых фондом, фиксируется в договоре. Размер пенсии будет определяться заранее

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

заданной формулой и будет зависеть от заработной платы. Разница в том, что в данном случае, пенсионный фонд берет на себя обязательства по достижению заданного уровня доходности и его обязательства будут выше номинальной суммы, внесенной вкладчиком.

Именно выбор пенсионный схемы в накопительной системе отображает соотношение степени риска между пенсионным фондом и работником. Пенсионная схема с постоянными взносами подразумевает более низкую степень риска изменения стоимости финансовых активов для пенсионных фондов и более высокую для работников по сравнению со схемой с постоянными выплатами. Однако необходимо заметить, что способ выплаты пенсий не влияет на общий социальный ущерб в случае, если пенсионные фонды получают убытки – он лишь определяетсоотношение между тем ущербом, который ложится непосредственно на пенсионера и тем ущербом, который ложится на государство.

В период с 2009 по 2015 годы во многих странах мира сложилась уникальная и беспрецедентная ситуация, когда при объективной необходимости проведения пенсионных реформ государства находились в сложнейших макро и микроэкономических условиях. С одной стороны, проявились результаты успешной экономической и социальной политики прошлых лет, когда был достигнут небывало высокий уровень жизни и социальной поддержки населения. С другой стороны, можно было наблюдать заметное ухудшение демографических и экономических факторов. Таким образом, государства одновременно столкнулись с целым особенностей:

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

- рост продолжительности жизни вместе со снижением коэффициента рождаемости привели к росту доли пенсионеров в обществе и ухудшению соотношения работающих и пенсионеров;

- абсолютный и относительный рост государственных расходов на выплаты пенсий;

- снижение государственных доходов в результате финансово-экономического кризиса и снижения экономической активности;

- рост государственных расходов на проведение антикризисных программ по поддержке экономики и финансового сектора;

- отсутствие экономического роста;

- рост волатильности на финансовых рынках;

- убытки, получаемые пенсионными фондами от инвестирования пенсионных средств;

- снижение активности бизнеса при финансировании корпоративных программ по дополнительному пенсионному обеспечению;

- рост безработицы;

- снижение располагаемых доходов населения;

- беспрецедентный рост государственной и корпоративной задолженности и мирового уровня долга, достигшего в 2014 году 286% мирового ВВП.

Получилось так, что обе основные модели пенсионных систем (накопительная и распределительная) одновременно проявили признаки необходимости реформирования на фоне тяжелейшей экономической конъюнктуры. По сути, можно сказать, что этот исторический момент стал поворотным в истории национальных пенсионных систем и стал очередным витком их развития, после

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

которого они должны выйти на новый уровень возможностей по обеспечению социальной за- щиты населения, отвечающий современным демографическим условиям и требованиям времени в социально-экономическом плане.

Перед тем, как приступить к изучению фактически проведенных реформ в области пенсионного обеспечения, нельзя не отметить теоретический вариант ре- формы пенсионной системы США, предложенный известным экономистом Лоренсом Коликоффом. Выявив долгосрочный дефицит системы социального обеспечения США в размере 20,5 трлн. долларов (что соответствует примерно 1,4 ВВП США), он предложил свой вариант будущей бездефицитной пенсионной си- стемы69 . Он предлагает государственно-частную накопительную пенсионную систему, в которой работники вносят 8% от зарплаты, государство финансирует взносы за инвалидов, безработных и нищих. Далее средства аккумулируются в государственном фонде и инвестируются в один финансовый актив – взвешенный индекс акций, облигаций и недвижимости. По достижении пенсионного возраста, фонд пересчитывает сумму средств, накопившихся на индивидуальном счете каждого участника в аннуитет в соответствии с законодательно установленным сроком дожития. Государство также должно гарантировать защиту от инфляции.

Пенсионные реформы, в соответствии с общепринятой терминологией, следует разделить на два типа: структурные и параметрические реформы. Когда речь идет о параметрических реформах, то это означает, что государства прибегают к изменению определенных параметров механизма функционирования пенсионной системы (ставки взносов, возраст выхода на пенсию)71. Структурные

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

реформы предполагают коренное фундаментальное изменение механизма функционирования пенсионной системы.

Можно выделить следующие серьезные структурные реформы распределительных пенсионных систем:

- в Германии пенсионные выплаты устанавливаются в обратной зависимости от количества пенсионеров на одного работающего (чем больше пенсионеров приходится на одного работающего, тем ниже пенсии);

- в Финляндии и Португалии решено привязать будущие пенсионные вы- платы к средней ожидаемой продолжительности жизни на момент выхода на пенсию (чем выше ожидаемая продолжительность жизни, тем ниже выплаты);

- во Франции вводится автоматическое повышение минимального периода взносов в пенсионный фонд в зависимости от роста продолжительности жизни (чем выше продолжительность жизни, тем выше минимальный период);

- в Италии, Швеции и Польше пенсионные выплаты с учетом индексации устанавливаются в момент выхода на пенсию и зависят от средней ожидаемой продолжительности жизни в этом возрасте;

- в Швеции и Канаде был введен механизм автоматического понижения выплачиваемых пенсий в случае, если сумма будущих пенсионных обязательств превышает сумму будущих пенсионных взносов;

- в Венгрии и Аргентине была произведена национализация частных накопительных пенсионных фондов.

Что касается накопительных пенсионных систем, то структурные реформы, в основном, проводились по следующим направлениям:

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

- переход от пенсионных схем с фиксированными выплатами к схемам с фиксированными взносами;

- пересмотр инвестиционных стратегий в пользу более консервативных инструментов (США, Великобритания, Ирландия);

- совершенствование норм и практики пруденциального надзора (Италия, Испания, Турция, Словакия, Нидерланды);

- улучшение систем рискменеджмента пенсионных фондов;

- ограничение вознаграждения управляющих компаний и снижение административных издержек (Мексика, Польша, Чехия, Венгрия).

Из параметрических реформ распределительных систем особого внимания заслуживают следующие:

- изменение ставки пенсионных взносов (Румыния, Македония, Черногория);

- изменение условий индексации/сокращение минимальной базовой пенсии (Испания, Хорватия, Греция, Сербия);

- повышение пенсионного возраста (Франция, Испания, Италия, Венгрия, Греция, Ирландия);

- повышение минимально необходимого рабочего стажа (Франция, Румыния);

- ужесточение условий раннего выхода на пенсию (Норвегия, Венгрия, Латвия, Польша, Румыния).

Параметрические реформы были проведены и в накопительных пенсионных системах:

- в Сингапуре было осуществлено повышение взносов работодателей;

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

- в США, Польше, Латвии, Литве провели снижение ставки взносов.

Реформы распределительных пенсионных систем разнообразны по способу воздействия, но все они, в конечном счете, направлены на балансирование бюджетных возможностей по выплате пенсий и приведение их в соответствие с пенсионными обязательствами государств.

Что касается накопительных пенсионных систем, но здесь реформирование было направлено на приведение в соответствие активов и пассивов пенсионных фондов (улучшение качества активов и снижение обязательств фондов).

Теперь рассмотрим опыт реформирования пенсионных систем в рамках государств, входящих в Организацию экономического сотрудничества и развития. В нее входят как наиболее развитые страны мира, так и некоторые развивающиеся страны, расположенные на 5 континентах. В рамках ОЭСР представлен широкий спектр разнообразных пенсионных систем, сформированных в различных социальных, экономических и демографических условиях. ОЭСР выделяет следующие семь направлений пенсионных реформ в зависимости от ожидаемой цели:

1. Степень охвата работающего населения пенсионной системой.

2. Достаточность пенсионных выплат.

3. Финансовая устойчивость пенсионных систем и соответствие пенсионных обещаний возможностям пенсионной системы.

4. Инициативы по стимулированию позднего выхода на пенсию и осуществления сбережений во время работы.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

5. Оптимизация административных издержек в пенсионных системах.

6. Распределение нагрузки пенсионных выплат по источникам (част- ные/государственные), уровням (государствен-ный/корпоративный/личный) и формам финансирования (распределительная/накопительная) в рамках пенсионных систем.

7. Прочие направления (временные меры).

В целом, можно сказать, что реформирование пенсионных систем на современном этапе приобрело масштабный характер.

Всего в странах ОЭСР в период с 2009 по 2013 годы было проведено 129 реформ, что означает, что каждая страна за этот период провела 3,8 реформы, или по одной реформе в год. Среди стран ОЭСР нет ни одного государства, которое бы миновала необходимость проведения пенсионных реформ и всего три государства (Нидерланды, Бельгия, Исландия), которые ограничились всего лишь одним направлением при реформировании пенсионных систем.

Чаще всего пенсионные реформы проводились по следующим направлениям:

- повышение финансовой устойчивости пенсионных систем (26 госу- дарств); введение стимулирующих инициатив по позднему выходу на пенсию

- и осуществлению сбережений во время работы (22 государства);

- повышение коэффициента замещения (достаточности пенсионных выплат).

Кроме этого, в 18 странах были проведены реформы по распределению нагрузки пенсионных выплат по источникам, уровням

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

и формам финансирования. В 16 государствах были проведены реформы по увеличению охвата населения пенсионными программами.

Однако на этом страны ОЭСР не остановились, и реформирование пенсионных систем продолжилось и в период с 2013 по 2015 гг. Лишь 8 стран (Эстония, Венгрия, Греция, Исландия, Мексика, Словения, Турция и США) не предприняли новых реформ в области пенсионного обеспечения в период с 2013 по 2015 гг., тогда как остальные страны продолжили реформирование в рамках обозначенных выше направлений78. Основной акцент, как и двумя годами ранее, также был сделан на повышение финансовой устойчивости и рост коэффициента замещения.

Важно, что все страны ОЭСР, независимо от их исторического опыта и сложившейся в данный момент политической конъюнктуры, адекватно отнеслись к продиктованным социально-демографической и экономической обстановкой условиям и принялись активно и решительно реформировать пенсионные системы.

Краткий обзор конкретных реформ и особенностей пенсионных систем в отдельных странах ОЭСР приведен в таблице 5.

Таблица 5

Пенсионные реформы в отдельных странах ОЭСР

Страна	Реформы
Австралия	Поэтапное повышение пенсионного возраста с 65 до 67 лет к 2023 году. Введение дополнительных стимулов для позднего выхода на пенсию. Повышение ставки отчислений работодателей в обязательную накопитель- ную подсистему с 9% до 9,5% от фонда оплаты труда
Австрия	Поэтапное повышение пенсионного возраста для женщин с 60 до 65 лет к 2033 году, период беременности и воспитания детей включен в трудовой стаж. Существуют ограничения на выплаты пенсий работающим пенсионе- рам.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Страна	Реформы
Бельгия	С 2008 года введена система по пересмотру уровня пенсий каждые 2 года. Проведена отмена бонуса за трудовой стаж (дольше 44 лет) для новых пенсионеров. Повышение минимальных требований по возрасту (с 60,5 до 63 лет) и трудовому стажу (с 38 до 42 лет) к 2019 году для возможности раннего выхода на пенсию. Вводятся ограничения на выплаты пенсий работающим пенсионерам.
Канада	Ужесточение условий раннего выхода на пенсию, стимулирование позднего выхода на пенсию.
Чили	Введение доплат пенсионерам, у которых был низкий уровень дохода во время трудовой деятельности.
Чехия	Поэтапное повышение пенсионного возраста и минимального трудового стажа, в 2013 введена обязательная накопительная пенсия в размере 5% от зарплаты, при этом взносы в распределительную часть снижены на 3 п.п., увеличив общую нагрузку на зарплату на 2 п.п., однако уже в 2014 году было принято решение о ее отмене. Стимулирование позднего выхода на пен- сию.
Дания	Поэтапное повышение пенсионного возраста до 67 лет к 2022 году, ужесточение условий раннего выхода на пенсию.
Эстония	Поэтапное повышение пенсионного возраста до 65 лет к 2026 году, с 2009 по 2012 было осуществлено временное приостановление взносов в обяза- тельную накопительную систему
Финляндия	Пенсионные взносы зависят от возраста (5,55% от зарплаты для работников, не достигших 53 лет и 7,05% для работников старше 53 лет). С 2010 года размер вновь начисляемых пенсий был поставлен в обратную зависимость от динамики средней продолжительности жизни после выхода на пенсию за последние 5 лет. Установлен гарантированный минимум пенсии. Осуществляется стимулирование позднего выхода на пенсию.
Франция	С 2014 года стартовало поэтапное увеличение минимального трудового стажа до 43 лет, введено поэтапное повышение пенсионного возраста до 63 лет, но возраст, дающий право на получение полной пенсии составит 67 лет к 2022 году. Введено ужесточение условий раннего выхода на пенсию и стимулирование позднего выхода на пенсию.
Германия	Поэтапное повышение пенсионного возраста до 67 лет. Ужесточение условий раннего выхода на пенсию, стимулирование позднего выхода на пенсию

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Страна	Реформы
Греция	Пенсионный возраст повышен до 67 лет, но возможет выход на пенсию в 62 года при условии трудового стажа в 40 лет. Установлен максимальный уровень пенсии. С 2014 года индексация производится по формуле ½*рост ВВП + ½*инфляция.
Венгрия	Поэтапное повышение пенсионного возраста до 65 лет к 2022 году. В 2010 году было приостановлено формирование взносов в обязательную накопи- тельную систему, что привело к ее отмене в 2012 году. Взносы были направлены в государственную распределительную систему.
Исландия	Ужесточение условий раннего выхода на пенсию, стимулирование позднего выхода на пенсию

Несмотря на все разнообразие пенсионных систем в странах ОЭСР, реформы, в основном, касались распределительных пенсионных систем и были направлены на снижение государственных обязательств перед пенсионерами. К таковым можно отнести повышение пенсионного возраста, повышение минимального трудового стажа, необходимого для получения пенсии, ограничение раннего выхода на пенсию (запрет, либо снижение пенсии) и стимулирование позднего выхода на пенсию (увеличение пенсии). Наиболее интересными реформами, по мнению автора, следует считать реформы со встроенными стабилизационными механизмами, которые привязывают возраст выхода на пенсию к средней продолжительности жизни после выхода на пенсию, а пенсионные выплаты к соотношению активов и обязательств государственной распределительной системы.

Особого внимания заслуживают реформы обязательных накопительных систем. В Австрии и Израиле были повышены ставки отчислений. В Словакии, Польше, Венгрии и Чехии, были проведены реформы по полной или частичной отмене накопительного элемента и переводу средств в государственные системы.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

В заключение главы 1 стоит сказать, что с момента формирования первой пенсионной системы в Германии в 1889 году и по сегодняшний день идет непрерывный процесс эволюции систем пенсионного обеспечения.

Существует несколько классификаций пенсионных систем, однако чаще всего их принято разделять по методу финансирования на распределительную (текущие взносы идут на выплаты текущих пенсий) и накопительную (текущие взносы формируются на отдельных счетах, инвестируются на протяжении трудовой деятельности и выплачиваются при выходе на пенсию). Мировая практика говорит о том, что, на сегодняшний день, большинство пенсионных систем являются сложными многокомпонентными системами. Архитектура национальных пенсионных систем в различных странах представляет собой определенную комбинацию распределительной и накопительной систем, каждая из которых является отдельным элементом (подсистемой). Некоторые страны преимущественно полагаются на государственные распределительные подсистемы (Германия, Франция, Италия), другие частные и государственные накопительные подсистемы (Австрия, Чили, Исландия, Нидерланды). Третьи стремяться к равномерному распре- делению нагрузки по источникам, формам и методам финансирования (Швеция, Канада, США, Великобритания).

Устройство национальной пенсионной системы отражает также и ее основную цель, которая может выражаться в защите от бедности, в стремлении обеспечить приемлемый уровень жизни после выхода на пенсию, либо в их сочетании.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Первые пенсионные системы были построены по распределительному принципу, однако резкое ухудшение демографических условий (снижение рождаемости и рост продолжительности жизни) привело к старению населения в большинстве ведущих стран мира. Это, в свою очередь, привело к росту пенсионеров и снижению работающих граждан в возрастной структуре населения этих стран. Одновременное снижение доходов пенсионных систем и рост расходов привели к кризису распределительных систем. В качестве основной альтернативы при активной поддержке Всемирного банка была выдвинута накопительная модель пенсионной системы.

Однако переход к накопительной системе не всегда приводит к росту благосостояния населения. Для успешного перехода к накопительной системе нужен целый ряд предпосылок, а сама по себе она не может служить решением проблем распределительной системы. Это подтверждает опыт таких стран как Австралия, Эстония, Венгрия, Израиль, Польша, Словакия, Россия и Китай.

Основной особенностью реформирования пенсионных систем на современном этапе является уникальная макроэкономическая и демографическая среда. Финансово-экономический кризис 2008-2009 годов впервые одновременно обострил проблемы как распределительных, так и накопительных пенсионных систем и подтолкнул государства к дальнейшему реформированию комплексных систем пенсионного обеспечения.

Обобщая новейший опыт реформирования распределительных пенсионных подсистем в странах ОЭСР, нужно сказать, что все реформирование сводилось к приведению в соответствие текущих

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

возможностей государства по выплатам пенсий с текущими пенсионными обязательствами.

Отдельного внимания заслуживают реформы обязательных накопительных подсистем, которые подтверждают поспешность перехода к использованию накопительного элемента в отдельных странах.

Проанализировав историю развития пенсионных систем в разных странах мира, мы пришли к еще одному существенному заключению: вопросы формирования и реформирования пенсионных систем не лежат в сугубо экономической плоскости, - решения в области пенсионной политики должны приниматься также с учетом социальных, культурных и исторических особенностей данной конкретной страны. Более того, изучив все разнообразие проведенных и проводимых пенсионных реформ, можно заключить, что использование зарубежного опыта без учета социальных факторов и культурных особенностей государства на современном этапе ее развития может привести к негативным последствиям для пенсионной системы страны и ее экономики.

Библиографический список

1. Карцхия А. Права интеллектуальной собственности в условиях ВТО: новые реалии российских правообладателей / А. Карцхия // Интеллектуальная собственность. Промышленная собственность. - 2012. - № 10. - С.44-54.

2. Клычова Г.С. Методологические аспекты оценки объектов интеллектуальной собственности в соответствие с МСФО и РСБУ / Г.С.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Клычова, Т.Б. Цыганова // Вестник Казанского ГАУ. – 2010. - № 3 (17). – 32-35 с.

3. Кнобель А. Евразийский экономический союз: перспективы развития и возможные препятствия / А. Кнобель // Вопросы экономики. – 2015. – № 3. – С. 87–108.

4.Костин А. Актуальные вопросы оценки и управления нематериальными активами / А. Костин // Имущественные отношения в Российской Федерации.

– 2004. – №9. – С. 53-59.

5. Кохно П. Мировые тренды инновационного развития высокотехнологичной промышленности / П. Кохно // Интеллектуальная собственность. Промышленная собственность. - 2015. - № 5. - С.52-62.

6. Кохно П. Оптимизация финансирования в сфере исследований и разработок / П. Кохно // Проблемы теории и практики управления. - 2013. - № 8. - С. 100-108.

7. Кохно П. Экономическое значение и оценка бренда промышленного предприятия / П. Кохно, Е. Родина // Общество и экономика. - 2015. - № 11-12.- С.69-88.

8. Кузнецова Г.В. Развитие научно-исследовательской деятельности в мировой экономике / Г.В. Кузнецова // Российский внешнеэкономический вестник. –2014. - №7. – С.23-40.

9.Курчатова К. Доходный подход к оценке стоимости изобретения / К. Курчатова // Интеллектуальная собственность. Промышленная собственность.- 2015. - № 8. - С.19-25.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

УДК 36

Лебедева М.Ю. О профессиональной пенсионной системе летного состава гражданской авиации

About the professional pension system of the flight crew of civil aviation

Лебедева Марина Юрьевна
Кандидат юридических наук, доцент, заведующая кафедрой транспортного права ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский университет гражданской авиации»
Lebedeva Marina
Candidate of Legal Sciences, Associate Professor, Head of the Department of Transport Law Sakti Petersburg University of Civil Aviation

Аннотация. Рассматриваются подходы к правовому регулированию отношений в сфере пенсионного обеспечения лётного состава гражданской авиации. Обосновывается целесообразность создания собственной профессиональной пенсионной системы (ППС).

Ключевые слова: дифференцированный подход, пенсии, лётный состав, социальное обеспечение

Abstract. Approaches to the legal regulation of relations in the sphere of pension provision for the flight personnel of civil aviation are considered. The expediency of creating its own professional pension system (PPP) is substantiated.

Keywords: differentiated approach, pensions, flight structure, social security

Особые условия труда работников воздушного транспорта обуславливают не только дифференцированный подход к регулированию трудовых отношений в данной сфере, но и аналогичный подход в сфере отношений по пенсионному (социальному) обеспечению.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

В соответствии Федеральным законом 400-ФЗ "О страховых пенсиях" вступившим в силу с 1 января 2015 года[23].

Страховая пенсия по старости назначается независимо от возраста при наличии величины индивидуального пенсионного коэффициента в размере не менее 30 мужчинам и женщинам, проработавшим соответственно не менее 25 и не менее 20 лет в *летно-испытательном составе, непосредственно занятым в летных испытаниях (исследованиях) опытной и серийной авиационной, аэрокосмической, воздухоплавательной и парашютно-десантной техники*, а при оставлении летной работы по состоянию здоровья мужчинам и женщинам, проработавшим соответственно не менее 20 и 15 лет в летно-испытательном составе на указанных работах.

Список соответствующих должностей, с учетом которых назначается страховая пенсия по старости, правила исчисления периодов работы (деятельности) и назначения указанной пенсии при необходимости утверждаются Правительством Российской Федерации. При этом периоды военной службы в должностях летного состава и (или) периоды работы в должностях летного состава гражданской авиации засчитываются в стаж работы, дающей право на досрочное назначение страховой пенсии по старости, если у гражданина из числа работников летно-испытательного состава не менее двух третьих указанного стажа приходится на периоды работы

[23] С указанной даты федеральный закон "О трудовых пенсиях в Российской Федерации" (СЗ РФ от 24 декабря 2001 г. N 52 (Часть I) ст. 4920 (с изменениями, и дополнениями) утратил силу, за исключением норм, регулирующих исчисление размера трудовых пенсий и подлежащих применению в целях определения размеров страховых пенсий в соответствии с настоящим федеральным законом в части, не противоречащей настоящему федеральному закону.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

(деятельности) в должностях, дающих право на досрочное назначение страховой пенсии по старости (ст.31)

Федеральный закон от 27 ноября 2001 г. №155-ФЗ «О дополнительном социальном обеспечении членов летных экипажей воздушных судов гражданской авиации» (редакция от 03.07.2016 N 250-ФЗ) [24] определяет условия, порядок назначения и выплаты ежемесячной доплаты к пенсии, установленной в соответствии с законодательством Российской Федерации, *членам летных экипажей воздушных судов гражданской авиации* за счет средств, дополнительно поступающих в Пенсионный фонд Российской Федерации от организаций, использующих труд членов летных экипажей воздушных судов гражданской авиации, в качестве дополнительной гарантии в области социального обеспечения.

Эти средства направляют работодатели, использующие труд членов летных экипажей воздушных судов гражданской авиации как дополнительную гарантию социального обеспечения в связи с вредными, опасными, напряженными и тяжелыми условиями труда, имеющего особый характер.

У работников лётного состава гражданской авиации право на пенсию возникает при наличии необходимого стажа работы без учета возраста.

Согласно ст. 1 указанного Федерального закона «Члены летных экипажей воздушных судов гражданской авиации, получающие пенсии, установленные в соответствии с законодательством

[24] **Федеральный закон "О дополнительном социальном обеспечении членов летных экипажей воздушных судов гражданской авиации" от 27.11.2001 N 155-ФЗ в редакция от 03.07.2016 N 250-ФЗ)**

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Российской Федерации, имеют право на ежемесячную доплату к пенсии (далее - доплата к пенсии) за счет страховых взносов, уплачиваемых работодателями, использующими труд членов летных экипажей воздушных судов гражданской авиации, по установленному сверх ставки единого социального налога (взноса) тарифу страховых взносов в Пенсионный фонд Российской Федерации.

Доплата к пенсии членам летных экипажей воздушных судов гражданской авиации назначается при наличии выслуги в должности члена летного экипажа воздушного судна гражданской авиации не менее 25 лет у мужчин и не менее 20 лет у женщин, а при оставлении летной работы по состоянию здоровья не менее 20 лет у мужчин и не менее 15 лет у женщин.

Список должностей членов летных экипажей воздушных судов гражданской авиации и должностей, тождественных должностям, работа в которых дает право на доплату к пенсии, а также правила исчисления выслуги лет для установления доплаты к пенсии утверждаются Правительством Российской Федерации.

Закон, кроме того, устанавливает порядок финансирования расходов на выплату указанной доплаты (№155-ФЗ).

Таким образом, члены летных экипажей воздушных судов гражданской авиации, получающие пенсии, установленные в соответствии с законодательством РФ, имеют право на ежемесячную доплату к пенсии (далее — доплату к пенсии) за счет страховых взносов, уплачиваемых работодателями, использующими труд членов летных экипажей воздушных судов гражданской авиации, по установленному сверх ставки единого социального налога (взноса) тарифу страховых взносов в ПФР.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Доплата к пенсии членам летных экипажей воздушных судов гражданской авиации выплачивается при условии оставления летной работы.

Список должностей членов летных экипажей воздушных судов гражданской авиации и должностей, тождественных должностям, работа в которых дает право на доплату к пенсии, а также правила исчисления выслуги лет для установления доплаты к пенсии утверждены Постановлением Правительства Российской Федерации от 14.03.2003 N 155[25].

В соответствии с Законом N 155-ФЗ порядок определения размера дополнительного социального обеспечения (доплаты к пенсии) носит самостоятельный характер. Указанный порядок исчисления доплаты к пенсии предполагает методику, схожую с методикой определения размера пенсии с применением индивидуального коэффициента пенсионера (ИКП). Но при определении размера доплаты к пенсии по-другому учитывается предельное соотношение зарплат (вместо ограничения в размере 1,2 применяется ограничение не свыше 5).

Кроме того, размер доплаты корректируется с учетом отношения суммы страховых взносов, фактически поступивших в ПФР, в сумме средств, необходимых для финансирования доплаты к пенсии, устанавливаемой ПФР.

---

[25] Постановление Правительства РФ от 14.03.2003 n 155 (ред. от 19.08.2009) "Об утверждении списка должностей членов летных экипажей воздушных судов гражданской авиации, работа в которых дает право на ежемесячную доплату к пенсии в соответствии с федеральным законом "о дополнительном социальном обеспечении членов летных экипажей воздушных судов гражданской авиации", и правил исчисления выслуги лет, дающей право на ежемесячную доплату к пенсии"

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Общая формула (1) (неофициальная) определения размера доплаты следующая:

$$Д = ЗПС \times [(СЗЛ / СЗС \times КВЛ) \times (ВП / ВН)] \quad (1)$$

где Д — размер доплаты;

ЗПС — среднемесячная заработная плата в стране, утверждаемая Правительством Российской Федерации по представлению Госкомстата России;

СЗЛ — среднемесячный заработок члена летного экипажа воздушных судов гражданской авиации за два последних года летной работы либо любые пять лет летной работы подряд (для пенсионеров, у которых пенсия исчислена из заработка за 12 месяцев летной работы, заработок установления доплаты также может быть взят за эти 12 месяцев);

СЗС — среднемесячная заработная плата в стране за тот же период;

КВЛ — коэффициент, учитывающий долю среднемесячного заработка члена летного экипажа воздушного судна гражданской авиации, полагающуюся в зависимости от продолжительности выслуги (при выслуге 25 или 20 лет для мужчин и женщин соответственно КВЛ составляет 0,55; за каждый полный год выслуги сверх 25 или 20 лет КВЛ увеличивается на 0,01, но в общей сумме не может превышать 0,75; при выслуге от 20 до 25 лет для мужчин и от 15 до 20 лет для женщин за каждый недостающий год (в т.ч. неполный) КВЛ уменьшается на 0,02).

На практике может возникнуть следующая ситуация. С работниками авиакомпании, направленными на работу за границу на 4 — 6 месяцев, заключается индивидуальный трудовой договор, где оговариваются все существенные условия труда, в том числе и заработная плата. Заработная плата установлена выше средней

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

зарплаты работника по основному месту работы. Зарплата за период работы за границей выплачивается работнику по основному месту работы.

Вопрос. Учитывается ли начисленная зарплата работника за период работы за границей при исчислении его среднего заработка?

Ответ. Во всех случаях определения размеров средней заработной платы, предусмотренных ТК РФ, применяется порядок ее исчисления, установленный ст. 139 ТК РФ.

Согласно ст. 139 ТК РФ для расчета средней заработной платы учитываются все предусмотренные системой оплаты труда виды выплат, применяемые в соответствующей организации, независимо от источников этих выплат.

При любом режиме работы расчет средней заработной платы работника во всех случаях, кроме оплаты отпусков и выплаты компенсации за неиспользованные отпуска, производится исходя из фактически начисленной ему заработной платы и фактически отработанного им времени за 12 месяцев, предшествующих моменту выплаты.

При исчислении среднего заработка работника авиакомпания должна учитывать всю начисленную в расчетном периоде данному работнику заработную плату, в том числе начисленную в период работы за границей, в полной сумме;

ВП — сумма страховых взносов по дополнительному тарифу фактически поступивших в ПФР, которая определяется ПФР на основании сведений, поступивших от работодателей, использующих труд летных экипажей воздушных судов гражданской авиации;

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

ВН — сумма страховых взносов по дополнительному тарифу, необходимых для финансирования доплаты (т.е. сколько требуется денег в полном объеме на всех пенсионеров, чтобы установить доплату исходя из их выслуги и заработка и среднемесячного заработка по стране), которая определяется ПФР на основании заявок органов, осуществляющих пенсионное обеспечение.

Однако органы, осуществляющие пенсионное обеспечение, при расчете размера доплаты будут использовать более упрощенную формулу, поскольку величину отношения суммы страховых взносов, фактически поступивших в ПФР, к сумме средств, необходимых для финансирования доплаты к пенсии, будет рассчитывать ПФР и доводить до этих органов.

Таким образом, формула расчета доплаты к пенсии примет следующий вид:

$$Д = ЗПС \times (СЗЛ / СЗС \times КВЛ) \times К \qquad (2)$$

где Д — размер доплаты;

ЗПС — среднемесячная заработная плата в стране, утверждаемая Правительством Российской Федерации по представлению Госкомстата России — в настоящее время;

СЗЛ — среднемесячный заработок члена летного экипажа воздушных судов гражданской авиации за два последних года летной работы либо любые пять лет летной работы подряд;

СЗС — среднемесячная заработная плата в стране за тот же период;

КВЛ — коэффициент, учитывающий долю среднемесячного заработка члена летного экипажа воздушного судна гражданской авиации, полагающуюся в зависимости от продолжительности выслуги;

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

К — отношение среднемесячной суммы страховых взносов, фактически поступивших в ПФР, к сумме средств, необходимых для финансирования доплаты к пенсии, которое устанавливается ПФР (К = ВП \ ВН).

Законом N 155-ФЗ для работодателей, использующих труд членов летных экипажей воздушных судов гражданской авиации, сверх ставки единого социального налога (взноса), зачисляемого в ПФР, тариф страховых взносов в ПФР устанавливается в размере 14% выплат. Они начисляются работодателями в пользу указанных лиц в денежном выражении по всем основаниям, включая вознаграждения по договорам гражданско-правового характера, предметом которых являются выполнение работ и (или) оказание услуг, независимо от источников финансирования.

На начисленные работодателями в пользу членов летных экипажей воздушных судов гражданской авиации выплаты не начисляются страховые взносы по указанному тарифу. В соответствии со ст. 238 НК РФ они не подлежат обложению единым социальным налогом (взносом).

Однако по расчетам Пенсионного фонда Российской Федерации, введение дополнительного тарифа страховых взносов в размере 14% не обеспечит покрытия затрат в связи с перерасчетом пенсий членам летных экипажей воздушных судов гражданской авиации, реализация Закона потребует выделения дополнительных средств из бюджета Пенсионного фонда Российской Федерации.

Осуществление выплат происходит за счет взносов от предприятий, на которых работает член экипажа. Соответственно, авиакомпания, кроме единого социального налога, оплачивает 14%

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

страхового взноса в Пенсионный фонд России. Получается, если авиакомпания не оплачивает официальные взносы, то ПФР не в состоянии реализовать надбавки к пенсионным выплатам.

Сложная экономическая обстановка в Российской Федерации привела и к проблемам в самих авиакомпаниях. Большинство из них сократило количество туристических перелётов, также увеличилась стоимость на топливо, из-за достаточно резкого роста курса валют выросли издержки, введён ряд санкций к РФ, снизилась покупательная способность граждан. Внутренние полёты не в состоянии перекрыть материальные потери от уменьшения количества международных воздушных сообщений. Это привело и к сокращениям лётного состава.

Правительство России должно принять меры, стабилизирующие осуществление и инвестирование внутренних воздушных перевозок, поскольку платёжеспособность авиакомпаний неизбежно влияет на формирование и выплату надбавок лётному экипажу гражданской авиации.

Считаем, что в условиях инфляции и отсутствия фондового рынка собранные пенсионные страховые взносы целесообразно сразу направлять на выплату пенсий лётного состава.

Для этого при условии создания собственной профессиональной пенсионной системы (ППС), работодатели-организации, использующие труд членов лётных экипажей воздушных судов гражданской авиации, смогут самостоятельно устанавливать для пенсионеров лётного состава надбавки к пенсиям в пределах собранных и приращенных средств и не перекладывать ответственность в случае их недостаточного финансирования на бюджет Пенсионного фонда Российской Федерации.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Создание самостоятельной ППС и ее работа в течение нескольких лет позволит собрать надёжную отраслевую статистику, на основании которой возможно будет принять окончательное решение о формах и способах дополнительного пенсионного обеспечения членов лётных экипажей воздушных судов гражданской авиации.

По мере стабилизации экономического положения в стране ППС сможет самостоятельно рассчитать, какую часть дополнительных страховых взносов можно будет накапливать и направлять на инвестирование, что позволит создать определённые пенсионные накопления.

Библиографический список

1. Трудовой кодекс Российской Федерации" от 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от 29.07.2017) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2017) // СПС «Консультат Плюс» http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34683/ последнее обновление 7.10.17

2. Федеральный закон "О страховых пенсиях" от 28.12.2013 N 400-ФЗ (последняя редакция)// СПС «Консультат Плюс» http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_156525/ последнее обновление 7.10.17

3. Федеральный закон от 27 ноября 2001 г. №155-ФЗ «О дополнительном социальном обеспечении членов летных экипажей воздушных судов гражданской авиации» (редакция от 03.07.2016 N 250-ФЗ) // СПС «Консультат Плюс» http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34195 последнее обновление 7.10.17

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

4. Постановление Правительства РФ от 14.03.2003 n 155 (ред. от 19.08.2009) "Об утверждении списка должностей членов летных экипажей воздушных судов гражданской авиации, работа в которых дает право на ежемесячную доплату к пенсии в соответствии с федеральным законом "о дополнительном социальном обеспечении членов летных экипажей воздушных судов гражданской авиации", и правил исчисления выслуги лет, дающей право на ежемесячную доплату к пенсии" http://www.zakonprost.ru/content/base/45982

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

СЕКЦИЯ 25. СОЦИАЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ И СОЦИАЛЬНАЯ ЗАЩИТА

УДК 36

Киреевский М.Е. Социальное страхование

Social insurance

Киреевский Михаил Евгеньевич,
Студент 4-го курса,
РГАУ-МСХА им.Тимирязева
Научный руководитель
Трясцина Н.Ю., К.э.н., доцент кафедры
экономической безопасности, анализа и аудита.
РГАУ-МСХА им. Тимирязва.
Kireevsky Mikhail Evgenievich,
A fourth-year student,
scientific adviser
Trjascina N.Yu., Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the
Department of Economic Security, Analysis and Audit.

Аннотация. В статье автор рассматривает вопросы социального страхования.

Ключевые слова: социальное страхование, социальное обеспечение

Abstract. In the article the author considers the issues of social engineering.

Keywords: social insurance, social security

Введение

Одним из столпов социальной политики рыночных экономик является обязательное социальное страхование, механизмы которого позволяют справедливо и эффективно аккумулировать и целенаправленно распределять финансовые ресурсы, обеспечивая медицинскую помощь и социальную защиту работающим и членам их семей в случаях наступления соответствующих рисков.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Социальное страхование (как правовая, организационная и финансовая система), оформившееся в конце 90-х годов XIX в. в Германии, продемонстрировало свою высокую результативность и впоследствии получило широкое распространение в Западной Европе, а после Второй мировой войны - и в большинстве стран на других континентах.

В начале XX столетия средняя продолжительность жизни была крайне низкой, трудовой жизни - весьма значительной, период же жизни после выхода на пенсию - коротким. При этом пожилые люди почти всегда испытывали материальную зависимость от своих детей. Одним словом, старость была синонимом бедности. Кроме того, практически отсутствовала защита от других видов социального риска: свирепствовали инфекционные заболевания; доступ к медицинскому обслуживанию оставался весьма ограниченным. К тому же оно было дорогим. В результате болезней, несчастных случаев на производстве и в быту работники и их семьи сталкивались с нуждой, а нередко и с понижением социального статуса; безработица вела к нищете.

Введение социального страхования позволило многие из этих рисков материальной необеспеченности существенно смягчить, а в дальнейшем предпринять меры по их предупреждению и снижению. Уровень бедности среди лиц пожилого возраста в западных странах сегодня зачастую ниже уровня бедности остальных групп населения, а продолжительность жизни после выхода на пенсию составляет 10-20 и более лет.

1. Сущность социального страхования

Государственное социальное страхование - государственная система материального обеспечения граждан РФ в старости, в случае

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

болезни, полной или частичной утраты трудоспособности, потери кормильца, а так же семей, в которых есть дети.

Государственное социальное страхование находится в ведении органов законодательной и исполнительной власти, формирующих государственный бюджет и его расходную часть. Пособия и льготы, поступающие населению через эту систему, устанавливаются законодательными и нормативными актами. Они распределяются по принципу солидарности, который означает, что выплаты не зависят от уплачиваемых гражданином налогов и страховых взносов и определяются только степенью нуждаемости.

Основными видами социального обеспечения являются: обеспечение граждан РФ различными видами пособий по государственному социальному страхованию и иных социальных пособий.

Социальное страхование - это механизм реализации социальной политики государства, основа организации социальной защиты населения.

Социальное страхование является также «формой социальной защиты экономически активного населения от различных рисков, связанных с потерей трудоспособности, на основе коллективной солидарности возмещения ущерба». Государственное социальное страхование - установленная государством и регулируемая нормами права система материального обеспечения работников в старости в случае временной или постоянной утраты трудоспособности, членов семей работников (или потере кормильца), а также охраны здоровья работников и членов их семей. Государственное социальное страхование осуществляется за счет специальных фондов, образуемых из обязательных взносов работодателей и, в некоторых случаях,

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

работников, а также дотаций из федерального бюджета на материальное обеспечение работников и членов их семей.

Исторически определились три формы организации систем социального страхования:

Коллективное (страхование, организуемое профсоюзами);

Государственное;

Смешанное (основанное на взаимодействии государства и профсоюзов).

Коллективное страхование представляет собой самую раннюю форму социальной защиты. Оно появилось в Европе во второй половине XIX века вместе с профсоюзами, отстаивающими права наемных работников перед работодателями и государством. Характерным примером в этом отношении является Англия, где социальное обеспечение осуществлялось как коллективная самопомощь и самострахование путем создания касс взаимопомощи, больничных касс, касс по безработице.

Государственное социальное страхование, введенное в Германии в 1883 г. в рамках социальных реформ, проводимых Бисмарком, стало первым в истории законодательным решением вопроса социальной защиты населения. Были изданы законы о страховании на случай болезни, затем о страховании по инвалидности и старости. Эти виды страхования должны были осуществлять больничные кассы, кассы предприятий и свободные кассы взаимопомощи. Страховые взносы устанавливались законом и уплачивались работодателями и работниками пропорционально: одна треть и две трети суммы взносов, соответственно.

Смешанная форма социального страхования впервые возникла в Швейцарии. При муниципалитете г. Берна в 1893 г. была учреждена

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

касса по страхованию на случай безработицы, управление которой осуществляла комиссия, состоящая из работодателей, представителей профсоюзов и муниципалитета. Членство в кассе было добровольным. Туда мог вступить гражданин страны и после девяти месяцев уплаты страховых взносов он получал право на пособие по безработице сроком на 70 дней в течение года.

В России социальное страхование зародилось в начале XX в., одновременно с развитием системы фабричной медицины. На предприятиях создавались больничные кассы, членство в которых было добровольным. Их правления состояли из представителей рабочих и работодателей. Основной задачей таких касс являлась компенсация работникам ущерба от несчастных случаев на производстве. В 1912 г. законом Государственной Думы было введено обязательное больничное страхование работающих граждан, которое должны были осуществлять больничные кассы. В 1916 г. в России было 2043 больничные кассы, насчитывающие 1962 тысячи членов.

Наряду, собственно, с социальным страхованием, складывалась еще одна система социальной защиты населения - государственное социальное обеспечение, осуществляемое за счет налоговых поступлений в бюджет. При этом государство самостоятельно, решениями своих властных органов определяло, кому, в каких размерах и при каких условиях следует оказывать социальную помощь.

Коллективное социальное страхование имеет те же цели и задачи, что и государственное. Однако его объект значительно уже: он ограничивается трудовым коллективом, профсоюзом, отраслью или регионом. Страховые фонды коллективного социального страхования образуются за счет работников и работодателей. Однако, в отличие от государственных, они являются независимыми самоуправляемыми

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

организациями, форма которых устанавливается государственным социальным законодательством. Коллективным социальным страхованием могут заниматься любые страховые организации, получившие от государства в установленном порядке разрешение на этот вид деятельности. Ими могут быть страховые компании, общества взаимного страхования, страховые кассы. Управление в системах коллективного страхования осуществляется либо страховой компанией, либо выбираемыми страхователями органами самоуправления, либо доверенными лицами на основе договора траста.

Распределение фондов коллективного страхования происходит на основе принципа субсидиарности: выплаты осуществляются в зависимости от нуждаемости, но с учетом того, в течение какого времени страхователь платил взносы в этот фонд. Обычно в коллективном социальном страховании устанавливаются тарифы взносов, а также минимальные и максимальные пределы социальных выплат. Кроме того, могут устанавливаться границы доходов, в пределах которых страхователи обязаны уплачивать страховые взносы. За этими пределами они могут страховаться на добровольных началах или не страховаться вовсе.

Государственное социальное страхование имеет своим объектом все население в целом или отдельные социальные группы, выделенные по критериям наличия социальных рисков. Условия государственного социального страхования устанавливаются законодательными и нормативными актами и носят обязательный характер. Управление фондами государственного социального страхования осуществляется специальными государственными финансово-кредитными учреждениями, создаваемыми при органах законодательной или исполнительной власти.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

2. Социальное страхование РФ

Начало становлению нового российского социального страхования было положено в конце 1990 г. созданием двух государственных внебюджетных фондов: 22 декабря был организован Пенсионный фонд РФ (ПФР), а 25 декабря -- Фонд социального страхования РФ (ФСС). Создание Пенсионного фонда являлось логичным следствием реализации нового Закона «О государственных пенсиях в РСФСР», решение об учреждении ФСС диктовалось необходимостью реорганизации существовавшего ранее советского социального страхования в условиях распада Всесоюзной организации профсоюзов.

Переход к рыночной экономике, бюджетный кризис, рост неплатежеспособности хозяйствующих субъектов и населения естественным образом привели в начале 1990-х гг. к критическому состоянию и в других областях социальной защиты: охране здоровья и занятости населения.

Финансовый кризис государственного здравоохранения и легализация безработицы потребовали принятия в 1991 г. законов «О медицинском страховании граждан в РСФСР» и «О занятости населения в РСФСР». Реализация этих законов в части обеспечения дополнительных финансовых ресурсов предполагала создание новых внебюджетных фондов. Поэтому в 1992 г. были введены страхование по безработице и обязательное медицинское страхование, которые осуществлялись Государственным фондом занятости населения РФ (ГФЗ), федеральным и территориальными фондами обязательного медицинского страхования (ФОМС).

Таким образом, в начале 1990-х гг. Россия вернулась на путь всеобъемлющего социального страхования. Созданием новой

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

страховой системы социальной защиты государство пыталось на практике поставить размеры социальной помощи в строгую зависимость от результатов функционирования экономики, а индивидуальные социальные выплаты -- в зависимость от трудового вклада каждого работника. Данный подход полностью соответствует международной практике и имеет несомненное положительное значение с точки зрения реализации принципов социальной справедливости. Благодаря организации страховой системы удалось избежать наметившейся в конце 1980-х гг. тенденции резкого снижения доли расходов на социальную защиту в структуре ВВП: если в 1989 г. она составляла 10,8%, то в 1992 г. -- 10,9 (8,4 -- за счет внебюджетных фондов), в 1994 г. -- 12,7% (8,6 -- за счет внебюджетных фондов). К 1995 г. объем фондов социального страхования превысил объем всех социальных расходов государственного бюджета.

Социальное страхование является основным элементом системы социальной защиты РФ. По данным 1999 г., средства социального страхования составляют 69,3% в общем объеме расходов на социальную защиту. В течение всего периода своего существования система, социального страхования удерживает устойчивые позиции в экономике страны. Объем ее финансовых ресурсов не опускался ниже 8% ВВП, а в наиболее благоприятном 1997 г. даже достиг 9,7% ВВП. В объеме денежных доходов населения удельный вес страховых социальных выплат составляет 10--12%, а социальных трансфертов и бюджета -- немногим более 3 %.

Система социального страхования РФ является государственной, т. е. страховые фонды находятся в собственности государства. Фонды социального страхования не ассоциированы с государственным бюджетом, называются внебюджетными фондами социального

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

назначения и находятся в управлении и распоряжении специализированных финансово-кредитных учреждений, подотчетных законодательному органу -- Федеральному Собранию и Правительству РФ. Бюджеты фондов на очередной финансовый год утверждаются федеральными законами. Социальное страхование в РФ носит для населения всеобщий характер, за исключением страхования временной нетрудоспособности, которое действует только для наемных работников.

3. Социальное страхование в странах ЕС

Современная система государственной социальной защиты населения в странах ЕС включает две организационные формы: социальное страхование и социальное обеспечение, финансируемое за счет средств государственного бюджета. Посредством этих двух форм перераспределяется 28% валового продукта стран -- членов ЕС.

Во всех странах превалируют обязательные формы социальной защиты, основу которой составляет социальное страхование -- 17,4% к ВВП в рамках всего Европейского союза. Вместе с тем три европейских государства -- Великобритания, Нидерланды и Франция -- не укладываются в рамки традиционных моделей социальной защиты.

В Великобритании социальное обеспечение, социальное страхование и дополнительное личное страхование имеют приблизительно одинаковое значение.

В Нидерландах средства, поступающие по личному страхованию, уже превысили размеры государственного социального обеспечения в 2 раза, а во Франции почти сравнялись. Если принять в расчет не только страховые премии данного года, но и все резервы (накопленные премии), то в Великобритании они превысят среднегодовой объем обязательных форм социальной защиты в 6 раз, в Нидерландах -- в 5, а

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

во Франции -- в 1,4 раза. В целом по ЕС средства, накопленные страховыми компаниями и пенсионными фондами к 1999 г., превысили годовой оборот обязательной социальной защиты в 2 раза.

Следуя статистике, можно говорить о моделях социальной защиты, ориентированных на развитие коллективных и индивидуальных форм, которые призваны не заменить, а дополнить обязательные элементы. При всей сложности современных структур социальной защиты можно предложить некоторый переходный вариант существующих моделей социальной защиты, который представлен на 2.4. Реальная ситуация такова, что социальное страхование остается на сегодняшний день наиболее распространенным и весомым элементом системы социальной защиты большинства государств. В европейской экономической зоне объем средств, ежегодно проходящих через механизм социального страхования, в 2 раза превышает ассигнования государственного бюджета и в 3 раза -- поступления на дополнительную защиту.

Включение той или иной формы социальной защиты в социальное страхование или в социальное обеспечение определяется в основном особенностями социальной политики в данной стране. Например, помощь семьям с детьми в Германии осуществляется за счет средств государственного бюджета, а во Франции -- за счет фондов социального страхования. Финансовое участие государственного бюджета преобладает только в Дании, тогда как в Нидерландах, Германии, Франции, Бельгии основная часть средств на социальную защиту поступает через социальное страхование. В Скандинавских странах и Великобритании бюджетное финансирование и социальное страхование имеют приблизительно одинаковое значение.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Системы социального страхования развитых европейских стран имеют общие особенности и демонстрируют схожие тенденции в своем развитии, несмотря на национальную специфику. Прежде всего, это относится к функциональной организации социального страхования, формам его проведения и видам социальных выплат.

4. Социальное обеспечение США

Система социального обеспечения США возникла в результате масштабных реформ, проведенных в середине 1930-х годов.

Изначально США были преимущественно аграрной страной - вплоть до 1870 года более половины трудоспособного населения были фермерами. В последующие годы индустриализация и урбанизация создали условия, при которых рабочие становились более зависимыми от продолжительного потока денег, необходимых для содержания их семей.

Традиционно, в американских деревнях и городах местные власти осознавали свою обязанность помогать нуждающимся семьям, которые были не в состоянии прокормить себя или удовлетворить свои минимальные потребности с помощью соседей и родственников. Помощь обеспечивалась, в основном, посредством создания программ по облегчению бедности, работных и благотворительных домов. Со временем, помощь нуждающемуся населению начала оказываться в более организованной форме - путем предоставления денежных пособий определенным категориям нуждающихся.

Еще до Первой Мировой войны во многих штатах США действовали законы о материнских пособиях, которые давали возможность детям, не получающим отцовского содержания, жить со своими матерями, и избегать приютов. В середине 1920-х годов некоторые штаты начали первые попытки по созданию системы

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

выдачи пенсий пожилым и нетрудоспособным гражданам. Постепенно, в условиях высоких темпов индустриализации, штаты и федеральное правительство осознали необходимость создания системы социального обеспечения. Во многом, США базировались на опыте Германии, которая первой в мире (в 1883 году при канцлере Отто фон Бисмарке) создала систему государственного социального обеспечения.

В США, как и в большинстве индустриальных стран мир, система социального страхования первоначально была введена в виде выплат компенсаций рабочим. В 1908 году был принят первый закон о выплате компенсаций государственным служащим, выполняющим работы, сопряженные с различного рода опасностями. К 1929 году подобные нормативные акты были приняты почти во всех (за исключением четырех) штатах. Данные законы возложили на компании обязательства по выплате компенсаций людям, пострадавшим на рабочих местах или, в случае их смерти, оказания финансовой помощи их семьям.

В 19-ом веке была основана система пенсионных выплат для некоторых категорий государственных служащих (в основном, учителей, полицейских и пожарных), которая получила более широкое распространение к 1920 году. После окончания Первой Мировой войны федеральные власти США предоставили ряд компенсационных пособий лицам, отслужившим в вооруженных силах: денежные компенсации ветеранам, получившим ранения во время военных действий, пенсии вдовам погибших военных, а также безвозмездное предоставление земельных участков. Позднее компенсации производились в виде выделения служебных пенсий и обеспечения домашнего ухода. После Первой Мировой войны были заложены

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

основы полномасштабного обеспечения льгот в области медицинского обслуживания ветеранов.

Развитие системы социального обеспечения носило прагматический характер. Любые предложения об изменениях в системе социального обеспечения, как правило, являлись попытками решить проблему в какой либо специфической области, и редко носили общенациональный характер. Другая особенность системы социального обеспечения США - высокая степень децентрализации политики в этой сфере. Некоторые программы почти полностью проводятся федеральным правительством, другие - местными органами власти или властями штатов, а некоторые программы представлены совместным участием всех трех уровней управления. Важную роль в деле децентрализации программ социального обеспечения сыграл также частный сектор, который обеспечивает значительную часть программ по предоставлению льгот в области здравоохранения и медицинского обслуживания, пенсионных выплат, пенсий по болезни и страхования жизни.

Однако беспрецедентный экономический кризис ("Великая Депрессия") 1930-ых годов, ставший причиной невероятно высокой безработицы, показал, что ни правительства штатов, ни местные органы власти, ни частные компании оказались не в состоянии позаботиться о нуждающихся гражданах США. Ситуация требовала кардинального решения проблемы социального обеспечения на уровне федерального правительства. Поэтому, начиная с 1932 года федеральное правительство начало предоставлять, сначала кредиты, а потом и гранты правительствам штатов с целью предоставления прямых и трудовых пособий гражданам. Позднее, в 1935 году, президент США Франклин РузвельтFranklin Delano Roosevelt

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

предложил на рассмотрение Конгрессу США US Congress проект законодательства о системе социального обеспечения. Данный законодательный проект был основан на рекомендациях, сделанных членами специально созданного Совета по Экономической Безопасности. Вскоре был принят Закон о Социальном Обеспечении, который вступил в силу в августе 1935 года.

Закон предусматривал создание двух программ общенационального масштаба по социальному обеспечению пожилых и безработных. Первая программа заложила основу федеральной системы предоставления льгот престарелым и пенсионерам, проработавшим в промышленном и торговом секторах. Вторая программа предусматривала создание системы социального страхования для безработных. Законом также предусматривалось предоставление федеральных грантов штатам для обеспечения реализации программ по поддержке престарелых и инвалидов (в основном, слепых). Закон предусматривал также выделение федеральных грантов для обеспечения детей медицинскими услугами (система просуществовала до 1996 года).

Программа по социальному страхованию престарелых, тем не менее, не получила полного развития, пока не были приняты некоторые изменения в законе. Принятые Конгрессом в 1939 году поправки к Закону о Социальном Обеспечении, которые создали льготы для лиц, находящихся на иждивении у пенсионеров и больных рабочих, превратили систему страхования престарелых в семейную программу. В 1950-е годы программа была расширена и была распространена на многие другие профессии, которые первоначально были исключены из-за трудностей, связанных со сбором информации о размерах заработной платы в некоторых отраслях.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

В 1956 году национальная система социального страхования была также значительно расширена за счет создания системы страхования в случае недееспособности. Так были введены льготы для инвалидов труда в возрасте 50 и старше и для детей-инвалидов. В 1958 году были приняты новые поправки к Закону, благодаря которым детям недееспособных рабочих также начали предоставлять льготы. В 1960 году был снят возрастной ценз, устанавливающий, что льготы, положенные недееспособным рабочим, могут получить лишь лица, достигшие 50-летнего возраста. Поправки 1972 года связали термин “Стоимость жизни”, на основе которого рассчитываются размеры пособий и пенсий, с Индексом Потребительских Цен (ИПЦ) - постоянно рассчитываемый экономистами коэффициент. В результате, любые изменения в показателе ИПЦ влекли за собой изменения в “стоимости жизни” - то есть, если цены на основные товары и услуги возрастают, то увеличивается и пенсия. Данными поправками была также создана система Позднего Пенсионного Кредита, который предусматривал увеличение пенсионных выплат лицам, вышедшим на пенсию позднее положенного срока в 65 лет.

Поправки 1983 года сделали обязательным предоставление льгот гражданским федеральным служащим и служащим некоммерческих организаций. Поправки однако увеличили возраст, достижение которого давало служащим право выйти на полную пенсию с 65 до 67 лет. Кроме того, для некоторых категорий получателей льгот, с относительно высокими доходами, льготы стали налогооблагаемыми. Поправки 1994 года увеличили планку для страхования заработков рабочих с 50$ за квартал до $1 тыс. в год.

Одна из самых важных частей социального законодательства была создана поправками 1965 года к Закону о Социальном Обеспечении, в

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

результате которых была создана система страхования здоровья престарелых "Медикэр"Medicare. Программа обеспечивает медицинские нужды лиц, достигших 65 и старше, независимо от уровня их дохода. Действие этой программы в последние годы сталкивалось с критикой со стороны пенсионеров: из-за постоянного роста цен на лекарства им становилось все сложнее приобретать их. В результате, в 2003 году были внесены дополнения в эту программу и часть средств, необходимых для покупки медикаментов, пенсионерам начало предоставлять федеральное правительство.

Заключение

Социальное страхование, по определению, это система отношений, с помощью которой формируются и расходуются фонды денежных средств для материального обеспечения лиц, не обладающих физической трудоспособностью или располагающих таковой, но не имеющих возможности реализовать ее по различным причинам.

Организация социального страхования в России базируется на следующих принципах:

1. Личная ответственность. Это означает, что работники сами участвуют в финансировании своего страхования, и общий размер выплат зависит от предварительных взносов работников и их страхового рынка.

2. Солидарность. Означает, что работодатели, наемные работники и государство принимают финансовое участие в страховании, при помощи взносов, направленных на обеспечение мене обеспеченных слоев населения.

3. Всеобщность. Социальное страхование распространяется на самые широкие круги людей, это выражается в закреплении гарантий

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

реализации прав застрахованных, порядка проведения соответствующих выплат и предоставления нужных услуг.

4. Обязанность. Не зависит от воли и желания работодателей и застрахованных лиц, что находит выражение в обязательном характере уплаты страховых взносов работодателями и их работниками, а также в определенных случаях и государством.

5. Государственное регулирование. Это утвержденные законом уровни выплат, условия назначения пособий, контроль за правильностью использования финансовых средств.

К основным видам социального страхования относятся:

1. Страхование по болезни (оплата медицинской помощи и временной нетрудоспособности).

2. Страхование пенсионного обеспечения (по старости, по инвалидности, пенсий иждивенцам погибших).

3.Страхование от несчастных случаев на производстве в связи с профессиональным травматизмом и заболеваемостью.

4. Страхование по безработице.

Функции страхования.

1. Защитная - заключается в поддержке финансового уровня застрахованного, если обычный источник доходов становится для него недоступным.

2. Компенсирующая. Эта функция состоит в возмещении ущерба с помощью материального возмещения заработка, а также оплату услуг на лечение и реабилитацию.

3. Перераспределительная функция выполняется тогда, когда социальные выплаты увеличивают долю вновь созданной стоимости, направляемой на потребление застрахованным.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

4. Стабилизирующая функция заключается в согласовании интересов социальных субъектов по вопросам об уровне социальной защиты, распределении финансовой нагрузки между субъектами, участии в управлении социальным страхованием.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 16 июля 2008 г. № 165-ФЗ «Об Основах обязательного социального страхования»

2. Экономика труда: (социально-трудовые отношения): Учебник / Под ред. Н.А. Волгина, Ю.Г. Одегова. - М.: Издательство «Экзамен», 2008. - 736 с.

3. Страхование / Под ред. Доктора экон. наук, профессора Д.А. Фёдоровой - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Экономистъ, 2003. - 875 с. - (Homo faber).

4. Политика доходов и заработной платы: Учебник / А.Н. Ананьев, Л.Н. Лыкова, И.В. Ильин и др.; Под ред. П.В. Савченко, Ю.П. Кокина. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Экономистъ, 2010. - 525 с. - (Homo faber).

5. Политика доходов и качество жизни населения / Под ред. А.Н. Горелова. - СПб.: Питер, 2003. - 653 с.: ил. - (Серия «Учебное пособие»).

6. Бюджетная система Российской Федерации www.budgetrf.ru

7. Фонд социального страхования www.fss.ru

8. Пенсионный фонд Москва и Московская область www.pfrmsk.ru

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

СЕКЦИЯ 26. ОБРАЗОВАНИЕ И КУЛЬТУРА

УДК 165.145.2

Вихляева К.Е. Массовая культура и массовая коммуникация в современном социальнокультурном пространстве

Mass culture and mass communication in the modern socio-cultural space

Вихляева Кристина Евгеньевна,
магистрант кафедры международных отношений и государственного управления
Юго – Западного государственного университета,
г. Курск, Россия
Vikhlyaeva Kristina Evgenievna,
Master of International Relations and Public Administration
Southwestern State University,
Kursk, Russia

Аннотация: В работе проводится анализ понятийного аппарата: разработаны основные определения, являющиеся краеугольными для исследования социокультурного пространства в цифровой среде – социокультурное пространство, социальная сеть, массовая коммуникация, массовая культура, массовая аудитория. Также затронута специфика сервиса микроблогов «Твиттер», выявленные в социокультурном пространстве которого цифровые культурологические процессы.

Ключевые слова: Социокультурное пространство, социальная сеть, массовая коммуникация, массовая культура, массовая аудитория.

Abstract. The analysis of the conceptual apparatus is carried out: the basic definitions that are the cornerstone for the study of the sociocultural space in the digital environment are developed - sociocultural space, social network, mass communication, mass culture, mass audience. Also, the specifics of the "Twitter" microblogging service, revealed in the sociocultural space of which digital cultural processes are touched.

Keywords: Sociocultural space, social network, mass communication, mass culture, mass audience.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Социокультурное пространство является определяющей характеристикой современного глобального общества. Понятие «социокультурное пространство» включает в себя два основных компонента: идею физического либо метафорического пространства и идею задействования сфер, связанных с духовным развитием человека – культуры, науки, образования, социальных норм и индивидуальных ценностей.

Понятие «социокультурное пространство» находится на стыке двух наук — культурологии и социологии: данная поликонтекстуальность и кросс-дисциплинарность часто становится предметом философской рефлексии.

Социокультурное пространство распадается на два элементообразующих и неразрывно связанных понятия – «социальное пространство» и «культурное пространство». Вместе с развитием общества неизменно возрастает влияние не только социальных процессов, но и роли культуры как одного из ключевых компонентов жизнедеятельности социума.

Философ Э. С. Маркарян определял роль культуры в контексте социального пространства как «систему внебиологически выработанных механизмов, благодаря которым стимулируется, программируетсяи реализуется активность людей в обществе».

А. Б. Гофман справедливо утверждал, что понятия культуры и общества конкурентны: «наблюдается переход от парадигмы "общества" и "социального" к комбинированной парадигме "общества культуры" и "социокультурного"»

Необходимо четко определить суть понятия «социальное пространство»: под данным термином понимается «поле социальной деятельности, включающее совокупность значимых социальных групп,

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

индивидов, объектов в том или ином их взаимном расположении». Однако социокультурное пространство содержит не только социальную, но и культурную составляющую. Для анализа культурной составляющей рассмотрим понятие «культурное пространство».

Для данного исследования одной из главных характеристик культурного пространства представляется его потенциал в качестве площадки для «реализации человеческой виртуальности (задатков, возможностей, способностей, желаний и пр.), осуществления социальных программ, целей и интересов, распространения идей и взглядов, языка и традиций, верований и норм».

Согласно Л. В. Силкиной, «культурное пространство — это своеобразный механизм, способ, при помощи которого происходит процесс окультуривания естественного пространства».

По А. В. Бабаевой, именно в культурном пространстве «возможно сосуществование прошедших и современных пластов культуры. Утверждается представление о пространстве как действенном элементе культуры. Культурное пространство воспринимается как система регулятивных оснований человеческой деятельности и ее знаково-символического содержания, воплощенного в многообразных продуктах культурной практики. Каждое культурное пространство предстает как органическое целое, где все составные части объединены общими ценностями».

Следует отметить, что при объединении рассмотренных выше терминов в единое понятие «социокультурного пространства», данный феномен обретает набор уникальных компонентов — характеристик, описывающий хрупкий баланс тесного сосуществования социальной и культурной сферы внутри социокультурного пространства. Значительный вклад в их исследование внес советско-американский

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

социолог П. А. Сорокин, который считается автором термина «социокультурное пространство».

Согласно П. А. Сорокину, существует несколько критериев социокультурного пространства:

1) пространство в корне отличается от физического и геометрического: оно качественно, неоднородно и неизотропно;

2) пространство существует в трех плоскостях и нескольких измерениях.

Плоскости в данном случае – значения, ценности и культурные нормы; проводники (элементы взаимодействия между индивидами); человеческие агенты (элементы системы взаимодействия).

Под «проводниками» могут подразумеваться язык, живопись, музыка, телеграфная или телефонная связь, деньги, одежда, железные дороги и т. д. Наличие тех или иных проводников изменяет характер социального взаимодействия: например, железные дороги и телеграфная связь сокращают социальное пространство и время взаимодействия.

Измерения фиксируются культурными системами и существующими внутри социокультурного пространства группами, заключающими в себе социальные, культурные, личностные аспекты взаимодействующих участников.

Новое состояние социокультурного пространства предъявляет к современному человеку сегодня ряд требований. «В условиях расширения международных контактов появляется потребность в формировании компетентной личности, способной не только уметь пользоваться информацией, расширяя свой интеллектуальный багаж, но и уметь вести диалог с представителями других культур, владеть

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

иностранными языками, быть коммуникативно-культурной личностью».

Не менее важным является тот факт, что межкультурная коммуникация

переместилась в том числе и в цифровую плоскость и претерпела определенные изменения. Теперь для успешного акта коммуникации не обязательно физическое присутствие субъектов в одной географической точке; более того, массивы информации (в том числе и культурные коды) стало возможно транслировать как на бесконечно дисперсную аудиторию, так и определенный круг людей (то есть по схеме «многие – немногим»). Именно поэтому представляется возможным говорить о неразрывной связи между феноменами «социокультурное пространство», «межкультурная коммуникация», «массовая коммуникация» и «массовая культура».

Логично предположить, что в условиях тотальной цифровизации глобальное социокультурное пространство и его восприятие аудиторией претерпели определенные изменения, а именно – огромное количество пользователей, объединенных с помощью сети Интернет, а также скорость и масштаб информационных потоков внутри социокультурного пространства, прочно связали его с понятиями «массовость» и «массовая культура».

Особенно явно данные изменения иллюстрируются появлением социальных сетей, объединивших миллионы пользователей в единое информационное и социокультурное пространство. В социологии термин «сеть» используется для обозначения «социальных отношений между индивидуальными единицами анализа». В общефилософском подходе под социальной сетью понимают «множество социальных объектов и определенное множество отношений между ними».

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

В цифровой же среде название «социальная сеть» получили площадки, позволяющие зарегистрированным пользователям размещать информацию и вступать в коммуникацию с другими пользователями, формируя таким образом социальные связи и уникальное цифровое социокультурное пространство. Представляется возможным выделить ряд качеств, присущих любой социальной Интернет-сети: — информация создается исключительно или преимущественно пользователями;

- социальные сети представляют собой автоматизированную среду, в рамках которой пользователи имеют возможность создавать связи и коммуницировать с другими пользователями (выстраивать социальные связи);

- пользователи имеют возможность получать статическую и динамическую информацию об объектах, существующих в данной социальной среде, о социальных связях между ними.

Исследователь Т.С. Садыгова также очерчивает круг функций социальных сетей:

1) Коммуникационная. В рамках коммуникационной функции пользователи устанавливают контакты, обмениваются новостями, мультимедийным контентом (фото, видео, аудиоматериалы, ссылки на сайты, комментарии, сообщения), кооперируются для достижения совместных целей (сплочение и удержание социальных связей);

2) Информационная. В социальных сетях поток информации имеет двустороннюю направленность, так как участники коммуникационного процесса выступают как в роли реципиента, так и в роли производителя контента;

3) Социализирующая. Функция, позволяющая пользователям выстраивать системы «друзей», «подписчиков», «групп»;

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

4) Самоактуализирующая (самопрезентациия);

5) Идентификационная. При создании индивидуального профиля пользователь наполняет его информацией о себе, что позволяет осуществлять поиск анкет по заданным признакам;

6) Функция формирования идентичности. Согласно теории Фестингера (1954 г.), человек склонен сравнивать себя с теми людьми, с которыми у него есть большее количество схожих черт. Кроме того, согласно теории когнитивного диссонанса, похожие люди положительно оценивают друг друга. Это основной механизм, который позволяет человеку четко формулировать свои позиции в отношении других людей и групп;

7) Развлекательная. Социальные сети позволяют обмениваться не только текстовыми сообщениями, но и мультимедиными файлами.

Одним из первых теорию нецифровых социальных сетей разработал немецкий философ и социолог Г. Зиммель, предложивший в качестве единицы социума рассматривать не людей (субъектов коммуникации), но выстраиваемые между ними связи (объект коммуникации). Зиммель сравнивал общество с тканью, состоящей из неисчислимого количества взаимодействий. Таким образом, объектами взаимодействия являются индивиды, социальные группы, а значимыми параметрами коммуникации выступают масштаб и характер возникающих между ними связей40. Несмотря на то, что цифровые социальные сети появятся веком позже, Г. Зиммель заложил пророчески чёткие схемы анализа социальных взаимодействий, которые в точности описывают экосистемы современных социальных сетей в сети Интернет.

Современное глобальное цифровое социокультурное пространство не поддается категоризации с точки зрения

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

географических масштабов отдельной страны или культуры. Оно распространяется далеко за пределы одной культуры, являясь поликультурным конструктом, в котором ключевыми параметрами являются атомизированные кластеры Интернет-пользователей, являющиеся не только реципиентами информации, но и имеющие возможность генерировать культурные артефакты и использовать каналы (т.н. «проводники» – термин социолога П.А. Сорокина) для их массового распространения.

Появление социальных сетей не только кардинально изменило медийный ландшафт всего мира, но и ознаменовало появление новых парадигм межкультурный коммуникации. В целом, сталкиваясь с культурным наследием в цифровой среде, пользователи социальных сетей так или иначе оказываются кураторами контента, взаимодействуя с ним в различных форматах. Кураторство — это активный осознанный процесс выбора культурно ценной информации, которая должна быть сохранена и передана следующему поколению. Обычно подобный род занятий ассоциируется с ролью профессиональных кураторов в культурных организациях. Однако концепция кураторства в социокультурном пространстве социальных сетей приобрела значение социально-технической практики, вовлекающей большое количество обычных пользователей, анализирующих появляющуюся информацию и использующих коммуникационные технологии для того, чтобы сохранять, видоизменять и транслировать культурные артефакты в цифровой экосистеме.

Проставление тематических меток (хэштэгов) и возможность упоминать других пользователей внутри социальных сетей является примером кураторской работы с цифровым контентом. Происходящие

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

внутри социокультурного пространства социальных сетей когнитивные процессы можно разделить на три типа:

- Процессы, которые распространяют информацию среди членов определенной социальной группы;

- Процессы, которые подразумевают координацию между внутренними (в данном случае — экосистемой социальной сети) и внешними структурами (реальным миром);

- Процессы, в рамках которых создаваемые артефакты могут изменить ход событий с течением времени.

Различные обязанности и навыки, образовавшиеся в результате синтезирования сути кураторства в реальном мире и его применимости в пространстве социальных сетей, привели к появлению концептуальной модели кураторства, состоящей из семи архетипов и поведенческих особенностей, свойственных каждому из них. Среди архетипов можно выделить следующие (рисунок 1):

- Архивариус: сбор и хранение ценного массива информации;

- Библиотекарь: организация, категоризирование и присвоение информации мета-тэгов для придания информационным артефактам большей ценности;

- Защитник: сохранение и защита информации в течение долгого периода времени;

- Редактор: поиск и отбор качественной и релевантной информации и последующая проверка её подлинности;

- Рассказчик: собрание истории из разрозненных кусков информации, интерпретация сообщений для массовой аудитории;

- Экспонент: сортировка и демонстрация набора культурных артефатов, направленные на отклик от аудитории

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

- Преподаватель: сопровождение участников коммуникационного процесса, организация дискуссий вокруг того или иного культурного артефакта.

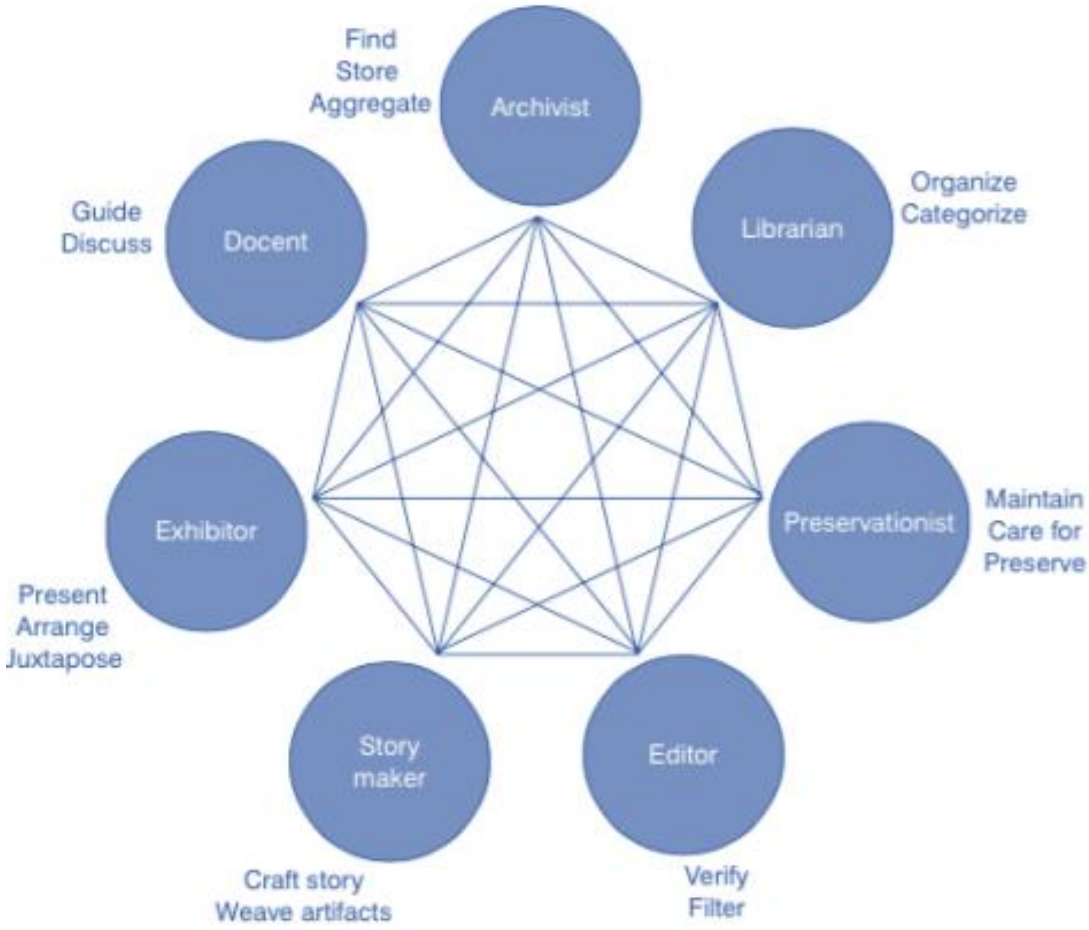


Рисунок 1. Концептуальная модель кураторства социальных сетей

Разнообразная палитра возможных взаимодействий пользователей социальных сетей с культурными артефактами в цифровой среде наглядно демонстрирует, насколько многогранным конструктом является социокультурное пространство социальных сетей. В отличие от традиционных форм кураторства, где куратор исполняет множество ролей и выполняет большое количество функций, кураторство —

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

управление контентом — в социальных сетях стало менее детерминированно благодаря техническим возможностям и новым парадигмам межкультурный коммуникациям, стало более свободно. Стало возможным совмещать несколько ролей одновременно. К примеру, вместо того, чтобы один человек занимался категоризацией информации об определенном историческом событии посредством ключевых слов и тематических меток, социальные сети позволяют бесконечному количеству пользователей кооперироваться и создавать социокультурное пространство, следуя собственным интересам и знаниям.

Понятие «массовости» стало элементообразующим для цифрового социокультурного пространства, и логично предположить, что трансформации, происходящие с массовой культурой, массовой коммуникацией и массовой аудиторией в цифровой среде как таковой имеют прямое влияние на социокультурное пространство и выводит его на новый уровень существования. Массовая культура стала основной формой существования культуры в постиндустриальном обществе. Также качественно новым параметром цифрового социокультурного пространства представляется снижение значимости роли социальной стратификации: в цифровой среде на первый план выходят человеческие идеи, инновационные совместные культурные практики, особенности национального менталитета. Социальный статус участника коммуникативного процесса в цифровом социокультурном пространстве уже не столь важен, что делает цифровую среду благодатной почвой для свободного выражения мнений, трансляции сложных культурных кодов и привлечения внимания широкой общественности к проблемам социокультурного характера.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

В эпоху тотальной цифровизации понятие «массовости» претерпело коренные изменения. Деформациям подверглись как само понятие массовой аудитории, так и некоторые аспекты массовой коммуникации и массовой культуры.

Современное состояние массовой культуры: массовая культура в цифровой среде

Важно понимать, что в классическом, институциональном понимании массовая культура производится профессионалами для потребления данного контента массовой аудиторией. В современных же реалиях массовая культура переживает новый трансформационный виток. Сегодня массовая культура неразрывно связана с техническими средствами и электронной массовой коммуникацией, давшими возможность большому количеству участников информационного потока транслировать свои культурные установки такому же большому количеству реципиентов. Мы являемся свидетелями нового «толчка», о которых говорил Л.В. Петров — появления сети Интернет и распространения социальных сетей, полностью изменивших парадигмы потребления информации и культуры.

Теоретик медиа и коммуникации М. МакЛюэн писал: «Любая технология создает новую среду. Письменность и папирус создали социальную среду, о которой мы привыкли думать, представляя империи древнего мира. Изобретение стремени и колеса создало новую среду немыслимых масштабов.

Книгопечатание создало довольно непредвиденную новую среду — оно создало аудиторию». Маклюэн продолжил свою мысль: внезапный переход от механических технологий, того же колеса, к

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

технологическим схемам, олицетворяет «одну из самых великих трансформаций всех времён».

Таким образом, мы являемся свидетелями коренных трансформаций, происходящих с понятием «массовая культура» в цифровой среде, что позволяет ввести новый термин, которым мы будем оперировать в данной работе – «цифровая массовая культура», то есть массовая культура, помещенная в экосистему Интернета в целом и – в данном случае – социальных сетей и сервиса микроблогов в частности. Цифровую массовую культуру можно охарактеризовать как набор наиболее типичных образцов образцов коммуникативного поведения – элементов, практик и ценностей, возникающих по всему миру, и распространяемых с помощью единой сети Интернет в целом и социальными сетями в особенности.

Цифровая культура в культурно-философском дискурсе маркируется как новая «форма бытия», которая, будучи связанной с информационными технологиями, становится качественно новым феноменом – своего рода «третьей природой», следующей за естественной средой обитания и «миром вещей».

Человек обретает в виртуальном пространстве свое «иное» информационное бытие, при этом ценность реального мира постепенно смещается в сторону виртуального, граница между ними размывается, усиливая иллюзорность в отношении к бытию.

Структурно можно выделить два основных типа выражения цифровой массовой культуры:

1) Электронная форма для прежних – классических, «аналоговых» культурных объектов;

2) Электронные по форме и сущности объекты культуры, уже созданные в цифровой среде.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Характерно, что, погружаясь в цифровую среду, массовая культура теряет некоторые свои классические характеристики и, напротив, обретает новые. Таким образом, нам представляется возможным вывести характерные признаки новой итерации развития массовой культуры – цифровой массовой культуры – и применить их к Интернет-реалиям и экосистеме сервиса микроблогинга «Твиттер»:

1. Цифровая массовая культура – мета-культурой, вобравшая в себя некоторые черты партисипационной культуры.

В последние десятилетия она маркировалась по разному – например, «информационной» или «DIY»-культурой (от англ. «сделай сам», «самодельный»). Данный термин описывает тип культуры, при котором аудитория из потребителей превращается в производопотребителей контента.

Безусловно, на ход данного процесса повлияла массовая цифровизация социума, позволившая пользователям формировать кластеры согласно личным интересам, делиться новостями, идеями, объединяться для создания художественных артефактов. Таким образом, на сегодняшний день массовая культура, попав в цивровую среду, является уже не монокультурной, а поликультурной средой.

Наибольший вклад в исследование партисипационной культуры внёс американский учёный, культуролог Г. Дженкинс. В 2006 году Дженкинс и коллеги смогли выделить пять характеристик данного типа культуры:

- Относительно низкие барьеры для художественного самовыражения и гражданской активности;

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

- Значительная поддержка для создания и распространения своих трудов;

- Неформальное менторство со стороны общепризнанных авторитетов в отношении «новичков»;

- Носители культуры верят в ценность собственного культурного вклада;

- Носители культуры чувствуют социальную связь с другими членами сообщества.

О партисипационном свойстве цифровой массовой культуры британская газета The Guardian отозвалась как о «сейсмическом сдвиге», зафиксированном в разных плоскостях — от креативных индустрий и медиа до театра, «где аудитория становится частью постановки».

Стоит отметить, что и в России изучение партисипационной культуры получило развитие: в сентябре 2016 года в НИУ ВШЭ была набрана первая учебная группа, посвященная исследованию культуры соучастия — «participatory culture».

В книге «Bastard culture!» М. Т. Шэфер отмечает, что совместное, «многопользовательское» создание контента сильно зависит от той технологической среды, в которой проистекает коммуникация. Данное замечание крайне важно для данного исследования, так как сеть микроблогов «Твиттер» изначально предполагает проистекание взаимопроникающих коммуникативных процессов, что является плодотворной базой для коллаборативных практик.

2. Цифровая массовая культура – культура содержащая признаки конвергентной культуры.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Конвергенция — интеграционный мегапроцесс, «в рамках которого происходят слияние, взаимодействие и интеграция различных процессов».

Иными словами, современные Интернет-платформы дают шанс воспринимать информацию не только в виде текстовых символов, но и просматривать аудио-, видео- и фотоконтент. В «Твиттере» конвергентность проявляется прежде всего на технологическом уровне, когда все типы цифровой информации и медиаконтента объединяются в одной цифровой сети. Важно отметить, что чрезвычайно важным последствием технологического развития конвергентности является всестороннее обогащение распространяемой информации.

Дженкинс называет этот сдвиг в сторону более всеохватного процесса производства «культурной конвергенцией» (англ. «cultural convergence»), способствующей возникновению новой коллегиальной народной культуры благодаря предоставлению обычным людям инструментов для архивации, комментирования, присвоения и рециркуляции контента.

Конвергентная культура – культура объединения, построенная на развитой межкультурной коммуникации и процессе взаимного обмена культурной и духовной деятельности. Дженкинс отмечает, что внутри конвергентной культуры схема распространения информации «сверху вниз» срастается с активностями пользователей, распространяющих культурные тексты, то есть схемой «снизу вверх». Нередко культуротворчество масс идёт вразрез с информацией, которая транслируется одним источником, однако таким образом культура конвергенции освобождает себя от насаждения культурных норм и подавления личностного потенциала.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

3. Цифровая массовая культура отказывается от усредненности и гомогенизации своей аудитории.

В данной ситуации массовая аудитория является уже не обезличенной толпой, а атомизированными кластерами, в которых каждый – мыслящая и транслирующая собственные культурные коды индивидуальность.

Большинство западных и отечественных исследователей видят в массе совокупность автономных индивидов, ничем не связанных между собой, кроме общности территории, становящихся в индустриальном и постиндустриальном обществе придатком машины, т.е. то, что Ортега-и-Гассет, М.Маклюэн и др. называют толпой, серой, недифференцированной. Толпа не рассуждает, а повинуется.

Понятие «масса» для обозначения массовой аудитории долгое время трактовалось с точки зрения негативных коннотаций, воспринималось результатом «усреднения», которого, по мнению многих философов, и добивалась массовая культура. Философская энциклопедия трактует понятие «масса» в классическом понимании как группу людей, «внутри которой индивиды до известной степени теряют свою индивидуальность и благодаря взаимному влиянию приобретают схожие чувства, инстинкты, побуждения, волевые движения».

Энциклопедия социологии обращается к еще более резким суждениям и определяет массу как «аморфную совокупность людей с минимальным уровнем групповой интеграции и организации», приводя в качестве ближайших синонимичных понятий «народную массу» и «толпу».

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Тем не менее, исследователь Е. Н. Литвинова, обращаясь к концепции массовой аудитории в современном информационном пространстве, справедливо отмечает, что «сегодня масса изменилась: массы стали образованными, информированными; субъектами массовой культуры являются не просто масса, а и индивиды, объединенные различными связями. Субъект «массовой культуры» может рассматриваться как двуединый, т. е. одновременно и индивидуальный, и массовый».

Именно это определение, представляющее массу как атомарный концепт, в котором человек не теряет индивидуальности (мы, напротив, убедимся, что именно индивидуальность и массовость – два параметра, уживающихся в цифровой среде одновременно), мы примем как исходное в рамках данного исследования.

При этом интересно отметить, что фактор массовости и скорости коммуникации в сети микроблогинга «Твиттер» напрямую влияет на значимость отдельно взятого культурного текста – будь то твит, статья или пост в личном

блоге. Экосистема, в которой аудитория не только производит контент, но и оценивают его, имея возможность распространять или не распространять информацию по коммуникационной горизонтали, создает условия, в которых малозначимым артефактам трудно «пробиться» на глобальную цифровую арену.

4. Цифровая массовая культура создает метасреду, сделав возможным транслирование культурных кодов из режима онлайн в реальную жизнь и наоборот.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Цифровая культура связана не только с конвергентностью и повсеместным присутствием устройств; мы также воспроизводим её, в то время как наше восприятие реальности эволюционирует. Эта цифровая культура рождается из практик и актов коммуникации онлайн и оффлайн, она формируется и сама создаёт артефакты, условия и активности в «новых» и «старых» медиа, разница между которыми становится очень значительной. В ходе данного исследования мы убедимся, что с помощью сети микроблогинга стало возможным создание культурных артефактов в реальном мире, опирающееся не столько на коллаборативные практики, сколько на техническое возможности доставки своего сообщения любому пользователю за долю секунды.

«Сегодня, с наступлением цифровой эпохи, мы работаем не для сообщества, а вместе с сообществом», – именно эта установка представляется крайне важной в описании концепта цифровой массовой культуры. Технологии помогают культурным институтам модифицировать свою работу в реальной жизни, не просто транслируя контент, но создавая его вместе с пользователями, а также прислушиваясь к мнению сообщества.

5. В цифровой среде устранилась дихотомия «массовый / элитный», и элитная, «высокая» культура нередко становится частью массовой.

В противопоставлении элитарной, высокой культуры и культуры массовой традиционно делается акцент на исключительность первой, осмыслить которую под силу лишь узкому кругу людей – элите, что по сути своей противоречит природе массовой культуры.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Однако одновременно с развитием информационных технологий проистекает процесс диверсификации культурой продукции. Нередко граница между элитарной и массовой культурами стирается – то, что изначально было элитарным, может быть растиражировано. Как отмечает в своей монографии В. А. Буряковская, «искусство Сальвадора Дали нельзя назвать массовым, тем не менее он сам популяризировал свои произведения, поощрял их подделывание, всячески эпатировал публику, другими словами, привлекал к себе внимание массового зрителя, что естественно в условиях массовой торговли». Также следует отметить, что в цифровая плоскость помещает культурные артефакты элитной культуры в расширенную контекстуальную среду. Так, человек, впервые увидевший картину «Джоконда», висящую на стене в галерее, получает сжатую информацию о произведении, выраженную в основном чисто визуальными ощущениями. Цифровая среда позволяет узнать контекстуальное обрамление, стоящее за произведением – авторство, историю создания, роль в мировой художественной культуре, а главное – распространить этот контекстуалный набор на широкую аудиторию, в буквальном смысле внедрряя элитную культуру в массовую культуру.

Исследователи отмечают «грандиозное воспитательное значение и влияние» цифровой культуры и возможности ретрансляции информации об артефактах и произведениях творчества, что способствует сохранению и передаче дисперсной массовой аудитории текстовой и аудиовизуальной информации о мировых шедеврах, ранее доступных лишь посетителям музеев и галерей.

Однако легкодоступность того, что ранее было «восхождением» к великому, из любого сетевого ресурса, имеет и свои недостатки. Поход

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

в музей или на уникальную выставку с богатством переживаний и бурными дискуссиями уступают место беглому просматриванию сайтов и социальных сетей. Цифровая культура, несмотря на ее омассовление, не означает роста количества тех, кто имеет потребность в культурном развитии. Формирование личности и ее потребностей все также остается задачей музеев, галерей, культурных центров.

Важно понимать, что электронная культура не замещает собой оригинал и не должна полностью вытеснить его. Классическая культура, в значительной степени переживающая кризис, связанный с утратой духовных ценностей в эпоху потребления, благодаря цифровой, инновационной форме привлекает современного пользователя и таким образом продолжает свое развитие. Важно при этом понимать, что эта форма не заменяет, а развивает, дополняет культурное наследие, позволяет ему быть доступным и сохраненным для потомков.

Цифровая массовая культура является не только удвоением «живой» культуры, но и новым достижением, возникшим при использовании в творчестве высоких технологий, давших принципиально новые возможности и направления самовыражения, познания, совершенствования.

6. Цифровая среда фрагментирует и кластеризирует массовую культуру.

Тотальная цифровизация позволила не подавлять индивидуальность участников коммуникативного процесса. Очевидны тренды на фрагментацию и кластеризацию: массовая культура в цифровом пространстве «распалась» на глокальные парадигмы, и на

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

сегодняшний день представляет собой атомарные кластеры индивидуальностей, а не обезличенную толпу.

Определение «глокальный» означает комбинацию глобального и локального; в данном контексте имеется в виду, что пользователи «Твиттера», являясь частью глобального социокультурного пространства, созданного сервисом микроблогинга, являются прежде всего членами более локальных кластеров по тому или иному признаку — культурным интересам и взглядам, расовой принадлежности, национальным ценностям и т.д.

Также «массовая культура» превращается в «массу параллельных культур», культуру кластеров, что наглядно подтверждается, к примеру, статистическими данными по использованию сети микроблогинга «Твиттер» в России и в мире. Кластеры делают культуру не столько массовой, сколько глокальной, так как не зависят ни от геолокации, ни от этнической принадлежности участников коммуникации, и, следовательно, не формируют устойчивые социокультурные «массы» в классическом понимании, синонимичном понятию толпы и обезличенности. Подробнее этот культурологический феномен будет рассмотрен в главе III данного исследования.

Эволюция понятия «массовая коммуникация» в XX-XXI вв.

Чтобы комплексно подойти к анализу и последующему разговору о цифровой массовой культуре и, в частности, о её трансформации в экосистеме сервиса микроблогинга «Твиттер», представляется необходимым изучить понятие «массовая коммуникация», имеющего прямое отношение к партисипационным процессам, происходящим внутри «Твиттера».

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

XX век увидел бурное развитие нового вида коммуникации: коммуникации массовой. С развитием прессы, радио и телевидения, стала возможна трансляция сообщений не только от одного индивида другому, но и от одного источника к массовой аудитории. Массовая коммуникация попала под пристальное внимание ведущих социологов и философов XX века, которые впоследствии создали различные многогранные модели, описывающие данный феномен.

Исходной конфигурацией теорий массовой коммуникации является само понятие «массовая коммуникация». Обратившись к Философской энциклопедии под редакцией В. Кемерова, мы столкнемся с прогрессивным подходом к понятию массовой коммуникации – в отличие от определений, приводимых в советских энциклопедиях, где особый акцент делался на массовую коммуникацию как на инструмент пропаганды и убеждения: «Массовая коммуникация – это процесс, в ходе которого специфически организованные институты (организации) посредством технических средств производят и передают послания большой, гетерогенной и рассеянной в пространстве аудитории».

Тем не менее, если обратиться к другому источнику, можно встретить следующее определение массовой коммуникации: «Массовая коммуникация – систематическое распространение сообщений среди численно больших рассредоточенных аудиторий с целью воздействия на оценки, мнения и поведение людей».

В данном определении обнаруживается один из важнейших вопросов в современной медиакоммуникативистике: считать ли массовую коммуникацию процессом, при котором источник транслирует реципиенту кардинально новую информацию, или же источник, не сообщая нового, влияет на уже заложенные в реципиенте

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

оценки явлений и фактов, актуальных относительно временной иобщественной точки зрения. В современных условиях существования массовой коммуникации важно понимать, что сущностью массовой коммуникации является внедрение в массовое сознание определенной системы ценностей, присущей самому источнику.

Рассмотрев коммуникационные модели разного периода, мы выявили тенденцию отхода от постулата о том, что массовая коммуникация носит однонаправленный характер. Поздние модели отводят немалую роль и реципиенту как активному игроку в коммуникативном процессе. Обратная связь является одним из обязательных условий осуществления акта массовой коммуникации: она необходима для того, чтобы источник эффективно влиял на массовое сознание, которое в данном случае можно рассматривать как объект.

Более того, некоторые из философов – Г. Малецке, М. Маклюэн – говорят о том, что трансляция информации может исходить и от медиума, с помощью которого передается исходное сообщение.

Таким образом, уже из разработки понятия «массовая коммуникация» становится очевидно, что это внеличностный социальный процесс, подразумевающий наличие субъектно-объектной связи между источником и реципиентом информации.

Субъектом массовой коммуникации не является человек как непосредственный носитель субъектности; субъектом массовой коммуникации можно считать индивида или группу лиц, являющихся источником целенаправленной активности в рамках данного коммуникативно-деятельностного акта. В зависимости от поставленных целей субъектом в акте массовой коммуникации могут выступать личности – носители социальных интересов, преследующие

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

цель влияния на массовое сознание реципиентов, а также отдельные журналисты и крупные средства массовой информации как субъекты реализации экономических, профессиональных и творческих интересов, а также сама массовая аудитория, целью является получение информации для ориентации в среде существования.

Объектом в массовой коммуникации является массовое сознание. Массовое сознание в рамках массово-коммуникативного процесса часто называют общественным сознанием: интересно, что интересы массового сознания в акте массовой коммуникации не учитываются, и транслируемое сообщение может быть противоположным системе социальных ценностей, заложенной в реципиенте. Даже при этом, однако, происходит воздействие на объект и передача совокупности оценок явлений и фактов, актуальных с временной и общественной точек зрения.

Важно понимать, что массовая коммуникация в цифровой среде гибридна и ей присущи черты других видов коммуникации – межличностной (комбинирование социальной и индивидуально-личностной ориентированности общения, спонтанный характер общения, попеременная смена направленности информации и коммуникативных ролей), групповой, организационной. Тем не менее, коммуникация, проистекающая в экосистемах социальных сетей (включая сервис микроблогинга «Твиттер»), имеет ярковыраженные черты именно массовой коммуникации:

- опосредованность общения техническими средствами;
- общение больших социальных групп, массовая, стихийная, анонимная, разрозненная аудитория;
- массовость, публичность, социальная актуальность и периодичность сообщений;

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

- преобладание двухступенчатого характера восприятия сообщения.

Теории массовой коммуникации

С начала XX века массовая коммуникация стала предметом теоретической рефлексии. В разработке понятия «массовая коммуникация», применяя комплексный подход, принимали участие ученые из разных отраслей знания – кибернетики, культурологи, философы, математики.

Исследователь Т. В. Науменко выделяет три условных этапа в изучении массовой коммуникации:

1) 20-30е гг. XX века. Массовая коммуникация наделялась почти безграничным влиянием на общественное мнение, к минимуму была сведена роль реципиента и обратной связи;

2) 40-60е гг. XX века. Эпоха более умеренного отношения к возможностям массовой коммуникации. Развитие получают сложные, нелинейные модели, включающие в себя факторы помех, социокультурного фона, психологические портреты участников массовой коммуникации;

3) 70е гг. XX века – наше время. Возвращение к научным разработкам первого этапа и помещение их в современные социальные, культурологические, технологические реалии.

Парадоксально, однако в поле медиакоммуникативистики не существует ни одной отдельно созданной модели, исследующей массовую коммуникацию в сети Интернет и, как следствие, в сети микроблогов «Твиттер». Массовая коммуникация и сегодня «вписывается» в существующие модели XX века, однако контекст –

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

специфическая информационная и социокультурная среда, коей является цифровое пространство, – вносит значительный вклад в суть происходящего взаимодействия.

В последние годы в связи со стремительным развитием сети Интернет возникла специфическая проблема. Она связана с тем, что это средство массовой коммуникации сложно однозначно отнести к какому-либо классу: либо индивидуальной, либо массовой коммуникации. Проблема заключается в том, что в истории развития средств массовой коммуникации средства передачи информации впервые определяют с помощью различных технологий, а не посредством различных способов использования одних и тех же технологий. Эта многофункциональность не позволяет отнести Интернет к тому или иному классу медиакомуникации.

Абсолютно новым в Интернете является то, что он делает возможной коммуникацию по схеме «многие – многим». Множество посетителей, например, социальных сетей являются одновременно и отправителями, и получателями сообщений. Такие способы использования Интернета обозначаются как «соучаствующая массовая коммуникация» или «сетевой кастинг».

Важно отметить, что возможность аудитории теперь мгновенное реагировать на получаемое сообщение можно считать подлинной обратной связью, о наличии которой утверждали создатели почти всех теорий медиакоммуникации.

Сервис микроблогинга «Твиттер» в рамках теорий массовой коммуникации

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

«Твиттер» наряду с блогами стал ярким предвестником коренных изменений в классической модели информации. Традиционные СМИ действуют по принципу «немногие – многим», т.е. канал / радиостанция – широкой аудитории. Здесь выявляется лишь одностороннее взаимодействие. В Интернет- пространстве такое взаимодействие становится многосторонним. В Твиттере, в свою очередь, взаимодействие строится по схеме «многие – немногим». «Есть масса людей, транслирующих свое мнение, но их слушают очень немногие.

Иными словами, модель массовой коммуникации переворачивается с ног на голову».

Следует отметить, что «Твиттер» еще не изучался с научной точки зрения как медийный феномен. Данная лакуна в медиакоммуникативистике представляется нам чрезвычайно важной не только потому, что оставляет простор для исследования сети «Твиттер» в социокультурной и социофилософский плоскостях, но и потому, что поможет доказать жизнеспособность теорий массовой коммуникации, созданных на протяжении всего XX столетия.

Представляется возможным провести собственный анализ и вписать Твиттер в рамки нескольких классических теорий и коммуникационных моделей. Одну из наиболее известных теорий медиа предложил знаменитый М. Маклюэн в своем труде «Понимание Медиа», написанном в 1964 году. По мнению Маклюэна, все средства массовой информации можно разбить на две большие группы: «горячие» и «холодные». «Горячие» обеспечивают низкую степень участия воспринимающего, «холодные» - высокую.

Согласно такой классификации, «Твиттер» как кардинально новую систему блоггинга представляется более предпочтительным

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

отнести к «холодным» медиа (на что в первую очередь влияет факт физического ограничения сообщений 140 знаками). Однако и в этом случае не стоит придерживаться однозначности: система гипертекстовых клубков, ссылок и встраиваемых сервисов значительно «согревает» «Твиттер», облегчая реципиенту восполнение информационных лакун.

Также попробуем вписать «Твиттер» в рамки классической модели Г. Лассуэлла (рисунок 2).

Рисунок 2. Модель Г. Лассуэлла

Коммуникатором в случае «Твиттера» является массовая аудитория. Важным представляется, что масса может не только потреблять, но и распространять и создавать контент. Таким образом, «твиттят» в «Твиттере» так называемые просьюмеры (от англ. «prosumer») – «производопотребители».

Отметим, что наряду с обычными людьми «Твиттером» пользуются крупные компании, новостные порталы, издания, политические институты и др. Контент, порождаемый в среде «Твиттера», охарактеризоватьневозможно. Это массовая информация, «предназначенная неограниченному кругу лиц, принадлежащих к разным территориальным, демографическим, социальным группам».

Каналом является само медиапространство «Твиттера». «Твиттер» в качестве канала характеризуется открытостью и публичной доступностью. В отличие от классических медиа (как и многих

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Интернет-ресурсов), «Твиттер» не жестко поляризован. Схема, когда по одну сторону канала находится пофессиональный производитель информации (журналисты), а по другую – потребители (аудитория) в случае с «Твиттером» не работает.

Аудиторию «Твиттера» не представляется возможным описать четкими категориями, так как на сегодняшний день аудитория «Твиттера» составляет около 500 млн человек со всего мира – что, в свою очередь, позволяет сделать вывод о том, что аудитория «Твиттера» гетерогенна и не имеет возрастных границ; пользователи могут находиться на любом расстоянии друг от друга, могут не разглашать своих персональных данных, и при этом транслировать любое сообщение на неограниченное количество реципиентов.

Нельзя обойти вниманием и одну из наиболее подробных на сегодняший день схем, описывающих процессы внутри акта массовой коммуникации – циркуляционную модель, предложенную Г. Малецке (рисунок 3).

Рисунок 3. Циркуляционная модель, Г. Малецке

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Под массой Малецке понимал «большое число пространственно разделенных индивидов или небольших групп (например, семей), которые могут «получать» публичные высказывания, распространенные с помощью СМИ».

Известный специалист в области медиапсихологии П. Винтерхофф-Шпурк, обращаясь к модели Малецке, определял понятие «массовая коммуникция» следующим образом: всеобщее (то есть направленное на неограниченные и персонально не определенные группы получателей), непрямое (то есть происходящее при пространственной, временной и пространственно-временной дистанции между партнерами по коммуникации), одностороннее (то есть без смены роли говорящий-слушающий) и техническое распространение профессиональных, структурных, функционально различных и периодических форм коммуникации на разнообразную (дисперсную) публику.

Действительно, можно утверждать, что модель Малецке включает в себя следующие компоненты: коммуникатор, под которым следует понимать любого человека или группу людей, создающих послания, структурирующих или контролирующих их производство. Речь идет о людях, включенных в сеть социальных отношений, чьи коммуникативные действия при общих условиях нужно интерпретировать как действия группы редакторов, медиаслужб и общественности. Кроме того, у коммуникатора есть образ его реципиентов. В социальном контексте особенно важны политические установки коммуникатора, его социальный профиль, общественная ситуация в целом и в конкретный момент осуществления коммуникации.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Высказывание Малецке понимает как символическую объективацию или содержание значений – индивидуальную семантику. Люди создают высказывание и придают ему такую форму, чтобы оно могло вызвать у реципиента определенные психические реакции.

Под средством (медиумом) понимаются технические инструменты или аппаратура, действующие по собственному механизму и помогающие передавать высказывание всеобще, непрямо и односторонне разнообразной (дисперсной) публике. Интересно, что Малецке, отводя столь важную роль в коммуникации средству передачи сообщения, воплощает известную мысль Маклюэна о том, что «медиум и есть сообщение».

К реципиентам относится любой человек, понимающий смысл высказывания хотя бы в общих чертах. Здесь Малецке рассматривает отдельного человека с его образом «я» (представлением о себе) и образом коммуникатора в сложной сети социальных отношений. Со стороны реципиента, ключевую роль играет отношение к коммуникатору, эмоциональный и социокультурный фон реципиента, характеристика аудитории, к которой он принадлежит, а также т.н. «спонтанный» фактор принятия или неприятия того медиаканала, по которому передается сообщение.

Анализ сети микроблогинга «Твиттер» в рамках модели Малецке позволяет согласиться практически со всеми доводами, приведенными медиапсихологом Винтерхоффом-Шпурком: в «Твиттере» происходит всеобщее, непрямое техническое распространение форм коммуникации на дисперсную публику. Один из параметров, однако, меняется: односторонняя коммуникация уступает место двусторонней и даже многоканальной, так как общение в «Твиттере» подразумевает смену ролей говорящего и слушающего.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

В «Твиттере» на фоне технологической простоты и внешней ограниченности данного сервиса особенно ярко проявляются процессы как партисипации, конвергенции, фрагментации культурных процессов, так и обнаружение новых культурных форм и инновационных культурных практик.

Показательно интервью эксперта в области новых медиа Льва Мановича, опубликованное в журнале Interview. Манович рассказывает, как с помощью социальных медиа возможно отслеживать современные культурные тренды: «Несколько лет назад я понял, что появляется потрясающая возможность изучения огромного количества информации посредством социальных медиа. Мы с коллегами создали лабораторию, где изучаем культурные тренды при помощи Facebook, Twitter, Instagram. Например, в последнем исследовании проанализировали все инстаграмовские снимки, сделанные в районе Бродвея, посмотрели чекины, активность вызова такси в разных районах и другие данные. В итоге получилась своеобразная карта – визуализация Бродвея. На ее основе мы сделали инсталляцию, которая сейчас выставлена в Нью-Йоркской публичной библиотеке. С ее помощью вы можете путешествовать по виртуальному Бродвею, сравнивать культурные закономерности. Короче говоря, это попытка изучения нашего общества и культуры».

Особенно интересно, что Манович выделает именно «Твиттер» как наиболее инновационную цифровую экосистему, так как остальные сервисы являются воспроизведением культурных форматов, известных человечеству уже давно: «В перспективе можно создать социальную сеть, где будут передаваться ощущения, настроение. Но мы в каком-то смысле еще в плену XIX века. Технологии новые, а содержание – 200-

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

300-летней давности. Я бы сказал, что твиты – нечто новое. А вот блоги – из времен Пушкина. Тогда тоже писали большие заметки».

Нельзя не отметить, что благодаря «Твиттеру» как средству массовой коммуникации стало возможно более глубинное осознание связи утилитарного, эстетического и функционального в воздействии искусства. Цифровая среда вернула массовой культуре неоспоримую возможность быть культурой качества, высокой культурой, лишенной негативных коннотаций, но при этом коммуницирующей с массовым зрителем-пользователем.

Наконец, цифровая среда в «Твиттере» является триггером для исследования новых форм массовой культуры, позволяя пользователям – людям любых национальностей, говорящим на любом языке, находящимся в любой точке земного шара — создавать новые культурные артефакты, делая массовой не только дистрибуцию культурного продукта, но и его производство.

Таким образом, сервис микроблогинга «Твиттер» представляется крайне интересным объектом для изучения преломлений массовой культуры в цифровой среде, так как соответствует всем ключевым параметрам, выделенным нами в ходе исследования термина «цифровая массовая культура». «Твиттер» является партисипационной средой и предоставляет возможность пользователям транслировать свои индивидуальные культурные установки и формировать сообщества. «Твиттер» также является конвергентным медиа, так как позволяет обмениваться как текстовой, так и аудиовизуальной информацией. «Твиттер» является средством массовой коммуникации, в рамках которого и коммуникатором, и реципиентом информации является максимально дисперсная аудитория – пользователи

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

«Твиттера», чье участие в коммуникационном процессе никак не зависит от геолокационного фактора.

Библиографический список

1. Анчишкин А.И , Яременко Ю.В. Темпы и пропорции экономического развития / А.И. Анчишкин, Ю.В. Яременко. – М.: Экономика, 1967. – 276 с.

2. Ашихин А.Н. Состояние инновационной политики в зарубежных странах и Российской Федерации / А. Н. Ашихин, Ю. Г. Смирнов, А. В. Чернуха ; Информ.-издат. центр Роспатента. - Москва : ИНИЦ Роспатента, 2014. – 123 с.

3.Герасимов А.В. Инновационный потенциал как фактор модернизации

региональной экономики / А.В. Герасимов. – М.: ИТПИ, 2010. – 160 с.

4.Голиченко О.Г. Национальная инновационная система России : состояние и пути развития / О. Г. Голиченко ; РАН, Отд-ние обществ. наук, секция экономики ; Рос. НИИ экономики, политики и права в научно-техн. сфере. - Москва : Наука, 2014. - 396 с.

5. Громов Ю.А. Защита и коммерциализация интеллектуальной собственности: энцикл. справочник / Ю. А. Громов. - Москва : Экономика, 2013. - 575 с.

6. Данильцев А.В. Международная торговля: инструменты регулирования / А.В. Данильцев. – М.: Деловая литература, 1999. – 302 с.

7. Золотарева А.Б. Правовое регулирование международных сделок с

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

интеллектуальной собственностью / А. Б. Золотарева, А. В. Киреева, С. С. Шаталов. – Ин-т экономики переходного периода. - Москва : ИЭПП, 2010. - 104 с.

8. Иванова Н.И. и др. Наука и инновации: выбор приоритетов / отв. ред. Н.И. Иванова. – М.: ИМЭО РАН, 2012. – 235 с.

9. Исаченко Т.М. Вопросы защиты прав интеллектуальной собственности в региональных торговых соглашениях / Т.М. Исаченко // Материалы международной конференции «Эволюция международной торговой системы: проблемы и перспективы». — СПб: Скифия-принт, 2013. – 708 с.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

УДК 37

Исаева А.С. К вопросу о некоторых проблемах реализации инклюзивного образования в современной общеобразовательной школе

On the issue of some problems of realization of inclusive education in the modern secondary school

Исаева Александра Сергеевна,
магистрант кафедры управления образовательными системами
ИСГО МПГУ, Москва
Isaeva Alexandra Sergeevna,.
Master of Science in Management of Educational Systems
ISGO MPGU, Moscow

Аннотация. В статье автор рассматривает вопрос проблемы реализации инклюзивного образования в современной общеобразовательной школе**.**

Ключевые слова: образование, общеобразовательная школа

Abstract. In the article the author considers the problem of realization of inclusive education in the modern comprehensive school.

Keywords: education, secondary school.

Российское образование, опираясь на статьи Всеобщей декларации прав человека об общечеловеческих, в том числе социальных, культурных, моральных и духовных ценностях, выработанных цивилизацией, а также в соответствии с Законом об образовании в РФ, обеспечивает целенаправленный процесс воспитания и обучения в интересах личности, общества, государства. Одной из главных задач современного образования является социальная интеграция различных групп общества независимо от их этнической принадлежности, психического и физического здоровья, доходов, религиозных и политических убеждений [1].

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Признание государством ценности социальной и образовательной интеграции детей с ОВЗ (особыми возможностями здоровья) обусловливает необходимость создания для них комфортного образовательного процесса именно в общеобразовательном учреждении, которому отводится центральное место в обеспечении так называемого «инклюзивного» (включенного) образования.

Дети с ограниченными возможностями здоровья - это дети, имеющие различные отклонения психического или физического развития, которые обусловливают нарушения общего развития, не позволяющие им вести полноценную жизнь. В эту группу можно отнести как детей-инвалидов, так и не признанных инвалидами детей, но при наличии ограничений жизнедеятельности.

Л.С. Выготский отмечал необходимость включать детей с ограниченными возможностями здоровья в различную социально значимую деятельность, направленную на формирование детского опыта. Он ввел понятие «структура дефекта». Структуру дефекта составляют первичный и вторичный дефект. Первичный дефект - повреждение биологических систем таких, как отделы ЦНС (центральной нервной системы), анализаторы, которое вызывается биологическими факторами. Вторичный дефект - недоразвитие высших психических функций (речи и мышления у глухих, восприятия и пространственной ориентации у слепых, опосредованной памяти и логического мышления у умственно отсталых). Причем вторичный дефект обусловлен первичным дефектом. При разной первичной причине многие вторичные отклонения в младенческом, раннем, дошкольном возрастах могут иметь сходное проявление. Вторичное отклонение носит системный характер и изменяет всю структуру

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

психического развития ребенка. Сложный дефект - сочетание двух и более первичных дефектов, в одинаковой степени определяющих структуру аномального развития и трудности в обучении и воспитании ребенка [2].

В соответствии с классификацией, предложенной В.А. Лапшиным и Б.П. Пузановым, различают следующие категории детей с нарушениями в развитии [5]:

1) дети с нарушениями слуха (глухие, слабослышащие);

2) дети с нарушениями зрения (слепые, слабовидящие);

3) дети с нарушениями речи;

4) дети с нарушениями интеллекта (умственно отсталые дети);

5) дети с задержкой психического развития (ЗПР);

6) дети с нарушениями опорно-двигательного аппарата (ДЦП);

7) дети с нарушениями эмоционально-волевой сферы;

8) дети с множественными нарушениями (сочетание 2-х или 3-х нарушений).

Педагог-психолог Е.А. Кулинич предложил следующую психолого-педагогическую характеристику детей с ОВЗ [4]:

1. у детей наблюдается низкий уровень развития восприятия;

2. недостаточно сформированы пространственные представления;

3. внимание неустойчиво, рассеянно, дети с трудом переключаются с одной деятельности на другую;

4. память ограничена в объеме, кратковременная преобладает над долговременной, механическая над логической, наглядная над словесной;

5. снижена познавательная активность, замедленный темп переработки информации;

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

6. наглядно-действенное мышление развито в большей степени, чем наглядно-образное и особенно словесно-логическое;

7. снижена потребность в общении, как со сверстниками, так и с взрослыми;

8. игровая деятельность не сформирована;

9. имеются нарушения речевых функций;

10. наблюдается низкая работоспособность в результате повышенной истощаемости, вследствие возникновения у детей явлений психомоторной расторможенности;

11. наблюдается отсутствие формирования произвольного поведения по типу психической неустойчивости, учебной мотивации.

Исходя из этого у детей проявляется недостаток в формировании психологических предпосылок к овладению полноценными навыками учебной деятельности. Возникают трудности формирования УУД (универсальных учебных действий).

У детей данной категории имеются типичные затруднения в учебной деятельности. Прежде всего, отсутствие мотивации к познавательной деятельности, что является главной проблемой для осуществления образовательного процесса. Темп выполнения задания у детей с ОВЗ очень низкий, а также часто имеются трудности в понимании инструкций, за чем следует, что ребенок постоянно нуждается в помощи взрослого в выполнении заданий. Для большинства таких детей характерна повышенная утомляемость. Они быстро становятся вялыми или раздражительными, плаксивыми, с трудом сосредотачиваются на задании. При неудачах быстро утрачивают интерес, отказываются от выполнения задания [4].

Таким образом, важно отметить, что инклюзивное образование – это процесс развития общего образования, который подразумевает

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

доступность образования для всех, в плане приспособления к различным нуждам всех детей, что обеспечивает доступ к образованию для детей с особыми потребностями.

В настоящее время наша страна находится лишь в начале пути к действительно инклюзивному образованию. И на этом пути вопросы организации и реализации инклюзивного обучения требуют дальнейшего решения не только в организационно-правовом, но и в научно-методическом отношении. Для успешного развития инклюзивного образования необходимо создать модель психолого-педагогического сопровождения, где на каждой образовательной ступени будет оказана необходимая помощь специалистами, главной задачей которой будет являться выявление индивидуальных положительных особенностей каждого ребенка, фиксирование его умений, навыков, приобретаемых за определенное количество времени, а далее возможности наметить ближайшую зону развития и перспективу совершенствования приобретенных навыков и умений и как можно большего расширения его функциональных возможностей.

В связи с вышеизложенным необходимо сформулировать ряд противоречий:

- между увеличением количества детей с ОВЗ в общеобразовательных школах и недостаточно организованной образовательной среды, обеспечивающей их совместное обучение с обычными детьми;

- между запросом родительской общественности на внедрение инклюзивного образования и недостаточностью его реализации на практике;

- между необходимостью реализации инклюзивного образования в соответствии с ФГОС (федерального государственного

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

образовательного стандарта) и недостаточной разработке методического обеспечения, позволяющего учителю осуществлять обучение в условиях инклюзивного образования.

На сегодняшний день включение людей с особыми возможностями здоровья в общественную жизнь имеет обширную практику. Работа такого рода ведется как с взрослыми, так и с детьми. В связи с такой необходимостью, сегодня по всей стране открываются различные реабилитационные и досуговые центры. В последних осуществляется обучение как здоровых, так и людей с ОВЗ. Инклюзия не обходит стороной и школы. В настоящий момент проблема инклюзии в школах является острым вопросом, как для педагогов, так и для методистов.

Но, как известно, любое решение проблемы имеет свои плюсы и минусы. Проблема инклюзии не исключение.

К плюсам можно отнести следующие позиции:

1. Для ребенка с ОВЗ:

существование и обучения в полноценной социальной среде;

получение для осознания социальных и культурных норм общества, в которых, так или иначе, им придется существовать в дальнейшем;

осознание своего места в обществе;

отсутствие изолированности от семьи;

возможность взаимодействия как с детьми, имеющими другие или похожие нарушения, так и со здоровыми сверстниками;

приобретение умения конкурировать и добиваться своих целей в условиях реального общества.

2. Для здорового ребенка:

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

получение опыта общения с людьми, хоть как то отличающимися от них самих;

формирование толерантной личности

осознание своего места в обществе (в данном случае имеется в виду место индивида в реальной среде, где находятся не только здоровые люди как он сам);

формирование, осознание и применение такого понятия как «взаимопомощь» в полном его объеме.

Обязательным является рассмотрение пользы от обеспечения инклюзивного образования для современного общества. Прежде всего, внедрение инклюзии в школах является новым социальным подходом к рассмотрению вопроса об инвалидности. По мнению Кляузовой В.Ю., это позволяет рассматривать различия между людьми как инструмент, а не как проблему [3].

Кроме того, инклюзия в образовании на школьном этапе рождает самостоятельность общества, где, помимо прочего, каждый человек получает возможность самоопределения в данном обществе.

Нельзя не отметить, что инклюзия исключает явление дискриминации из общества и заменяет его пониманием и осознанием того, что все люди имеют равные права и возможности.

Говоря о недостатках инклюзивного образования в рамках школы, можно отметить, что школам придется оснастить свои учреждения различными материально – техническими средствами, пандусами и т.д., что является довольно затратным. Не каждая школа сможет подготовиться к обучению особенных детей. Кроме того, Комлева Г.М., руководитель отдела коррекции и реабилитации глухих и слабослышащих ОУ ЦППРиК «Благо», учитель-дефектолог (сурдопедагог) высшей квалификационной категории, находит еще

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

один минус инклюзии, заключающийся в том, что большое количество детей в одном классе, подача учебного материала в формате лекции, работа в классе в режиме полилога и многообразие сложных или редко используемых слов, может затруднить учащемуся с ОВЗ восприятие материала.

Что касается здоровых детей, то здесь есть возможность столкнуться с тем, что темп занятия может значительно замедлиться из-за присутствия детей с ОВЗ на уроке. Этот вопрос требует отдельного рассмотрения.

Как уже упоминалось ранее, школа может оказаться не готова к внедрению инклюзивного образования. Это может заключаться в том, что в данный момент наблюдается:

- недостаток гибких образовательных стандартов для осуществления инклюзивного образования детей;
- несоответствие учебных планов нуждам и потребностям детей с ОВЗ;
- отсутствие специальной профессиональной подготовки учителей общеобразовательных школ;
- недостаток материально-технического оснащения школ.

В связи с этим был проведен опрос учителей различных школ с целью выявления готовности педагогов общеобразовательных школ к осуществлению инклюзивного образования, а также готовности их учащихся к совместному обучению и взаимодействию с детьми с ОВЗ. Анализ анкет показал, что большинство учителей разных возрастных групп знакомы с термином «инклюзивное образование» и с вопросами его организации в России и за рубежом. Большой процент опрошенных утверждает, что осуществляют работу с детьми с ОВЗ. В связи с тем, что опрос проводился в общеобразовательных школах, в которых нет,

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

как таковых, детей с особыми возможностями здоровья (слабослышащие, слабовидящие, дети - колясочники), было выявлено, что большинство педагогов не владеют знаниями об инклюзии. Под термином «дети с ОВЗ» они имеют в виду тех детей, которые в их понимании отличаются тем или иным образом от остальных детей. Этот факт говорит о том, что нынешние учителя общеобразовательных школ не готовы в плане своих профессиональных навыков и знаний к работе в рамках инклюзивного образования. Кроме того, проведенный опрос учителей школ показал, что, по их мнению, здоровые дети не готовы включать в свою социальную среду детей, отличающихся от них.

Отдельно были опрошены учителя и педагоги коррекционных учреждений. Изучив мнение и опыт учителей можно сделать вывод о том, что инклюзивное образование является хорошей идеей в обучении и воспитании
детей. Во-первых, помогая друг другу на уроках и вне их, дети учатся общаться, формируются также и такие качества личности, как взаимопомощь, толерантность, доброта. Во-вторых, любой материал будет усваиваться гораздо лучше, когда он не только будет прочитан и выучен, но и когда будет возможность объяснить его другому ученику.

Конечно, встречается и такое мнение, что при осуществлении инклюзивного обучения происходит торможение образовательного процесса по тому или иному предмету. С одной стороны, можно с этим согласиться. Но с другой стороны, перед школой не стоит задача только лишь дать определенный набор знаний. Помимо этого, школа должна научить и приспособить ребенка к жизни в существующем обществе и помочь самоопределиться в нем, а также научить общаться, решать возникающие задачи. В связи с этим, не стоит так категорично говорить

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

о том, что инклюзивное образование тормозит образовательный процесс, оно скорее дополняет его.

Библиографический список

1. О правах человека/Всеобщая декларация от 10.12.48
2. Выготский Л.С. Основы дефектологии. – СПб.: Лань, 2003
3. Клаузова В.Ю. Инклюзивное образование за и против, 2014
4. Кулинич Е.А. Психологические особенности детей с ОВЗ// Выступление педагога психолога на семинаре педагогов-психологов г. Юрги, 2015
5. Лебединский В.В., Никольская О.С. Эмоциональные нарушения в детском возрасте и их коррекция. - М., 1990

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

УДК 65.01

Максимова С.М., Пулявина Н.С. Использование элементов методологии дизайн-мышления в решении задачи популяризации велотранспорта в г. Москве

The use of the elements of the design thinking methodology in addressing the challenges of promoting cycling in Moscow

Максимова Светлана Михайловна,
кандидат экономических наук,
доцент кафедры предпринимательства и логистики
Российский экономический университет им.Г.В. Плеханова
e-mail: SMaksimova2015@yandex.ru
Пулявина Наталья Сергеевна,
кандидат экономических наук,
доцент кафедры предпринимательства и логистики
Российский экономический университет им.Г.В. Плеханова
e-mail: npulyavina@gmail.com

Maksimova Svetlana
PhD in Economic sciences,
Associate Professor of Entrepreneurship and Logistics Department
Plekhanov Russian University of Economics, Russia

Pulyavina Natalya
PhD in Economic sciences,
Associate Professor of Entrepreneurship and Logistics Department
Plekhanov Russian University of Economics, Russiabqmail: npulya

Аннотация. статья посвящена вопросам использования элементов методологии дизайн-мышления в решении практической задачи популяризации велотранспорта в г.Москве. Данная методика была апробирована в фокус-группе преподавателей, участвующих в практическом семинаре по дизайн-мышлению. Использование инструментов дизайн-мышления позволило взглянуть на проблему популяризации велотранспорта в мегаполисе под новым углом и найти нестандартные варианты решении предложенной задачи.

Ключевые слова: методология, дизайн мышления, велотранспорт, идеация, прототипирование, тестирование.

Abstract. The article is devoted to the use of elements of the methodology of design thinking in solving the practical problem of promoting

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

cycling in Moscow. This methodology was tested in a focus group of teachers participating in a practical seminar on design thinking. Using the tools of design thinking allowed us to look at the problem of popularizing cycling in a metropolis from a new angle and to find non-standard solutions to the solution of the proposed task.

Keywords: methodology, design thinking, cycling, ideology, prototyping, testing.

Введение. Эффективные пассажирские и грузовые перевозки в крупных мегаполисах являются основой функционирования городской транспортной системы. Современные стратегии развития городской транспортной инфраструктуры призваны сочетать экономические, социальные и экологические задачи функционирования транспортной инфраструктуры. В настоящий момент наиболее распространённым видом городского транспорта являются личные автомобили жителей и гостей города, что оказывает негативное влияние на загруженность городских дорог, уровень шума и загрязнения, безопасность водителей, пассажиров и пешеходов. В связи с этим в основу стратегий развития транспортных систем большинства крупных городов мира заложена задача привлечь водителей и пассажиров частных автомобилей пользоваться услугами, как городского общественного транспорта, так и пешеходной и велосипедной инфраструктурой. В пользу более активного использования велосипедного транспорта говорит тот факт, что внутригородские поездки, в особенности в центральной части города, не превышают расстояние в 5-8 км, а, следовательно, могут быть осуществлены при помощи велосипедного транспорта за время, не превышающее длительность поездки на автомобиле. Таким образом, увеличение количества и частоты велопоездок является одной из важных задач стратегии развития транспортной инфраструктуры города, наряду со стимулированием использования городского общественного транспорта.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

В соответствии с Постановлением правительства Москвы «Об основных положениях новой экологической политики города Москвы на период до 2030 года» планируется провести качественные преобразования транспортной системы для обеспечения чистоты воздуха, снижение уровня шума и значительного сокращения антропогенных выбросов двуокиси углерода. В связи с чем предлагается повысить роль велотранспорта, и предпринять усилия для развития инфраструктуры и системы проката для велосипедов [1].

Необходимо отметить, что целевой аудиторией городской стратегии развития и популяризации использования велотранспорта являются исключительно владельцы и пользователи частного автомобильного транспорта, поскольку именно сокращение числа автомобилей на городских улицах решает задачи повышения пропускной способности магистралей, снижения объемов вредных выбросов, увеличения скорости движения пассажиров транспортной сети.

Методика исследования. Для решения данной проблемы преподавателями кафедры Предпринимательства и логистики РЭУ им.Г.В. Плеханова был использован метод дизайн-мышления.

Творческий подход, командная работа, ориентация на людей, любопытство и оптимизм – главные составляющие дизайн-мышления, методологии, часто используемой для поиска новых решений существующих проблем. Дизайн — непривычная характеристика организации мыслей. Обычно это слово ассоциируется с объектом или конечным результатом. Но дизайн может быть процессом создания лучшего будущего в целом. Об этом в 1969 году впервые написал американский ученый Герберт Саймон в книге «Наука об искусственном». Термин вошел в машиностроение и архитектуру, стал

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

развиваться. Концепцию дизайн-мышления в 1980 году обобщил профессор архитектуры Брайан Лоусон в работе «Как мыслят дизайнеры». Преподаватели Стэнфордского университета внедрили методику в образование. В 1980-х и 90-х годах Рольф Фаст преподавал дизайн-мышление как метод креативных поступков. Его коллега Дэвид Келли ввел метод в бизнес [3].

Разработанный в Стэнфордском университете, данный метод помогает развивать навыки активной вовлеченности руководителей в решении практических, реальных задач в процессе обучения основным принципам дизайн-мышления, таким как: человекоориентированный подход к созданию инноваций, прототипирование и т.д. Формирование уверенности в себе и в своей команде, всестороннее рассмотрение тех целей, которые стоят перед руководителями, реальных потребностей сотрудников и организации, позволяет решать важнейшие задачи с использованием специальных методов моделирования.

Дизайн-мышление (Design Thinking) – это комплекс мировоззренческих и методологических установок, оформившихся на рубеже тысячелетий как реакция на возникновение нового экономического устройства с неизбежной переоценкой ценностей старой экономики. Дизайн-мышление представляет собой особый образ мышления, умение находить нечто новое и креативное в массе уже известного всем. Дизайн - мышление объединяет команду людей, правильно организованное пространство и поддерживающий процесс для создания инноваций.

Дизайн-мышление – это метод и образ мышления, который помогает людям решить комплексные проблемы или достичь сложных целей в условиях, когда что-то не известно и решения находятся в поле

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

неопределенности, то есть в исходной точке не видно очевидного решения и всего пути [2].

Апологетами дизайн-мышления является компания IDEO, которая с целью демонстрации возможностей данного подхода стала инициаторами создания в Стэнфордском университете так называемой d.school (по аналогии с business school). Продолжение идеи и инструменты, развиваемые в Стэнфорде, получили дальнейшее развитие в Потсдаме, в HPI School of Design Thinking [5].

Вся концепция программы основана и, в то же время, сама является основой *«стиля работы Кремниевой долины»*. Классическая версия процесса дизайн-мышления предоставляет возможность постичь тайну новаторского мышление с помощью нескольких взаимосвязанных этапов:

1. «Понимание» – понимание текущих сложностей и их контекста.
2. «Наблюдение» – попытка взглянуть на проблему глазами конечного пользователя,
3. «Определение точки зрения» - краткая формулировка задачи, которую будем решать и для кого будем ее решать,
4. «Идеация» – наработка идей,
5. «Прототипирование» – создание прототипа,
6. «Тестирование» – тестирование решения с приглашением потенциальных конечных пользователей.

На первом этапе очень важно достигнуть общего понимания задачи между участниками команды. Для этого используются

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

различные методы, включая метод мозгового штурма, charetting (метод быстрого понимания задач проекта) и т.д. Результатом первого этапа должна стать конкретная формулировка цели проекта: что и, главное, для кого мы делаем.

Второй этап включает в себя поиск так называемых «инсайтов» («сути проблемных ситуаций»). Есть много мыслей, но новаторы способны фильтровать происходящее, смотреть на мир другими глазами, не забывая про ориентированность на определенную целевую аудиторию. Результат на данном этапе достигается как через простое наблюдение, так и через переживания опыта других людей. Основная задача этого этапа – это понять причины того, почему люди поступают именно так, а не иначе. Почему они покупают именно у тех конкурентов, почему они в строке поиска ищут именно с помощью тех слов, какие проблемы и задачи стоят перед ними в этот момент, что они чувствуют и о чем думают. Понимание – это этап сбора первичной информации, которую после этого еще необходимо правильно обработать, классифицировать и использовать для получения понимания.

Следующее, что потенциальные разработчики должны уяснить, – это понимание фокуса проблем, необходимость четкого видения трудностей. К выведенным из первых двух этапов «инсайтов» прибавляется исследование потребностей целевых пользователей и в рамках этих областей находится четкая мишень для выстрела выбранной концепции «в яблочко». То есть, после того, как собрана информация о проблемах в той или иной области, необходимо выбрать фокус. Фокус в данном случае – это объединение “задачи” и “человека” в одном предложении, то есть формулировка задачи, над которой планируется работать, сфокусированная на конкретном пользователе.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Для того чтобы создать инновацию, нужно решать то, что не решено у других, а все остальное можно скопировать. То есть сосредоточиться на тех проблемах и задачах, которые на данный момент считаются не разрешимыми, которые никто не решает и считает необходимым злом. Именно в них скрыт наибольший потенциал для дизайн-мышления.

Наконец, после определения предмета пристального внимания можно приступать к самой генерации идей в виде мозгового штурма с выдвижением всех мыслимых и немыслимых решений выбранной проблемы. Задача четвертого этапа – сгенерировать, как можно большее количество разнообразных идей для решения сфокусированной проблемы из предыдущего шага. При этом не стоит концентрироваться на очевидных решениях, так как они могут увести внимание группы от креативных решений и снизить вероятность инноваций. Следует помнить, что эти идеи не являются окончательными, и всегда есть возможность придумать новые и более эффективные решения, вернувшись к данному этапу в любой момент.

Перед тем, как начинать разрабатывать прототип, необходимо отобрать 2-4 идеи. Как правило, отбор идей производится голосованием. Каждый участник процесса может выбрать, например, 4 идеи по признакам:

- лучшая для пользователя;
- безумная;
- рациональная;
- моя любимая.

Далее отобранные в результате голосования идеи воплощаются в прототипы. Прототипирование – это итерационный процесс. В ходе

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

него можно сгенерировать новые идеи, улучшить старые, получить более четкое представление о проблеме и решении. В качестве прототипа может выступать все, с чем можно взаимодействовать:

- физические прототипы;
- эскизы на бумаге;
- программные прототипы;
- ролевые сценарии и др.

Главное, чтобы пользователь мог получить свой опыт от прототипа, «поиграть» с ним, прочувствовать в действии. А команда собирает свои наблюдения взаимодействия пользователя с прототипом для последующей его доработки [4].

Финалом можно считать тестирование избранных идей. Конечно, идеальным вариантом будет проверка на прочность в реальных условиях, однако можно попробовать создать среду, подобную действительности (например, через ролевые игры). На данном этапе важно получить обратную связь и внести соответствующие корректировки (если они, конечно, понадобятся). Можно сказать, что тестирование – это фаза получения отзыва о решении. Во время тестирования также проверяется поставленная задача: верно ли она была сформулирована.

Одним из ключевых мировоззренческих принципов дизайн-мышления является эмпатия – умение взглянуть на мир глазами других людей, понять их потребности, желания, стоящие перед ними задачи. Именно этого требует от современного бизнеса произошедшая в последнем десятилетии кардинальная трансформация культуры потребления. В процессе дизайн-мышления эмпатия – это

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

необходимость понять, если можно так выразиться, словарный запас людей, потому что таким образом демонстрируется уважение им – показывается, что с ними говорят на одном языке. Если вам необходимо внимание потребителя, вам необходимо проявлять эмпатию и демонстрировать уважение, понимая язык, на котором он говорит.

Эффектом от применения методики дизайн-мышления является то, что благодаря простоте и понятности данной методики вы можете создать инновационный продукт или найти инновационное решение за достаточно короткое время. Дизайн-мышление мотивирует вас действовать очень быстро. При этом вы все время соотносите идеи для разрабатываемого продукта с потребностями потребителя. Поскольку процесс состоит из множества итераций, то, создавая концепцию продукта, вы постоянно подтверждаете у потребителя, что это именно то, что ему понравится в итоге.

Результаты исследования и выводы. Данная методика была использована преподавателями кафедры Предпринимательства и логистики на семинаре, посвященному решению задачи популяризации велотранспорта в г. Москве.

Преподаватели были разделены на команды, каждая команда в ходе постановки задачи акцентировала свое внимание на разных аспектах данной проблемы. Первая команда поставила перед собой задачу создание вело-инфраструктуры для удобства пользования студентов РЭУ им. Г.В. Плеханова. Вторая команда пыталась разобраться в решении проблемы создания условий для комфортного использования велотранспорта преподавателями университета. Третья команда решала задача использования велотранспорта в сложных климатических условиях, свойственных нашей полосе.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

В соответствие с поставленными задачами участники команд провели наблюдение и опрос, а также попробовали себя в роли велосипедистов и проехали по центру Москвы. Это позволило поставить в центр решения проблемы пользователя - жителя Москвы. В результате проведенного эксперимента удалось глубже разобраться в проблеме популяризации велотранспорта в Москве и понять, какие факторы влияют на выбор вида транспорта горожанами большого города.

Помимо выявления очевидных причин, по которым горожане предпочитают велосипеду другие виды транспорта, таких как загазованность улиц, плохие климатические условия, отсутствие инфраструктуры, командам удалось выявить некоторые неожиданные обстоятельства, влияющие на выбор транспорта. Так, например, важным условием для передвижения по городу является комфорт. Результаты опроса показали, что, к сожалению, во многих офисах, предприятиях, бизнес-центрах, в том числе и в университетах отсутствуют парковочные места для хранения велосипедов, а также раздевалки. Это является одной из основных причин, по которой преподаватели и студенты не используют велосипед для проезда в университет.

На этапе генерации идей участники команд предлагали самые смелые и неожиданные варианты решения проблем. Одной из нестандартных идей стало предложение о создании летающего велосипеда. Интересно отметить, что чем больше эмпатии участники команд проявляли к собирательному образу пользователя – персоны, для которой они разрабатывали решение, тем больше неожиданных и нестандартных решений им удалось сгенерировать.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Следующим шагом было создание прототипов решения проблем. Одна из команд в качестве прототипа составила историю в картинках, иллюстрирующую один день из жизни студента, использующего велосипед для того, чтобы добраться в университет на занятия. Благодаря творческому подходу в дизайн-мышлении команда смогла отразить эмоциональную составляющую дня: студент, преодолевший на своем велосипеде достаточно протяженный маршрут, совершил увлекательное путешествие по городу. Использование велосипеда позволило студенту не только решить свои основные задачи учебного дня, как доехать до университета, но и дало возможность лучше узнать город, заехать после учебы в Центральный дом художника и посетить фото-выставку. Это стало еще одним доказательством преимуществ использования велосипеда как средства передвижения. Удобная инфраструктура велосипедного транспорта способствуетт тому, чтобы люди могли комфортно путешествовать и перемещаться по мегаполису, минуя пробки и проблему с парковками. Студент смог благодаря велосипеду освоить еще и культурную программу дня, лучше узнать свой город, посмотреть его достопримечательности, остановится там, где это удобно и необходимо, что порой невозможно, передвигаясь на автомобиле или на общественном транспорте.

Другая группа предложила совершенное инновационное решение проблемы использования велосипеда в мегаполисе, разработав прототип летающего велосипеда, использование которого позволяет максимально быстро и безопасно перемещаться в мегаполисе, избегая пробок и выхлопных газов. Пусть на первый взгляд это идея может показаться мало осуществимой, однако научно-технический прогресс не стоит на месте, так сегодня уже активно используются дроны для доставки товаров, поэтому можно

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

предположить, что идея летающего велосипеда тоже в скором времени получит свое воплощение в реальность.

Таким образом, применение методологии дизайн-мышления позволило взглянуть на проблему популяризации велотранспорта в г. Москве под новым углом и найти новые нестандартные идеи в решении поставленной задачи.

Библиографический список

1. Постановление Правительства Москвы «Об основных положениях новой экологической политики города Москвы на период до 2030 года.

2. Данилов С.В. Образование предприимчивости / В Сборнике: Интерактивные подходы к обеспечению образовательной деятельности в учреждениях высшего и среднего образования. Москва. - 2017.- С.53-60.

3. Curedale R. Design Thinking. Process and Methods Guide 3-rd edition. Design Community College. Los Angeles. - 2016. URL: https://dcc-edu.org.

4. Das Design thinking playbook. Verlag Franz Vahlen GmbH. Munchen. -2017.

5. Patrick van der Pijl, Justin Lokitz and Lisa Key Solomon. Design a better business: new tools, skills, and mindset for strategy and innovation. John Wiley ans Sons. Canada. - 2016.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

СЕКЦИЯ 27. ЗДРАВООХРАНЕНИЕ, ФИЗИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА И СПОРТ

УДК 61+615.322

Авхукова Н.А., Сосонкина В.И. Фитотерапия как элемент мирового рынка медицинских услуг в Республике Беларусь

Phytotherapy as an element of the world market of medical services in the Republic of Belarus

Авхукова Н.А.,
Консалтинговая фирма, Минск, Беларусь,
ringorgopolacco@yahoo.com
Сосонкина В.И.
Ассоциация фармацевтов Беларуси, Минск, org@pharma.by
Avkhukova N.A.,
Consulting firm, Minsk, Belarus
Sosonkina V.I.
Association of Pharmacists of Belarus, Minsk

Аннотация. Предложены меры по совершенствованию инфраструктуры туристической индустрии, повышение доступности медицинского туризма в регионах, получение сертификатов международной аккредитации медицинскими учреждениями, проведение обширной маркетинговой программы для продвижения белорусских медицинских услуг за рубежом, создания медицинских кластеров. Одной из мер проведение комплексной программы продвижения белорусского сектора медицинских услуг на мировом рынке, является развитие сферы фитотерапии в республике.

Ключевые слова: медицинские услуги, рынок услуг, фитотерапия, подготовка кадров, инфраструктура, законодательство.

Abstract. Proposed measures to improve the infrastructure of the tourism industry, increasing the availability of medical tourism in the regions, obtaining certificates of international accreditation of the medical institutions, carrying out extensive marketing program for the promotion of Belarusian medical services abroad, establishment of medical clusters. One of the measures of the comprehensive program for promotion of Belarusian sector of medical services in the world market, is development of herbal medicine in the country.

Keywords: medical services, market services, herbal medicine, training, infrastructure, legislation.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Важным фактором развития отечественного рынка медицинских услуг является вовлеченность Республики Беларусь в такой перспективный сегмент мировых экономических отношений, как международная торговля медицинскими услугами. Изучение и оценка степени интеграции Республики Беларусь в международную торговлю медицинскими услугами является отправной точкой для разработки предложений по повышению конкурентоспособности национального рынка медицинских услуг в международном масштабе.

Исходя из современных тенденций, формирующихся на мировом рынке медицинских услуг, можно сделать вывод о том, что одним из серьезных направлений развития рынка медицинских услуг в Беларуси может являться медицинский туризм. Опыт стран Азии и Ближнего Востока показывает, что высокие показатели эффективности сектора обусловлены развитой туристической инфраструктурой, оснащенностью современным медицинским оборудованием местных клиник, стимулирования развития смежных отраслей, связанных с туризмом и биотехнологиями.

При анализе участия Республики Беларусь в международной торговле медицинскими услугами были выявлены сделаны следующие предложения по совершенствованию международной торговли медицинскими услугами:

1) Переход на новый этап развития рынка медицинского туризма в первую очередь предусматривает совершенствование инфраструктуры, а именно расширения туристической индустрии, повышение доступности медицинского туризма в регионах,

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

получение сертификатов международной аккредитации медицинскими учреждениями, проведение обширной маркетинговой программы для продвижения белорусских медицинских услуг за рубежом, создания медицинских кластеров.

В целом, Республика Беларусь может быть привлекательной страной для иностранных пациентов, так как имеет высококвалифицированных специалистов, уникальные природные условия и конкурентные цены на медицинские услуги. Однако отсутствие развитой инфраструктуры сдерживает рост данного сегмента. Республика Беларусь по примеру других стран могла бы использовать имеющийся потенциал в создании рекреационных зон и медицинских центров мирового уровня.

Как показывает практика, масштабные проекты полностью реализуются за счет государственного бюджета. Однако для эффективной реализации данных мероприятий только государственного участия будет недостаточно, так как медицинским туристам более всего важно качество оказываемых услуг при умеренной стоимости. В данной связи необходимо привлечение инвесторов в создание соответствующей инфраструктуры, обеспечение и гарантия безопасности медицинских туристов, привлечение высококвалифицированных медицинских специалистов и обслуживающего персонала.

Принимая во внимание опыт стран Азии и Ближнего Востока, стоит заметить, что приток иностранных инвестиций в отрасль повлиял на бурное развитие качества медицинского сервиса в стране и увеличение числа прибывших иностранных пациентов. Создание совместных санаторно-курортных комплексов с участием иностранного капитала (до 50%) окажет позитивное воздействие на

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

рыночную конкуренцию в белорусском сегменте оздоровительного туризма и улучшит имидж Беларуси на мировом рынке [1]. Персонифицированный характер предоставления медицинской услуги в рамках международной торговли делает необходимым осуществление коммуникации непосредственно между поставщиком и потребителем медицинской услуги. Чем больше разняться культуры, тем больше осложнен процесс общения и тем выше транзакционные издержки. Определенную сложность представляет преодоление языкового барьера. С целью привлечения иностранных клиентов в медицинские учреждения или на международные лечебно-оздоровительные курорты, вероятно, стоит внедрить финансовые меры стимулирования для медицинского персонала владеющего английским языком.

Для иностранных пациентов важным индикатором соответствия международному уровню сервиса является наличие у клиники сертификатов качества мирового уровня. Так, одним из основных инструментов повышения конкурентных преимуществ белорусских медицинских компаний может стать получение аттестации от международной ассоциаций Joint Commission International. На данный момент в Республике Беларусь отсутствуют медицинские учреждения, получивших данный вид аккредитации.

Исходя из опыта стран Азии и Ближнего Востока, медицинский туризм в этих государствах подкрепляется достаточно развитой системой культурно- познавательного туризма. Так, иностранные пациенты склонны объединять лечение и отдых, что, следовательно, продляет срок их пребывания в стране и оказывается выгодным для национальной экономики. В этой связи необходимо простимулировать модернизацию санаторно-курортных комплексов, рекреационных

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

баз отдыха, гостиничного сектора во всех регионах страны, так как спрос на медицинский туризм предъявляется и по отношению к приграничным регионам республики. Создание удобного транспортного сообщения между областями также необходимо для равномерного развития медицинского туризма во всех областях страны.

2) Стимулирование высокой эффективности медицинских услуг в Беларуси путем повышения информированности национальных агентов об условиях торговли на мировом рынке медицинских услуг. Так как основным критерием выбора иностранными гражданами Республики Беларусь, как дестинации для лечения, выступает выгодное соотношение «цена-качество», необходимо поддерживать высокий уровень обслуживания в национальных клиниках и оздоровительных центрах [1].

На основания опыта ОАЭ можно утверждать, что благодаря сотрудничеству с иностранными медицинскими и научно исследовательскими центрами предложение Беларуси на международном рынке медицинских услуг качественно вырастет и улучшит репутацию национальных субъектов.

Кооперация между белорусскими и зарубежными учреждениями здравоохранения возможно в рамках технического обеспечения больниц, образовательных программ, совместных исследований, обмен сотрудниками, консультативная поддержка в разных медицинских аспектах и в вопросах управления.

Важную роль в информировании белорусских участников рынка медицинских услуг также может сыграть проведение международных конференций и масштабных выставок по данной тематике–необходимо предоставить участникам рынка площадку для

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

получения информации о внешних рынках и деловых партнерах. Здесь важно понимать, что наиболее интересный и конкурентоспособный продукт на рынке медицинского туризма возможно создать только после того, как станет очевиден неудовлетворенный спрос со стороны медицинских туристов –либо это высокие цены на услуги в стране их проживания, либо потребность в получении реабилитационных процедур в санаториях с уникальными природно-климатическими условиями и пр.

При создании предложения для иностранных пациентов на белорусском рынке медицинских услуг следует в первую очередь исходить из той потребности, которая формируется на ключевых внешних рынках [2], а затем уже отталкиваться от тех конкурентных преимуществ, которые имеются в РБ для их удовлетворения. При таком ситуации снижается вероятность того, что услуги, которые они начнут предоставлять не будут востребованы на мировом рынке.

3) Процессы трудовой миграции, которые в большей степени затронули сектор здравоохранения однозначно негативно сказываются на объеме предложения медицинских услуг в стране. Более того, нехватка медицинского персонала вынуждает работников сферы заниматься большим объемом задач, в связи с чем риск приоритезирования обслуживания иностранных граждан в государственных больницах (ввиду большей рентабельности). При прогнозе возможных последствий, стоит отметить, что повышается риск возникновения ситуации пренебрежения правами национальных пациентов.

Таким образом, должны быть приняты меры по улучшению условий труда медицинских сотрудников в Беларуси. В комплекс этих мер, по примеру Таиланда, может включать:

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

• Повышение заработной платы высшему и среднему медицинскому персоналу;

• Предоставление финансовой поддержки докторам из периферии;

• Предоставление внеочередного права на получение льготных кредитов на строительство или приобретение жилых помещений.

В связи с тем, что Республика Беларусь находится только на начальном этапе интеграции в мировой рынок медицинских услуг, лимитированные экспорта услуг (как это применяется в Израиле) может быть нерентабельным и малоэффективным способом.

Однако представляется необходимым усовершенствовать правовое обеспечение белорусских граждан в области здравоохранения.

4) Несмотря на значительною емкость российского рынка, обеспечивающего в настоящее время основную часть потока иностранных посетителей белорусских санаториев и медицинских учреждений, сложившаяся однонаправленность экспорта санаторно-курортных услуг может привести к зависимости от конъюнктуры на аналогичном рынке Российской Федерации.

К примеру, в санаторном секторе численность размещенных лиц не резидентов стабильно росла до 2014 г., однако в 2015 г. показатель существенно снизился. Как оценивают аналитики, одной из основных причин является рост конкуренции со стороны российских рекреационно-оздоровительных курортов.

Основными причинами недостаточного спроса на турпродукт лечебно-оздоровительных центров Беларуси на рынках развитых стран и стран региона являются недостаточно активная рекламно-маркетинговая деятельность и туристическая инфраструктура, наличие языкового барьера и прочее.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Однако упрощение визовых формальностей в стране позволило наладить приток иностранных туристов. В связи с чем создание маркетинговых программ по продвижению белорусских медицинских услуг на зарубежных рынках на данном этапе считается своевременной мерой по поддержанию и стимулированию спроса со стороны иностранных туристов. Для подготовки и реализации маркетинговой компании предлагается создание органа, специализирующегося на медицинском туризме (на примере Турецкого Управления медицинского туризма (Turkish Healthcare Travel Council). В задачи данного органа будут входить:

• Координация медицинских учреждений и санаторно-курортных комплексов, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность;

• Позиционирование Республики Беларусь на мировом рынке медицинского туризма;

• Проведение семинаров, конференций, презентаций в печатных и электронных СМИ за рубежом, подключая к этому процессу дипломатические и консульские учреждения Республики Беларусь.

5) Использование природных лечебных факторов для профилактики различных заболеваний является одной из актуальных задач медицинского маркетинга региона. Многие страны-участницы мирового рынка обладают уникальным культурным и природным потенциалом, который не редко используют для создания привлекательного имиджа страны, в том числе национального рынка медицинских услуг. Так, например, в Индии используются традиционные методы лечения по Аюрведе; в районе Мертвого моря в Израиле концентрируется не малое количество оздоровительных центров для обслуживания как резидентов, так и не резидентов;

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

многие турецкие отели и медицинские центры могут предложить иностранным туристам водные процедуры с использованием термальных вод и т.д.

Республика Беларусь обладает богатым природным потенциалом, которой также можно использовать в маркетинговой стратегии белорусского региона.

Автором данной работы предлагается выбрать фитотерапию (метод лечения, основанный на использовании лекарственных трав) как одну из ключевых (базовых) услуг, которые могут получить иностранные пациенты в Беларуси. Выбор данного направления был основан, во-первых, на возрастающем мировом спросе на органические (природные) продовольственные продукты (в том числе и чаи) [3].

За последние 15 лет данный показатель вырос более чем в 5 раз и составляет порядка 80 млн долл. США в год. По данным исследования Grand View Research, рынок органических продуктов питания и напитков будет расти ежегодно в среднем на 15,5 % в течение 2016-2020 гг. Общий объем рынка составит по прогнозам около 212 млрд. долл. США [4].

Во-вторых, на данный момент подавляющее большинство санаториев, функционирующих в Республике Беларусь (69 [5]из 75), уже оснащено необходимой материальной базой, то есть 92% участников рынкоздоровительного туризма прибегает к практике фитотерапии.

Важно отметить, что в отличие от большинства направлений медицинского туризма в Республике Беларусь развитие фитоиндустрии финансируется за счет частного сектора экономики. Другой особенностью фитооздоровления, является низкая стоимость

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

валовых расходов ввиду наличия крупной сырьевой базы, а именно развитого природного фактора в Республике Беларусь.

В-третьих, фитооздоровление возможно на комплексной основе (то есть совместно с другими видами лечения, например, фитопарасауна, фитованны и т.д.). В этой связи санаторные центры могут диверсифицировать свою деятельность в этой области [3].

Таким образом, оба направления фитотерапии (оздоровление и обучение) выгодно отличают Республику Беларусь на мировой арене как страну с богатым природным потенциалом, способную удовлетворить спрос не только национальных, но и иностранных медицинских туристов. Однако, в настоящее время объемы реализации фитотерапевтических услуг в стране не велики.

С учетом приведенных выше тенденций и прогнозов, связанных с повышением спроса на органические продукты, предлагается применить следующие меры по развитию фитоиндустрии в Республике Беларусь:

1. Так как фитотерапия является узкопрофильной областью медицинских знаний, необходимо ввести преподавание в ВУЗах РБ курса фитотерапии, повысить квалификацию национальных медицинских специалистов в этой сфере для повсеместного внедрения фитотерапевтической практики [3];

2. Необходимо разработать на микро-и макроуровне маркетинговые программы, ориентированные как на национальных, так и на зарубежных потребителей;

3. Фитотуризм является нишевым рынком не только в Республике Беларусь, но и на мировом рынке [4, 5]. Поэтому считается перспективным привлечение в эту сферу финансирования, в том числе в форме иностранных инвестиций, для дальнейшего развития отрасли

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

и создания уникального имиджа Республики Беларусь на мировом рынке медицинских услуг.

Таким образом, были предложены меры по совершенствованию инфраструктуры (туристической индустрии, повышение доступности медицинского туризма в регионах, получение сертификатов международной аккредитации медицинскими учреждениями, проведение обширной маркетинговой программы для продвижения белорусских медицинских услуг за рубежом, создания медицинских кластеров), созданию кооперации между белорусскими и иностранными клиниками, улучшению условий труда на национальном рынке здравоохранения, расширению правовой базы в области защиты прав национальных потребителей медицинских услуг, созданию национального координирующего органа в области медицинского туризма и проведение комплексной программы продвижения белорусского сектора медицинских услуг на мировом рынке, развитию сферы фитотерапии в республике. В условиях интенсификации туристических потоков в сектор медицинского туризма необходимо использовать в полной мере человеческий капитал, научно-технический и природный потенциал страны с целью создания положительного имиджа страны и продвижения национальных экспортеров медицинских услуг на мировом рынке здравоохранения.

Библиографический список

1. Авхукова Н.А. Мировой рынок медицинских услуг: тенденции развития и перспективы участия Республики Беларусь. М.: Русские, 2017. - 96 с.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

2. Герасимов П.А. Современные тенденции развития мирового рынка медицинских услуг: автореф. дисс.... канд. экон. наук: 08.00.14 / П.А. Герасимов –М., 2015.

3. Корсун Е.В., Огренич Н.А., Малышко М.А., Корсун В.Ф. История фитотерапии в Беларуси. М.: Институт фитотерапии, 2016. - 318 с.

4. Фитотерапия - Санатории Беларуси [Электронный ресурс]. –2017.

5. Рынок органических продуктов к 2020 году вырастет на 60%. Какое место в нем будем занимать мы? [Электронный ресурс]. – 2016.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

УДК 07

Ястребова О.С. Специфика занятий физической культурой со студентами специальной медицинской группы

Specificity physical education with students of special medical group

Ястребова Ольга Станиславовна,
Кандидат педагогических наук, ассистент Ресурсного Центра физической культуры,
Балтийский Федеральный университет имени Иммануила Канта
Yastrebova Olga Stanislavovna,
The candidate of pedagogical Sciences, assistant of the Resource Center of physical culture,
Immanuel Kant Baltic Federal University

Аннотация. С каждым годом всё больше студентов-первокурсников на занятиях физической культурой в ВУЗе распределяются в специальные медицинские группы. Эта негативная тенденция усиливается на фоне увеличения потребности общества не только в высококвалифицированных и профессионально подготовленных, но и в здоровых специалистах. Показатели физического развития студентов стремительно падают, а «преждевременное старение» становится нормой среди молодёжи.

Ключевые слова: специальные медицинские группы, слабое здоровье, двигательная активность.

Abstract. Every year more and more first-year students in the physical education at the university are distributed in special medical group. This negative trend is enhanced by increasing the society needs not only highly skilled and professionally trained but also in the health experts. Indicators of physical development of students is falling rapidly, and the "premature aging" is becoming the norm among young people.

Keywords: special medical groups, poor health, physical activity.

С каждым годом всё больше студентов-первокурсников на занятиях физической культурой в ВУЗе распределяются в специальные медицинские группы (СМГ). Эта негативная тенденция усиливается на

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

фоне увеличения потребности общества не только в высококвалифицированных и профессионально подготовленных, но и в здоровых специалистах. Показатели физического развития студентов стремительно падают, а «преждевременное старение» становится нормой среди молодёжи.

Занятия физической культурой в специальных медицинских группах призваны противостоять физической деградации студентов и помочь учащимся со слабым здоровьем обрести хорошую физическую форму. Однако методика преподавания физической культуры специальной медицинской группе существенно отличается от стандартной методики преподавания [1].

Главной причиной плохого физического развития является должное отсутствие необходимой двигательной активности. Согласно проведенным социологическим исследованиям, малоподвижность у студентов составляет более 76% времени в состоянии бодрствования, а избыточную массу тела имеют 15-20% студентов (Куркина Л.В., 2009). Вследствие малоподвижного образа жизни и отсутствия регулярной нагрузки, все системы организма ослабевают, как следствие падает общее самочувствие, работоспособность и качество жизни. Результатом регулярных и грамотно сориентированных физических упражнений является оздоровление жизненно-важных систем организма, а также повышение уровня восстановительных процессов, что ведет к естественному увеличению адаптивных функций человека.

Главной целью физического воспитания студентов специальных медицинских групп является восстановление после перенесенного заболевания и нормализация двигательных функций организма, а также формирование необходимых качеств для будущей трудовой деятельности.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Изучая дисциплину "Физическая культура" по программе для специальной медицинской группы, студенты смогут:

- значительно укрепить здоровье, при необходимости восстановиться после перенесённых заболеваний;
- улучшить физическую форму;
- освоить необходимые в повседневной жизни двигательные навыки;
- адаптироваться к регулярным физическим нагрузкам;
- расширить функциональные возможности физиологических систем организма;
- повысить свой иммунитет;
- овладеть методикой тренировок для самостоятельных занятий с учётом имеющихся заболеваний.

Обучение студентов СМГ начинается с определения ограничений физической активности. Для этого разработана система распределения студентов СМГ по подгруппам:

1. группа «А» – студенты с заболеваниями сердечно-сосудистой и дыхательной систем, нарушением функций нервной и эндокринной систем, хроническим воспалением среднего уха, миопией;
2. группа «Б» – студенты, имеющие заболевания органов брюшной полости и малого таза (хронические холецистит и гастрит, язвенная болезнь, колит, дисфункция яичников, гинекологические воспалительные заболевания и др.), нарушения жирового, водно-солевого обменов и заболевания почек;

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

3. группа «В» – студенты, имеющие нарушения опорно-двигательного аппарата, контрактуру (ограничение движений в суставе) и снижение двигательной функции.

После определения подгрупп студентов, производится разделение учащихся на группы для занятий. Разделение происходит не только на основе характера проблем со здоровьем, но и на основе общего уровня физической подготовки.

Главной особенностью проведения занятий по физической культуре со студентами СМГ является строгий контроль состояния здоровья на всем протяжении тренировки. Недопустимо переутомление, превышение оптимальных показателей пульса, а также получение травм во время занятий. Кроме того, студентам СМГ показаны весьма специфические упражнения, которые можно условно разделить на три группы: гимнастические, спортивно-прикладные и игры. К гимнастическим упражнениям относятся строевые упражнения, где студенты совместно выполняют одинаковые движения, и общеразвивающие упражнения, к которым относятся различные координационно несложные движения без отягощения или с минимальными весами, а также с использованием спортивных тренажёров.

Спортивно-прикладные упражнения включают в себя ходьбу, бег в низком темпе, плавание, лазание, катание на велосипеде и др. К играм, рекомендуемым СМГ, относятся: настольный теннис, бадминтон, волейбол и баскетбол. Динамические и статические дыхательные упражнения также являются неотъемлемой частью занятий СМГ, помогая студентам регулировать уровень сердцебиения после выполнения упражнений, а также развивая дыхательную систему. Следует отметить, что для студентов СМГ ограничиваются

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

упражнения на скорость, силу и выносливость, а также сокращены дистанции в ходьбе, беге и т.д. [3].

Методики проведения занятий СМГ различных университетов могут различаться. В 2016 году в Ярославском государственном медицинском университете (ЯГМУ) был проведён эксперимент по внедрению комплексной методики проведения занятий физической культурой в образовательный процесс студенток СМГ «А» 1 курса ЯГМУ. В эксперименте приняли участи 24 учащихся, которые были разделены на контрольную и экспериментальную группы по 12 человек. Контрольная группа из 12 студентов занималась по методике, рекомендуемой учебной программой, в то время как экспериментальная группа занималась по комплексной методике организации занятий с применением круговой тренировки (КТ). Полуторачасовые занятия проводились раз в неделю на протяжение двух учебных семестров. Перед началом и по завершению эксперимента были проведены тестирования уровня физического и функционального состояния организма студентов с последующим анализом и оценкой эффективности КТ.
Суть круговой тренировки заключалась в серийном повторении нескольких видов упражнений. Комплекс состоял из 12 упражнений, переход между которыми осуществлялся по команде преподавателя. На каждое упражнение отводилось 30-45 секунд, на отдых между упражнениями – 30 секунд. К концу эксперимента суммарные показатели по упражнениям комплекса круговой тренировки у экспериментально группы возросли на 34%, тогда как у контрольной группы только на 22%. Впоследствии, в ЯГМУ данная методика проведения занятий со специальной медицинской группой была принята на постоянную основу.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

С 2010 года в Балтийском Федеральном Университете им. И. Канта (БФУ) действует система составления индивидуального графика занятий физической культурой для студентов, где каждый учащийся можем выбрать вид спорта по душе. На выбор предоставлено больше 10 спортивных секций, а для студентов СМГ созданы отдельные группы для занятий [4]. Однако в отличие от большинства университетов, в БФУ учащиеся с ограничениями по нагрузкам могут посещать занятия некоторых общих секций, таких как бадминтон или оздоровительный бег, что способствует увеличению интереса к занятиям физической культурой и ускоряет процесс реабилитации после болезни. Полуторачасовые занятия проводятся дважды в неделю квалифицированными преподавателями с многолетним стажем работы. Индивидуальность подхода к каждому студенту обеспечивает максимальную продуктивность занятий. Контрольные нормативы для студентов СМГ значительно снижены, по сравнению с нормативами основной группы. При условии регулярного посещения занятий, студенты без проблем сдают контрольные нормативы, а к началу третьего курса нередко переходят в основную медицинскую группу.

Таким образом, занятия физической культуры студентов специальной медицинской группы нуждаются в грамотной организации и строгом контроле процесса, квалифицированных преподавателях и комфортных условиях. Однако, при соблюдении всех этих пунктов, занятия в специальной медицинской группе способствуют оздоровлению студентов и повышению интереса к занятиям спортом.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Библиографический список

1. Физическое воспитание студентов специальной медицинской группы: учеб. пособие / Л.П. Богданова. – Самара: Изд-во Самар. гос. аэрокосм. ун-та, 2010. 64с.

2. Материалы докладов всероссийской научно-практической конференции «О повышении роли физической культуры и спорта в развитии личности студентов» (17-18 ноября 2011года) / Отв.ред.: М.Я. Виленский, С.И.Филимонова. – М.:, 2011. – 316.

3. Загревская А. И. Инновационный подход к физкультурному образованию студентов специальной медицинской группы в вузе // Адаптивная физическая культура. – 2007. – № 1. – С. 4-8.

4. «Новый формат занятий по физической культуре», / БФУ и. Иммануила Канта. – Электрон. журн. студентов БФУ и. Иммануила Канта «Универсия».-Калининград:БФУ, 2010..

Электронное научное издание

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ СТРАН, РЕГИОНОВ И ОПТИМИЗАЦИЯ СЕКТОРОВ ЭКОНОМИКИ: АНАЛИЗ И ПРОГНОЗЫ

сборник научных трудов по материалам I Международной научно-практической конференции

9 октября 2017 г.

По вопросам и замечаниям к изданию, а также предложениям к сотрудничеству обращаться по электронной почте mail@scipro.ru

Подготовлено с авторских оригиналов

ISBN 978-1-370-16066-2

9 781370 160662

Формат 60x84/16. Усл. печ. л. 1,5. Тираж 100 экз.
Издательство НОО Профессиональная наука
Нижний Новгород, ул. Ломоносова 9, офис 309
Издательство Smashwords, Inc.15951 Los Gatos Blvd., Ste 16, USA