
**ВЕСТНИК
АЛТАЙСКОЙ АКАДЕМИИ
ЭКОНОМИКИ И ПРАВА**

ISSN 1818-4057

№ 10 2019

Часть 2

Научный журнал

«Вестник Алтайской академии экономики и права»

ISSN 1818-4057

Журнал издается с 1997 года.

Издание включено в Перечень рецензируемых научных изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени кандидата наук, на соискание ученой степени доктора наук (Перечень ВАК).

Официальный сайт журнала – www.vaael.ru.

Доступ к электронной версии журнала бесплатен. e-ISSN 2226-3977.

Издание официально зарегистрировано в Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций. Свидетельство о регистрации ПИ № ФС 77 – 45458.

Учредитель – Автономная некоммерческая образовательная организация высшего образования «Алтайская академия экономики и права». 656038, Алтайский край, город Барнаул, Комсомольский проспект, 86

Шифры научных специальностей

08.00.00 Экономические науки

12.00.00 Юридические науки

Все публикации рецензируются.

Журнал индексируется в Российском индексе научного цитирования РИНЦ и научной электронной библиотеке eLIBRARY.RU.

Номерам и статьям журнала присваивается Цифровой идентификатор объекта DOI.

Выпуск подписан в печать 28 октября 2019 года

Распространение по свободной цене

Усл. печ. л. 21,5

Тираж 500 экз.

Формат 60×90 1/8

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

МЕТОДИКА ОПТИМИЗАЦИИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ РАЗМЕРА РЕГИОНАЛЬНОГО РЕЗЕРВНОГО ЗЕРНОВОГО ФОНДА <i>Антамошкина О. И., Зинина О. В.</i>	5
РАЗВИТИЕ ИНСТРУМЕНТАРИЯ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА <i>Барышникова Н. С., Церкозенко О. В.</i>	11
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РОССИЙСКИХ ХОСТЕЛОВ В КОНТЕКСТЕ ОБЩЕМИРОВЫХ ТЕНДЕНЦИЙ <i>Бацына Я. В., Белоусова Н. А., Паленова Т. В.</i>	24
УПРАВЛЕНИЕ БЮДЖЕТОМ ТЕРРИТОРИИ: ОПЫТ РЕГИОНОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ <i>Берман С. С.</i>	31
ПОДХОДЫ К РАЗВИТИЮ И ПОДДЕРЖКЕ КЛАСТЕРОВ <i>Бурук А. Ф., Дегтярева Н. В., Жаров А. В.</i>	40
ОЦЕНКА СТОИМОСТИ ПРОЕКТА МЕТОДОМ РЕАЛЬНЫХ ОПЦИОНОВ <i>Воротникова Д. В., Халиков М. А.</i>	45
РОССИЙСКАЯ ПРАКТИКА ОЦЕНКИ СРЕДНЕВЗВЕШЕННОЙ СТОИМОСТИ КАПИТАЛА КОМПАНИЙ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ <i>Епифанов И. И., Халиков М. А.</i>	55
ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ УСЛОВИЙ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИЙСКИХ РЕГИОНАХ <i>Забазнова Т. А., Ерохина Е. А., Секачева Т. В., Карпушова С. Е., Пацук Е. В., Суркова О. А., Рыжова О. А., Шукина Н. В., Кукаева Л. И., Решетникова М. В.</i>	62
ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ КОНФЛИКТОМ В МЕДИЦИНСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ <i>Лапочкина С. В., Тихомиров С. С., Вирабян Р. Р.</i>	70
АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ И ДИНАМИКИ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА РФ <i>Лейзин И. Б., Неуструева А. С., Пак В. В.</i>	74
ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ СТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ РАБОТОЙ <i>Макаева К. И., Санжиева К. Ю., Коокуева М. Б., Минькова Д. П., Радионов И. В., Бадмаев А. Б., Егоринова Е. С., Пюрвеева К. А., Бакинова Т. Д., Окняев Б. Н.</i>	80
МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СУЩНОСТИ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ <i>Макаркин Н. П., Потапова Л. Н., Алферина О. Н., Корнеева Н. В.</i>	87
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО РОССИИ И КИТАЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ <i>Минакова И. В., Быковская Е. И., Бароян А. А., Гололобова М. А.</i>	93
СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ КУЛЬТУРЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ <i>Мусостов З. Р., Догужева Л. А., Албастов А. Р., Дудаев Т.-А. М.</i>	100
ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ <i>Платонова Т. Е.</i>	105
ОПТИМИЗАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СОСТАВЛЯЮЩИХ КРИТЕРИЯ ОЦЕНКИ РЕГИОНАЛЬНЫХ ОБЪЕКТОВ ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ НА РЫНКЕ ПРИРОДНЫХ РЕСУРСОВ <i>Попп Е. А., Вдовин С. А.</i>	109
РЫНОК ОРГАНИЧЕСКОЙ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ В РОССИИ <i>Руцицкая О. А., Кружкова Т. И., Руцицкая О. Е., Буслаев Р. В.</i>	116

ОЦЕНКА НЕФИНАНСОВЫХ АКТИВОВ В ФЕДЕРАЛЬНЫХ И МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТАХ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И ОТЧЕТНОСТИ <i>Свеишникова О. Н., Лебедева О. Н.</i>	123
ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КРЕДИТНЫХ РЕСУРСОВ <i>Фейзуллаев Мушфиг Ахад оглы</i>	130
СПЕЦИФИКА КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЙ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА <i>Шафиров В. Г., Васильева И. В., Можаяев Е. Е.</i>	139
ОЦЕНКА МЕДИКО-ДЕМОГРАФИЧЕСКИХ ТЕНДЕНЦИЙ В КОНТЕКСТЕ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ПРИОРИТЕТОВ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ И ЗАПАДНОЙ ЕВРОПЫ <i>Шкиперова Г. Т., Молчанова Е. В.</i>	145
ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ	
НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ ОБСТОЯТЕЛЬСТВ, ИСКЛЮЧАЮЩИХ ПРЕСТУПНОСТЬ ДЕЯНИЯ, ПРИМЕНИТЕЛЬНО К ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОТРУДНИКОВ ПРАВООХРАНИТЕЛЬНЫХ ОРГАНОВ <i>Биккинин И. А., Поезжалов В. Б.</i>	154
АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ КВАЛИФИКАЦИИ ПРЕСТУПЛЕНИЙ, СВЯЗАННЫХ С ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ НЕЗАКОННЫХ ВООРУЖЕННЫХ ФОРМИРОВАНИЙ (ЧАСТЬ I) <i>Климанов А. М., Пешков Д. В.</i>	160
АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ КВАЛИФИКАЦИИ ПРЕСТУПЛЕНИЙ, СВЯЗАННЫХ С ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ НЕЗАКОННЫХ ВООРУЖЕННЫХ ФОРМИРОВАНИЙ (ЧАСТЬ II) <i>Климанов А. М., Пешков Д. В.</i>	166

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 338.436

О. И. Антамошкина

ФГБОУ ВО «Красноярский Государственный аграрный университет», Красноярск,
e-mail: antamoshkina@yandex.ru

О. В. Зинина

ФГБОУ ВО «Красноярский Государственный аграрный университет», Красноярск,
e-mail: zinnia.olya@bk.ru

МЕТОДИКА ОПТИМИЗАЦИИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ РАЗМЕРА РЕГИОНАЛЬНОГО РЕЗЕРВНОГО ЗЕРНОВОГО ФОНДА

Ключевые слова: оптимизация, зерно, резервный фонд, методика, сельские товаропроизводители, спрос, продовольствие, экономико-математическая модель.

В статье представлен обзор развития зернового рынка Красноярского края, возможности реализации регионального резервного фонда зерна с расчетом закупочных цен. Предложен метод оптимизации цен с учетом производственных возможностей сельских товаропроизводителей, наиболее вероятных колебаний объемов производства зерна, потребности региона в продовольственном и фуражном зерне, размера компенсации затрат на его производство и реализацию из областного бюджета, платежеспособного спроса населения. Более обоснованным для решения этих вопросов в статье предлагается использование методов экономико-математического моделирования с использованием блочной экономико-математической модели, состоящей из шести основных блоков.

О. И. Antamoshkina

Krasnoyarsk state agrarian University, Krasnoyarsk, e-mail: antamoshkina@yandex.ru

О. V. Zinina

Krasnoyarsk state agrarian University, Krasnoyarsk, e-mail: zinnia.olya@bk.ru

OPTIMIZATION METHOD FOR DETERMINATION OF THE SIZE OF REGIONAL RESERVE GRAIN FUND

Keywords: optimization, grain, reserve fund, methodology, rural producers, demand, food, economic and mathematical model.

The article presents an overview of the development of the grain market of the Krasnoyarsk territory, the possibility of implementing a regional reserve Fund of grain with the calculation of purchase prices. The method of price optimization taking into account the production capacity of rural producers, the most likely fluctuations in grain production, the need of the region for food and feed grain, the amount of compensation of the costs of its production and sales from the regional budget, the effective demand of the population. More reasonable to address these issues the article proposes using the methods of economic-mathematical modeling with the use of block economic-mathematical model, which consists of six major blocks.

Введение

В сложившихся условиях профицита зерна 2016-2018 гг. роль главного инструмента регулирования зернового рынка Красноярского края может реализовать региональный резервный фонд, формируемый путем закупок зерна, осуществляемых на конкурсной основе. При их проведении самым сложным, но наиболее важным оста-

ется расчет закупочных цен. С одной стороны, они должны обеспечивать сельским товаропроизводителям ведение простого или расширенного воспроизводства в отрасли, а с другой, позволять населению региона приобретать в необходимом количестве и ассортименте хлебобулочные и другие продовольственные, произведенные с использованием зерна.

Цель

Целью исследования является разработка метода оптимизации цен с учетом производственных возможностей сельских товаропроизводителей, наиболее вероятных колебаний объемов производства зерна, потребности региона в продовольственном и фуражном зерне, размера компенсации затрат на его производство и реализацию из областного бюджета, платежеспособного спроса населения.

Материал и методы исследования

Чтобы достичь оптимального уровня цен, необходимо в первую очередь учесть производственные возможности сельских товаропроизводителей, наиболее вероятные колебания производства зерна, потребность региона в продовольственном и фуражном зерне, размер компенсации части затрат по его производству и сбыту из регионального бюджета, платежеспособный спрос населения [5].

Более обоснованно решить эти вопросы можно с помощью методов экономико-математического моделирования с применением блочной экономико-математической модели, включающей шесть основных блоков.

Результаты исследования и их обсуждение

Рассмотрим схему, отражающую суть предлагаемой методики, с выделением главных блоков расчета показателей и подблоков, которые выполняют уточняющую функцию по отношению к основным блокам.

I блок состоит из двух подблоков, связанных с расчетом основных параметров для *II блока* модели по оптимизации закупок зерна в региональный продовольственный фонд.

Первый подблок включает в себя прогнозирование урожайности зерновых культур с учетом влияния на нее факторов производства. Состояние регионального рынка зерна во многом зависит от изменения предложения данной продукции, которое в значительной мере определяется объемом производства и прежде всего уровнем урожайности зерновых культур. Именно поэтому требуется разработка

ее прогноза с достаточно высокой степенью обоснованности. Инструментом для достижения поставленной цели могут служить корреляционно-регрессионные зависимости [3].

Для определения наиболее значимых факторов, влияющих на изменение урожайности зерновых культур, проводят дисперсионный анализ ее зависимости от времени и изменения факторов, характеризующих уровень интенсивности ведения зернового хозяйства.

Наиболее значимым фактором является время, поэтому выравнивание динамического ряда урожайности зерновых культур следует проводить в зависимости от изменения времени.

Поскольку прогноз разрабатывается на основе изменения только временного фактора, для его реальности необходимо, чтобы значение других факторов, характеризующих уровень развития зерновой отрасли, оставались, хотя бы, на современном уровне.

Второй подблок. Для определения степени влияния изменения потребления основных продуктов питания на потребление хлебопродуктов должна быть построена функция зависимости множества переменных в виде линейного уравнения множественной регрессии:

$$\bar{y} = a_0 + \sum a_i x_i,$$

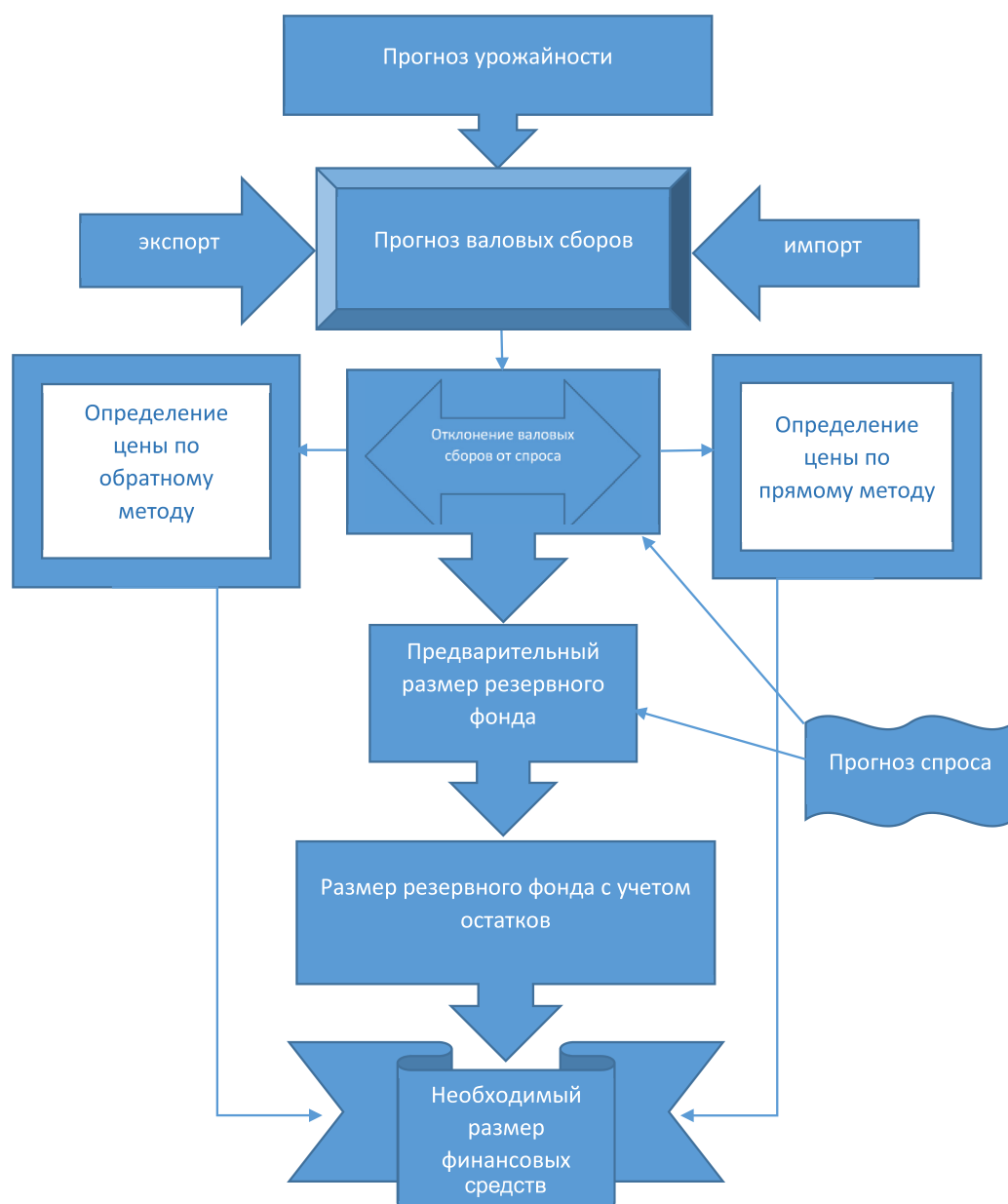
где $\bar{y}$ – потребление хлебопродуктов;
 a_i – коэффициенты управления регрессии;
 x_i – потребление i -го продукта;
 n – количество основных продуктов питания.

Используя данные t наблюдений и метод наименьших квадратов, следует определять значения коэффициентов, а с таким расчетом, чтобы сумма квадратов отклонений, вычисленных по этому уравнению, от фактического потребления хлебопродуктов была минимальной. При этом вычисленные значения коэффициентов регрессии a , показывают величину к направлению изменения потребления хлебопродуктов от увеличения потребления i -го продукта питания на одну единицу [1]. Анализ потребления основных продуктов питания с помощью методов математической статистики позволит получить уравнение множественной регрессии потребления

на душу населен хлебопродуктов в год в зависимости от потребления других основных видов продовольствия: потребление картофеля, овощей и бахчевых, мяса и мясопродуктов, молока и молокопродуктов, яиц, сахара, масла растительного и жиров, плодов и ягод, рыбы и рыбопродуктов.

II блок – оценка величины отклонения показателя валового сбора зерна от показателя прогнозируемой величины спроса на него. В данном случае применяется метод вычитания. В рамках

второго блока определяется отклонение, которое может иметь как положительное, так и отрицательное значение. Положительное в том случае, когда показатель валового сбора будет больше, чем показатель спроса, и отрицательное, когда потенциальный спрос превысит потенциальное предложение. В зависимости от того, какое значение примет указанный показатель, в дальнейшем будет определяться выбор метода расчета цены на зерно, закупаемое в резервный фонд [4].



Алгоритм определения оптимального размера регионального резервного фонда зерна

III блок – расчет цен на зерно, закупаемое в резервный фонд и цен реализации продуктов его переработки. Для расчета цен используется прямая и реверсивная модели. На данном этапе используются результаты расчетов, произведенных во втором блоке модели оптимизации закупок зерна в резервный фонд. Если потенциальное предложение превысит потенциальный спрос и величина отклонения будет иметь положительное значение, то в данном случае можно говорить о том, что цены на зерно вероятнее всего будут снижаться, а значит, в первую очередь, необходимо защищать интересы производителей. Сделать это возможно путем использования прямой модели определения закупочных цен на зерно, закупаемое в резервный фонд. Если величина отклонения будет отрицательной, то возникает необходимость защиты интересов потребителей хлеба, цены на который желательно сдерживать, чтобы ситуация на рынке хлебопродуктов была благоприятной. В данном случае целесообразно использование реверсивной модели для расчета закупочных цен на зерно.

Прямая модель определения цен построена на расчетах по затратам технологического процесса, а исходный пункт расчетов – себестоимость 1 тонны зерна базисных кондиций [2]. Цена на конечную продукцию, например, на хлеб, определяется прямым путем, начиная со стадии производства зерна и заканчивая последовательным приращением добавленной стоимости вплоть до стадии их реализации. При заданной себестоимости зерна эта модель позволяет рассчитать цены на муку и хлеб и тем самым определить стоимостные пропорции каждого производителя в потребительской цене. Определение цен на хлеб включает следующие этапы: определение расчетной цены на зерно, расчет стоимости 1 т помольной партии, стоимости 1 т муки, расчет отпускных и розничных цен на муку, розничных цен на хлеб.

Вторая модель решается по обратной (реверсивной) схеме, где исходным пунктом расчета служит фактически сложившаяся (или прогнозируемая) цена на хлеб, конечным – ориентировочная цена на зерно. Она рассчитывается путем последовательного вычитания стоимости сырья и затрат согласно техно-

логическим стадиям переработки продукции [1].

Организации, осуществляющие и контролируемые закупки зерна в резервный фонд, могут заблаговременно разрабатывать различные программы своих действий и применять их в зависимости от сложившейся экономической ситуации. Например, подставляя в экономико-математическую модель вычисленные с помощью корреляционных зависимостей прогнозные значения урожайности зерновых культур, можно еще до начала весенне-полевых работ более достоверно рассчитать закупочные цены на зерно. Это, в свою очередь, позволит производителям товарного зерна заранее оценить степень выгодности его реализации в региональный резервный фонд.

IV блок. Резервный фонд способствует оздоровлению ситуации на зерновом региональном рынке, помогает избежать реальной угрозы его дефицитности. Кроме того, он упрощает решение задачи само-обеспечения края зерном, позволяет эффективнее использовать зерновые ресурсы, дает возможность обеспечить воспроизводственный процесс в зерновом хозяйстве и связанных с ним отраслях животноводства и зерноперерабатывающей промышленности. Для преодоления дисбаланса между производством и потреблением зерна в неурожайные годы прежде всего необходимо обеспечить стабилизацию его потребления как за счет улучшения использования зерна, так и за счет рационального формирования и расходования зерновых ресурсов, включая и резервный фонд. Для сохранения и даже превышения достигнутого уровня потребления зерна в неурожайные годы требуется осуществлять его закупки в урожайные годы. Именно за счет этих закупок в основном и формируется резервный фонд. Для поддержания относительно стабильного состояния регионального зернового рынка краевым органам следует в урожайные годы пополнять резерв, скупая зерно, предотвращая тем самым резкое падение цен на него, а в годы, когда зерновой рынок не насыщен зерном и цены на него растут, резервные запасы необходимо поставлять на рынок. Для условий Красноярского края величину резервного фонда зерна целесообразно устанавливать с учетом возможностей

развития зернового хозяйства, создания необходимых условий для нормального его ведения, обеспечения стабильного удовлетворения внутри краевых потребностей в зерне и продуктах его переработки прежде всего в годы аномально неблагоприятных погодных условий.

В принципе, фонд должен соответствовать объему максимальных годовых колебаний валового сбора зерновых культур. Необходимо также учитывать вероятностные закономерности в колебаниях урожайности зерновых культур. Поэтому для более точного установления размера резервного фонда с априорно заданной вероятностью целесообразно использовать функцию Лапласа вида.

$$\Phi(X) = \frac{2}{\sqrt{2\pi}} \int_0^x e^{-\frac{x^2}{2}} dx.$$

Если урожайность зерновых имеет нормальное распределение, то вероятность отклонения случайно выпавшей величины x от тренда урожайности зерновых культур в пределах заданного интервала δ можно рассчитывать по формуле:

$$P(|x - a| < \delta) = 2\Phi\left[\frac{\delta}{\sigma}\right],$$

где P – вероятность (уровень надежности), %;

a – средняя величина урожайности зерновых культур по тренду в любом году, ц/га;

x – случайная величина урожайности зерновых культур, ц/га;

δ – гарантированный резерв зерна с заданным уровнем надежности в расчете на 1 га посева зерновых, ц;

σ – среднее квадратическое отклонение урожайности от средней, ц/га;

Φ – функция Лапласа.

$$\chi^2 = \sum \left(\frac{f - fm}{fm} \right)^2,$$

где f и f_m соответственно эмпирические и теоретические частоты.

Для оценки близости эмпирического распределения урожайности зерновых культур к нормальному необходимо использовать один из критериев согласия (критерий Пирсона): (критического),

то расхождения считаются случайными, а эмпирическое распределение является нормальным.

Значение критерия Пирсона $\chi^2_{05} = 2$ при $K = 4$ степеням свободы, свидетельствуют о том, что урожайность зерновых культур подчиняется нормальному, или Гаусову, распределению. Поэтому для вычисления рационального размера резервного фонда зерна с заданной вероятностью вполне может быть применена функция Лапласа.

Аналогично определяется необходимый резерв зерна в расчете на 1 га посева зерновых культур для различных уровней надежности.

Аналогично рассчитывают необходимый размер резервного фонда для основных видов зерна с учетом прогнозирования урожайности зерновых культур с различным уровнем надежности. Создание такого резерва даст возможность нейтрализовать экономические последствия колебания производства зерна под влиянием метеорологических и других условий.

Необходимо уточнить, что на данном этапе определение размеров резервного фонда носит предварительный характер. Для того, чтобы точнее определить его величину, необходимо учесть переходящие остатки зерна, если они существуют.

В рамках *V-го* блока производится исключение из *предварительного* размера резервного фонда указанных остатков и определяется его *окончательный* размер.

VI блок. Здесь производится операция с ранее рассчитанными показателями *II-го* (прогнозируемая цена закупок на зерно) и *V-го* (окончательный размер резервного фонда с учетом переходящих остатков) блоков. Расчеты на последнем этапе модели по оптимизации закупок зерна в резервный фонд заключаются в определении необходимых финансовых средств для его создания.

Недостаток рассмотренной методики заключается в том, что она не учитывает объем потребления зерна в регионе. Чтобы его устранить, предлагается вычислять среднее квадратическое отклонение валового сбора зерна не от среднего его уровня, а от среднего его потребления. В этом случае резервный фонд будет гарантировать зерновую независимость региона, обеспечивая стабильный внутри краевой спрос на зерно и продукты его

переработки. Размер регионального резервного фонда зерна, будет рассчитан, по двум методикам.

Выводы

В условиях существующей несбалансированности зернового рынка создание

резервного фонда за счет постепенного накопления зерна в урожайные годы позволит не только повысить устойчивость зернового хозяйства в регионе, стабилизировать потребность в зерне на необходимом уровне, но и в определенной мере упорядочить систему закупочных цен.

Библиографический список

1. Altukhov A., (2000) Funktsionirovanie zernjvlgj rynka strany [Functioning of the country's grain market]. *Economika selskogo khoziaistva Rossii* № 10. 39 p.
2. Антамошкина О.И., Каменская Н.В. Особенности банкротства сельскохозяйственных предприятий // Проблемы современной аграрной науки материалы международной заочной научной конференции. 2017. С. 115-117.
3. Елкина В.Н. Организационно-экономические основы развития инфраструктуры регионального рынка зерна. М.: Космо, 2011.
4. Кузнецова Л.М., Черкасова Г.П. Количественно-качественный учет зерна и зернопродуктов. М.: ДеЛи, 2011.
5. Кузнецова Ж.С. Финансово-правовые основы управления средствами Резервного фонда РФ // Вестник РГЭУ. 2010.

УДК 338.12

Н. С. Барышникова, О. В. Церкозенко

ФГБОУ ВО «Новосибирский государственный университет экономики и управления»,
Новосибирск, e-mail: barns111@rambler.ru

РАЗВИТИЕ ИНСТРУМЕНТАРИЯ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА

Ключевые слова: оценка стоимости, VBM-концепция, корреляционно-регрессионный анализ, рыночная стоимость, прогнозирование.

Определена необходимость оценки стоимости экономического субъекта как важного элемента современных рыночных отношений, перечислены ситуации, в которых оценка стоимости экономического субъекта становится необходимой, представлен обзор результатов оценки стоимости экономического субъекта в рамках доходного подхода, основанного на определении стоимости будущих доходов. Представлены результаты оценки балансовой стоимости объекта оценки независимо от прибыльности его деятельности и на основе применения сравнительного подхода, основанного на современной рыночной стоимости реально существующих объектов оценки. Сделан вывод о том, что применение традиционных методов дает различную величину стоимости компании, несмотря на то, что подходы основываются на данных, собранных на одном и том же рынке. Представлено объяснение ситуации и обоснована необходимость развития инструментария оценки стоимости бизнеса на основе построения корреляционно-регрессионной модели зависимости рыночной стоимости экономического субъекта от активов, которая может быть использована для анализа, оценки и прогнозирования стоимости бизнеса. Применение корреляционно-регрессионной модели позволило спрогнозировать стоимость компании ООО «Атлас». Оценка стоимости компании с использованием традиционных методов и предложенного инструментария позволяет получить наиболее полную информацию о финансовом состоянии организации. Корреляционно-регрессионный анализ дает возможность полнее оценить экономические показатели деятельности организации и их влияние на стоимость бизнеса.

N. S. Baryshnikova, O. V. Tserkozenko

Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk,
e-mail: barns111@rambler.ru

TOOLS FOR ASSESSING THE COST OF AN ECONOMIC ENTITY

Keywords: valuation, VBM-concept, correlation and regression analysis, market value, forecasting.

The need for assessing the value of an economic entity is determined, as a crucial element of the contemporary market relations, the situations are listed, where the assessment need becomes required, the summary of results of the value assessment for the economic entity is delivered, as part of the profit approach based on the evaluation of the future incomes value. The results of the balance value assessment for the assessment object are presented, regardless of the cost effectiveness of its activities and based on implementation of the comparative approach driven by contemporary market value of the really existing assessment objects. The dots are connected that the conventional methods application results in the different scale of the company price, regardless of the fact that the approaches are based on the information collected on the same market. The explanation of the situation is presented and the expansion need is justified for the assessment tools for the business value based on the construction of a correlation-regressive analysis of the dependency of the economic entity market value of assets, which can be applied for the analysis, assessment and business value forecast. The correlation-regressive analysis application allowed the forecast of ООО Atlas company value. The company value assessment using the conventional methods and the tool set offered allows getting the most detailed information about the company financial status. The correlation-regressive analysis allows the more detailed assessment of the economic performances of the company activity and their effect on the business value.

Введение

Российские компании активно интегрируются в мировое хозяйство и вступают в конкурентные отношения, как с западными, так и российскими хозяйствующими субъектами, поэтому целью решения задач повышения конкурен-

тоспособности и инвестиционной привлекательности отечественных предприятий необходим постоянный рост стоимости их бизнеса.

По мере развития рыночных отношений возникает необходимость в оценке бизнеса при решении вопросов о привле-

чении инвестиций, при разработке стратегии их развития, при осуществлении IPO (первичное публичное размещение ценных бумаг на фондовом рынке), а также слияний и поглощений. Оценка стоимости предприятия становится важным элементом современных рыночных отношений. Основной стратегической целью предприятия все чаще является решение задачи повышения стоимости бизнеса, при этом оценка стоимости бизнеса становится инструментом корпоративного управления.

С точки зрения Н.Ф. Чеботарева оценка стоимости предприятия – «целенаправленный процесс» определения в денежном выражении цены данного хозяйствующего субъекта с учетом приносимого им в текущий период времени реального и потенциального дохода [11, с. 11].

В работе В.А. Щербакова и Н.А. Щербаковой приводится такое определение «оценки бизнеса» – это комплекс услуг, который начинается с правовой экспертизы, финансового анализа и при необходимости – с корректировки бухгалтерского баланса, разработки проектов реконструкции и реструктуризации, а также с представления рекомендаций по повышению эффективности деятельности предприятия [12, с. 15].

Р.Ю. Симионов и Н.Е. Симионова трактуют оценку стоимости хозяйствующего субъекта как процесс анализа и оценки его активов, сложившихся на дату оценки показателей доходности, системы управления, кадрового потенциала в сравнении с объектами-аналогами на конкурентном рынке [10, с. 35].

Проблеме применения практических подходов к оценке стоимости предприятия в экономической литературе уделяется значительное внимание. В отечественной научной литературе данной проблематике уделяли внимание: А. Кириченко, П. Круш, Я. Маркус, Д. Олексич, С. Панков и др. Среди зарубежных ученых: А. Дамодаран, Т. Коллер, Т. Коупленд, М. Миллер, Ф. Модильяни и др. [6, с. 12].

Несмотря на то, что аспекты оценки стоимости бизнеса подробно изучаются учеными разных стран и научных школ, в практике оценки применяется чаще всего устоявшийся, апробированный большим количеством исследований ин-

струментарий. В последнее время достаточно часто возникает вопрос о поиске наиболее эффективного метода оценки.

Целью исследования является развитие методического инструментария оценки стоимости бизнеса.

Для достижения поставленной цели необходимо решение следующих задач:

– исследовать существующие теоретические подходы к оценке стоимости бизнеса;

– оценить стоимости экономического субъекта доходным, затратным и сравнительными подходами;

– разработать модель оценки стоимости бизнеса с использованием метода корреляционно-регрессионного анализа.

Предметом исследования являются экономические отношения, складывающиеся в процессе оценки стоимости экономического субъекта и формирования стратегии его роста.

Методы исследования эмпирические исследования, анализ, синтез, статистические методы.

Научная новизна исследования состоит в разработке модели оценки стоимости экономического субъекта с использованием метода корреляционно-регрессионного анализа.

Результаты исследования и их обсуждение

В теории и практике оценки стоимости бизнеса традиционно используется сравнительный, затратный и доходный подходы к оценке бизнеса по исходным данным.

Доходный подход при применении в оценке стоимости бизнеса основан на определении стоимости будущих доходов, которые являются результатом его коммерческой деятельности. При использовании доходного подхода возникает ряд факторов, затрудняющих применение данного подхода. В основе большинства из них лежит проблема прогнозирования ключевых элементов оценки: составление прогноза на среднесрочный или долгосрочный период, прогнозирование стоимости непрофильных и нефункционирующих активов и др.

Затратный подход, отличается от доходного тем, что рассматривает стоимость объекта оценки на сегодняшний день с точки зрения понесенных затрат

на его создание в прошлом. Особенности затратного подхода заключаются в возможности оценить балансовую стоимость юридического лица независимо от прибыльности ее деятельности [9, с. 368].

Сравнительный подход предполагает анализ цен продажи и предложения подобных объектов с соответствующей корректировкой отличий между объектами сравнения и объектов оценки. Данный подход основан на современной рыночной стоимости реально существующих объектов оценки, что обеспечивает получение достоверных данных, пригодных для применения в других подходах [2, с. 35].

Объект исследования – деятельность крупного научно-технического центра ООО «Атлас». ООО «Атлас» является специализированным предприятием по выполнению работ в области информационной безопасности в интересах федеральных органов государственной власти РФ, силовых ведомств, а также иных заказчиков.

ООО «Атлас» создано в 1951 г. для удовлетворения потребностей в новых технических средствах службы специальной связи.

С момента образования предприятия и до конца 80-ых годов XX века создание высокоэффективных комплексов и уникальных систем защиты информации в интересах органов государственной власти страны являлось его исключительной задачей.

В начале 90-ых годов круг задач предприятия существенно расширился. В короткие сроки было освоено и развилось новое направление – создание защищенных информационно-телекоммуникационных систем, активно разрабатывались и реализовывались методы защиты компьютерной информации, а также средств ее защиты при передаче по каналам связи, вследствие чего расширился и круг заказчиков.

Достигнутые успехи за годы деятельности ООО «Атлас» обусловлены разработкой, внедрением и постоянным совершенствованием системы управления качеством разрабатываемой продукции на всех стадиях ее жизненного цикла.

Предприятие предлагает услуги по комплексной безопасности государственных, силовых и коммерческих структур:

Оценку стоимости ООО «Атлас» проведем тремя подходами: сравнительным, затратным и доходным.

С помощью экспоненциальной кривой спрогнозируем выручку на 2018-2020 года. Основой для прогноза является выручка за 2015-2017 года. Расчет аппроксимации значений выручки в соответствии с периодами прогноза осуществлен с помощью табличного процессора Excel (таблица 1).

В соответствии со сделанным прогнозом необходимо сделать прогноз чистой прибыли предприятия (таблица 3). Для этого воспользуемся методом относительных показателей в структуре выручке (таблица 2).

Следующим этапом является нахождение чистого оборотного капитала. Расчет аппроксимации значений в соответствии с периодами прогноза осуществлен с помощью табличного процессора Excel (таблица 4).

Далее спрогнозируем изменение инвестиций во внеоборотные активы. Расчет аппроксимации значений в соответствии с периодами прогноза осуществлен с помощью табличного процессора Excel, корректировка значений в соответствии с целями прогноза осуществлена для получения более стабильной трендовой линии в прогнозируемом периоде (таблица 5).

На основе полученных данных рассчитаем прогнозные значения денежного потока на прогнозируемый период (таблица 7) на основе расчета денежного потока (таблица 6).

Таблица 1

Прогноз выручки на 2018-2020 года, руб.

Год	2015	2016	2017	2018 прогноз	2019 прогноз	2020 прогноз
Выручка	366 823 976	335 128 341	309 104 349	279 299 262	250 439 448	221 579 635

Таблица 2

Расчет финансовых показателей за 2015-2017 года, руб.

Финансовые показатели	Год			Доля в выручке по годам		
	2015	2016	2017	2015	2016	2017
Выручка от реализации	366 823 976	335 128 341	309 104 349	100 %	100 %	100 %
Себестоимость продаж	336 266 519	331 003 802	318 269 046	92 %	99 %	103 %
Валовая прибыль	30 557 457	4 124 539	– 9 164 697	–	–	–
Прибыль от продаж	30 557 457	4 124 539	– 9 164 697	8,33 %	1,23 %	2,96 %
Проценты к получению	1 227 637	233 166	103 068	0,33 %	0,07 %	0,03 %
Проценты к уплате	–	–	–	–	–	–
Прочие доходы	2 996 371	776 028	16 759 882	0,82 %	0,23 %	5,42 %
Прочие расходы	–3 352 637	–27 513 626	–917 484	0,91 %	8,21 %	0,30 %
Прибыль (убыток) до налогообложения	31 428 828	–22 379 893	6 780 769	–	–	–
Прочее	11	50 447	18 195	–	–	–
Чистая прибыль	31 428 817	–22 430 340	6 762 574	–	–	–

Таблица 3

Прогноз чистой прибыли на 2018-2020 года, руб.

Финансовые показатели	Год			Среднее значение доли в выручке
	2018	2019	2020	
Выручка от реализации	309 299 262	290 439 448	271 579 635	100 %
Себестоимость продаж	302 498 707	284 053 564	265 608 420	98 %
Валовая прибыль	6 800 555	6 385 884	5 971 214	–
Прибыль от продаж	12 914 205	12 126 750	11 339 294	4,18 %
Проценты к получению	451 150	423 641	396 131	0,15 %
Проценты к уплате	–	–	–	–
Прочие доходы	6 671 051	6 264 277	5 857 504	2,16 %
Прочие расходы	9 712 678	9 120 439	9 064 730	3,14 %
Прибыль (убыток) до налогообложения	10 323 728	9 694 229	9 064 730	–
Прочее	41 068	50 160	59 252	–
Чистая прибыль	10 282 660	9 644 069	9 005 478	–

Таблица 4

Прогноз составляющих собственного оборотного капитала, руб.

Год	Запасы	Дебиторская задолженность	Краткосрочные обязательства	Итого
2015	7 417 173	25 480 761	90 591 679	57 693 745
2016	7 399 799	24 825 622	100 565 584	68 340 163
2017	4 388 921	13 992 679	88 067 932	69 686 332
2018 – прогноз	3 373 712	9 944 939	90 551 318	77 232 667
2019 – прогноз	1 859 586	4 200 898	89 289 445	83 228 961
2020 – прогноз	345 460	–1 543 143	88 027 571	89 225 254

Таблица 5

Прогноз инвестиций во внеоборотные активы, руб.

Год	2015	2016	2017	2018П	2019П	2020П
Инвестиции во внеоборотные активы	93 502	5 993 278	0	1 935 425	1 888 674	1 841 923

Таблица 6

Расчет денежного потока

Чистая прибыль после уплаты налогов (ЧП)	
Плюс	Амортизационные отчисления (А)
плюс (минус)	Уменьшение (прирост) собственного оборотного капитала (СОК)
плюс (минус)	Уменьшение (прироста) инвестиций в основные средства (ИОС)
плюс (минус)	Прирост (уменьшение) долгосрочной задолженности (ДЗ)
Итого равно	Денежный поток (ДП)

Таблица 7

Прогноз денежных потоков, руб.

Показатель	2018	2019	2020
Чистая прибыль	10 282 660	9 644 069	9 005 478
Амортизационные отчисления (если нет данных, то 10% от стоимости основных средств)	1 421 310	1 573 841	1 726 371
Уменьшение/прирост собственного оборотного капитала	-7 546 335	- 5 996 294	-5 996 293
Уменьшение/прирост инвестиций во внеоборотные активы	- 1 935 425	46 751	46 751
Итого: денежный поток для собственного капитала	2 222 210	5 268 367	4 782 307

Таблица 8

Расчет ставки дисконтирования для предприятия методом кумулятивного построения

Вид риска	Вероятный интервал значений, %
Безрисковая ставка дохода (без учета инфляции)	7,9
Руководящий состав: качество управления	3
Размер предприятия	3
Финансовая структура (источники финансирования предприятия)	1
Товарная и территориальная диверсификация	1
Диверсифицированность клиентуры	2
Доходы: рентабельность и прогнозируемость	3
Прочие особенные риски	2
Итого ставка дисконтирования	22,9

Значение денежного потока в прогнозном периоде нестабильное, в 2018 году он составит 2 222 210 руб., в 2019 году поднимется до 5 268 367 руб. а в 2020 году сократится до 4 782 307 руб.

Далее необходимо рассчитать стоимость компании в постпрогнозный период и текущую стоимость будущих денежных потоков на основе знания ставки дисконтирования (таблица 8).

Произведем расчет стоимости бизнеса в постпрогнозный период, используя формулу Гордона. Формула Гордона для оценки постпрогнозной (терминальной)

стоимости предприятия $V(\text{term})$ выглядит следующим образом:

$$V_{\text{term}} = \frac{CF_n(1+g)}{r-g},$$

где CF_n – денежный поток доходов за последний год прогнозного периода;
 r – ставка дисконтирования для собственного капитала;
 g – предполагаемый (прогнозируемый) темп роста денежного потока на бесконечный по времени период.

Предполагаемый темп роста денежного потока может коррелировать с про-

гнозируемой инфляцией или темпом роста выручки за прошлые периоды.

Среднее значение с поправкой на отрицательную динамику будет 8,2%.

В качестве предполагаемого темпа роста принято 12% с учетом всех форс-мажорных факторов, так как отсутствует полная уверенность и точность прогноза.

$$V_{term} = \frac{4782307 * (1 + 0,12)}{0,229 - 0,12} = 49139297 \text{ руб.}$$

На основе полученных данных произведем расчет итоговой стоимости.

Расчет текущих стоимостей будущих денежных потоков и стоимости в постпрогнозный период. При применении в оценке метода дисконтирования денежных потоков необходимо суммировать текущие стоимости периодических денежных потоков, которые приносит объект оценки в прогнозный период, и текущую стоимость в постпрогнозный период, которая ожидается в будущем:

$$VB = \sum_{t=1}^{t=T_{\text{пн}}} \frac{CF_t}{(1+R)^t} + \frac{V_{term}}{(1+R)^{T_{\text{пн}}}} \pm \text{поправки,}$$

где VB – стоимость бизнеса;

CF_t – денежный поток за t-й период;

$T_{\text{пн}}$ – длительность прогнозного периода.

$$VB = \frac{2222210}{(1 + 0,229)} + \frac{5268367}{(1 + 0,229)^2} +$$

$$\frac{4782307}{(1 + 0,229)^3} + \frac{49139297}{(1 + 0,229)^3} = 34343503 \text{ руб.}$$

В результате применения метода дисконтирования денежного потока (доходный подход) рыночная стоимость ООО «Атлас» составит 34 343 503 руб.

Затратный подход представлен двумя методами: методом стоимости чистых активов и методом ликвидационной стоимости. В данном случае применим метод чистых активов.

Различают метод скорректированных чистых активов и нескорректированных чистых активов (в нашем случае) чистых активов. В первом случае проводится полная корректировка статей баланса и определяется обоснованная рыночная стоимость каждого актива в отдельности. Результаты расчетов по данному методу более до-

стоверны, чем по второму, когда из-за отсутствия достаточной информации корректировка статей баланса не производится.

Процедура оценки предусматривает следующую последовательность шагов: определение рыночной стоимости всех активов компании; определение величины обязательств компании; расчет разницы между рыночной стоимостью активов и обязательств. Таким образом, базовой формулой является:

Стоимость предприятия = Активы – Обязательства

Чтобы определить собственный капитал (стоимость предприятия) ООО «Атлас» рассмотрим активы и обязательства предприятия (таблица 9).

Активы ООО «Атлас» на начало 2017 г. = 9 797 915 + 5 993 278 + 7 399 799 + 24 825 622 + 64 134 560 + 1 961 271 = 114 112 445 руб.

Активы ООО «Атлас» на конец 2017 г. = 9 846 508 + 13 370 082 + 4 388 921 + 3 601 + 13 992 679 + 58 725 693 + 508 650 = 100 836 134 руб.

Обязательства ООО «Атлас» на начало 2017 г. = 63 939 179 + 13 962 963 = 77 902 142 руб.

Обязательства ООО «Атлас» на конец 2017 г. = 55 654 724 + 20 550 169 = 76 204 893 руб.

Рыночная стоимость (собственный капитал) ООО «Атлас» на начало 2017 г. = 114 112 445 – 77 902 142 = 36 210 303 руб.

Рыночная стоимость (собственный капитал) ООО «Атлас» на конец 2017 г. = 100 836 134 – 76 204 893 = 24 631 241 руб.

Расчеты свидетельствуют о том, что стоимость ООО «Атлас», рассчитанная методом нескорректированных чистых активов, составила на начало 2017 года – 36 210 303 руб., на конец 2017 года – 24 631 241 руб. Рыночная стоимость сократилась на 11 579 062 рублей, это связано с увеличением резервов предстоящих расходов на конец периода на 6 587 206 рублей по сравнению с началом периода.

Согласно федерального стандарта оценки: приказ Минэкономразвития России от 20.05.2015 № 297 «Об утверждении Федерального стандарта оценки «Общие понятия оценки, подходы и требования к проведению оценки (ФСО № 1) сравнительный подход – сово-

купность методов оценки, основанных на получении стоимости объекта оценки путем сравнения оцениваемого объекта с объектами-аналогами.

Оценка стоимости объекта оценки с применением методов сравнительного подхода проводится путем сравнения (сопоставления) объекта оценки с аналогичными объектами, в отношении которых имеется информация о ценах сделок с ними, или с ценами ранее совершенных сделок с объектом оценки.

В результате исследований были выбраны 3 компании-аналога (ООО «Газинформсервис» и ООО «СИ ТИ АЙ», ООО «Систематика»), рыночная стоимость которых представлена в таблице 10.

Информация об основных финансовых показателях аналогов представлена в следующей таблице 11.

Следующим шагом будет расчет ценовых мультипликаторов. Расчёт мультипликаторов для каждого предприятия – аналога представлен в следующей таблице 12.

Диапазоны изменения мультипликаторов достаточно широкие:

- от 0,56 до 1,85 для мультипликатора цена/балансовая стоимость;
- от 3,45 до 6,38 для мультипликатора цена/чистая прибыль;
- от 0,81 до 1,77 для мультипликатора цена/выручка от реализации;
- от 2,27 до 3,83 для мультипликатора цена/чистые активы.

Таблица 9

Расчет стоимости в рамках затратного подхода, руб.

Наименование	На начало 2017 г.	На конец 2017 г.	+/-
1	2	3	4
АКТИВЫ			
1. Внеоборотные активы	15 791 193	23 216 590	+7 425 397
Нематериальные активы	–	9 846 508	+9 846 508
Основные средства	9 797 915	13 370 082	+3 572 167
Финансовые вложения	–	–	–
Прочие внеоборотные активы	5 993 278	0	–5 993 278
2. Оборотные активы	98 321 252	77 619 544	–20 701 708
Запасы	7 399 799	4 388 921	–3 010 878
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	–	3 601	3 601
Дебиторская задолженность	24 825 622	13 992 679	–10 832 943
Денежные средства	64 134 560	58 725 693	–5 408 867
Прочие оборотные активы	1 961 271	508 650	–1 452 621
БАЛАНС	114 112 445	100 836 134	–13 276 311
ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
4. Долгосрочные обязательства	–	–	–
5. Краткосрочные обязательства	77 902 142	76 204 893	–1 697 249
Заемные средства	–	–	–
Кредиторская задолженность	63 939 179	55 654 724	–8 281 455
Резервы предстоящих расходов	13 962 963	20 550 169	+6 587 206
БАЛАНС	77 902 142	76 204 893	–1 697 249
Стоимость чистых активов	36 210 303	24 631 241	–11 579 062

Таблица 10

Рыночная стоимость компаний – аналогов

Показатель	ООО «Газинформсервис»	ООО «СИ ТИ АЙ»	ООО «Систематика»
Рыночная стоимость, тыс. руб.	4 257 471	4 833 043	4 982 245

Таблица 11

Финансовые показатели предприятий – аналогов на конец 2017 года

Наименование финансового показателя	Объект оценки	Наименование предприятий-аналогов		
		ООО «Газинформсервис»	ООО «СИ ТИ АЙ»	ООО «Систематика»
Выручка от реализации, тыс. руб.	309 104 349	5 226 198	3 273 217	3 807 932
Валовая прибыль, тыс. руб.	-9 164 697	1 529 723	560 011	687 547
Чистые активы, тыс. руб.	12 768 202	1 876 447	1 652 616	1 301 557
Оборотные активы, тыс. руб.	77 619 544	7 433 404	1 498 002	3 683 607
Чистая прибыль, тыс. руб.	6 762 574	1 233 305	840 779	780 342
Выручка / Чистые активы	24,21	2,78	1,98	2,93
Выручка / Оборотные активы	3,98	0,70	2,18	1,03
Валовая прибыль / Выручка	-0,03	0,29	0,17	0,18
Валовая прибыль / Чистые активы	-0,72	0,82	0,34	0,53

Таблица 12

Расчет мультипликаторов

Наименование предприятия	Значение финансовой базы, тыс. руб.	Цена продажи предприятия, тыс. руб.	Значение мультипликатора
1	2	3	4
Мультипликатор цена/балансовая стоимость			
ООО «Газинформсервис»	7 654 798	4 257 471	0,56
ООО «СИ ТИ АЙ»	2 616 231	4 833 043	1,85
ООО «Систематика»	4 538 028	4 982 245	1,09
Среднее значение мультипликатора			1,16
Мультипликатор цена/чистая прибыль			
ООО «Газинформсервис»	1 233 305	4 257 471	3,45
ООО «СИ ТИ АЙ»	840 779	4 833 043	5,75
ООО «Систематика»	780 342	4 982 245	6,38
Среднее значение мультипликатора			5,19
Мультипликатор цена/выручка от реализации			
ООО «Газинформсервис»	5 226 198	4 257 471	0,81
ООО «СИ ТИ АЙ»	3 273 217	4 833 043	1,48
ООО «Систематика»	3 807 932	4 982 245	1,31
Среднее значение мультипликатора			1,19
Мультипликатор цена/чистые активы			
ООО «Газинформсервис»	1 876 447	4 257 471	2,27
ООО «СИ ТИ АЙ»	1 652 616	4 833 043	2,92
ООО «Систематика»	1 301 557	4 982 245	3,83
Среднее значение мультипликатора			3,01

Таблица 13

Расчет веса мультипликатора

Мультипликатор	Цена/балансовая стоимость	Цена/чистая прибыль	Цена/выручка от реализации	Цена/чистые активы	Сумма
Среднее квадратичное отклонение	0,65	1,54	0,49	0,78	X
Среднее значение	1,16	5,19	1,19	3,01	X
Вариация	56%	30%	41%	26%	X
1/Вариация	1,79	3,36	2,42	3,84	11,41
Вес мультипликатора	16%	29%	21%	34%	100%

Таблица 14

Расчет стоимости объекта оценки сравнительным подходом

Наименование	Среднее значение	Значение базового показателя объекта оценки	Стоимость предприятия	Удельный вес мультипликатора
Мультипликатор цена/балансовая стоимость	1,16	100 836 134	116 959 915	0,16
Мультипликатор цена/чистая прибыль	5,19	6 762 574	35 097 759	0,29
Мультипликатор цена/выручка от реализации	1,19	309 104 349	367 834 175	0,21
Мультипликатор цена/чистые активы	3,01	12 768 202	38 432 288	0,34
Рыночная стоимость, тыс. руб.				119 520 689

Далее рассчитывается весовой коэффициент каждого мультипликатора.

Предполагается, что с экономической точки зрения мультипликаторы имеют равный вес, и для распределения весов мультипликаторов было использовано следующее математическое соотношение:

$$B_n \frac{\frac{1}{V_n}}{\sum_{n=1}^j \frac{1}{V_n}}, \quad (15)$$

где B_n – вес определенного мультипликатора;

V_n – коэффициент вариации определенного мультипликатора;

n – порядковое число мультипликатора.

Расчет среднеквадратического отклонения и коэффициента вариации по мультипликаторам:

$$V_n = \frac{\sigma}{x_{\text{сред}}}, \quad (16)$$

где σ – среднее квадратичное отклонение мультипликатора;

$x_{\text{сред}}$ – среднеарифметическое значение.

В результате наибольшее влияние на стоимость имеет мультипликатор того аналога, для которого рассчитан наименьший коэффициент вариации.

Веса аналогов представлены в таблице 13.

Расчет стоимости объекта оценки сравнительным подходом представлен в таблице 14.

Рыночная стоимость объекта оценки, рассчитанная сравнительным подходом, на 2017 год составит 119 520 689 руб.

Таким образом, в рамках применения доходного подхода рыночная стоимость объекта оценки по состоянию на дату оценки составила 34 343 503 руб.; оценка стоимости объекта оценки с применением методов сравнительного подхода составила 119 520 689 руб.; в рамках затратного подхода с применением метода нескорректированных чистых активов рыночная стоимость на дату оценки составила 36 210 303 руб.

Оценка стоимости ООО «Атлас» разными методами дает различную величину стоимости компании, хотя подходы основываются на данных, собранных на одном и том же рынке. На совершен-

ном рынке все три подхода должны привести к одной и той же величине стоимости. Однако большинство рынков являются несовершенными, предложение и спрос не находятся в равновесии. Потенциальные пользователи могут быть неправильно информированы, производители могут быть неэффективны. По этим, а также по многим другим причинам данные подходы дают разное представление о стоимости и вызывает необходимость в дальнейшем развитии инструментария оценки стоимости бизнеса.

Для планирования экономического развития предприятия часто применяют корреляционно-регрессионный анализ. Его применяют для поиска необходимой предприятию информации и решения возникших проблем, так же служит для выявления взаимосвязи между различными факторами, которые влияют на производственно-хозяйственный процесс. Данный вид анализа позволяет смоделировать уравнение регрессии, которое описывает форму взаимосвязи между признаками и полученными результатами [3].

Осуществление корреляционно-регрессионного анализа происходит в несколько этапов:

1. Определение постановки целей и задач исследования.
2. Сбор данных для определения количественной оценки факторов, влияющих на исследуемый результативный показатель.
3. Выбор формы связи между результативным признаком и факторами на основе перебора нескольких аналитических функций.
4. Исследование тесноты связи между результативным признаком и факторами, а также между факторами на основе построения матрицы парных линейных коэффициентов корреляции и отсева мультиколлинеарных факторов.

5. Отбор значимых факторов, включаемых в многофакторную модель.

6. Расчет параметров уравнения регрессии и оценка отобранных факторов [8, с. 5-7].

7. Проверка качества модели: сопоставление реальных и модельных данных, проверка адекватности модели, оценке точности модельных данных.

8. Использование модели для экономического анализа и прогнозирования [4, с. 49].

Для построения корреляционно-регрессионной модели использовались данные на конец 2017 года по 100 предприятиям, предоставляющих услуги в области информационной безопасности. Для исследования зависимости влияния различных видов факторов на рыночную стоимость компании (y) были выбраны следующие показатели: выручка (x_1), прибыль (x_2), активы компании (x_3).

На первом этапе исследования исходные данные были представлены в виде графиков для исследования их на наличие тренда. Графическим методом нами было исследовано четыре вида функций, характеризующих зависимость величины рыночной стоимости от величин выручка, прибыль, активы: линейная, полиномиальная, степенная и экспоненциальная. Полученные индексы детерминации отражены в таблице 15.

Анализ данных таблицы показал, что наибольшее значение приобретают линейная и полиномиальная функции, так как индекс детерминации у них наибольший, это говорит о значимости этих моделей. Поэтому, при использовании данных моделей компании будут, имеют высокую степень корреляции рыночной стоимости со всеми рассматриваемыми факторами, а при использовании степенной и экспоненциальной зависимостей показатели коэффициентов детерминации будут намного ниже.

Таблица 15

Индексы детерминации для различного вида зависимостей

Предприятие сферы	Выручка	Прибыль	Активы
Линейная	0,9389	0,9632	0,9727
Полиномиальная	0,9389	0,9932	0,9728
Степенная	0,6364	0,7194	0,789
Экспоненциальная	0,1818	0,2114	0,1929

Таблица 16

Матрица парных коэффициентов корреляции

Переменные	Рыночная стоимость	Выручка	Прибыль	Активы
Рыночная стоимость	1			
Выручка	0,968991	1		
Прибыль	0,981414	0,944044	1	
Активы	0,986266	0,992228	0,965372	1

На втором этапе корреляционно-регрессионного анализа используя пакет анализа данных Excel «корреляция» мы построили матрицу коэффициентов парной корреляции (таблица 16).

Анализ показывает, что зависимая переменная, то есть рыночная стоимость, имеет тесную связь с активами ($r = 0,986266$), прибылью ($r = 0,981414$), умеренную связь с выручкой ($r = 0,968991$). Также отметим высокую степень корреляции между выручкой и активами ($r = 0,992228$), прибылью и активами ($r = 0,965372$), а также прибылью и выручкой ($r = 0,944044$).

На третьем этапе мы провели отбор факторных признаков для построения регрессионной модели методом исключения. В результате применения различных подходов к выбору факторов мы пришли к следующему уравнению регрессии: $y = -149\,882,02 + 0,507x$. В нашем исследовании величина, равная 0,507 показывает, что при увеличении активов на 1000 руб. рыночная стоимость увеличится на 507 руб.

Индекс детерминации по данному уравнению равен 0,9727, что говорит о том, что 97,27% исходных данных подчиняется выбранной модели.

Точность модели оценили с помощью средней ошибки аппроксимации, которая составила 2,233%, что говорит о хорошем качестве уравнения регрессии.

Проверку значимости уравнения регрессии произвели на основе F-критерия Фишера, значение получили равным 3494,708. Табличное значение F-критерия Фишера при $\alpha = 0,05$ и числе степеней свободы, равном $\nu_1 = 1$ и $\nu_2 = 98$ составляет 3,94. Так как $F_{\text{расч}} > F_{\text{табл}}$ уравнение регрессии можно признать статистически значимым в 95% случаев.

Для количественной оценки влияния фактора на результат определили коэффициент эластичности. Для данных ком-

паний он равен 1,017%. Таким образом, при изменении активов на 1% от своего среднего значения рыночная стоимость изменится в среднем на 1,017%.

Так как параметры уравнения регрессии значимы, уравнение значимо, показатели тесноты значимы, то было сделано заключение, что построенная регрессионная модель зависимости рыночной стоимости от активов – $y = -149\,882,02 + 0,507x$ – может быть использована для анализа и дальнейшего прогнозирования.

Для большей наглядности в полученную расчетную модель мы подставили данные по компании ООО «Атлас». Показатели по компании использовали за 2017 год. В результате рыночная стоимость компании в 2017 году составила 50 974 037, 918 руб.

Используя уравнение регрессии, рассчитали прогнозное значение рыночной стоимости компании ООО «Атлас» на 2018 и 2019 года. Прогноз состоял из двух частей: точечного и интервального прогноза.

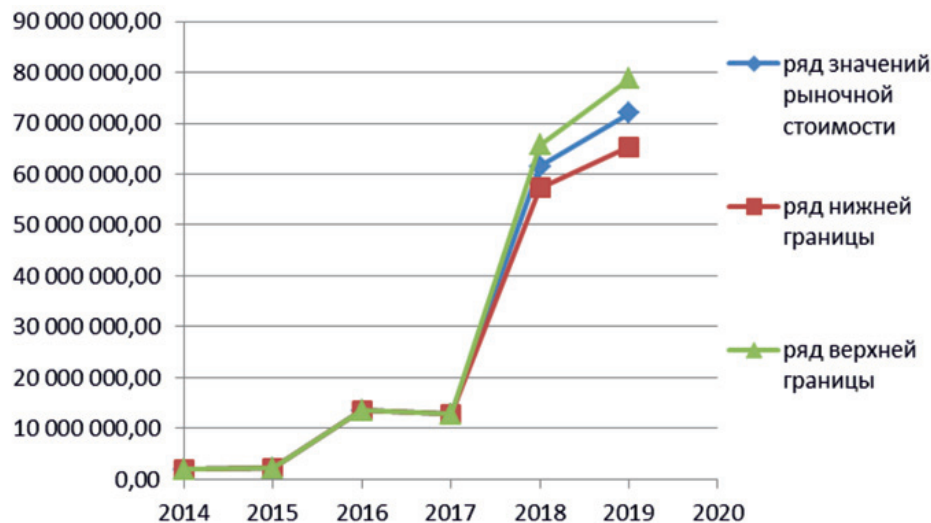
Для точечного прогноза на два шага (2018 г., 2019 г.) вперед по модели регрессии $y = -149\,882,02 + 0,507x$ сначала мы вычислили средний абсолютный прирост: для 2018 года он составил 121 592 537,33 руб., для 2019 года – 142 348 940,66 руб., а затем рассчитали прогнозную рыночную стоимость: 2018 г. – 61 497 534,41 руб., 2019 г. – 72 021 030, 89 руб.

Так как точное совпадение фактических данных в будущем и прогнозных точечных оценок имеет маленькую вероятность, поэтому нами был произведен интервальный прогноз. Интервальный прогноз сопровождался двусторонними границами, то есть доверительными интервалами значений, в котором с большой вероятностью можно ожидать появление прогнозируемой величины (таблица 17).

Таблица 17

Результаты прогнозирования

Год	Активы	Рыночная стоимость	Нижняя граница	Верхняя граница
2018	121 592 537,33	61 497 534,41	57 313 757,036	65 681 311,784
2019	142 348 940,66	72 021 030, 89	65 356 356,52	78 685 705,26



Прогнозные значения рыночной стоимости компании ООО «Атлас» на 2018 г. и 2019 г.

На основе фактических и полученных прогнозных данных рыночной стоимости компании ООО «Атлас» построили график в Excel.

Вывод

Таким образом, применение оценки стоимости компании с использованием

традиционных методов оценки и современных подходов к оценке бизнеса позволит получить наиболее полную информацию о финансовом состоянии организации. Корреляционно-регрессионный анализ позволяет полнее оценить экономические показатели деятельности организации и их влияние на стоимость бизнеса.

Библиографический список

1. Буга А.В., Марченко М.А. Основные инструменты оценки стоимости компании: цели проведения, подходы и методы оценки // Экономика и управление народным хозяйством. – 2019. – № 6 (8). – С. 117-126.
2. Бушуева Н.В., Гофман Ж. Проблемы оценки стоимости бизнеса в современных условиях // Вестник Московского университета имени С.Ю. Витте. – 2017. – № 2 (21). – С. 33-37.
3. Ватаман И.В., Мищенко Е.В. Применение корреляционно-регрессионного анализа для оценки деятельности ЗАО «Тиротекс» // Электронный научный журнал «Вектор экономики» – 2019. – № 1 (31).
4. Полежаев Р.А., Капитанец Я.И. Проблемы оценки стоимости бизнеса // Мировая наука – 2019. – № 5 (26). – С. 367-369.
5. Дьякова С.С. Сравнительный анализ показателей эффективности деятельности компании // Современные тенденции развития науки и технологий – 2017. – № 1 (5). – С. 51-55.
6. Ильгашева Е.А. Особенности оценки бизнеса в современной России // Научные горизонты – 2018. – № 7 (11). – С. 11-18.

7. Квач Н.М. Плеханов А.Ф. Современные методы оценки стоимости бизнеса. // Сборник Экономика и управление: проблемы, тенденции, перспективы развития: Сборник научных трудов. К 110-летию профессора Теодора Борисовича Поляка. – М.: ФГБОУ ВПО «МГУДТ», 2016. – С. 132-137.
8. Дегтярева Н.А. Эконометрические модели анализа и прогнозирования: монография / Н.А. Дегтярева. – Челябинск: – Изд-во «Цицеро», 2017. – 170 с.
9. Павлюк В.П. Использование корреляционно-регрессионного анализа для обработки экономических статистических данных. Учебно-методическое пособие. – Чехов: Центр образовательного и научного консалтинга, 2017. – 20 с.
10. Симионова Н.Е. Оценка бизнеса: теория и практика: Учебное пособие / Н.Е. Симионова, Р.Ю. Симионов. – Рн/Д: Феникс, 2017. – 572 с.
11. Чеботарев Н.Ф. Оценка стоимости предприятия (бизнеса): учебник для бакалавров / Н.Ф. Чеботарев. – 3-е изд. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2017. – 256 с.
12. Щербаков В.А. Оценка стоимости предприятия (бизнеса): учеб, пособие / В.А. Щербаков, Н.А. Щербакова. – М.: Омега-Л, 2016. – 288 с.

УДК 338.48:379.85:658.64

Я. В. Бацына, Н. А. Белоусова, Т. В. Паленова

«Институт пищевых технологий и дизайна» – филиал ГБОУ ВО «Нижегородского государственного инженерно-экономического университета», Нижний Новгород, e-mail: info@iptnn.ru

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РОССИЙСКИХ ХОСТЕЛОВ В КОНТЕКСТЕ ОБЩЕМИРОВЫХ ТЕНДЕНЦИЙ

Ключевые слова: хостел, гостиничный бизнес, туризм, индустрия гостеприимства.

В статье анализируются мировые тенденции в развитии хостелов и соответствие им российских предприятий в свете ужесточения законодательства в 2019 г. Современные хостелы перестали быть просто бюджетным и малокомфортным средством размещения и стали особым продуктом, ориентированным на потребности туристов – миллениалов. Ключевые характеристики, определяющие ценности современного хостела, включают удобство расположения, чистоту, расширенный спектр предоставляемых услуг, наличие отдельных номеров, а также возможности для социального взаимодействия. Выборочный анализ предложений российских хостелов в системе бронирования Booking. Com, проведенный в начале октября 2019 г., показал, что они, в целом, отражают общемировые тенденции. Российские хостелы, как правило, удобно расположены, предоставляют достаточно хорошо оборудованные номера разных типов, общие пространства, в том числе вне кухонных помещений, отдельные номера, а также дополнительные услуги. Наименее развитым аспектом является организация социальных мероприятий. Высокие оценки посетителей и темпы ввода в строй новых хостелов показывают высокий спрос на эту концепцию гостиничной услуги. Запрет на размещение хостелов в жилых домах пока не привел к снижению предложений, однако стал важным фактором риска, негативно влияющим на перспективы этого сегмента.

Y. V. Batsyna, N. A. Belousova, T. V. Palenova

Institute of food technologies and design – branch of Nizhny Novgorod state University of engineering and Economics, Nizhny Novgorod, e-mail: info@iptnn.ru

PROBLEMS AND PERSPECTIVES OF RUSSIAN HOSTELS IN LIGHT OF THE GLOBAL TRENDS

Keywords: hostel, tourism, hospitality industry.

The article analyzes the development of Russian hostels under the toughening legislature and in light of global trends in the market. Contemporary hostels are not low-cost and low-quality accommodation anymore. Rather, they are a special product targeted at millennials tourists and their specific needs and lifestyles. Key characteristics determining hostels' value include location, cleanliness, extended set of amenities, private rooms, social spaces and events. A sample of Russian hostels' offers on Booking.Com was investigated in the beginning of October, 2019, when new rules for hostels came into force, was carefully investigated. The study showed that Russian hostels, in general, follow the global trends. As a rule, they have good location, provide various types of rooms and good facilities, have private rooms and common spaces, and often provide various additional services. Social events are the least developed aspects of hostels in Russia. High ratings and intense commissioning new hostels during the last years confirm the perspectives of this type of accommodation, which is still new for Russian market. The recently introduced ban to place hostels in dwelling houses hasn't reduce the supply so far but is the major risk factor negatively influencing the future of this segment in Russian market.

Введение

Хостелы – особый вид временного размещения, сравнительно новый для российской экономики. Хотя в разных странах существуют свои особенности хостелов, их наиболее универсальными признаками считаются: номера с несколькими спальными местами и минималистичной обстановкой, общие пространства для приема

пищи, общие удобства и относительно низкая цена. Российское законодательство определяет следующие ключевые признаки хостела, отличающие его от гостиниц, moteley и других средств размещения: наличие мест (не более 12 мест), санитарной зоны, как правило, за пределами номера, а также общих используемых пространств [1].

С рыночной точки зрения, это самостоятельная ниша бюджетных форм коллективного размещения, которая долгое время в России оставалась практически не занятой. В последние годы, на фоне ухудшения экономического положения, а также благодаря проведению Чемпионата мира по футболу в 2018 году, российский рынок хостелов оказался наиболее динамично развивающимся сегментом российской гостиничной индустрии. Согласно данным Росстата, число хостелов выросло с 507 в 2010 г. до 1833 в 2018 г. [2]. Число мест в хостелах за этот же период выросло с 38 до 158 тыс., при этом доля хостелов в общем номерном фонде увеличилась с 8,3 % до 12,2 %. Интерес потребителей к новой услуге также заметно вырос: если в 2010 г. число посетителей хостелов составляло 651 тыс. чел. (3,1 %), то по итогам 2018 г. оно составило уже почти 4,5 млн (8,4 %) [3]. Позитивная динамика рынка хостелов сохраняется, даже если принять во внимание, что официальная статистика до 2016 г. не учитывала деятельность микропредприятий.

Несмотря на явную позитивную динамику, законодательные изменения, принятые в 2019 году, поставили под удар будущее российского рынка хостелов. Запрет на размещение хостелов в многоквартирных домах (МКД) после 1 октября 2019 г. многими экспертами был оценен как крайне негативный фактор, значительно ухудшающий условия ведения бизнеса. Вступление в силу новых правил делает актуальной оценку перспектив российского рынка хостелов с учетом общемировых тенденций развития этого рынка и изменений регуляторной среды в РФ.

Цель исследования.

Общая цель исследования заключается в анализе перспектив российского рынка хостелов в контексте общемировых тенденций. Конкретные задачи, решаемые в ходе исследования:

1. Оценить, какие социально-экономические функции хостелы играют в современной экономике, какие тенденции характерны для мирового рынка хостелов.

2. Выявить особенности российского рынка хостелов, влияние изменений за-

конодательства на политику их владельцев, а также определить перспективы развития хостелов в России.

Методы исследования

Для решения первой задачи проведен обзор и анализ научных и аналитических исследований рынка хостелов в мире. Для решения второй задачи проанализированы экспертные оценки специалистов в отношении современного российского рынка хостелов, а также проведен выборочный (N = 150) анализ информации о российских хостелах, размещенной на крупнейших площадках для бронирования мест в гостиницах и хостелах.

Результаты и обсуждение

В России хостелы рассматриваются почти исключительно как бюджетные эквиваленты гостиниц, ориентированные преимущественно на туристов. В этом смысле, они выполняют две главные социально-экономические функции. Во-первых, предоставляя возможности бюджетного размещения, они способствуют мобильности населения, вовлекая в нее и менее обеспеченные группы. Во-вторых, хостелы способствуют развитию малого предпринимательства, поскольку барьеры входа на этот рынок невелики, а для хостелов зачастую используются квартиры, переоборудованные для бизнес-целей.

Однако в мировой практике социально-экономические функции хостелов значительно шире, а исторически, они были ориентированы отнюдь не на туристов. Во-первых, в некоторых странах, таких как ЮАР и Австралия, хостелы долгое время играли важную роль в регулировании миграционных процессов, в частности – размещении и адаптации трудовых мигрантов [4; 5]. На определенном этапе социально-экономического развития, хостелы выполняли функции, аналогичные тем, которые в Советском Союзе играли общежития при предприятиях.

Вторая исторически значимая функция хостелов, особенно важная для европейских стран, заключается в размещении и частичной реабилитации социально-уязвимых групп населения – бездомных, лиц, страдающих алкоголизмом

и т.п. [6; 7]. В отличие от более массовых форм проживания (ночлежек), хостелы, как считается, являются более индивидуализированным механизмом поддержки, обеспечивающим большие условия для ресоциализации.

Однако помимо таких социальных функций, хостелы в современных обществах – это, прежде всего, часть индустрии гостеприимства, играющая важную роль в поддержании социальной мобильности населения. В европейских и других развитых странах хостелы ориентированы преимущественно на молодых людей, путешествующих в одиночку или в компании друзей. Являясь своего рода «мотелями для пеших туристов», хостелы на рубеже XX-XXI вв. рассматривались как привлекательный вариант размещения, прежде всего, в европейских странах, для которых они стали элементом эко-дружественного, устойчивого туризма [8]. С тех пор, важность хостелов как особого туристического продукта, ориентированного на туристов «нового поколения», только увеличилась.

Для молодых людей поколения «миллениалов» значительно большую роль, в сравнении с предыдущими поколениями, играет получение нового опыта и впечатлений, и хостелы предоставляют им для этого уникальную возможность [9]. Если на ранних этапах развития этой формы размещения их ключевым преимуществом была низкая цена, то в настоящее время на первое место выходят другие факторы. Ключевая особенность хостелов – это наличие общих пространств для нескольких постояльцев. И если раньше она во-многом была побочным продуктом хостелов именно как бюджетной услуги, то для нового поколения туристов из развитых стран она приобретает самостоятельную ценность. Общие пространства обеспечивают возможности для социального взаимодействия, невозможные в рамках стандартной гостиничной услуги. Интернет-экономика и высокий уровень социально-экономического развития, особенно в развитых странах, позволяют значительно увеличить возможности мобильности, и путешествия становятся важной составляющей частью образа жизни нового поколения.

Хостелы становятся не просто местом, в котором можно переночевать, но способом пожить какое-то время в новых условиях, познакомиться с новыми людьми и получить новый социальный и культурный опыт. Такие трансформации потребительского поведения не могут не влиять и на требования к самим хостелам как особой туристической услуге. Ряд недавних исследований показывает, из чего формируется представление о качестве хостела в глазах современных туристов. Так, бразильский исследователь Г. де Оливейра Сантос, проанализировав более 8000 предложений хостелов по всему миру, выявил ключевые характеристики, влияющие на цену места и формирующие ценность хостела в глазах потребителя [10]. Согласно результатам анализа, наиболее значимым фактором оказалась чистота в номере и хостеле в целом. Два других фактора, важных для субъективного восприятия хостела, это местоположение и доступные для гостей удобства.

Португальские исследователи А. Брошадо и П. Рита, проведя обследование посетителей 313 хостелов, определили четыре компонента качества хостела с точки зрения гостей: качество персонала, социальная атмосфера, материальное обеспечение хостела, а также связь с городским пространством [11]. Эти компоненты влияют на удовлетворенность гостей, готовность рекомендовать хостел другим и желание посетить его еще раз.

Как можно видеть, исследования показывают, что хостелы превращаются в услугу, для которой характерны растущие требования к качеству, причем это качество является многокомпонентным конструктом. Оценки, даваемыми практиками хостельного бизнеса, также показывают, что современные хостелы, оставаясь бюджетным видом размещения, в то же время должны обеспечивать широкий перечень услуг своим посетителям. В исследовании компании Phocuswright [12] указывается, что рынок хостелов находится в состоянии трансформации, адаптируясь под потребности и ценности путешествующих миллениалов. В исследовании называется пять важных тенденций, определяющих образ современных хостелов:

1. *Растущий запрос на личное пространство.* Несмотря на высокий запрос на социализацию, новое поколение ценит личное пространство, следствием чего становится увеличение предложений отдельных комнат в хостелах в дополнение к более традиционным совместным номерам.

2. *Расширение перечня оказываемых услуг.* Если традиционный хостел рассматривался как бюджетный аналог гостиницы с минимумом услуг, то сейчас посетители ожидают гораздо большего количества услуг, за многие из которых они готовы доплачивать. Наиболее востребованными дополнительными услугами являются: бесплатный Wi-Fi, услуги питания, регулярная смена белья и уборка в номере, социальные мероприятия, библиотеки и медиа-центры, прокат велосипедов, дизайнерские интерьеры и др.

3. *Социальность.* Предполагается, что создание современного хостела должно изначально предполагать возможности для социализации посетителей: наличие общих пространств для личного общения, организация социальных мероприятий, вечеринок и пр.

4. *Цифровизация.* Поскольку основная часть посетителей хостелов – миллениалы, хостелы должны расширять перечень услуг, предоставляемых онлайн. Это касается, прежде всего, размещения информации в популярных сервисах, возможностей онлайн-бронирования и взаимодействия с гостями через приложение.

5. *Развитие сетей хостелов.* Дальнейшее развитие отрасли связывается с развитием брендовых сетей хостелов, таких как Generator, Meninger, Nomads и др.

Таким образом, и академические исследования, и оценки, даваемые практиками, позволяют утверждать, что современные хостелы воспринимаются ключевыми целевыми группами не просто как дешевый эквивалент гостиничной услуги с минимумом функций, но как самостоятельный продукт, со своим особым набором факторов, определяющих его ценность, к качеству которого предъявляются все более высокие требования. В этой связи, представляет интерес, в какой степени этим тенденциям соответствует российский рынок хостелов.

Быстрый рост этого сегмента гостиничного бизнеса во втором десятилетии XXI века свидетельствует о его высокой востребованности и привлекательности для малого предпринимательства. Низкие барьеры входа и понимание концепции хостела как формы размещения, существенно отличающейся как от традиционных гостиничных услуг, так и от советских общежитий и рынка арендного жилья, привели к возникновению большого количества новых хостелов, отвечающих общемировому пониманию этого термина. Однако принятие в 2019 г. нового закона о запрете размещения гостиниц в МКД был оценен большинством экспертов как серьезный удар по перспективам этого рынка. С октября 2019 г., чтобы иметь возможность разместить хостел в МКД (а именно в обычных жилых зданиях размещается большинство из них), необходимо провести сложные процедуры, требующие согласования с собственниками жильцов. Как предполагают специалисты, точное выполнение всех новых требований для большинства владельцев окажется невозможным, в результате чего они будут уходить с рынка или менять бизнес-модель, переходя на нелегальное положение, оформляя услуги как краткосрочную аренду и т.п. Во всех этих случаях продолжение хостельного бизнеса в русле общемировых тенденций для многих предприятий окажется затруднительным.

Исследование РБК, проведенное сразу после введения в действие новых правил, показало, что пока заметных изменений на рынке не наблюдается, как с точки зрения числа предложений, так и с точки зрения цены [13]. Количество хостелов, размещенных в жилых домах, при этом оценивается как очень высокое, варьируясь от 40 % (Москва, Нижний Новгород) до 70 % и более (Санкт-Петербург, Екатеринбург). Проведенный нами в начале октября 2019 г. обзор ряда систем бронирования (Hostelworld.com., Booking.com и др.) также показал, что число предложений хостелов, в том числе в жилых домах, существенно не изменилось.

Чтобы оценить состояние рынка хостелов после введения новых правил, а также оценить их с точки зрения со-

ответствия общемировым тенденциям, мы провели более глубокий анализ информации, размещенной в крупнейшей системе бронирования Booking.Com. На начало октября 2019 г. в категории «Хостелы» на территории России было размещено более 2 тыс. предложений. Наибольшее число предложений хостелов было зафиксировано в Москве (422), Санкт-Петербурге (229), Казани (73), Екатеринбурге (54), Краснодаре (52) и Новосибирске (50). Мы провели выборочный анализ размещений, предлагаемых российскими хостелами (N=150) с точки зрения содержания и качества предлагаемых услуг и их соответствия общемировым тенденциям. В выборку, сформированную методом систематического отбора, попали средства размещения, относящиеся к категории «Хостелы», из 22 городов РФ. При анализе учитывались следующие факторы: размещение в МКД или ином типе здания, рейтинг (общий и расположения), меблировка и оборудование, доступные гостям, наличие кухни и организованного питания, наличие общих пространств для общения, организованные социальные мероприятия, предложение отдельных номеров, регулярная уборка номеров, уникальный дизайн, наличие бесплатного Wi-Fi, дополнительные услуги и особенности, влияющие на ценность размещения.

Хотя собственники в большинстве случаев не указывают прямо, в каком типе здания расположен хостел, по косвенным признакам долю хостелов в МКД можно оценить приблизительно в 63 %. Это означает, что большинство владельцев «проблемных» (в смысле изменившегося законодательства) хостелов продолжают свой бизнес. При этом имеющиеся данные не позволяют точно оценить, были ли ими предприняты действия, обеспечивающие юридическую чистоту бизнеса.

Анализ рейтинговых показателей показал, что большинство российских хостелов пользуются очень хорошей репутацией у посетителей и соответствуют их ожиданиям. Так, средняя оценка общего рейтинга по выборке составила 8,6 баллов по 10-балльной шкале, а средний рейтинг с точки зрения расположения оказался равен 8,8. Это под-

тверждает, что расположение является одним из ключевых факторов качества для хостела, способным компенсировать недостаток удобств.

Российские хостелы предлагают размещение в номерах различного типа (для мужчин, женщин, смешанные) и разной вместимости: от 4 до 14 чел., в некоторых случаях нарушая установленные признаки классификации. Однако наиболее распространенными являются номера на 6 и 8 мест. Практически все хостелы имеют в своем распоряжении номера разного типа. Отдельные номера предлагаются в 89 % случаев, что полностью соответствует мировой статистике [12].

Качество меблировки и оборудования, предлагаемые гостям в большинстве хостелов, можно оценить как средние или умеренно-высокие. Минимальная функциональность, ограниченная кроватью и тумбочкой, практически не встречается. Большинство хостелов предлагает гостям не только кровати, но также некоторую дополнительную мебель (шкаф, стол, стул, вешалка), гладильные принадлежности, белье, туалетные принадлежности, чайник, фен, стиральную машинку, телевизор. Некоторые хостелы предоставляют и более широкий набор оборудования и удобств, в том числе доступ к компьютерной и оргтехнике. Следует отметить, что преимуществом российских хостелов является их новизна. Многие хостелы были открыты только в последние годы и пока сохраняют высокое качество отделки, меблировки и оборудования.

Практически все хостелы предлагают общие кухни с необходимым оборудованием. В 30 % случаев предлагаются и услуги организованного питания, как правило – приготовленные завтраки. Ежедневная уборка, напротив, рекламируется лишь небольшим числом хостелов (около 10 %), хотя современные исследования показывают, что эта услуга существенно влияет на восприятие качества и готовность платить более высокую цену [10]. Оригинальные дизайнерские решения также используются редко. Одновременно, все хостелы в выборке гарантируют посетителям бесплатный Wi-Fi, отражая исключительную значимость свободного доступа

в интернет для современных туристов, особенно молодых.

Большинство хостелов предлагает и некоторые дополнительные услуги, способные повысить ценность размещения для клиентов. Наиболее часто встречающейся услугой является трансфер от/до аэропорта или вокзала; такая услуга предусмотрена у 43 % хостелов. Другие популярные услуги включают в себя камеры хранения, медиа-ресурсы (книги, фильмы, игры), доставку продуктов. В хостелах, находящихся в отдельных зданиях, нередко размещено кафе или бар; более 10 % хостелов имеют собственный тренажерный или фитнес-зал. Некоторые хостелы предлагают туристические услуги, прокат автомобилей, отдельную рабочую зону, выход в сад. В отличие от европейских стран, прокат велосипедов в России остается неразвит.

Одной из важнейших тенденций развития хостелов в мире становится создание условий для социализации гостей. В России эта тенденция также очевидна, однако в подавляющем большинстве случаев ограничивается «пассивной социализацией», то есть, наличием общих пространств (помимо кухни) для взаимодействия. Оборудованные лаунджи или другие общие пространства (патио, террасы и др.) имеются в 69 % хостелов, хотя они значительно варьируются по своим размерам, оборудованию и условиям для совместного пребывания. Что же касается «активной социализации», то есть, организации социальных мероприятий, то подобная практика в российских хостелах практически не встречается: только в 2 % случаев были выявлены соответствующие предложения. Создание собственных приложений пока также остается вне внимания владельцев российских хостелов.

Суммируя результаты анализа, можно сделать вывод, что российские хостелы, в целом, оказались восприимчивы-

ми к современной концепции данного вида туристической услуги, и находятся в русле мировых тенденций. Изменения в законодательстве пока не оказывают явного влияния на бизнес, однако становятся очевидным фактором риска. Владельцы хостелов в МКД, вынужденные переходить в сегмент краткосрочного найма, объективно не смогут обеспечить тот уровень обслуживания, который ожидается от современного хостела. Преимущество в развитии данного вида бизнеса получают предприятия, имеющие собственное здание или занимающие часть нежилых помещений.

Заключение

Современный хостельный бизнес занимает во-многом уникальную нишу на рынке гостиничных услуг. Оставаясь бюджетным видом временного размещения, он в то же время старается учитывать потребности и интересы туристов нового поколения, ценящих хостелы за чистоту, удобство расположения, достаточно широкий перечень услуг и возможности для социального взаимодействия. В России это направление бизнеса востребовано и имеет хорошие перспективы. Большинство владельцев стремится реализовать современную концепцию хостела, однако склонны недооценивать важность условий для активной социализации посетителей. Хостелы, расположенные в МКД, из-за особенностей планировки, как правило, имеют ограниченные возможности для реализации современной концепции хостела, а изменения в законодательстве 2019 г. делают крайне затруднительным дальнейшее развитие ключевых характеристик и требований к данному типу гостиниц. Наибольшие перспективы развития имеют хостелы, размещенные в отдельных зданиях и спроектированные под ключевые требования, важные для современного туриста.

Библиографический список

1. Постановление Правительства РФ от 16 февраля 2019 г. №158 «Об утверждении Положения о классификации гостиниц». [Электронный ресурс]. URL: <https://base.garant.ru/72176678> (дата обращения: 02.10.2019).
2. Гостиницы и аналогичные средства размещения / Росстат [Электронный ресурс]. URL: [www.gks.ru/storage/mediabank/5-1-9\(1\).xlsx](http://www.gks.ru/storage/mediabank/5-1-9(1).xlsx) (дата обращения: 02.10.2019)

3. Численность лиц, размещенных в гостиницах и аналогичных средствах размещения / Рос-
стат [Электронный ресурс]. URL: [www.gks.ru/storage/mediabank/5-1-10\(1\).xlsx](http://www.gks.ru/storage/mediabank/5-1-10(1).xlsx) (дата обращения:
02.10.2019).
4. Ramphele M. A Bed called Home: Life in the Migrant Labour Hostels of Cape Town. Claremont:
David Philip Publishers, 1993.
5. O'Hanlon S. Full board and lodging: hostels for migrant workers in early postwar Melbourne //
History Australia. 2005. Vol.2. P.88.1-88.15.
6. Busch-Geertsema V., Sahlin I. The role of hostels and temporary accommodation // European Journal
of Homelessness. 2007. Vol.1. P.67-93.
7. Otto S., Orford J. Not Quite Like Home – Small Hostels for Alcoholics and Others. New York: John
Wiley and Sons, 1978.
8. Frith T., Hing N. Backpacker hostels and their guests: attitudes and behaviors relating to sustainable
tourism // Tourism Management. 1999. Vol. 20. P.251-254.
9. O'Regan M. Backpacker hostels: place and performance / Beyond Backpacker Tourism: Mobilities
and Experiences. Ed. by K.Hannan, A.Diekmann. Bristol: Channel View Publications, 2010. P.85-101.
10. De Oliveira Santos G.E. Worldwide hedonic prices of subjective characteristics of hostels //
Tourism Management. 2016. Vol. 52. P.451-454.
11. Brochado A., Rita P. Exploring heterogeneity among backpackers in hostels // Current Issues in
Tourism. 2018. Vol.21. Issue 13. P.1502-1520.
12. Quinby D. Beyond the backpacker: how hostels are remaking the low-cost accommodation market-
place / Phocuswright. June 2016. [Электронный ресурс]. URL: [www.phocuswright.com/Travel-Research/
Research-Updates/2016/Beyond-the-Backpacker-How-Hostels-Are-Remaking-the-Low-Cost-Accommo-
dation-Marketplace](http://www.phocuswright.com/Travel-Research/Research-Updates/2016/Beyond-the-Backpacker-How-Hostels-Are-Remaking-the-Low-Cost-Accommodation-Marketplace) (дата обращения: 02.10.2019).
13. Линделл Д., Сухорукова Е. Хостелы в жилых домах вопреки запрету оказались доступны
для бронирования / РБК Бизнес. 02.10.2019. [Электронный ресурс]. URL: [www.rbc.ru/business/02/10/
2019/5d931b269a79478f9ab9b298](http://www.rbc.ru/business/02/10/2019/5d931b269a79478f9ab9b298) (дата обращения: 02.10.2019).

УДК 330.322

С. С. Берман

ФГАО ВО «Казанский (Приволжский) федеральный университет», Казань,
e-mail: sv180@mail.ru

УПРАВЛЕНИЕ БЮДЖЕТОМ ТЕРРИТОРИИ: ОПЫТ РЕГИОНОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Ключевые слова: динамика доходов региона, динамика расходов региона, финансовые дотации, региональный бюджет, объем государственного долга.

На основе сопоставления структуры и динамики доходов и расходов бюджетов десяти регионов России (г. Москва, г. Санкт-Петербург, Московская область, Республика Татарстан, Белгородская Республика, Чукотский автономный округ, Республика Алтай, Республика Ингушетия, Республика Тыва) проведен анализ основных трендов при формировании региональной бюджетной политики на временном промежутке с 2010 по 2017 гг. Исследование показало, что действия региональных органов власти позволило семи регионам превысить темп роста доходов за последние 8 лет над темпом роста расходов. Анализ налоговой базы регионов позволяет сделать вывод, что бюджетобразующими налогами, формирующими основную долю налоговой базы региональных бюджетов, являются налог на имущество организаций, налог на имущество физических лиц, транспортный налог. Действующая в настоящее время в РФ нормативно-правовая база дает возможности региональным органам государственной власти для увеличения доходной базы бюджетов территорий за счет изменения налоговой базы исчисления налога, однако на практике не все регионы ею пользуются. Установлено, что регионы, по – прежнему, находятся в финансовой зависимости от федерального бюджета, что является следствием реализации политики по концентрации ресурсов на федеральном уровне.

S. S. Berman

FGAO VO «Kazan (Volga region) Federal University», Kazan, e-mail: sv180@mail.ru

BUDGET TERRITORY MANAGEMENT: PRACTICE OF REGIONS OF THE RUSSIAN FEDERATION

Keywords: dynamics of region's revenues, dynamics of regional expenditures, financial subsidies, regional budget, volume of public debt.

An analysis of the main trends in the formation of regional budgetary policies for the period from 2010 to 2017. The study showed that the actions of regional authorities allowed seven regions to exceed the growth rate of income over the past 8 years over the growth rate of expenses. Analysis of the tax base of the regions allows us to conclude that budget-forming taxes that form the bulk of the tax base of regional budgets are corporate property tax, property tax for individuals, and transport tax. The current regulatory framework in the Russian Federation provides opportunities for regional government bodies to increase the revenue base of territorial budgets by changing the tax base of tax calculation, but in practice not all regions use it. It was established that the regions, as before, are financially dependent on the federal budget, which is a consequence of the implementation of the policy on concentration of resources at the federal level.

Введение

Основы управления бюджетом территории регулируются нормативно-правовыми актами Российской Федерации, самым важным из которых является Бюджетный кодекс, устанавливающий общие подходы к управлению региональными финансами и Уставах или Конституциях субъектов [1].

По мнению ряда исследователей, состояние региональных бюджетов является результатом финансовой политики, проводимой органами федеральной и региональной власти, поэтому в каче-

стве основы для разработки стратегии управления бюджетом целесообразно рассматривать ресурсы (экономические, финансовые, административные и политические), которыми обладает региональная власть [3, 4].

Опираясь на анализ практики последних лет, российские исследователи [2, 6, 8] выявили недостаточно активное использование внутренних резервов расширения доходной базы, оказывающее непосредственное воздействие на региональные бюджеты. Кроме того, появляется потребность в разработке и вне-

дрении налоговых и бюджетных стимулирующих механизмов на федеральном уровне, выявлении возможностей экономии расходов и увеличения доходов регионального бюджета. Вышеотмеченное подводит нас к необходимости проведения исследования системы формирования бюджетных доходов на региональном уровне, определения стратегических ориентиров роста степени автономности и независимости с учетом динамичных преобразований последних лет.

Цель исследования

Анализ основных трендов при формировании региональной бюджетной политики и поиск возможных инструментов увеличения доходной базы региональных бюджетов.

Материалы и методы исследования

Объектами исследования были выбраны 10 регионов России в следующей логике: поскольку управление региональными бюджетами напрямую влияет на качество жизни населения территории был взят рейтинг регионов РФ по качеству жизни за 2017 год, подготовленный агентством «РИА Рейтинг». Для исследования из рейтинга отобраны пять регионов-лидеров и пять-аутсайдеров. Таким образом, объектами исследования стали г. Москва, г. Санкт-Петербург, Московская область, Республика Татарстан, Белгородская Республика Бурятия, Чукотский автономный округ, Республика Алтай, Республика Ингушетия, Республика Тыва.

Период с 2010 по 2017 гг. был взят поскольку на этом временном отрезке происходили экономические и структурные преобразования (восстановление экономики после финансового кризиса 2008 года, смена российского лидера в 2012 года и связанное с этим изменение политического курса по отношению к реализуемой ранее стратегии повышения самостоятельности регионов, введение санкций в 2014 года и ограничение притока ПИИ).

В пределах рассматриваемого периода был проведен анализ следующих показателей по всем объектам исследования:

1. Структура и динамика доходов региональных бюджетов по видам доходов: налог на прибыль организаций, НДФЛ,

налог на имущество организаций, прочие налоговые доходы, неналоговые доходы, безвозмездные поступления;

2. Структура и динамика расходов региональных бюджетов по видам расходов: на общегосударственные вопросы, на жилищно-коммунальное хозяйство и социально-культурные мероприятия;

3. Объемы государственного долга субъектов Российской Федерации.

Результаты исследования и их обсуждение

В рамках анализа динамики доходов нами были получены следующие результаты по десяти регионам Российской Федерации. Так, в столице Российской Федерации городе Москва можно наблюдать плавный рост всех доходов, при котором снижение по доходам в целом наблюдалось в 2013 году, в остальной же исследуемый период доходы имели тенденцию к росту. Исследование показало, что за период исследования 2010-2017 годы предельный рост был осуществлен по следующим видам доходов: неналоговые доходы (252,18 %), прочие налоговые доходы (315,25 %) и НДФЛ (190,64 %).

Результаты исследования отдельно по бюджету Московской области свидетельствуют о поэтапном росте всех доходов – общая скорость роста по всем доходам составила 173,7 %, снижения же по доходам в целом не отмечалось. Можно проследить отдельные виды доходов, по которым в исследуемый период обнаружился наибольший темп роста – неналоговые доходы (260,54 %), налог на имущество организаций (187,08 %) и НДФЛ (185,09 %).

Доходы Санкт-Петербурга в 2012 году снижались, однако в целом имели тенденцию к росту – совокупный темп роста определил по всем доходам 141,8 %. По следующим видам доходов отмечалась максимальная скорость роста за 2010-2017: НДФЛ (189,51 %) и налог на имущество организаций (164,77 %). Однако при таких условиях было выявлено сокращение безвозмездных поступлений (темп роста составил 82 %), а также скромный рост в категории прочих налоговых доходов (101 %).

Картина с доходами в Республике Татарстан также свидетельствует о по-

шаговом росте доходов, который составил по всем доходам 154,51 %. Однако в 2013 и 2014 годах доходы имели тенденцию к понижению. При общем снижении безвозмездных поступлений (темп роста составил 31,7 %) по следующим видам доходов был замечен скачок роста: налог на прибыль организаций (201,99 %) и налог на имущество организаций (380,3 %).

Данные исследования по Белгородской области дали возможность определить годы общего снижения доходов – 2012 и 2013 г, в целом же доходы имели тенденцию к постепенному росту, общий темп которого составил по всем доходам 140,32 %. По области в исследуемый период выявлен рост по налогу на имущество организаций (223,14 %). Однако выявлен спад в сфере безвозмездных поступлений (темп роста составил 76,56 %) и налога на прибыль организаций (97,39 %).

В целом доходы Республики Бурятия снижались в 2014 и 2017 году, однако в целом доходы имели тенденцию к постепенному росту, как и в большинстве субъектов Российской Федерации, общий темп роста составил по всем доходам 130,9 %. Указанные виды доходов показали максимальный темп роста за 2010-2017 годы: налог на имущество организаций (265,27 %), налог на прибыль организаций (185,4 %). При этой тенденции к росту отмечается снижение безвозмездных поступлений (темп роста составил 83,4 %).

Совокупная скорость увеличения доходов по всем видам доходов в Республике Тыва составил 173,48 % при общем снижении в 2013 и 2015 году. Несмотря на это доходы поэтапно росли, в числе максимального роста специфицируются такие виды доходов как налог на прибыль организаций (208,65 %), а также по прочие налоговые доходы (361,48 %). В отличие от многих субъектов за исследуемый период наблюдался рост безвозмездных поступлений (темп роста составил 161,15 %).

Доходная часть бюджета Республики Алтай имела тенденцию к снижению в 2012 и 2015 году, однако доходы республики росли постепенно, общий темп роста по всем доходам определен

как 135,9 %. Максимальная скорость роста за исследуемый период была в таких видах как налог на имущество организаций (498,77 %), а также по прочим налоговым доходам (303,94 %). В то же время наблюдался отдельный рост безвозмездных поступлений (темп роста составил 116,14 %).

В бюджете Чукотского автономного округа было выявлено снижение доходов в 2012 году, но картина такая же, как и во многих субъектах РФ – доходы поэтапно росли и общий темп роста составил 248,93 %. Самый большой скачок роста за 2010-2017 годы произошел по видам налогов: налог на прибыль организаций (239,63 %), налог на имущество (177,33 %). К тому же за этот временной отрезок определен существенный рост безвозмездных поступлений (темп роста составил 381,94 %), прочие же налоговые снизились (темп роста составил 68,51 %).

Общий темп роста по всем доходам в Ингушетии составил 189,28 %. Максимальный скачок увеличения доходов был замечен по таким видам доходов, как налог на имущество организаций (365,8 %), по прочим налоговым доходам (400,4 %). Данный скачок произошел на фоне существенного роста безвозмездных поступлений (темп роста составил 191,2 %). Доходы же по налогу на прибыль сократились (темп роста составил 70,53 %). Наглядно изменения доходов по 10 исследуемым регионам отражены на рисунке 1.

Проанализируем картину динамики расходов регионов. Совокупно бюджет по расходам г. Москвы имел тенденцию к увеличению, в то же время в 2013 и 2015 годах отмечалось снижение бюджетных расходов. Общая скорость роста расходов составила 162,06 % за период с 2010-2017 годы. Расходы на национальную экономику оказались наиболее существенными (темп роста составил 238,18 %).

Расходная часть бюджета Московской области росла – темпы этого роста составили 175,8 % за исследуемый период. Можно выделить две расходные категории: социально-культурные мероприятия (темп роста составил 211,7 %) и национальную экономику (темп роста 265 %).

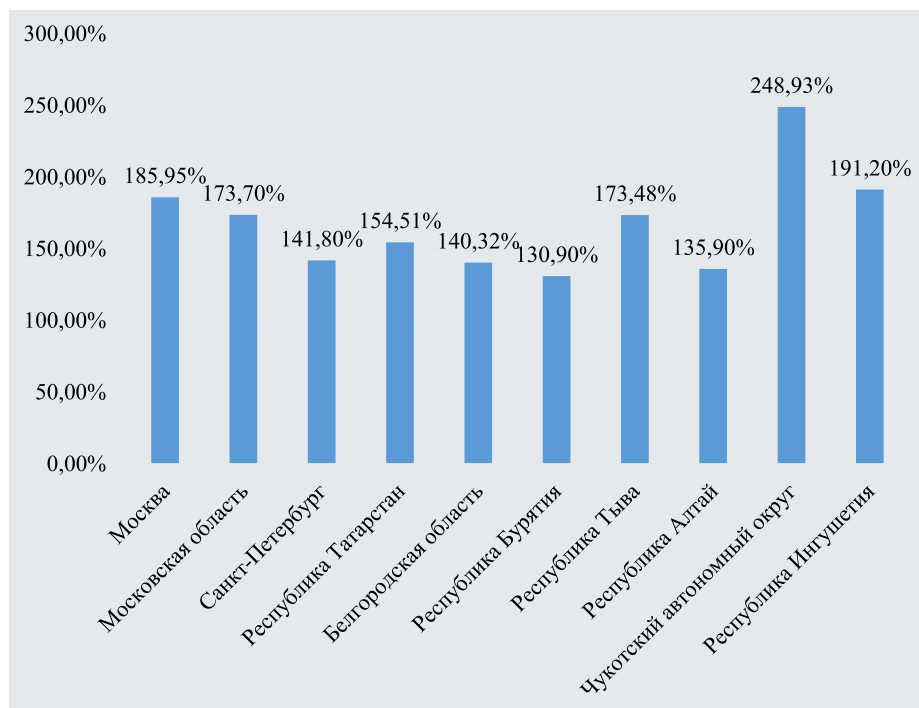


Рис. 1. Динамика доходов 10 регионов России за период с 2010 по 2017 гг., в %

Источник: рассчитано по данным статистического сборника «Регионы России. Социально-экономические показатели», http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1138623506156

Бюджет Санкт-Петербурга имел как положительную, так и отрицательную динамику по расходам: расходы сокращались в 2012, 2013 и 2015 годы. Максимально расходной категорией выступила национальная экономика (темп роста 185%), а в целом бюджет по расходам увеличился и составил в период с 2010 по 2017 годы 141,9%. В то время как расходы на ЖКХ снизились (темп роста составил 94%).

По сравнению с другими субъектами РФ расходы в Республике Татарстан сокращались только в 2013 году, в остальные же годы исследуемого периода они имели положительную динамику. Совокупная скорость роста расходов составила 139,6%. В республике увеличились расходы на социально-культурные мероприятия (темп роста 180,9%).

Расходы по бюджету Белгородской области сокращались в 2012 и 2014 году, в остальные годы плавно росли, то есть имели как положительную, так и отрицательную динамику. Совокупный темп роста расходов составил 136,9%

за период анализа, что свидетельствует об увеличении бюджета по расходам, в то время как расходы на ЖКХ сократились – темп роста составил 63,6%, а расход на социально-культурные мероприятия увеличился – темп роста 156,7%.

Положительная динамика бюджета Республики Бурятия составила 137,48% за период с 2010 по 2017 годы, что указывает на постоянный рост расходов. Расходы на ЖКХ вышли в топ (темп роста 163,38%), а на общегосударственные вопросы расходы росли в наименьшей степени (109%).

Расходы Республики Тыва имели постоянный рост до 2015 года, но в указанном году можно заметить некоторое снижение расходов, совокупный же темп роста расходов составил 165,7% за период с 2010 по 2017 годы. Максимально и минимально увеличились расходы на социально-культурные мероприятия (темп роста 188,7%) и на общегосударственные вопросы (103,96%) соответственно.

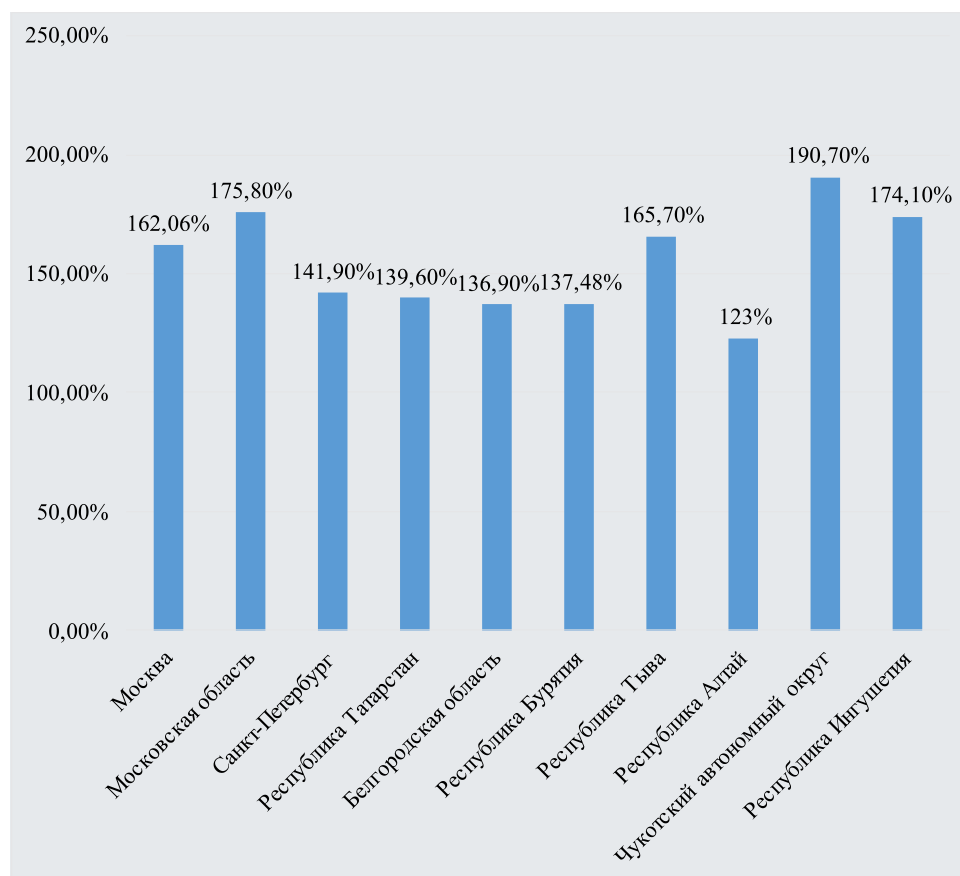


Рис. 2. Динамика расходов 10 регионов России за период с 2010 по 2017 гг., в %

Источник: рассчитано по данным статистического сборника «Регионы России. Социально-экономические показатели», http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1138623506156

Расходы в Республике Алтай имели положительную и отрицательную динамику: расходы сокращались в 2012 и в 2015-2016 годах. Общий темп увеличения расходов составил 123% за период с 2010 по 2017 годы, что свидетельствует о тенденции к увеличению расходов. Максимальная точка зафиксирована в расходах на национальную экономику – темп роста 137,8%, расходы же на ЖКХ сократились до 85,6%.

Бюджет Чукотского автономного округа, как и Республики Бурятии по расходам увеличился, о чем свидетельствует общий темп роста расходов в 190,7% за исследуемые восемь лет. Максимально увеличились расходы на национальную экономику, темп роста которых составили 270%.

Расходы бюджета Республики Ингушетия росли поэтапно без скачков

и составили 174,1% за период с 2010 по 2017 годы. За эти годы максимальное значение темпа роста в 225,8% приобрели расходы на социально-культурные мероприятия, минимальное значение темпов роста в 89,2% обозначены в расходах на общегосударственные вопросы и 88,9% – на национальную экономику. Наглядно динамика расходов по десяти субъектам отражена на рисунке 2.

Анализ динамики доходов и расходов регионов за восемь лет свидетельствует о превышении темпа роста доходов над скоростью роста расходов в следующих субъектах: г. Москве, Республике Татарстан и Белгородской области, Республике Тыва, Республике Алтай, Чукотском автономном округе и Республике Ингушетия. Можно выделить несколько субъектов, в которых скорость роста расходов превысила темп роста доходов региональных

бюджетов – Московская область, Санкт-Петербург, Республика Бурятия.

Помимо этого, по результатам исследования можно сделать вывод о том, что доходы бюджетов регионов растут различными темпами. Прослеживается общая тенденция: в среднем половину своих доходов регионы получают за счет поступлений в бюджет налоговых доходов, чуть менее половины идет в результате безвозмездных поступлений.

Анализ результатов исследования позволяет доказать, что значительная часть расходов во всех бюджетах приходится на национальную экономику, ЖКХ, образование, здравоохранение и социальную политику. В целом расходы по всем направлениям в бюджетах регионов увеличиваются пропорционально (рис. 3).

Анализ данных предоставил возможность сделать вывод о том, что наряду с налоговыми и неналоговыми доходами значительную часть доходов региональных бюджетов составляют межбюджет-

ные трансферты, предоставляющиеся в форме дотаций, субвенций, субсидий и прочих межбюджетных трансфертов. Так, в среднем за 8 лет столица Российской Федерации получила помощи от федерального бюджета в сумме 39 143,4 млн. руб., что в 273 раза больше, чем, к примеру, Республика Алтай. В Москве также наблюдаются и самые высокие показатели роста внутренних источников финансирования дефицита бюджета по сравнению с другими регионами – в 4,3 раза за 8 лет.

Результаты анализа динамики государственного долга по регионам за 2015-2017 гг. (рис. 4).

Вышеописанный графический анализ позволяет классифицировать лидеров по объему государственного долга в стране: г. Москва, Московская область, Белгородская область, Санкт-Петербург и Республика Татарстан. Темпы роста государственного долга по данным регионам отражены на рис. 5.

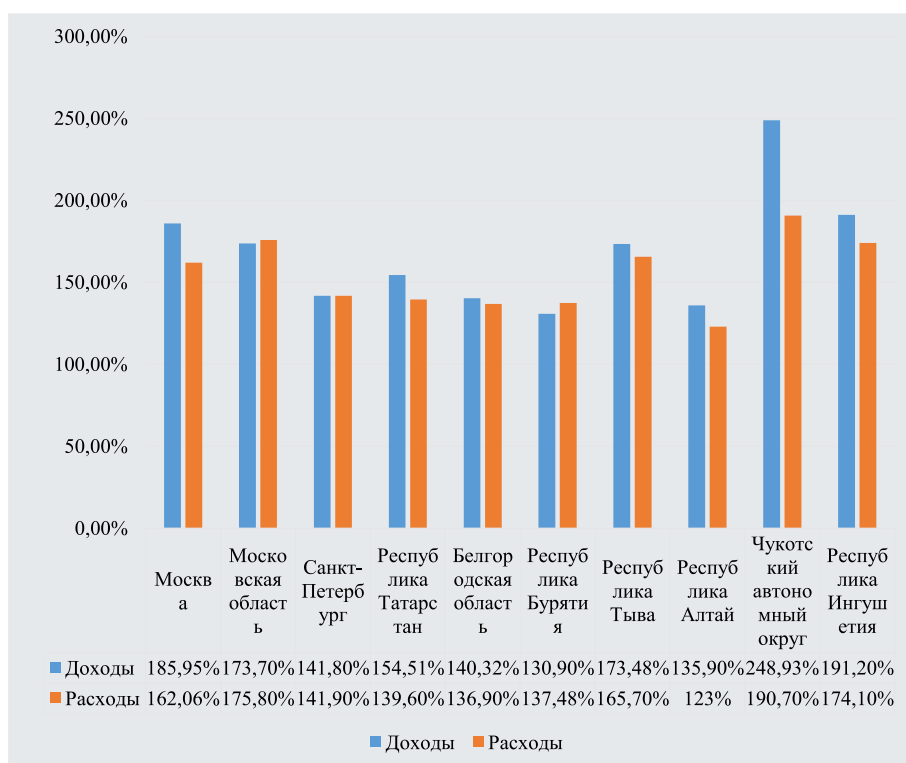


Рис. 3. Динамика совокупных доходов и расходов 10 регионов России за период с 2010 по 2017 гг., в %

Источник: рассчитано по данным статистического сборника «Регионы России. Социально-экономические показатели», http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1138623506156

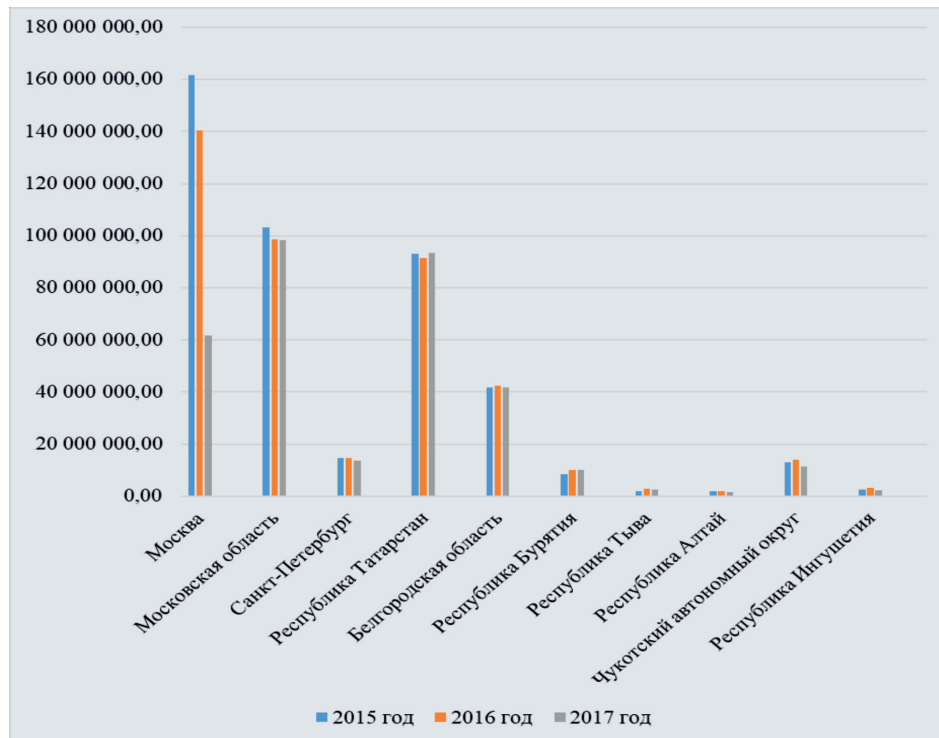


Рис. 4. Объем государственного долга по 10 субъектам России за период с 2015 по 2017 гг., руб.

Источник: рассчитано по данным статистического сборника «Регионы России. Социально-экономические показатели», http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1138623506156

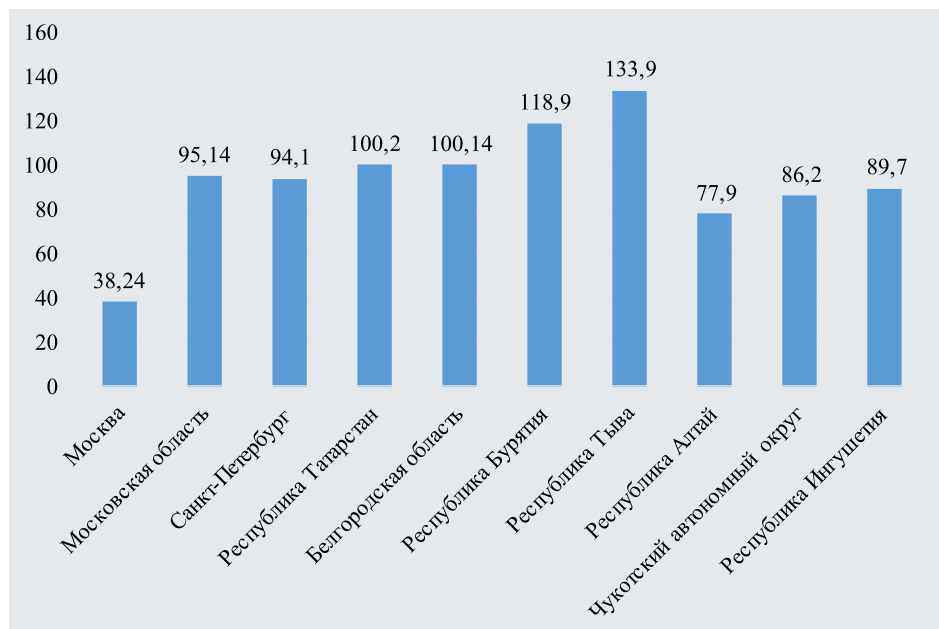


Рис. 5. Динамика роста государственного долга по 10 субъектам Российской Федерации за период с 2015 по 2017 гг., руб.

Источник: рассчитано по данным Минфина России https://www.minfin.ru/ru/performance/public_debt/subdbt/2018/

Наибольший темп роста государственного долга демонстрируют Республика Тыва (133,9%) и Республика Бурятия (118,9%), в то же время в большинстве регионов наблюдалась противоположная ситуация – сокращение государственного долга (лидер по сокращению – г. Москва и Республика Алтай).

Выводы или заключение

Политика в области формирования и администрирования доходов бюджета регионов является существенным элементом повышения эффективности использования финансовых ресурсов. Исследование практики управления бюджетами территорий в России [5] и зарубежных странах [9, 10] позволяет сделать вывод о политике региональных властей, направленной на увеличение доходной базы за счет внесения изменений в параметры бюджетно-налоговой системы.

Одной из основных задач по управлению бюджетными доходами является наращивание доходной базы бюджетов регионов. Анализ налоговой базы 10 регионов показал, что бюджетообразующими налогами, формирующими основную долю налоговой базы региональных бюджетов, являются налог на имущество организаций, налог на имущество физических лиц, транспортный налог.

Действующая в настоящее время в РФ нормативно-правовая база дает возможности региональным органам государственной власти для увеличения доходной базы бюджетов территорий за счет изменения налоговой базы исчисления налога, однако на практике не все регионы ею пользуются. Консалтинговое агентство PWC в течение трех лет составляет рейтинг эффективности региональной налоговой политики по субъектам Российской Федерации. Результаты анализа показывают, что недотационные регионы и регионы с незначительным уровнем дотаций (менее 1% от налоговых и неналоговых доходов региона) используют больше полномочий в сфере налоговой политики, чем дотационные [7]. Можно предположить, что это вызвано тем, что у субъектов, получающих значительную финансовую помощь из федерального бюджета отсутствовала необходимость целенаправленной рабо-

ты с собственными налогоплательщиками. В результате проведения такой бюджетной политики территории не смогли найти баланс между практикой пополнения регионального бюджета за счет федеральных дотаций и необходимостью стимулирования социально-экономического развития региона за счет внутренних ресурсов. Это предположение подтверждается действиями федерального центра, который обязывает сверхдотационные регионы заключать с Министерством финансов РФ соглашения о мерах по оздоровлению региональных финансов. Это побуждает регионы вести более вдумчивую бюджетно-налоговую политику.

Вызывает беспокойство и тенденция последних лет по снижению уровня доходов населения у субъектов, имеющих «самостоятельный» бюджет, вследствие политики федерального центра направленной на выравнивание дотаций субъектам. Возникает странная ситуация, когда доходы на душу населения у высокодотационных регионов становятся больше, чем у самостоятельных. Поэтому в качестве стратегических направлений формирования региональной бюджетной политики стоит отметить необходимость обеспечения роста автономности и независимости регионального бюджета от межбюджетных трансфертов, а также достижение сбалансированности и устойчивости региональных бюджетов посредством соответствующего бюджетного перераспределения.

Следующим шагом повышения эффективности управления бюджетом территории является совершенствование системы управления долгом. В связи с отсутствием в течение ближайших нескольких лет явных предпосылок для улучшения социально-экономической ситуации в России можно прогнозировать рост долговой нагрузки регионов за счет бюджетных кредитов в связи с этим можно рекомендовать внедрение казначейского сопровождения в регионах с высокой долговой нагрузкой, предполагающее контроль федерального казначейства. В стране существует положительный опыт применения такой схемы управления госдолгом, например, в Костромской области и Хакасии.

Библиографический список

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации : [федер. закон : принят Гос. Думой 17.07.1998 г.: в редакции от 06.06.2019]. – Собрание законодательства Российской Федерации. – 1998. – 3 августа. – № 31. – ст. 3823.
2. Васюнина М.Л. Совершенствование управления доходами бюджетов в Российской Федерации / М.Л. Васюнина // Финансы и кредит. – 2015. – № 9 (633). – С. 37–45.
3. Зенченко С.В. Бюджетный потенциал региона и методические подходы к его оценке / С.В. Зенченко // Региональные проблемы преобразования экономики. – 2008. – № 1. – С. 186–198.
4. Куцури Г.Н. Методология регулирования региональной финансовой системы / Г.Н. Куцури // The Genesis of Genius. – 2016. – № 1. – С. 82–86.
5. Лучшая практика регионов России в сфере повышения доходов бюджетов субъектов Российской Федерации и муниципальных образований [Электронный ресурс]. – Министерство финансов Российской Федерации – официальный сайт. Режим доступа: https://www.minfin.ru/ru/document/?id_4=64635 (дата обращения: 03.06.2019).
6. Потенциал роста налоговых доходов региональных и местных бюджетов : монография / М.Р. Пинская, С.В. Богачев, Н.Н. Башкирова [и др.] ; под общ. ред. М.Р. Пинской. – М.: ИНФРА-М, 2018. – 147 с. – С. 48.
7. Рейтинг эффективности региональной налоговой политики по итогам 2017 года [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.pwc.ru/ru/publications/effektivnost-nalogovoy-politiki-2017.html> (дата обращения: 03.06.2019).
8. Тимофеев В.С. К вопросу оценки уровня мобилизации налогового потенциала в регионах России / В.С. Тимофеев, А.В. Фадденков, А.В. Лосева // Вопросы статистики. – 2012. – № 2. – С. 49–53.
9. Fiscal consolidation: targets, plans and measures / OECD Journal on Budgeting. – 2011. – № 6. – Vol. 11/2. – pp. 15–67.
10. Cornia G.C. State Tax Revenue Growth and Volatility / G.C. Cornia, R.D. Nelson // Federal Reserve Bank of St. Louis. Regional Economic Development. – 2010. – № 1. – Vol. 6. – pp. 23–58.

УДК 332.142

А. Ф. Бурук

Институт экономики и организации промышленного производства СОРАН,
Новосибирск, e-mail: anjuta-5@yandex.ru

Н. В. Дегтярева

Сибирский университет геосистем и технологий, Новосибирск,
e-mail: n_lagutkina@mail.ru

А. В. Жаров

Сибирский университет геосистем и технологий, Новосибирск,
e-mail: legio1@yandex.ru

ПОДХОДЫ К РАЗВИТИЮ И ПОДДЕРЖКЕ КЛАСТЕРОВ

Ключевые слова: кластер, кластерная политика, программы кластерного развития, специализированные кластерные организации, факторы, кластерная поддержка.

Обосновано важность развития кластеров как фактора способствующего повышению конкурентоспособности и устойчивости развитие территорий. Обоснована актуальность изучения факторов и успешных практик, определяющих положительные результаты кластерной политики. Уточнены основные понятия кластера, кластерной политики и инициатив. Выделены подходы к предпосылкам создания кластеров, определены институциональные факторы снижения эффективности деятельности кластеров. Выделены подходы к кластерной политике, направленные на различные уровни кластерной поддержки, виды кластеров, в зависимости от их жизненного цикла. Кластерная политика реализуется в виде программ по улучшению макроэкономических и структурных средовых условий развития кластеров, а также программ финансовой и технической поддержки развития специализированной кластерной организации. Эффективность реализации программ развития кластеров оценивается посредством измерения результатов координации и силы различных видов взаимоотношений между фирмами и реализации частных и государственных мероприятий, с помощью качественных и количественных показателей.

A. F. Buruk

Institute of Economics and Industrial Engineering of the Siberian Branch of the Russian Academy of Sciences, Novosibirsk, Russia, e-mail: anjuta-5@yandex.ru

N. V. Degtyareva

Siberian University of Geosystems and Technologies, Novosibirsk,
e-mail: n_lagutkina@mail.ru

A. V. Zharov

Siberian University of Geosystems and Technologies, Novosibirsk,
e-mail: legio1@yandex.ru

CLUSTER DEVELOPMENT AND SUPPORT APPROACHES

Keywords: cluster, cluster policy, cluster development programs, specialized cluster organizations, factors, cluster support.

The importance of the development of clusters as a factor contributing to increased competitiveness and sustainability of the development of territories is substantiated. The relevance of studying the factors and successful practices that determine the positive results of cluster policy is substantiated. Clarified the basic concepts of a cluster, cluster policy and initiatives. The approaches to the prerequisites for the creation of clusters are highlighted, the institutional factors for reducing the efficiency of clusters are identified. The approaches to cluster policy aimed at various levels of cluster support, types of clusters, depending on their life cycle, are highlighted. Cluster policy is implemented in the form of programs to improve the macroeconomic and structural environmental conditions of cluster development, as well as financial and technical support programs for the development of a specialized cluster organization. The effectiveness of the implementation of cluster development programs is evaluated by measuring the results of coordination and the strength of various types of relationships between firms and the implementation of private and public events, using qualitative and quantitative indicators.

Введение

В связи с развитием кластеров в течение последних двух десятилетий, отмечается их особая важность, как фактора способствующего повышению конкурентоспособности территорий, включения в технологические цепочки создания продукции с большей добавленной стоимостью, установлению более тесных и эффективных взаимоотношений между предприятиями, исследовательскими, образовательными, финансовыми учреждениями и органами власти.

Соответственно важным является определение ключевых позиций и предпосылок успешной региональной кластерной политики. В действительности применяемые инструменты и меры кластерной политики очень разнообразны и варьируются от непосредственной финансовой поддержки кластерных инициатив, создания платформ для формирования связей, более широких мер по укреплению кластерной среды. Более того, тип и форма государственного вмешательства являются сильно специфичными, в зависимости от того на какой регион он ориентирован. Это затрудняет сравнение кластерной политики и обуславливает актуальность изучения факторов, инструментов и подходов, определяющих положительные результаты развития кластеров.

Таким образом, целью статьи является анализ подходов к кластерной политике и предпосылок успешной ее реализации.

Основные результаты исследований

В работе [6] выделяется два подхода к предпосылкам создания кластеров. Первый подход основывается на создании кластеров на основе существования ресурсных условий и преимуществ. В качестве таковых могут выступать: квалифицированный труд (ресурсное условие), сильные связи между участниками, университеты и общественные исследовательские центры (трудовые ресурсы), исторические предпосылки, структура промышленности, местная региональная политика (местные институциональные условия способствующие кластеру, например налоговые послабления).

Второй подход заключается в случайности события, обязательным условием которого является взаимодействие не-

скольких успешных предпринимателей или объединение талантов и исследовательской деятельности. При этом такие факторы как местоположение предприятия и природных ресурсов не являются необходимым условием для их формирования [2]. Дополняет данный подход С.Озкан [13] и отмечает, что кластеры можно рассматривать как результат случайных событий или целенаправленных политических усилий. Спонтанные кластеры являются результатом органического роста, направляемого рыночными силами, тогда как политически индуцированные кластеры с момента своего зарождения подвержены активному воздействию со стороны региональных и национальных органов власти посредством смеси различных форм принудительных и стимулирующих мер.

Основные факторы, препятствующие развитию кластеров, заложены в возникающих проблемах координации, асимметрии информации и зависимости от общей стратегии развития страны или региона [5].

Ошибки координации могут возникать из-за того, что отдельные участники кластера не учитывают побочные эффекты, которые они создают для других участников кластеров, что может стать причиной недостаточного ресурсного или информационного обеспечения деятельности или инвестиций.

Информационная асимметрия может возникнуть относительно необходимой информации о том, какие действия следует предпринять для получения максимальной полезности. Такая информация часто разобщена между участниками, особенно если между ними нет интерактивного диалога и общения.

Зависимость от временных и вторичных эффектов означает, что прошлые действия влияют на текущую прибыльность участника кластера. Участники в кластере могут игнорировать будущие побочные эффекты из-за временной задержки в получении преимуществ в настоящем.

Для нивелирования отрицательных рыночных эффектов в работе [3] аргументируется необходимость государственного вмешательства следующими причинами:

1) неэффективного распределения. Этот первичный механизм основывается на микроэкономических концепциях

отказа рынка, а именно, когда некоторые условия ограничивают способность нормального рыночного процесса обеспечивать оптимальный уровень общего благосостояния [7,11]. Возможными факторами снижения эффективности рынка являются:

- отсутствие совершенной конкуренции, которая находит свое отражение в существовании монополий или сговоре между фирмами, в свою очередь это приводит к несправедливому ценообразованию и распределению ресурсов;

- наличие отрицательных внешних экстерналий, выражаются также в неоптимальном социальном распределении ресурсов. В работе [7] отмечается, что рыночное регулирование неэффективно в оптимальном распределении ресурсов, вследствие чего происходит коллапс в координации, что и является причиной, препятствующей развитию кластеров;

- информационные асимметрии, которые создают неопределенность и искажают способность агентов принимать оптимальные решения;

- незавершенные рынки, при которых отсутствие всех возможных транзакций на всех существующих уровнях может привести к искажению рыночного равновесия и снижению социальных пособий.

2) нестабильностью в поведении участников кластеров, что оказывает кратковременное влияние на рыночное равновесие и вызвано:

- человеческой природой, которое выражается в «спонтанных ожиданиях, приводящих к чрезмерному оптимизму, или сопровождаемое избытком пессимизма» [1], что вызывает нестабильность поведения частных субъектов;

- номинальной заработной платой и ценами, которые препятствуют механизмам самокоррекции рынков и экономическому равновесию или возвращению к равновесию.

Все вышеперечисленные проблемы являются обоснованием для вмешательства, с целью создания внешних, и вторичных эффектов, оказывающих благоприятное воздействие на создание и развитие кластеров и используется, как средство решения системных проблем, препятствующим инновациям и развитию кластеров. Именно государственное вмешательство предназначено на устра-

нение данного эффекта, и реализуется в виде программ кластерного развития и их продвижения.

В работе [14] кластерная политика направлена на различные уровни кластерной поддержки, а также на различные виды кластеров, в зависимости от их жизненного цикла (зрелые, незрелые, развивающиеся кластеры).

Так развитие потенциала в кластерах зависит от составляющих: условий среды, которые образуют бизнес-среду, в которой работает кластер, кластерных участников, специализированной кластерной организации. Условия среды делятся на: макроэкономические и структурные условия. К макроэкономическим условиям относят стабильность экономической политики, финансовая консолидация. К структурным условиям относят инфраструктуру, хорошо функционирующие товары и услуги, рынки труда и регуляторы знаний, капитал, конкуренцию и политику в области конкуренции, налогообложение [12].

Так программа регулирования кластерного развития направлена на создание благоприятных условий бизнес окружения кластера, таких как: макроэкономических условий среды посредством макроэкономической и фискальной политики, налогообложения, также на создание благоприятных структурных средовых условий: разработку структуры сетевых условий, развитие инфраструктуры, хорошо функционирующих товаров и услуг, рынков труда и знаний, капитала, политики в области конкуренции и налогообложения [4].

Программы финансовой политики направлены на исследования и развития инноваций, передачу технологий, развитие предпринимательства и бизнеса, стимулирование производства и продвижение экспорта, международное сотрудничество, образование и обучение участников кластера, направленное на развитие самого кластера и поддержку его участников.

Программа поддержки специализированной кластерной организации заключается в финансовой и технической поддержке развития ее потенциала, а также в ориентации на исследования и развитие бизнеса, обучение, рассчитанное на обеспечение нужд и потребностей кластерных участников в разработке и внедрению совместных проектов.

Выделяют программы кластерного развития условно направленные на сформированные и зарождающиеся кластеры.

1. Обоснование государственного вмешательства на *на начальной стадии своего жизненного цикла* развития кластера первом этапе основано на предположении, что сбои в координации возникают на предварительном этапе в развитии отраслевого кластера и что общественная поддержка необходима для облегчения взаимодействия и координации между частными организациями, а также между частными и государственными. Первоначальный этап вмешательства обычно включает в себя подготовку и принятие Программы кластерного развития для координации и определения приоритетности различных инвестиционных решений заинтересованных сторон кластера для их развития, где учитываются отраслевые и локальные внешние факторы. На первом этапе государство может снизить затраты на транзакции, которые препятствуют координации между агентами в рамках кластера.

2. К мероприятиям, направленным на развитие сформированных кластеров, как правило, относят инвестирование в создание знаний и внедрение технологий. С этой целью центры разработки кластерных технологий, как правило, финансируются как группа. На этом этапе Программы кластерного развития обычно включают самофинансирование общественной инфраструктуры и товаров. Таким образом государственное финансирование не только используется для снижения затрат на координацию, но и как катализатор для новых инвестиционных проектов, как частных, так и общественных [5].

В качестве субъектов управления выделяют специализированную кластерную организацию и участников кластера и соответственно разрабатывают отдельные мероприятия, направленные на их поддержку.

Измерение результатов Программы кластерного развития состоит из оценки описанного выше двухэтапного вмешательства [15]:

1) первая в основном сосредоточена на решении чистых проблем координации, создания или усиления силы раз-

личных видов взаимоотношений между фирмами;

2) вторая – на реализации ряда согласованных частных и государственных мероприятий, направленных на развитие кластеров.

Оценка первого этапа требует мер, которые могут повлиять на создание и силу различных видов взаимоотношений между фирмами и другими заинтересованными сторонами в процессе подготовки и принятия Программы кластерного развития.

В процессе оценки влияния Программы кластерной политики на структуру связей среди участников кластера, исследуют изменения качества и количества связей между участниками, а также ставится вопрос, являются ли эти изменения, признаком усиления координации, сосредотачивается внимание на оценке.

Выводы

Несмотря на свою короткую историю внедрения кластерной политики около 20 лет, начиная с 1990-х годов, существует огромное количество различных программ, инструментов и методов, которые применялись и применяются в разных странах

Кластерная политика реализуется через конкретные кластерные программы правительств или инициативы, направленная на развитие кластеров.

Программы развития кластеров используют как средство решения системных проблем, создающие препятствия в эффективной работе кластеров, а также на создание благоприятных условий их функционирования.

Существуют кластерные программы, направленные на различные уровни кластерной поддержки, а также на различные виды кластеров, в зависимости от их жизненного цикла (зрелые, незрелые, развивающиеся кластеры). Так развитие потенциала в кластерах зависит от составляющих: условий среды, которые образуют бизнес-среду, в которой работает кластер, кластерных участников, и специализированной кластерной организации. Выделяют программы кластерного развития условно направленные на сформированные и зарождающиеся кластеры.

В качестве субъектов управления выделяют специализированную кластерную организацию и участников кластера и соответственно разрабатывают отдельные мероприятия, направленные на их поддержку.

Измерение результатов Программы кластерного развития состоит из оценки эффективности координации, укрепления связей и видов взаимоотношений между участниками кластеров, а также из оценки результатов реали-

зации частных и государственных мероприятий, направленных на развитие кластеров.

В процессе оценки влияния Программ кластерной политики на структуру связей среди участников кластера, исследуют изменения качества и количества связей между участниками, а также ставится вопрос, являются, ли эти изменения, признаком усиления координации и кооперации, сосредотачивается внимание на оценке.

Библиографический список

1. Bénassy-Quéré A., Coeuré B., Jaquet P., Pisani-Ferry J. Economic Policy. Theory and Practice. 2nd ed. Oxford, New York: Oxford University Press, 2010.
2. Brenner T., Mühlig A. Factors and Mechanisms causing the Emergence of Local Industrial Clusters – A Meta-Study of 159 Cases, Papers on Economics and Evolution, № 0723, Evolutionary Economics Group, Max Planck Institute of Economics, Jena, 2007.
3. Christensen T., Lämmer-Gamp T., Meier zu Köcker G. Perfect Cluster Policy and Cluster Program. Berlin: Copenhagen, 2012. 50 p. [Электронный ресурс]. URL: www.clusterpolisees3.eu/ClusterpoliSEEPortal/resources/cms/documents/2012.04.11_Perfect_Cluster_Policy_and_Cluster_Program.pdf (дата обращения: 11.10. 2019).
4. Clusters and clustering policy: a guide for regional and local policy makers / INNO Germany AG. European Union, 2010. 194 p. [Электронный ресурс]. URL: <https://cor.europa.eu/en/engage/studies/Documents/Clusters-and-Clustering-policy.pdf> (дата обращения: 11.10. 2019).
5. Community framework for state aid for research and development and innovation / Official Journal of the European Union, 2006. – С 323/1. [Электронный ресурс]. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=OJ:C:2006:323:FULL&from=EN.pdf> (дата обращения: 11.10. 2019).
6. Europe INNOVA / Pro INNO Europe paper №. 9. The Concept of Clusters and Cluster Policies and Their Role for Competitiveness and Innovation: Main Statistical Results and Lessons Learned. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2008.
7. Folmer H. Regional economic policy. Measurements of its Effect. Dordrecht; Boston; Lancaster: Martinus Nijhoff Publishers, 1986.
8. Giuliani E., Maffioli A., Pacheco M., Pietrobelli C., Stucchi R. Evaluating the impact of cluster development programs / Inter-American Development Bank. Lund: Sweden, 2013. – 83 p. [Электронный ресурс]. URL: http://abclusters.org/wp-content/uploads/2013/12/Evaluating_the_Impact_of_Cluster_Development_Programs.pdf (дата обращения: 11.10. 2019).
9. Heimpold G. Unternehmensnetzwerke in den Regionen Leipzig, Dresden, Chemnitz und Halle: Befinden sich die Netzwerkmitglieder in räumlicher Nähe zueinander? Wirtschaft im Wandel. 16. 205-212., 2008 [Электронный ресурс]. URL: https://www.researchgate.net/publication/227449789_Unternehmensnetzwerke_in_den_Regionen_Leipzig_Dresden_Chemnitz_und_Halle_Befinden_sich_die_Netzwerkmitglieder_in_raumlicher_Nahe_zueinander/citation/download. (дата обращения: 11.10. 2019).
10. Innovation America – Cluster-Based Strategies for Growing State Economies // Report of the US Council on Competitiveness, 2007. [Электронный ресурс]. URL: http://www.nga.org/Files/pdf/0702INNOVATION_CLUSTERS.PDF (дата обращения: 11.10. 2019).
11. Ketels C., Lindqvist G., Sölvell Ö. Strengthening Clusters and Competitiveness in Europe. The Role of Cluster Organisations: Center for Strategy and Competitiveness, 2012.
12. Konstantynova A., Wilson J. Comparing Cluster Policies: An Analytical Framework. Orkestra – Basque Institute of Competitiveness Working Papers, 2014. [Электронный ресурс]. URL: https://www.researchgate.net/publication/262495266_Comparing_Cluster_Policies_An_Analytical_Framework (дата обращения: 11.10. 2019).
13. Özcan S. Institutions, Institutional Innovation and Institutional Change in Clusters. Department of Industrial Economics and Strategy Copenhagen Business School. 2004. [Электронный ресурс]. URL: www.druid.dk/uploads/tx_picturedb/dw2004-902.pdf (дата обращения: 11.10. 2019).
14. Марков Л.С., Курмашев В.Б., Бурук А.Ф. Декомпозиция кластерной политики. // Мир экономики и управления. – 2018. – Т. 18, № 4. – С. 140-155. – DOI: 10.25205/2542-0429-2018-18-4-140-155.
15. Марков Л.С., Курмашев В.Б., Бурук А.Ф. Особенности мониторинга региональной кластерной политики. // Мир экономики и управления. – 2018. – Т. 18, № 3. – С. 91-103. – DOI: 10.25205/2542-0429-2018-18-3-91-103.

УДК 330.42

Д. В. Воротникова, М. А. Халиков

Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, Москва,
e-mail: kinch.alisa@rambler.ru, mihail.alfredovich@mail.ru

ОЦЕНКА СТОИМОСТИ ПРОЕКТА МЕТОДОМ РЕАЛЬНЫХ ОПЦИОНОВ

Ключевые слова: финансовый опцион, реальный опцион, модель Блэка-Шоулза, инвестиционный анализ, инвестиционный проект, метод NPV, оптимизация, поэтапное инвестирование.

В статье рассматривается проблематика разработки и совершенствования метода оценки реального опциона, основанного на известной модели Блэка-Шоулза. Модель Блэка-Шоулза в приложении к реальным опционам дает возможность определить прогнозную опционную стоимость проекта с определенной долей риска, при этом учитывается возможность гибкой реакции компании на изменения факторов внешней и внутренней сред, влияющих на основные параметры проекта. В качестве новации предложено в расчетах стоимости базового актива, закладываемой в стоимость опциона, учитывать уровень его специфичности, рассчитываемой по предложенной авторами методике. Учет специфичности базового актива, как показали модельные расчеты, позволяет повысить точность оценок стоимости опциона и обоснованность инвестиционного решения, выбираемого с его учетом.

D. V. Vorotnikova, M. A. Khalikov

Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, e-mail: kinch.alisa@rambler.ru,
mihail.alfredovich@mail.ru

VALUATION OF THE PROJECT USING THE REAL OPTIONS METHOD

Keywords: financial option, real option, Black-Scholes model, investment analysis, investment project, NPV method, optimization, phased investment.

The article discusses the problems of developing and improving the method of evaluating a real option based on the well-known Black-Scholes model. The Black – Scholes model in the appendix to real options makes it possible to determine the projected option value of a project with a certain degree of risk, taking into account the possibility of a flexible reaction of the company to changes in environmental and internal factors that affect the main parameters of the project. As an innovation, it is proposed in the calculations of the value of the underlying asset that is included in the option value to take into account the level of its specificity, calculated according to the method proposed by the authors. Taking into account the specificity of the underlying asset, as shown by model calculations, can improve the accuracy of the option cost estimates and the reasonableness of the investment decision chosen with its account.

В конце XX – начале XXI вв. в связи с усложнением организационной структуры компаний и на фоне масштабной трансформации технологий и экономической конъюнктуры рынков теория и практика инвестиционного анализа и проектирования столкнулись с проблемой достоверной оценки новых инструментов принятия решений. Ключевое значение получила парадигма стоимости активов, которая предполагает оценку эффективности бизнеса не по абсолютным показателям валовой или чистой прибыли. Возникшее понятие стоимости предполагает качественно новые подходы к оценке качества управления бизнесом в условиях быстрой смены технологических укладов, высокой изменчивости рынков готовой

продукции и факторов производства, появления новых рисков, роста транзакционных издержек на фоне укрупнения бизнеса. Изменившиеся экономические условия управления бизнесом предопределили появление качественно новых подходов к анализу и управлению проектами, особенно в венчурном бизнесе, где инвестиции оказывают непосредственное влияние на стоимость компании [1]. Традиционные и хорошо зарекомендовавшие себя подходы, математические модели и методы анализа инвестиционных проектов с использованием методологии чистой приведенной стоимости, основанной на анализе дисконтированных денежных потоков, принимаются экономическим сообществом с большой долей осторожности,

т.к. они не позволяют должным образом учесть возможную гибкость менеджмента при адаптации управленческих решений в ответ на неожиданные изменения на рынке. Действительно, метод чистой приведенной стоимости предполагает наличие некоторого сценария изменения денежных потоков и пассивную приверженность менеджмента к изначально выбранной стратегии [2]. Однако реальные рынки характеризуются неопределенностью и значительными изменениями конъюнктуры даже в краткосрочной перспективе. По мере поступления новой информации и уменьшения неопределенности касательно рыночной ситуации менеджмент должен использовать гибкие инструменты оперативного реагирования и изменения первоначальной стратегии с целью извлечь выгоду из благоприятных будущих возможностей или уменьшить текущие потери.

Такая гибкость свойственна финансовым опционам, а в области инвестиционной оценки – стратегическим или реальным опционам. В связи с этим традиционные модели инвестиционного анализа могут быть дополнены, а в некото-

рых случаях заменены альтернативными подходами, например, методом оценки текущей стоимости опциона колл (пут) с использованием формулы Блэка-Шоулза-Мертон [2]. Эти подходы позволяют нивелировать указанные выше недостатки традиционных методов, но предполагают корректное использование включенных в них параметров и переменных, а главное, – предположений, на основе которых эти формулы выведены.

Напомним, что модель Блэка-Шоулза или Блэка-Шоулза-Мертон представляет собой математическую модель динамики финансового рынка, содержащего производные инвестиционные инструменты [3]. Это модель ценообразования опционов, используемая для предсказания тенденции изменения рыночной цены или дохода во времени, а также изменения стоимости финансовых инструментов, таких, например, как акции.

Рассмотрим вывод классической формулы – модели ценообразования опционов Ф. Блэка – М. Шоулза. Сделаем некоторые предположения.

Важнейшее заключается в том, что цена премии опциона испытывает дискретное логарифмическое блуждание:

$$x_{n+1} = x_n \times \exp\{r_n\} = x_0 \exp(r_1 + r_2 + \dots + r_n) = x_0 \exp(r). \quad (1)$$

Если итоговая доходность через n торговых дней является случайным числом с распределением Гаусса $r = \mu + \sigma\epsilon$, то распределение цены опциона характеризуется логнормальным распределением:

$$f(x) = \frac{1}{x\sigma\sqrt{2\pi}} \exp\left(-\frac{\left(\ln x/x_0 - \mu\right)^2}{2\sigma^2}\right). \quad (2)$$

Получаем:

$$\begin{aligned} M[C] &= \int_{x_s}^{\infty} (x - x_s) W(x) dx = \frac{1}{\sigma\sqrt{2\pi}} \int_{x_s}^{+\infty} \exp\left(-\frac{\left(\ln x/x_0 - \mu\right)^2}{2\sigma^2}\right) dx - \\ &- x_s \frac{1}{\sigma\sqrt{2\pi}} \int_{x_s}^{+\infty} \frac{1}{x} \exp\left(-\frac{\left(\ln x/x_0 - \mu\right)^2}{2\sigma^2}\right) dx. \end{aligned} \quad (3)$$

В первом интеграле (3) сделаем замену $\ln\left(\frac{x}{x_0}\right) - \mu = \sigma z$, получаем

$$\begin{aligned} I_1 &= \frac{x_0 \exp \mu}{\sqrt{2\pi}} \int_{\frac{1}{\sigma} \ln\left(\frac{x_s}{\bar{x}}\right) + \frac{\sigma}{2}}^{+\infty} \exp\left(-\frac{z^2}{2} + \sigma z\right) dz = \\ &= \frac{x_0 \exp\left(\mu + \frac{\sigma^2}{2}\right)}{\sqrt{2\pi}} \int_{\frac{1}{\sigma} \ln\left(\frac{x_s}{\bar{x}}\right) + \frac{\sigma}{2}}^{+\infty} \exp\left(-\frac{z^2}{2} + \sigma z - \frac{\sigma^2}{2}\right) dz. \end{aligned} \quad (4)$$

Заметим, что среднее значение (медиана) $\bar{x} = x_0 \exp\left(\mu + \frac{\sigma^2}{2}\right)$. Нижний предел объясняется эквивалентным равенством $\ln\left(\frac{\bar{x}}{x_0}\right) - \frac{\sigma^2}{2} = \mu$. Следовательно, выделяя полный квадрат в последнем интеграле и заменяя $z - \sigma = t$, а также учитывая симметрию нормального распределения, наблюдаем, что этот интеграл преобразуется к виду:

$$\frac{\bar{x}}{\sqrt{2\pi}} \int_{\frac{1}{\sigma} \ln\left(\frac{\bar{x}}{x_s}\right) - \frac{\sigma}{2}}^{+\infty} \exp\left(-\frac{t^2}{2}\right) dt = \frac{\bar{x}}{\sqrt{2\pi}} \int_{-\infty}^{\frac{1}{\sigma} \ln\left(\frac{\bar{x}}{x_s}\right) + \frac{\sigma}{2}} \exp\left(-\frac{t^2}{2}\right) dt = \bar{x} F\left[\frac{1}{\sigma} \ln\left(\frac{\bar{x}}{x_s}\right) + \frac{\sigma}{2}\right]. \quad (5)$$

Во втором интеграле (3) делаем замену $\frac{1}{\sigma} \ln\left(\frac{x}{\bar{x}}\right) + \frac{\sigma}{2} = t$. Получаем на основе тех же суждений равенство:

$$x_s \frac{1}{\sigma \sqrt{2\pi}} \int_{x_s}^{+\infty} \frac{1}{x} \exp\left(-\frac{\left(\ln \frac{x}{x_0} - \mu\right)^2}{2\sigma^2}\right) dx = x_s F\left[\frac{1}{\sigma} \ln\left(\frac{\bar{x}}{x_s}\right) - \frac{\sigma}{2}\right]. \quad (6)$$

Объединяя оба интеграла, получим выражение:

$$M[C] = \bar{x} F\left[\frac{1}{\sigma} \ln\left(\frac{\bar{x}}{x_s}\right) + \frac{\sigma}{2}\right] - x_s F\left[\frac{1}{\sigma} \ln\left(\frac{\bar{x}}{x_s}\right) - \frac{\sigma}{2}\right]. \quad (7)$$

Здесь $M[C]$ средняя цена call – опциона, $\bar{x}$ – средняя цена, $F[y]$ – интегральная функция распределения нормального закона с единичной дисперсией и нулевым математическим ожиданием.

Если учитывать изменения стоимости во времени, то необходимо сделать провести уточнение выражения (7). Пусть актив на интервале T оценен как $\bar{x}$, а процентная ставка составляет величину ϑ , тогда сегодняшняя его стоимость $x_0 = \bar{x} e^{-\vartheta T}$. Аналогично с ценой опциона: $C = M[C] e^{-\vartheta T}$. В результате получим известную формулу Ф. Блэка и М. Шоулса:

$$C = x_0 F\left[\frac{1}{\sigma} \ln\left(\frac{x_0 e^{+\vartheta T}}{x_s}\right) + \frac{\sigma}{2}\right] - x_s e^{-\vartheta T} F\left[\frac{1}{\sigma} \ln\left(\frac{x_0 e^{+\vartheta T}}{x_s}\right) - \frac{\sigma}{2}\right]. \quad (8)$$

3Формула (8) ценообразования опциона и её аналоги произвели большой социальный резонанс, вызвали споры и восторженные отклики. Действительно, благодаря свойству нормального и логнормального распределений формула и выводится, и выглядит изящно. С течением времени представления о практической пользе этой формулы, например, для формирования оптимального портфеля, подверглись критике, стало очевидно, что, являясь вкладом в математическое моделирование процессов, протекающих на финансовых рынках, формула (8) не в полной мере адекватна рыночной практике: финансовые рынки- нестационарны, волатильность изменяется со временем, простое логарифмическое блуждание оказывается достаточно грубым приближением к реальности, непрерывная реструктуризация портфеля затруднена.

Тем не менее, модель (8) широко используется (часто с корректировками и исправлениями) участниками рынка опционов, при управлении рисками в страховании, торговле на фондовом рынке и инвестировании, находит широкое применение в практике анализа инвестиционных проектов при оценке капитальных вложений в разных отраслях: горнодобывающей, перерабатывающей, машиностроении и др.

Институциональные инвесторы широко используют модель (8) при составлении портфеля ценных бумаг, соответствующего их инвестиционным целям. Производные финансовые инструменты часто являются дешевым и эффективным способом изменения инвестиционного микса портфеля. Производные инструменты можно использовать для изменения воздействия портфеля на определенный риск. Например, в случае, когда портфельный менеджер входит в длинную позицию в фьючерсном контракте, это определяет такой же тип риска, как и владение базовой ценной бумагой: дешевле и эффективнее использовать фьючерсный контракт, чем покупать базовую ценную бумагу. Производные инструменты могут также обеспечивать защиту от падения путем покупки опционов на покупку или заключения короткой позиции в фьючерсном контракте.

Многие продукты, которые продаются розничным инвесторам в настоящее время, содержат встроенные опционы, и потребитель покупает пакет в виде полного контракта. Например, договоры страхования жизни и сбережений содержат встроенные производные инструменты. В США примером являются так называемые аннуитеты с индексом акций (определенная денежная сумма, которую ежегодно выплачивают кредитору в счет погашения полученного займа, включая проценты, зависящие от выбранного фондового индекса).

Эти продукты включают опционную функцию, которая позволяет клиенту извлекать выгоду из хорошей работы на фондовом рынке. Как правило, такие контракты будут содержать встроенный опцион колл в портфеле акций, например, на индекс S&P, они также гарантируют, что клиент получит минимальную норму прибыли независимо от того, как работает фондовый рынок [4]. Преимущество для потребителей заключается в том, что они участвуют на фондовом рынке, когда он преуспевает, и имеют гарантию базового возврата, когда рынок работает «плохо».

Подход Блэка-Шоулза-Мертонса может быть экстраполирован на многие другие области оценки инструментов, относительно будущей стоимости которых имеется значительная неопределенность:

- страховые контракты и гарантии. В той или иной степени они обладают признаками опциона;

- принятие решений об инвестициях. В этой ситуации опционом является эффект от реализации проекта в условиях изменения конъюнктуры рынка. Чаще всего речь идет о таких крупных проектах, как переключение с одного источника энергии на другой (в случае, если значительно изменяются цены на газ или электричество), закрытие и повторное открытие производства (например, при падении цен на металлы и комплектующие) и др.;

- определение стоимости новых финансовых инструментов или оценка специфических активов по заказу клиента. Модель Блэка-Шоулза активно используется инвестиционными банками при решении этой задачи;

– реальные опционы. Речь идет о том, что собственный капитал компании может быть представлен в виде опциона-колл с учетом того, что собственник бизнеса в любой момент может его ликвидировать [5].

Логика реальных опционов основана тех же принципах, что и теория финансовых: реальный опцион, как и финансовый, создает значительную гибкость в оценке альтернатив для инвестирования. Анализ на основе реальных опционов позволяет определить, когда и в каком объеме необходимо выполнять конкретные капитальные вложения. Таким образом, процесс принятия решений, основанный на реальных опционах, является приближением к инвестированию и оценке в условиях высокой неопределенности и риска [6].

Ярким примером возможностей использования метода реального опциона является случай корпорации, рассматривающей покупку или продажу участков земли, содержащих месторождения золота. Если чистая приведенная стоимость (net present value, NPV) проектов по добыче золота оказывается положительной, компания начинает разработку соответствующих участков [7]. Если же участки оцениваются как неперспективные (таких может быть большинство, поскольку необходимые издержки, как правило, оказываются слишком высокими по сравнению с ожидаемыми доходами), их разработка откладывается. Чтобы избавиться от малопривлекательных для инвестиций участков, требующих расходов, корпорация принимает решение выставить их на продажу. Ее руководители полагают, что другие фирмы могут заинтересоваться предложением дешево приобрести права на разработку участков, подходящих им с географической или стратегической точки зрения [5].

Менеджерами компании, выполняющим программу реализации активов, предложено изменить способ расчета стоимости участков. Обычный подход заключается в том, чтобы определить стоимость участка, если начать освоение немедленно. Суть нового метода состоит в оценке самой возможности начать эксплуатацию участка в будущем, если объем извлекаемых запасов золота возрастет в результате внедрения новых

технологий добычи. Иными словами, руководство корпорации должно применить к условиям своей отрасли идею, заложенную в опционах.

С помощью простой финансовой модели менеджеры могут определить опционную стоимость участков на пять лет вперед, учитывая неопределенность в отношении запасов золота и будущих цен на него, а также возможность гибкой реакции компании на изменения этих факторов. После переоценки портфеля руководители могут принять решение сохранить те участки, опционная стоимость которых окажется высокой, а остальные выставить на продажу уже не по символической цене, а по соответствующей их истинной стоимости [5].

Общий вид модели Блэка-Шоулза расчета стоимости финансового опциона, используемый далее, следующий:

$$c_e = S_0 N(d_1) - Xe^{-rT} N(d_2), \quad (9)$$

где c_e – премия европейского опциона колл; S_0 – курс спот акции; X – цена исполнения опциона; $N(d)$ – функция нормального распределения; $N(d_1)$ – риск-нейтральная вероятность события, что опцион принесёт выигрыш; $N(d_2)$ – как вероятность события, что опцион будет исполнен. Модель Блэка-Шоулза-Мертона однозначно отражает влияние ключевых параметров на стоимость опциона (таблица 1).

Таблица 1

Влияние параметров модели Блэка-Шоулза на стоимость опциона (колл)

Фактор	Влияние на цену опциона
Текущая цена базового актива S_0	прямое
Цена исполнения опциона X	обратное
Время до истечения опциона t	прямое
Риск (изменчивость цены) актива	прямое
Безрисковая ставка	прямое
Промежуточная доходность актива	обратное

Для интерпретации переменных формулы (9) в приложении к реальным проектам необходимо установить, как в контексте решаемой задачи будут преобразованы параметры «традиционной» модели Блэка-Шоулза (таблица 2).

Таблица 2

Соответствие параметров модели Блэка-Шоулза и модели реального опциона

Параметр	Модель Блэка-Шоулза	Модель реального опциона
S_0	цена базового актива	текущая стоимость объекта инвестирования
X	цена исполнения опциона	Финансовые обязательства, которые необходимо выполнить, чтобы достичь цель проекта
T	время до истечения опциона	период времени, на который отложено решение об инвестировании
R	безрисковая ставка процента, соответствующая сроку опциона	безрисковая ставка процента, соответствующая сроку опциона
σ	дисперсия доходности актива	степень неопределенности или риска проекта

В контексте этой статьи дополнительный интерес представляет учет специфичности базового актива в модели реальных опционов.

Понятие специфического актива определяется следующим образом: активы, которые являются результатом специализированной инвестиции, и которые не могут быть перепрофилированы для использования в альтернативных целях или альтернативными пользователями без потери производственного потенциала. Иначе говоря, это активы с низкой альтернативной стоимостью, которые, например, сложно продать или применить в другой области. Примерами специфических активов могут являться: узкоспециализированное оборудование или автоматизированные производственные комплексы [8].

Специфические активы подразделяют в соответствии с [8]:

- специфичностью местоположения, обуславливающей низкую мобильность активов и с высокие издержки ввода в эксплуатацию;

- специфичностью физических активов, определяемой физическими свойствами (например, печи электростанций обычно рассчитаны на определенный тип угля (с определенной влажностью, содержанием серы, химическим составом);

- специфичностью нематериального актива (человеческого капитала), возникающей вследствие приобретения работником навыков, которые могут быть применены только на этой позиции;

- целевыми активами – результатами инвестиций, направленных на расширение производственных мощностей в целях удовлетворения спроса конкретной группы покупателей.

Таким образом, специфическими могут выступать не только активы, выраженные в виде оборудования или ресурсов, но и в виде знаний и профессиональных навыков специалистов различного профиля, которые работают в определенной области. Например, специфичность нематериальных или физических активов может выражаться, соответственно, в особенностях трудовой деятельности специалистов данного профиля (оператор автоматической линии, технолог высокой квалификации, инженеры на производстве оптических приборов и т.д.) и в уникальности оборудования (доменные печи, бурильное оборудование и т.п.). Для таких отраслей как добывающая промышленность также характерна и специфичность местоположения.

В целях настоящей работы разработана система экспертной оценки специфичности актива (таблица 3).

Для учета вклада в стоимость базового актива его специфичности предлагается модифицировать исходную модель Блэка-Шоулза, используя коэффициент балльной оценки специфичности актива, который интегрирует следующие критерии:

1. если сумма баллов меньше 25 % от всей совокупности, то актив следует считать обычным;

2. если сумма баллов в диапазоне 25 %-75 % от общей суммы, то актив следует считать специфическим;

3. если сумма баллов больше 75 % от общей суммы, то актив следует считать интерспецифическим.

Специфичность актива определяется с использованием балльной оценки, представленной в таблице 3.

Таблица 3

Экспертная балльная оценка специфичности актива

Классификационный признак актива	Балльная оценка
1. Специфичность по месту расположения актива:	
– перемещаемый	0
– стандартизированный неперемещаемый	1
– уникальный неперемещаемый	2
2. Технологическая специфичность:	
– стандартная	0
– специализированная	1
– уникальная	2
3. Специфичность человеческого капитала:	
– неквалифицированный персонал	0
– квалифицированный персонал	1
– уникальные специалисты в данной сфере деятельности	2
4. Защищенность торговой маркой (товарным знаком):	
– актив не защищен	0
– актив защищен	2
5. Специфичность инвестиций в производственную инфраструктуру, рассчитанную на потребности определенной группы потребителей:	
– универсальные объекты инфраструктуры	0
– объекты инфраструктуры, специализированные под конкретного потребителя (конкретный продукт), но допускающие возможность переналадки	1
– объекты инфраструктуры, специализированные под конкретного потребителя (конкретный продукт), не допускающие возможности переналадки	2
6. Специфичность активов во времени:	
– актив может быть замещен в любое время	0
– актив может быть приобретен или замещен только в долгосрочном периоде	1
– актив не может быть замещен ни в краткосрочном, ни в долгосрочном периоде	2
7. Компенсация ущерба	
– не будет покрывать ущерб	0
– покроет только небольшую часть или четверть от суммы ущерба	1
– покроет половину суммы ущерба	2
– покроет либо две трети, либо всю сумму ущерба	3
8. Доля от финансового результата	
– получает треть и менее от доходов	0
– получает половину всех доходов	1
– получает две трети и более от дохода	2

Коэффициент, основанный на экспертной балльной оценке, рассчитывается как:

$$\alpha = 1 + l = 1 + \frac{P}{P}, \quad (10)$$

где α – индекс специфичности актива (мультипликатор стоимости); l – доля баллов; p – сумма баллов при оценке специфичности активов; P – максимальная сумма баллов (максимальная сумма баллов равна 17).

В виду того, что специфичность актива подразумевает повышенные риски, то необходимо ввести коэффициент, влияющий на волатильность актива. Одним из основных рисков является риск оппортунизма. В балльном методе оценки специфичности активов выделяется три уровня этого риска: высокий уровень, средний уровень и практически отсутствующий. В первых двух случаях рассматриваемые баллы будут иметь отрицательные значения (-2 балла и -1 балл

соответственно), так как оппортунизм влечет за собой неминуемые потери и повышение вероятности банкротства, или полного поглощения. Свяжем отсутствие риска с нулевым значением вероятности появления оппортунизма. На основе вышеописанной классификации можно использовать следующий коэффициент волатильности:

$$\beta = 1 + k = 1 + \frac{P_r}{2P_r}, \quad (11)$$

где β – коэффициент волатильности актива; k – доля баллов (не должно превышать 0,5); p_r – балл при экспертной оценке риска; P_r – максимально возможный балл.

Модифицированная модель Блэка-Шоулза с использованием вышеописанных коэффициентов выглядит следующим образом:

$$C = \alpha SN(d_1) - XN(d_2)e^{-rT}, \quad (12)$$

$$P = XN(-d_2)e^{-rT} - \alpha SN(-d_1), \quad (13)$$

$$d_1 = \frac{\ln\left(\frac{\alpha S}{X}\right) + \left(r + \frac{(\beta\sigma)^2}{2}\right)T}{\beta\sigma\sqrt{T}}, \quad (14)$$

$$d_2 = d_1 - \beta\sigma\sqrt{T}, \quad (15)$$

где C – цена опциона «call»; P – цена опциона «put»; S – приведенное значение денежных потоков выгод от реализации инвестиционного проекта; α – коэффициент специфичности актива; β – коэффициент волатильности актива; $N(x)$ – кумулятивная функция распределения стандартного нормального распределения; X – приведенное значение потока инвестиций; r – безрисковая процентная ставка; T – время до экспирации опциона; σ – уровень риска проекта.

Рассмотрим модифицированный вариант модели Блэка-Шоулза для реального опциона на отказ [9].

В случае опциона на отказ от проекта в качестве базового актива выступает поток выгод от реализации проекта, а цена исполнения опциона задает либо нижнюю границу убытков, либо экономию от отказа реализации проекта [10]. Степень неопределенности представляет собой стандартное отклонение стоимо-

сти проекта от средней величины. Также проект имеет ограниченный срок, а, следовательно, приведенная стоимость со временем снизится- сокращается промежуток времени лет, в течение которого будут возникать денежные потоки. Предположим, что эта стоимость пропорциональна времени, оставшегося до срока окончания проекта. Тогда модель Блэка-Шоулза для оценки стоимости опциона на отказ может быть уточнена следующим образом:

$$C_e = S_0(N(d_1) - 1)e^{-\frac{t}{T}} - X(N(d_2) - 1)e^{-rT}, \quad (16)$$

где

$$d_1 = \frac{\ln(S_0 / X) + \left(r - \frac{1}{T} + \frac{\sigma^2}{2}\right)t}{\sigma\sqrt{T}}, \quad (17)$$

$$d_2 = \frac{\ln(S_0 / X) + \left(r - \frac{1}{T} - \frac{\sigma^2}{2}\right)t}{\sigma\sqrt{T}}. \quad (18)$$

Как и в классической модели оценки финансового опциона величину $N(d_1)$ можно рассматривать как риск-нейтральную вероятность, что опцион принесёт выигрыш, а $N(d_2)$ – вероятность его исполнения.

Для оценки эффекта от применения коэффициентов рассчитаем стоимость опциона «call» на основе модели (16) и ее модификации (12) с учетом специфичности базового актива. Параметры классической и модифицированной моделей будем рассматривать с позиции реальных опционов. Рассмотрим пример некоторого инвестиционного проекта, для которого существует опцион «call», параметры которого принимают следующие значения (табл. 4) [11].

Таблица 4

Параметры реального опциона

Параметр	Значение
Текущая стоимость актива, S_0	750 000 руб.
Остаточный срок, T	5,5 лет
Цена исполнения опциона, X	675 000 руб.
Процентная ставка, r	10 %
Степень риска, σ	23 %

Таблица 5

Экспертная оценка актива

Классификационный признак актива	Балльная оценка
1. Специфичность по месту расположения актива: Перемещаемый	0
2. Технологическая специфичность: Специализированная технология	1
3. Специфичность человеческого капитала: Уникальные специалисты в данной сфере деятельности	2
4. Защищенность торговой маркой: Актив защищен	2
5. Специфичность инвестиций в производственную инфраструктуру, рассчитанную на потребности определенной группы потребителей: Объекты инфраструктуры, специализированные под конкретного потребителя (конкретный продукт), но допускающие возможность переналадки	1
6. Специфичность активов во времени: Может быть приобретен или замещен только в долгосрочном периоде	1
7. Компенсация ущерба: Покрытие только небольшой части или четверти от суммы ущерба	1
8. Доля от финансового результата: Получение трети и менее от доходов	0
Итого баллов	8

В качестве базового актива выступает актив, который был оценен экспертом по критериям, приведенным в таблице 3. В результате была получена экспертная оценка, приведенная в табл. 5.

Так как оценка составляет 47 % от общего количества баллов, то данный актив является специфическим. Далее экспертом оценен риск оппортунизма со стороны контрагента на основе его репутации. В результате анализа деятельности контрагента был сделан вывод о среднем уровне риска оппортунизма.

На основе полученной оценки были рассчитаны коэффициенты α и β для модифицированной модели Блэка-Шоулза:

$$\alpha = 1 + l = 1 + \frac{p}{P} = 1 + \frac{8}{17} = 1,47059, \quad (19)$$

$$\beta = 1 + k = 1 + \frac{p_r}{2P_r} = 1 + \frac{(-1)}{2 \cdot (-2)} = 1,25. \quad (20)$$

По значениям этих коэффициентов однозначно определяются параметры модели:

$$C = 1,47059 \cdot SN(d_1) - XN(d_2)e^{-rT}, \quad (21)$$

$$d_1 = \frac{\ln\left(\frac{1,47059 \cdot S}{X}\right) + \left(r + \frac{(1,25 \cdot \sigma)^2}{2}\right)T}{1,25 \cdot \sigma \sqrt{T}}, \quad (22)$$

$$d_2 = d_1 - 1,25 \cdot \sigma \sqrt{T}. \quad (23)$$

Далее рассчитаем стоимость опциона «call», используя классическую и модифицированную модели Блэка-Шоулза. Результаты вычислений параметров и стоимости представлены в табл. 6.

Таблица 6

Результаты вычислений

Показатели	Классическая модель	Модифицированная модель
d_1	1,48468	1,88110
d_2	0,94529	1,20686
$N(d_1)$	0,93119	0,97002
$N(d_2)$	0,82774	0,88626
C	376 032,27 руб.	724 732,85 руб.

Стоимость опциона «call» по классической модели Блэка-Шоулза составила 376 032,27 руб., а по модифицированной – 724 732,85 руб. Эффект от модификации составил 93 %, то есть учет уровня специфичности актива повысил стоимость опциона на 348 700,58 руб.

Библиографический список

1. Виленский П.Л., Лившиц В.Н., Смоляк С.А. Оценка эффективности инвестиционных проектов. Теория и Практика. 5-е издание. – М.: Изд-во Поли Принт Сервис, 2015. – 1300 с.
2. Лившиц В.Н. Тридцать три типовых заблуждения при оценке эффективности реализуемых в России инвестиционных (инновационных) проектов. В книге: мобильный бизнес: перспективы развития и реализации систем радиосвязи в России и за рубежом сборник материалов (тезисов) XXXVII международной конференции РАЕН. 2016. С. 13-14.
3. Fischer Black and Myron S. Scholes. «The Pricing of Options and Corporate Liabilities,» Journal of Political Economy, 81 (3), 637–654 (1973).
4. S&P Global Ratings [Электронный ресурс]. URL: <https://www.standardandpoors.com/> (дата обращения: 29.09.2019).
5. Баранов А.О., Музыка Е.И., Павлов В.Н. Оценка эффективности инновационных проектов с использованием опционного и нечетко-множественного подходов. Российская академия наук, Сибирское отделение, Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН. Новосибирск, 2018.
6. Гатауллин Т.М. Изменение парадигмы экономики и всего развития человечества. – М.: Журнал «Вопросы местного самоуправления». 2013. – № 5 (51). – С. 33-36.
7. Лесли Кит, Майклс Макс. Реальная сила реальных опционов // Вестник McKinsey, 2002. № 2. С. 16-31.
8. Зайцева О.А. Экономико-математические модели оценки специфических активов: Дис. ... канд. экон. наук: 08.00.13. СПб., 2005. – 232 с. РГБ ОД, 61:05-8/5097
9. Телехов И.И. Оценка инновационных проектов со встроенными реальными опционами в условиях неопределённости процентных ставок. В книге: Международный экономический симпозиум – 2015 Материалы II международной научно-практической конференции, посвященной 75-летию экономического факультета Санкт-Петербургского государственного университета; III международной научной конференции – Соколовские чтения «Бухгалтерский учет: взгляд из прошлого в будущее; международной весенней конференции молодых ученых-экономистов «Наука молодая». 2015. – С. 384.
10. Hull, John Options, futures, and other derivatives / John C. Hull, University of Toronto. – 2015. – Ninth edition.
11. Пономарева И.А., Богаткина Ю.Г., Еремин Н.А. Экономико-математическая оценка нефтегазового месторождения методом реальных опционов с применением факторов риска. Нефтяное хозяйство. Изд-во: Нефтяное хозяйство, 2015. С. 12-14.
12. Формула Блэка-Шоулза для определения стоимости опциона и принятия инвестиционных решений [Электронный ресурс]. URL: <https://financc.ru/investicii/formula-bleka-shoulza.html> (дата обращения: 29.09.2019).
13. Международное рейтинговое агентство [Электронный ресурс]. URL: <https://www.standardandpoors.com/> (дата обращения: 16.10.2019).

УДК 330.143:303.725.34

И. И. Епифанов

Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова,
e-mail: epifanov.ivan91@gmail.com

М. А. Халиков

Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова,
e-mail: mihaill.alfredovich@mail.ru

РОССИЙСКАЯ ПРАКТИКА ОЦЕНКИ СРЕДНЕВЗВЕШЕННОЙ СТОИМОСТИ КАПИТАЛА КОМПАНИЙ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

Ключевые слова: модель WACC, структура капитала, реальный сектор экономики, рыночная капитализация компании, отраслевая принадлежность компании.

Совокупный капитал корпорации – источник финансирования ее текущих и инвестиционных затрат в рамках осуществляемой деятельности, а оптимальное его структурирование играет важную роль в определении финансовой политики компании. Конечная цель оптимального структурирования капитала компании заключается в повышении ее рыночной капитализации при одновременном снижении уровня затрат на привлекаемый капитал. С целью определения баланса между собственным и заемным капиталом предприятия и эффективности его использования финансовые менеджеры проводят расчеты коэффициентов структуры капитала и рентабельности финансирования основной деятельности компании из собственных и заемных источников. Важнейшим является показатель средневзвешенной стоимости капитала (WACC). В статье предложен метод расчета средневзвешенной стоимости капитала российской корпорации, функционирующей в реальном секторе экономики, основанный на идеях модифицированного варианта модели Р. Хамады, разработанного Д. Безуховым и М. Халиковым. Преимуществом предлагаемого варианта модели WACC является его адаптированность к условиям российской бизнес-среды, а также адекватность полученных результатов оценки стоимости капитала предприятия его финансово-экономическому положению. В качестве «эталонных» для расчета стоимости капитала компаний реального сектора выбраны: ПАО «ФосАгро» (Россия), CF Industries (США), Kiwa Bio-Tech (Китай), LSB Industries, Inc. (США), характеризующиеся примерно равными величинами генерируемых денежных потоков и рыночной капитализацией, что позволяет получить достоверные оценки влияния структуры капитала на эти и другие показатели корпораций. Проведенные расчеты отражают практическую необходимость мониторинга средневзвешенной стоимости капитала в условиях изменения политики заимствования предприятия как реакции на трансформацию материальных и финансовых рынков.

I. I. Epifanov

Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, e-mail: epifanov.ivan91@gmail.com

M. A. Khalikov

Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, e-mail: mihaill.alfredovich@mail.ru

RUSSIAN PRACTICE OF ASSESSING THE WEIGHTED AVERAGE COST OF COMPANIES IN THE REAL SECTOR OF THE ECONOMY

Keywords: WACC model, capital structure, real sector of the economy, market capitalization of a company, industry affiliation of a company.

The total capital of the corporation is a source of financing its current and investment costs in the framework of its activities, and its optimal structuring plays an important role in determining the financial policy of the company. The ultimate goal of optimal structuring of the company's capital is to increase its market capitalization while reducing the cost of attracted capital. In order to determine the balance between the company's own and borrowed capital and the efficiency of its use, financial managers calculate the capital structure ratios and the profitability of financing the core business of the company from own and borrowed sources. The most important is the weighted average cost of capital (WACC). The paper proposes a method for calculating the weighted average cost of capital of a Russian corporation operating in the real sector of the economy, based on the ideas of a modified version of R. Hamada's model developed by D. Bezukhov and M. Khalikov. The advantage of the proposed version of the WACC model is its adaptability to the conditions of the Russian business environment, as well as the adequacy of the results of assessing the cost of capital of an enterprise to its financial and economic situation. The following companies were chosen as the «reference» for calculating the cost of capital for real sector companies: PhosAgro PJSC (Russia), CF Industries (USA), Kiwa Bio-Tech (China), LSB Industries, Inc. (USA), characterized by approximately equal amounts of generated cash flows and market capitalization, which allows reliable estimates of the impact of capital structure on these and other indicators of corporations. The calculations reflect the practical need to monitor the weighted average cost of capital in the face of a change in the borrowing policy of the enterprise as a reaction to the transformation of material and financial markets.

Возможность применения агрегированной методики расчета оценки средневзвешенной стоимости капитала появляется в случае, если используется доходный подход к оценке стоимости компании. В этом случае показатель WACC является важнейшим показателем рыночной стоимости затрат компании. Именно в этом заключается идея использования показателя как индикатора в оценках конкурентоспособности бизнеса в кратко- и долгосрочной перспективе.

Широко используется следующий алгоритм расчета показателя WACC:

1. Оценка собственного и заемного капитала предприятия. Оценить стоимость собственного капитала предприятия и его эффективность предлагается на основе модели CAMP (модель стоимости капитальных затрат), например, в трактовке Р. Хамады [2]. Заемный капитал предлагается оценивать на основе коэффициента долговой нагрузки и ставки кредитного учреждения, предоставившего средства компании. При этом учитывается, что кредитная ставка напрямую зависит от уровня ключевой ставки, утвержденной ЦБ РФ.

2. Анализируется и проводится оценка структуры капитала корпорации, рассчитывается средневзвешенная стоимость капитала с учетом долей собственного и заемного финансирования ее деятельности. В научной экономической литературе предлагается множество коэффициентов и констант для расчета показателя WACC. Однако существует ряд недостатков при выборе показателей, а именно:

- отсутствие согласованности расчетных схем, премий и т.д.;
- неполный учет прибыли компании до налогообложения;
- неучет особенности структуры заемных средств (например, наличие кредитов в иностранной валюте);
- несогласованность в выборе способа определения бета-коэффициента.

В связи с перечисленным при расчете показателя средневзвешенной стоимости капитала компании воспользуемся агрегированной формулой, которая позволяет нивелировать отмеченные недостатки:

$$WACC = (r_f + \beta \cdot ERP + c_r) \cdot \frac{E}{V} + \left(\frac{I_r}{D}\right) \cdot \frac{D}{V} \cdot (1 - \tau), \quad (1)$$

где r_f – норма безрисковой процентной ставки, – (англ. equity risk premium) –

уровень премии за риск, – показатель бета-коэффициента (бета-фактора), c_r – показатель премии за страновой риск; I_r/D – норма оценки затрат на заемный капитал; I_r – объем процентов, выплачиваемых по краткосрочным и долгосрочным обязательствам компании; D – показатель стоимости совокупных обязательств предприятия на конец отчетно-финансового года с учетом затрат на лизинговые операции; D/V – показатель доли заемного капитала в структуре оборотного капитала; E/V – показатель доли собственного капитала в структуре оборотного капитала; E – уровень рыночной рыночной капитализации компании; V – стоимость совокупного капитала ($D + E$), τ – ставка налога на прибыль [1].

Раскроем значение некоторых показателей:

– ERP характеризует уровень доходности, который обеспечивает фондовый рынок сверх уровня доходности безрискового финансового актива;

– r_f – норма безрисковой процентной ставки- доходность облигаций федерального займа;

– β – показатель, характеризующий уровень систематического отраслевого риска финансового актива в сравнительном анализе с рынком в целом:

$$\beta = \frac{\text{cov}(r_i; r_m)}{\sigma^2}, \quad (2)$$

где σ – уровень дисперсии доходностей среднерыночного портфеля (в расчетах по каждому бета-коэффициенту для российских компаний были использованы показатели индексов РТС и ММВБ, для остальных компаний – индексы фондовых рынков, на которых торгуются акции компаний за период 2013-2018 гг.), r_i – норма доходности актива компании.

Определение уровня затрат на заемный капитал предприятия возможно только прямым методом. Причиной этому является то, что в официальных публикуемых источниках не раскрываются данные по составу и условиям привлечения заемных средств компанией.

Нами проведен сравнительный анализ показателя WACC крупных компаний реального сектора экономики: ПАО «ФосАгро» (Россия), CF Industries (США), Kiwa Bio-Tech (Китай), LSB Industries, Inc. (США). Представленные компании

являются прямыми конкурентами на мировом рынке производителей удобрений. Отбор компаний проводился на основании рейтинга, представленного на сайте компании Fertilizer Daily [10], а также по географическому признаку с целью получения максимально полной картины влияния показателя WACC на стоимость и эффективность корпорации. Также в расчетах показателя WACC для российской компании были приняты во внимание особенности ведения бизнеса в России, которые отражают уровень риска и специфику отраслевого рынка.

С целью оценки финансовой устойчивости и стабильности деятельности компании на отраслевом рынке, а также расчета показателя WACC, приведем краткую характеристику каждой из выбранных компаний.

1. ПАО «ФосАгро» (Россия) – вертикально-интегрированный холдинг, один из ведущих в мире производителей фосфоросодержащих удобрений. ПАО «ФосАгро» включает предприятия: АО «Апатит» (Вологодская обл.), филиалы в Мурманской обл., Саратовской обл. и Ленинградская обл., ООО «ФосАгро-Регион». Научно-исследовательские разработки осуществляет АО «Научно-исследовательский институт по удобрениям и инсектофунгицидам имени профессора Я.В.Самойлова». Холдинг ПАО «ФосАгро» считается крупнейшим европейским производителем фосфорных удобрений, фосфорного сырья высокого сорта и занимает второе место в мире по производству аммофоса и диаммоний фосфата. Также компания является одним из ведущих в Европе и единственным производителем кормового монокальцийфосфата (МСР) и нефелинового концентрата на территории России. По состоянию на 01 июля 2019 г. уровень капитализации компаний составил 323 620 500 000, руб. Акции компании обращаются на Московской бирже и LSE. По данным Московской биржи стоимость одной акции по состоянию на 01.07.2019 г. составляет 2 499 руб., количество выпущенных в обращение акций – 129 500 000 шт. Согласно данных интегрированного отчета компании за 2018 г. дивидендный доход составил 7.3%, объем продаж вырос на 9%, свободный денежный поток составил 21 млрд. руб. [11]

В таблице 1 представлены итоговые данные финансово-хозяйственной деятельности компании за период 2013-2018 гг., а также расчет показателя WACC, который осуществлен на основании этих данных. Оценка собственного капитала предприятия проведена на основании данных, представленных в открытом доступе на сайте ЦБ (Investing.com, phosagro.ru).

2. CF Industries – мировой лидер в области производства и продаж азотных удобрений. На сегодняшний день компания владеет азотными комплексами мирового уровня (Дирфилд, пригород Чикаго, штат Иллинойс, США).

По данным отчета о доходах компании, размещенного на сайте <https://ru.investing.com> по итогам 2018 г. выручка компании составила \$ 4 429 млн., валовая прибыль – \$ 906 млн., чистая прибыль – \$ 290 млн., активы – \$ 12 790 млн., собственный капитал – \$ 5 731 млн., обязательства – \$ 10408 млн. Уровень прибыльности на инвестиции по состоянию на 31.12.2018 г. составил 10,78%, рост прибыли за период с 2013-2018 гг. – 6,66% [16].

На конец 2018 г. в активном обращении на Лондонской фондовой бирже находится 222 325 839 шт. обыкновенных акций компании. Чистая прибыль на одну обыкновенную акцию составила \$ 1.25, выручка на 1 акцию – \$ 18.94. Изменение уровня прибыли на обыкновенную акцию по итогам 2018 г. в сравнении с предыдущими отчетными периодами составила \$ 18.68. По состоянию на 31.12.2018 г. рыночная капитализация компании составила \$ 10.61 млрд.

Рассчитаем WACC для CF Industries, согласно данных о финансово-экономической деятельности компании за период 2013-2018 гг. [16], а также территориальных и отраслевых коэффициентов и констант за аналогичный период (таблица 2).

3. Kiwa Bio-Tech – китайский производитель органических удобрений и разработчик экологических чистых решений в области сельского хозяйства. Компания занимается исследованиями, разработками, производством и реализацией экологически безопасных биотехнологических продуктов по экономичным расценкам для применения в сельском хозяйстве и защите окружающей среды.

Таблица 1

Расчет WACC ПАО «ФосАгро» за 2013-2018 гг.

Расчет уровня стоимости собственного капитала компании						
Показатель	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Уровень безрисковой доходности	7.25%	9.42%	9.78%	8.30%	7.18%	8.74%
В-коэффициент	0.487	-0.070	0.246	0.365	0.236	0.23
Премия за риск	7.63%	13.72%	9.72%	8.25%	7.96%	11.32%
Страновой риск	2,63%	7,97%	3,47%	2,56%	2,88%	2,23%
Показатель стоимости собственного капитала	12.91%	-37.91%	60.54%	67.73%	25.79%	20.10%
Расчет уровня стоимости заемного капитала прямым методом						
Расходы на проценты, млн. руб.	2272	11610	6093	4682	6980	5210
Уровень обязательств компании, млн. руб.	66926	147433	158296	144063	154980	177783
Показатель стоимости заемного капитала, %	3,39	7,87	3,85	3,25	4,50	2,93
Рыночная капитализация, млн. руб.	7 681.7	123 123.4	189 731.7	187 742.6	181350.5	233 430.2
E/V	46.99%	19.62%	27.55%	38.03%	38.80%	38.18%
D/V	53.01%	80.38%	72.45%	61.97%	61.20%	61.82%
Ставка налога на прибыль	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2
WACC, %	7.51%	-2.37%	18.91%	27.37%	12.21%	9.12%

Таблица 2

Расчет стоимости собственного капитала компании						
Показатель	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Уровень безрисковой доходности	7,25%	9,42%	9,78%	8,30%	7,18%	8,51%
В-коэффициент	1,405	1,295	1,768	2,546	1,543	2,471
Премия за риск	7,63%	13,72%	9,72%	8,25%	7,96%	6,49%
Страновой риск	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Показатель стоимости собственного капитала	26.93%	30.41%	15.95%	-4.27%	5.36%	5.06%
Расчет стоимости заемного капитала прямым методом						
Расходы на проценты, \$ млн.	152.2	178.20	133.00	200.00	311.00	227.00
Уровень обязательств компании, \$ млн.	3098.1	4 492.50	8 648.00	11783.00	9 884.00	9 793.00
Показатель стоимости заемного капитала, %	26.93%	30.41%	15.95%	-4.27%	5.36%	5.06%
Рыночная капитализация, \$ млн.	4 195.3	4 210.9	4 057.4	3 514.9	3 926.3	10 621.5
E/V	36.29	49.56	66.34	64.48	59.66	63.08
D/V	63.71	50.44	33.66	35.52	40.34	36.92
Ставка налога на прибыль	0.19	0.19	0.19	0.19	0.19	0.19
Показатель WACC, %	18.58%	16.91%	6.19%	-0.64%	3.66%	3.04%

Штаб-квартира компании – Янлинге, Шэньси, Китай.

На конец 2018 г. на китайской фондовой бирже находилось в обращении 16 640 000 обыкновенных акций компании. Балансовая стоимость одной обыкновенной акции составляет \$ 0.79. Годовая выручка компании по итогам

2018 г. составила \$ 30.65 млн., чистая прибыль – \$ 0.34 млн [19].

Рассчитаем WACC компании Kiwa Bio-Tech согласно данных о финансово-экономической деятельности за период 2013-2018 гг. [19], а также территориальных и отраслевых коэффициентов и констант за аналогичный период (таблица 3).

Таблица 3

Расчет стоимости собственного капитала компании						
Показатель	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Уровень безрисковой доходности	7,25 %	9,42 %	9,78 %	8,30 %	7,18 %	7,25 %
В-коэффициент	0,042	0,127	0,182	0,163	0,067	0,083
Премия за риск	7,63 %	13,72 %	9,72 %	8,25 %	7,96 %	8,13 %
Страновой риск	0,90 %	0,90 %	0,95 %	0,86 %	0,81 %	0,80 %
Показатель стоимости собственного капитала	3.71 %	-0.62 %	-0.68 %	1.47 %	1.92 %	2.25 %
Расчет стоимости заемного капитала прямым методом						
Расходы на проценты, \$ млн.	0.16	0.18	0.18	1.53	1.76	2.02
Уровень обязательств компании, \$ млн.	10.34	10.83	11.15	10.33	9.33	19.78
Показатель стоимости заемного капитала, %	1.55 %	1.66 %	1.65 %	14.76 %	18.82 %	10.21 %
Рыночная капитализация, \$ млн.	2.5185	2.7475	2.9765	20.896	22.963	18.087
E/V	-34.4	-54.1	-22.2	-84.79	53.35	39.16
D/V	34.5	54.2	22.3	184.79	46.65	60.84
Ставка налога на прибыль	0.33	0.33	0.33	0.33	0.33	0.33
WACC, %	12.7 %	-2.5 %	-1.1 %	34.20 %	9.88 %	5.21 %

Таблица 4

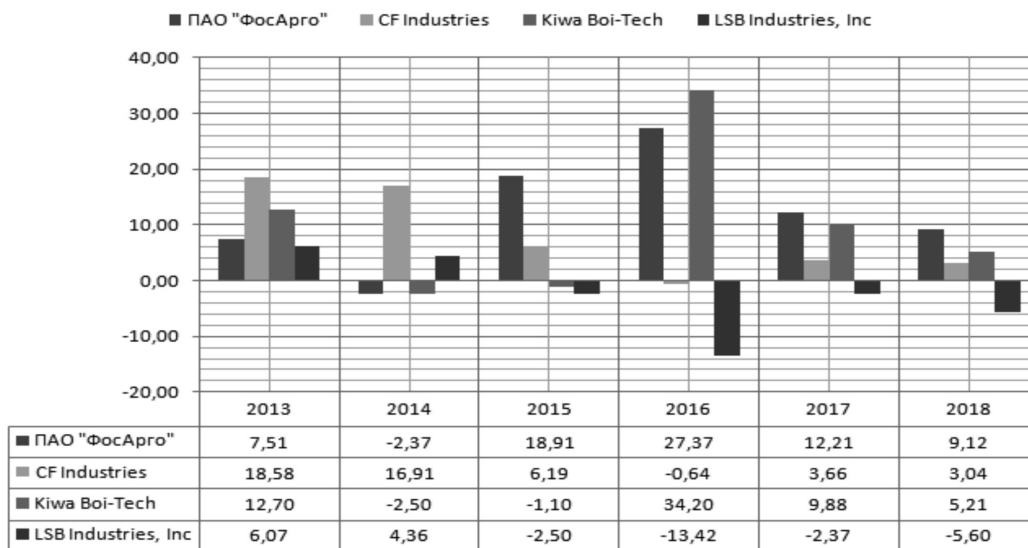
Расчет стоимости собственного капитала компании						
Показатель	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Уровень безрисковой доходности	7,25 %	9,42 %	9,78 %	8,30 %	7,18 %	8,51 %
В-коэффициент	1,405	1,295	1,768	2,546	1,543	2,471
Премия за риск	7,63 %	13,72 %	9,72 %	8,25 %	7,96 %	6,49 %
Страновой риск	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %
Показатель стоимости собственного капитала	13.35 %	4.52 %	-5.81 %	-26.81 %	-5.19 %	-13.27 %
Расчет стоимости заемного капитала прямым методом						
Расходы на проценты, \$ млн.	13.36	37.00	0.90	0.53	0.44	0.36
Уровень обязательств компании, \$ млн.	671.38	702.96	762.98	632.88	712.35	741.32
Показатель стоимости заемного капитала, %	1.99	5.26	0.12	0.08	0.06	0.05
Рыночная капитализация, \$ млн.	9002,7	9678,2	9778,2	4602,9	4906,3	15213,4
E/V	38.01	38.17	43.97	50.18	46.26	42.34
D/V	61.99	61.83	56.03	49.82	53.74	57.66
Ставка налога на прибыль	0.19	0.19	0.19	0.19	0.19	0.19
WACC, %	6.07 %	4.36 %	-2.50 %	-13.42 %	-2.37 %	-5.60 %

4. LSB Industries, Inc. (США) – диверсифицированная холдинговая компания, крупнейший производитель минеральных азотных удобрений (Вердигрисе, штат Оклахома). Уровень годовой производительности компании составляет 1.13 млн. тонн. На сегодняшний день компания имеет производственные объекты в штатах Алабама, Техас и Оклахома.

Рыночная капитализация компании составляет \$ 15,213 млрд. Акции компа-

нии котируются на Нью-Йоркской фондовой бирже. По состоянию на 01.01.2019 г. в обороте находилось 312 702 980 обыкновенных акций компании. Чистая прибыль на одну акцию на конец 2018 г. составила \$ – 3,74, выручка – \$ 13,76 [18]. По итогам 2018 г. выручка составила \$ 378,16 млн. Собственный капитал компании – \$ 544,37 млн. [18].

На основании официальных данных рассчитаем показатель WACC компании LSB Industries, Inc. (таблица 4).



Результаты расчета показателя WACC компаний за период 2013-2018 гг. с учетом коэффициентов и констант, характерных для экономики РФ

С целью визуализации полученных данных, представим их в виде диаграммы (рисунок).

В результате проведенных расчетов, мы наблюдаем различную динамику показателя WACC для компаний, располагающихся в различных географических зонах.

Сравнительный анализ показателя WACC по годам выявил следующие факты финансирования российских и зарубежных компаний: у российских уровень средневзвешенной стоимости капитала значительно выше, чем у зарубежных конкурентов. По нашему мнению на рост показателя WACC российских компаний в период с 2015 г. по 2018 г. значительное влияние оказали внешние факторы – политические и экономические санкции, отсутствие доступа к сравнительно дешевому заемному финансированию, ограничения в торговле и др. барьеры.

В тоже время, анализ динамики средневзвешенной стоимости капитала зарубежных компаний также показал ее нестабильный характер, существенную зависимость от факторов географического расположения компании и уровня развития экономики страны, в которой она ведет деятельность. Например, высокий уровень показателя WACC китайской корпорации на протяжении периода 2014-2018 гг. свидетельствует, что, несмотря на высокий промышленный потенциал, Китай продол-

жает оставаться страной с развивающейся рыночной экономикой, характеризующейся высокими показателями странового риска и премий за отраслевой риск и риск недостаточной капитализации.

Что касается американских компаний, то ситуация диаметрально противоположная. На территории США осуществляют деятельность крупнейшие производители минеральных удобрений, что свидетельствует о высокой конкуренции. Сравнительный анализ показателей WACC для CF Industries и LSB Industries, Inc. позволяет сделать вывод, что первая из них имеет более прочные позиции на отраслевом рынке, чем вторая.

Таким образом, расчеты показателя WACC крайне важны не только для инвестора, планирующего вложить денежные средства в развитие компании, но и для финансовых менеджеров самих компаний. Такие расчеты помогают оптимизировать структуру капитала компании, выявить слабые и сильные стороны деятельности, оценить уровень привлекательности для собственных и иностранных инвесторов. Ведь на изменение уровня показателя влияет изменение финансовой структуры капитала. А это, в свою очередь, предоставляет информацию инвестору об ожидаемом уровне его доходности от осуществления инвестирования в компанию [7]. В этом случае

правильная и своевременная оценка инвестиционной привлекательности позволяет скорректировать действующую финансовую политику и улучшить структуру капитала компании.

Особо актуальна практика оценки показателя средневзвешенной стоимости капитала для российских компаний. Не-

смотря на внешнеполитические и макроэкономические факторы сдерживания их проникновения на зарубежные рынки, инвесторы заинтересованы в развитии российских компаний с приемлемыми рисками структуры капитала и значительными оборотами, обеспечивающими высокую отдачу на инвестиции.

Библиографический список

1. Кухаренко А.Ю., Стерн А.А., Горский М.А. Формула агрегированного расчета средневзвешенной стоимости капитала компаний. Путеводитель предпринимателя. Научно-практическое издание. Выпуск XXXIX.-М: АП «Наука и образование», 2018.
2. Hamada Robert S. Portfolio Analysis, Market Equilibrium and Corporation Finance. The Journal of Finance, Vol. 24, No. 1. (Mar., 1969). – P. 13-31.
3. Максимов Д.А. Моделирование инвестиционной деятельности предприятия, ориентированной на рост производства и снижение производственного риска. Ученые записки Российской Академии предпринимательства. № XVI: «Российская академия предпринимательства», 2008.
4. Журавлева Н.В., Степанова А.А. Проблемы анализа финансовой устойчивости и инвестиционной привлекательности предприятий. Ученые записки Российской Академии предпринимательства. № XVI: «Российская академия предпринимательства», 2008.
5. Теплова Т.В., Селиванова Н.В. Эмпирическое исследование применимости модели DСАРМ на развивающихся рынках // Корпоративные финансы. 2007. №3 (3).- С.5-25.
6. Киршин И.А., Сибгатов И.И., Еврасова А.Н., Садыкова А.Э. Методические основы оптимизации структуры капитала фирмы в теориях структуры капитала. Ученые записки Российской Академии предпринимательства. т. 7 № 5А: «Российская академия предпринимательства», 2017.
7. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов: пер. с англ. – М: ЗАО «Олимп-Бизнес», 1997. – 1120 с.
8. Солодов А.К. Сфера применения показателя WACC как инструмента финансовых расчетов. [Электронный ресурс]. URL: https://www.cfin.ru/finanalysis/math/scope_wacc.shtml (Дата обращения 02.10.2019 г.).
9. Gutmann A. How to be an investment banker: recruiting, interviewing, and landing the job. Wiley Finance Series. 2013. – 448 p.
10. Рейтинг фундаментальной эффективности 150 крупнейших компаний и предприятий в реальном секторе России за 2017 год. [Электронный ресурс]/ URL: <https://interfax-era.ru/reitingi/2017/fundamentalnaya-effektivnost-realnogo-sektora-rossii> (Дата обращения 01.08.2019 г.).
11. Отчет о деятельности ПАО «ФосАгро» за 2013-2018 гг. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.phosagro.ru> (Дата обращения 02.08.2019 г.).
12. Обзор семи крупнейших производителей азотных удобрений в Америке. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.fertilizerdaily.ru/20171106-obzor-semi-krupnejshix-proizvoditelej-azotnyx-udobrenij-v-amerike/> (Дата обращения 02.08.2019 г.).
13. Рейтинг производителей удобрений. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.fertilizerdaily.ru/ratings/rating-proizvoditelej-udobrenij/> (Дата обращения 02.08.2019 г.).
14. Московская фондовая биржа. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.moex.com/a6997>. (Дата обращения 01.08.2019 г.).
15. Финансовый отчет Kiwa Bio-Tech Products Group Corp за 2016-2018 гг. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.otcmarkets.com/stock/KWBT/financials> (Дата обращения 01.08.2019 г.).
16. Фондовая биржа CF Industries, новости и анализ (NYSE:CF) [Электронный ресурс]. URL: <https://www.marketbeat.com/stocks/NYSE/CF/> (Дата обращения 01.08.2019 г.).
17. CF Industries. Википедия – свободная энциклопедия. [Электронный ресурс]. URL: https://en.wikipedia.org/wiki/CF_Industries (Дата обращения 01.08.2019 г.).
18. Отчет о деятельности компании LSB Industries, Inc за 2013-2018 гг. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.lsbindustries.com/> (Дата обращения 01.08.2019 г.).
19. Отчет о деятельности компании Kiwa Bio-Tech Products Group Corp за 2013-2018 гг. [Электронный ресурс]. URL: <https://kiwabiotech.com/kiwa/>. (Дата обращения 01.08.2019 г.).

УДК 334.72

Т. А. Забазнова, Е. А. Ерохина, Т. В. Секачева, С. Е. Карпушова, Е. В. Пацюк, О. А. Суркова, О. А. Рыжова, Н. В. Шчукина, Л. И. Кукаева, М. В. Решетникова
ФГБОУ ВО «Волгоградский Государственный технический университет»
Себряковский филиал, Волгоградская область, e-mail: ocenka91@yandex.ru

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ УСЛОВИЙ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИЙСКИХ РЕГИОНАХ

Ключевые слова: экономический рост, регион, конкурентоспособность, предпринимательство, сегмент, стратегические зоны хозяйствования, факторы, долгосрочное развитие, эффективное функционирование.

В статье рассматривается комплекс факторов, направленных на создание условий для развития и функционирования предпринимательства на региональном уровне. Определяются особенности региональной предпринимательской среды, как сегмента рынка, на котором функционирует субъект предпринимательства. В рыночных условиях целесообразно выстраивать структуру субъектов предпринимательства в соответствии с требованиями и условиями воздействия внешней среды. Разделение рынка на ряд сегментов предусматривает выделение стратегических зон хозяйствования и зон фактического присутствия, представляющих для него наибольший интерес. Это сегменты, на которых субъектам бизнеса следует укреплять или же удерживать свои рыночные позиции. Кроме того, необходимо внимательно анализировать внешнюю среду, в которой функционирует предприятие, учитывая факторы предпринимательского риска в данном регионе и влияющие на возможности его развития.

T. A. Zabaznova, E. A. Erokhina, T. V. Sekacheva, S. E. Karpushova, E. V. Patsyuk, O. A. Surkova, O. A. Ryzhova, N. V. Shchukina, L. I. Kukaeva, M. V. Reshetnikova
Volgograd state technical University» Sebyakovsky branch, Volgograd region,
e-mail: ocenka91@yandex.ru

FEATURES OF FORMATION OF CONDITIONS FOR DEVELOPMENT OF BUSINESS IN THE RUSSIAN REGIONS

Keywords: economic growth, region, competitiveness, entrepreneurship, segment, strategic economic zones, factors, long-term development, effective functioning.

The article considers a set of factors aimed at creating conditions for the development and functioning of entrepreneurship at the regional level. The features of the regional business environment as a market segment in which the business entity operates are determined. In market conditions, it is advisable to build the structure of business entities in accordance with the requirements and conditions of the external environment. The division of the market into a number of segments provides for the allocation of strategic economic zones and zones of actual presence, which are of greatest interest to it. These are segments in which business entities should strengthen or maintain their market positions. In addition, it is necessary to carefully analyze the external environment in which the enterprise operates, taking into account the factors of business risk in the region and affecting the opportunities for its development.

В современных условиях рыночной экономики развитие малого бизнеса – одно из наиболее эффективных направлений экономического роста России на ближайшую перспективу. Предпринимательская деятельность дает мощный толчок к развитию всех рыночных ниш на региональном рынке. Основным условием реализации конкурентной модели экономики является разработка региональной властью стратегии, обеспечивающей создание благоприятных

условий для развития предпринимательства. Основой стратегии развития предпринимательства региона должно стать распоряжение № 1083-р от 02.06.2016 г. – Стратегия развития малого бизнеса до 2030 года. Миссия разработанной стратегии состоит в том, что она задает общее направление создания глобальной, конкурентоспособной, гибкой и адаптивной современной экономики, которая обеспечивает высокий уровень индивидуализации товаров и услуг, вы-

сокую скорость технологического обновления и стабильную занятость. Реализация данной стратегии станет основой устойчивого повышения качества жизни населения и роста числа граждан Российской Федерации, относящихся к среднему классу, за счет развития малого и среднего бизнеса. Формирование предпринимательства как одного из факторов инновационного обновления, будет направленно на улучшение отраслевой структуры экономики и социальное становление общества [1, с. 6].

Благоприятные условия для функционирования и развития предпринимательства способствуют формированию конкурентной среды и ускоряют экономический рост в любом регионе. При этом особое внимание следует обратить на то, что деятельность малых и средних предприятий зависит от условий ведения бизнеса как внешних, так и внутренних, которые в свою очередь могут различаться в зависимости от отраслевой специфики, а также в зависимости от специфических особенностей индивидуального предпринимателя.

Цель исследования: исследование комплекса факторов, для создания условий развития и функционирования предпринимательства на региональном уровне. Определяются особенности предпринимательской среды, как сегмента рынка, на котором функционирует субъект предпринимательства.

Материал и методы исследования: региональная предпринимательская среда существует в нескольких измерениях, что определяет параметры ее исследования в пространственно-временном контексте.

Изучение статического состояния региональной бизнес-среды предполагает получение предпринимателем «мгновенного снимка» рыночной ситуации, без выявления динамики изменений. В этом контексте, понятия «рынок» и «бизнес-среда» должны быть разделены. Термин «рынок» относится к более широкой области присутствия предпринимательской структуры. В то время как понимание термина бизнес-среда аналогично понятию «экономическая зона», как сегмента рынка, представляющего наибольший интерес для хозяйствующего субъекта в контексте изучения его внешней среды. Бизнес-структура

не только присутствует на данном сегменте, но и стремится занять лидирующие позиции, связанные с получением и дальнейшим наращиванием конкурентных преимуществ.

Стратегическое управление развитием региона напрямую будет зависеть от основных компонентов региональной бизнес-среды и ее иерархии. Первым компонентом является региональный рынок, который рассматривается как совокупность отношений между субъектами предпринимательства, основанный на принципах конкуренции. Внешняя среда как сообщество экономических агентов, с которыми взаимодействует хозяйствующий субъект – это второй компонент бизнес-среды. Следующим компонентом является внутренняя среда экономического агента как комплекс элементов, из которых состоит данный субъект предпринимательства. Заключительным компонентом является зона хозяйствования. Она представляет собой определенный сегмент или часть рынка, на котором непосредственно функционирует предприятие и не является «стратегической зоной хозяйствования» (СХЗ), которая является отдельным сегментом окружения предпринимательской единицы.

Таким образом, представленная иерархия понятий по отношению к термину региональная бизнес-среда может быть графически отображена соотношением, показанным на рисунке 1.

Следствием сложных взаимоотношений хозяйствующих субъектов и внешней бизнес-среды, представленных на рисунке 1 в рамках рыночного взаимодействия, является усложнение методологического инструментария их исследования. В частности, проблемным участком выступает исследование предпринимательской среды в пространственно-временном аспекте, то есть соотношение качественного анализа регионального рыночного пространства с учетом временной динамики показателей.

В рыночных условиях целесообразно выстраивать структуру субъектов предпринимательства в соответствии с требованиями и условиями воздействия со стороны внешней среды. Одним из вариантов решения данной проблемы является сегментация регионального рынка. Под сегментацией понимается

не только разделение рынка на ряд потребительских групп в зависимости от их предпочтений, демографических или культурных характеристик, а также территориальных условий проживания.

Разделение рынка на ряд сегментов предусматривает выделение стратегических зон хозяйствования и зон фактического присутствия. Таким образом, субъект предпринимательства в процессе исследования предпринимательской среды может сосредоточиться на областях рынка, представляющих для него наибольший интерес – сегментах, на которых ему следует укреплять или же удерживать свои рыночные позиции (зоны фактического присутствия) и тех сегментах, которые он планирует завоевать (стратегические зоны хозяйствования).

Исследование предпринимательской среды подразумевает не только ранжирование потенциальных и реальных конкурентов предпринимательской структуры, оно предполагает общий мониторинг условий, в которых данная структура планирует реализовывать свои цели. Поэтому более подробная сегментация регионального рынка возможна при условии наличия четко сформулированных целей и задач исследования предпринимательской среды.

Процесс определения стратегических зон хозяйствования представлен в таблице в виде специальной методики. Данная методика является инструментом, предназначенным для детального анализа процесса формирования потребности в товаре на рынке, а затем и спроса на него. Методика позволяет уточнить границы областей предпринимательства и определить родовую потребность, которая будет наиболее перспективной с точки зрения числа потенциальных потребителей.

Комплексное повышение результативности бизнес-процессов предпринимательского субъекта, реализуется в результате внедрения инновационных проектов и идей. Объективно оценить уровень развития субъектов предпринимательства становится возможным при разработке аналитического инструментария, позволяющего выявить факторы, оказывающие непосредственное влияние на их развитие. При этом результативность будет рассматриваться не как эффект, или абсолютное превышение результатов над затратами, а как эффективность, или соотношение полученных результатов и совокупных затрат, связанных с производственным процессом.

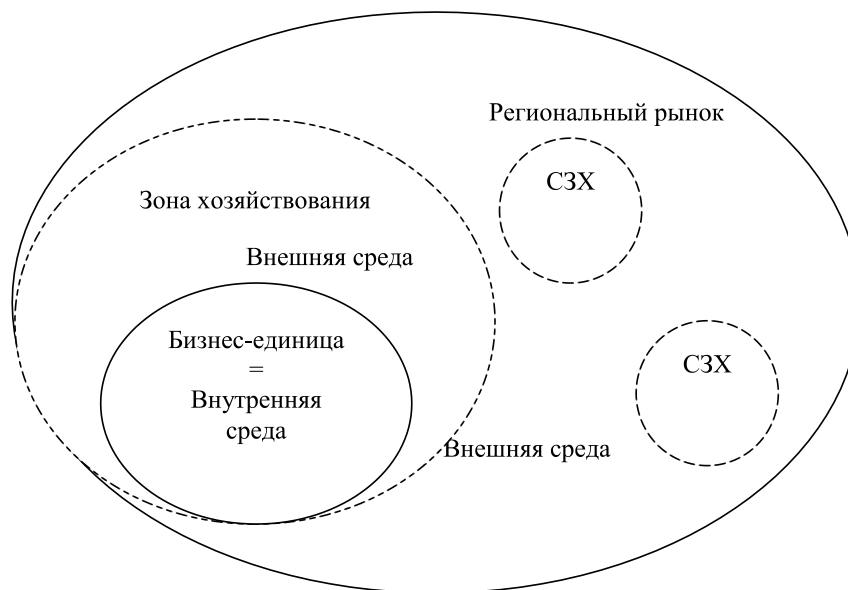


Рис. 1. Соотношение внешней и внутренней среды субъекта регионального предпринимательства, зон хозяйствования и стратегических зон хозяйствования в рамках его пространственно-временного развития. Источник: составлено авторами

Методика формирования и реализации процесса сегментации стратегических областей предпринимательства в предпринимательских структурах

Этап	Содержание	Инструмент
1	2	3
1. Определение стратегических сегментов внешней предпринимательской среды – стратегических зон хозяйствования (СЗХ)	1.1 Идентификация переменных СЗХ:	
	- потребностей	
	- технологий	
	- потребителей	
	- географических регионов	
	1.2 Комбинация переменных	Сетка сегментации
	1.3. Уточнение границ СЗХ	Математическое моделирование
2. Определение стратегических сегментов внутренней предпринимательской среды – субъектов предпринимательства	2.1. Перечень продуктов и услуг П1, П2-----Пn	Сетка сегментации
	2.2. Выделение рынков и конкурентов	
	2.3. Формирование комбинаций СЗХ и СПГ, СПГ 1,-----СПГ n в продуктовые группы	
	2.4. Перечень рынков сбыта Р1, Р2,---Рn.	
	2.5 Перечень конкурентов К1, К2---Кn	
	2.6. Комбинации СПГ, Р и К	
3. Оценка перспектив СЗХ	3.1 Анализ будущего потенциала СЗХ	Матрица Ансоффа «продукт-рынок»
	3.2 Компоненты вектора расширения деловой активности	
4. Портфельный анализ внутренних стратегических сегментов субъекта предпринимательства	4.1. Сравнение темпов роста и доли рынка	Матрица БКГ Матрица Ламбена
	4.2. Сравнение привлекательности рынка и конкурентоспособности	Матрица Мак-Кинси Модель Дэйя Модель Мониесона
	4.3. Сравнение отраслевой привлекательности и конкурентоспособности	Матрица направленной политики (модель Shell)
	4.4. Анализ эволюции рынка	Модель Хоуфера Ч.В.
	4.5. Анализ жизненного цикла отрасли промышленности	Модель А/Д/П

Примечание. Источник: составлено по материалам [2, с. 12].

Во-первых, необходимо определить перечень показателей результативности работы бизнес-процессов, требующих совершенствования для обеспечения эффективной работы предпринимательской структуры. Во-вторых, выявить влияние как объективных, так и субъективных факторов на результативность хозяйствующего субъекта. Исследование бизнес-процессов является важной характеристикой, отражающей возможности существующих бизнес-процессов и всего предприятия в целом.

Первая группа представлена объективными факторами, воздействовать на которые предпринимательский субъект не может. Однако, это факторы пред-

принимательского риска в данном регионе и их необходимо учитывать при оценке результативности бизнес-процесса. В другую группу входят субъективные факторы, которые являются управляемыми, то есть субъект предпринимательства может изменить их или сохранить на нужном уровне. Эта группа факторов является результатом управленческих решений.

Современный характер взаимодействия между субъектами бизнеса и регионального внешнего окружения становится более хаотическим, а последствия – более существенными и непредсказуемыми. Способность понимать ключевые процессы предприниматель-

ской среды сегодня суровая необходимость, при чем, это важно для предприятий, функционирующих в любом регионе нашей страны и относящихся к любой отрасли. Игнорировать этот процесс нельзя, поэтому необходимо анализировать внешнюю среду, в границах которой функционирует предпринимательская структура, и выделять факторы, влияющие на возможности ее развития.

С этой целью используют несколько различных методик анализа, первая из которых называется PEST-анализ. Применяя данный вид анализа можно проследить как изменение ряда факторов окажет воздействие на бизнес и отрасль. Классическая схема PEST определяет четыре основные категории внешних факторов представленных на рисунке 2, которые влияют на способность предпринимательской структуры не только выживать, но и преуспевать.

Следующая методика анализа – T.E.M.P.L.E.S. (Technology, Economics, Market, Politics, Laws, Ecology, Society) [3]. Согласно данной методике, первым этапом, формулируются основные вопросы, связанные с внешней средой. На втором этапе, все вопросы делят на несколько подгрупп для соответствующего определения и классификации. Кроме того, каждый из факторов подвергается соответствующему анализу. Результативным является третий этап, когда на основе проведенного анализа

исследуются трудности, выявляются положительные возможности, делается прогноз перспектив развития.

Результаты исследования и их обсуждение

Исследуемые факторы удобно анализировать с учетом долгосрочных и среднесрочных перспектив, позволяющих предугадать направления изменений предпринимательской структуры в будущем и сформировать стратегии, максимально адекватные складывающейся ситуации.

Экономические факторы предполагают изучение региональных экономических условий деятельности таких как:

- 1) темпы роста отраслей в регионе для определения проблем и анализа перспектив развития;
- 2) динамика развития рынка и его насыщенность товарами первой необходимости;
- 3) уровень инфляции и безработицы в России и конкретном регионе;
- 4) особенности формирования процентных ставок за кредит и анализ факторов влияющих на их уровень;
- 5) налоговая политика, стимулирующая инвестиционную активность в регионе;
- 6) политика в области заработной платы и цен должна учитывать: социальное партнерство, индексацию заработной платы и социальных выплат;

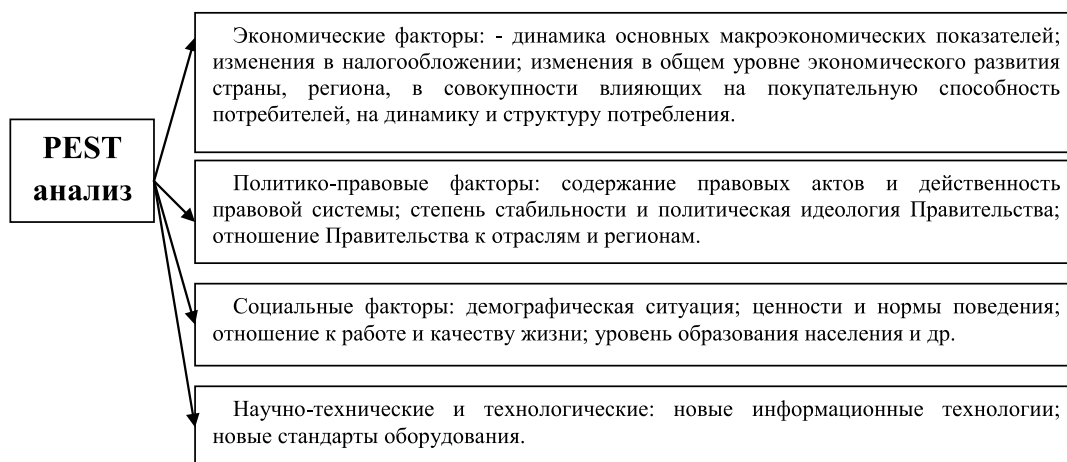


Рис.2 Классическая схема PEST-анализа

Рис. 2. Классическая схема PEST-анализа. Источник: составлено авторами по материалам [4]

7) налоговая база должна формироваться в соответствии с российским законодательством;

8) анализ экономической ситуация в регионе;

9) учитывать уровень доходов населения;

10) динамика показателей экономического роста экономики региона;

11) зависимость региона от внешне-торговых барьеров;

12) влияние таможенной политики на развитие региона.

Развитие рыночной экономики существенным образом влияет на деятельность предпринимательской структуры, поэтому следует тщательным образом анализировать поведение потребителей на региональном рынке. При этом под региональным рынком понимается сфера товарообращения и товарооборота, представленная группой лиц и структур, участвующих в процессе создания, распределения и потребления ценностей, деятельность которых ограничена рисками определенного региона. Здесь наиболее важное воздействие на предпринимательство оказывает региональный уровень конкуренции, выражающееся в соперничестве за получение выгоды. Это понятие, в широком смысле, можно интерпретировать как объекты и явления внешней среды, которые делают продукт, произведенный предпринимательским субъектом, менее ценным для потребителя. Если же рассматривать его в узком смысле, то конкурент – это организация или человек предлагающий потребителю альтернативный вариант удовлетворения его потребностей.

Необходимо отметить серьезное влияние на разные виды предпринимательской деятельности политических факторов. Именно они в текущем периоде, во многом определяют векторы развития региональной политики. Политические факторы имеют ряд особенностей:

1) государственная региональная политика должна соответствовать политической ситуации в стране и быть неотъемлемой составной частью политики государства;

2) политическая стабильность, позволяющая эффективно функционировать и развиваться всем территориям;

3) лояльность властей, связанная осуществлением институциональных

реформ и перераспределением финансовых потоков;

4) протекционизм или защита регионального рынка;

5) снижение административных барьеров при осуществлении хозяйственной деятельности в регионе;

6) создание условий для развития и охраны всех форм собственности.

Кроме того, изменения в законодательстве напрямую могут затрагивать и регулировать многие виды предпринимательской деятельности. Эти изменения происходят на достаточно высоком уровне и преследуют вполне конкретные цели:

– охрана окружающей среды. Принятие государственных инициатив по ограничению производства экологически опасных товаров и выбросов в атмосферу;

– изменение налоговой политики;

– изменения в законодательстве;

– установление контроля над ценами;

– введение санкций и правил.

Если предпринимательский субъект имеет намерение не просто оставаться на территории региона, но и развивать свой бизнес, ему необходимо учитывать также демографические факторы. В последние годы одной из приоритетных задач, стоящих перед государством за последние годы, является увеличение рождаемости в регионах, что в свою очередь способствует увеличению спроса на соответствующие товары и услуги. Анализ выпуска и реализации товаров, дифференцированных по возрастным категориям покупателей, а так же по половому признаку, позволяет наиболее точно разработать стратегию на ближайшую перспективу. Происходит стимулирование и развитие тех отраслей, которые непосредственно связаны с производством товаров и услуг, обеспечивающих удовлетворение многообразных запросов и потребностей молодых семей.

В своей деятельности предпринимательские структуры должны принимать решения не только с учетом экономических факторов, но и в большей степени социальных. Именно социальная ответственность предпринимательства проявляется в реализации следующих социальных факторов:

1) оценка и анализ демографической ситуации в регионе, для прогнозирования

ния и выявления факторов, влияющих на демографическую ситуацию в стране;

2) оценка половозрастной структуры населения, позволяющая определить долю экономически активного населения и численность групп, находящихся на иждивении у государства;

3) оценка среднего уровня дохода и прожиточный минимум в регионе;

4) оценка уровня культурной среды и моральных ценностей, позволяющих оценить окружающий мир и определить степень его влияния на развитие человека;

5) оценка уровня образования является гарантом эффективного управления и координации деятельности предприятия.

Вовлечение сотрудников в профессиональную деятельность в рамках бизнес-структуры также является значимым социальным фактором, позволяющим каждому почувствовать себя ценным членом команды. Кроме того, социальные факторы проявляются в образе жизни сотрудников; степени их вовлеченности в решение внутренних управленческих проблем. В результате реализации социальных факторов происходят качественные изменения во взаимоотношениях сотрудников, стоящих на разных уровнях иерархии или иными словами в делегировании полномочий и ответственности, в результате формируется внутренняя модель поведения.

Успех предпринимательской деятельности напрямую зависит от способности создавать, внедрять и производить новые продукты, необходимые потребителю. Поэтому в регионе должна быть сформирована бизнес-среда, позволяющая беспрепятственно осуществлять коммерциализацию инновационных разработок. При этом, научно-техническая среда или технологические факто-

ры включают, во-первых, развитие новых информационных технологий; во-вторых, новые стандарты оборудования и, в-третьих, новые виды продукции, востребованные на рынке.

Научно-технические достижения серьезно меняют среду функционирования предпринимательской структуры. Разработка новых технологий и новых изделий усиливает конкуренцию. Предпринимательские структуры, систематически отслеживающие тенденции научно-технического прогресса, не только опережают своих оппонентов, но и находятся на шаг впереди от них, точно предугадывая их действия и просчитывая свои будущие шаги. Новые разработки оказывают влияние на образ жизни потребителя, повышая при этом качество удовлетворения потребителей. Стратегия предпринимательской структуры тоже меняется, поскольку инновации появляются как на стадии производства нового товара, так и на стадии его реализации.

Выводы и заключение

Если оценить степень воздействия всей совокупности факторов (экономических, политико-правовых, социальных, научно-технических) на процесс формирования регионального предпринимательства, можно определить наиболее перспективное направление для развития регионального предпринимательства в будущем. Это позволит создать эффективную экономическую базу использования производственного потенциала региона, сформировать условия для развития предпринимательства во всех рыночных нишах, создать новые рабочие места, обеспечить удовлетворение потребностей местного населения, что позволит России выйти на новый уровень экономического развития.

Библиографический список

1. Распоряжение Правительства РФ от 2 июня 2016 г. № 1083-р О Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в РФ на период до 2030 г. и плане мероприятий («дорожной карте») по ее реализации – [Электронный ресурс] Документы – Правительство России. Режим доступа: <http://government.ru/docs/23354/> с.6 (дата обращения 27.09.2019 г.).

2. Питель Т.С. Управление процессом сегментации стратегических областей бизнеса в промышленности: автореф. дис. ... канд. экон. наук / Т.С. Питель; науч. рук. А.М. Ажлуни; оппоненты Л.В. Давыдова, И.В. Минакова. – Орел, 2007. – С. 12.
3. Гершун А.М. Анализ внешней среды бизнеса. [Электронный ресурс]. – [2018]. – Режим доступа: <http://www.elitarium.ru/vneshnjaja-sreda-organizacija-factory-dejatelnost-vlijanie-politika-zakonodatelstvo-rynok-region-strategija-rost/> (дата обращения 02.10.2019 г.).
4. Бизнес среда [Электронный ресурс]. – [2019]. – Режим доступа: http://www.cecsi.ru/coach/business_environment.html (дата обращения 02.10.2019 г.).

УДК 331.104.2

С. В. Лапочкина, С. С. Тихомиров, Р. Р. Вирабян

ФГБОУ ВО Ульяновский государственный университет, Ульяновск, lapochkina@mail.ru

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ КОНФЛИКТОМ В МЕДИЦИНСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Ключевые слова: сфера услуг. Система трудовых отношений. Управление конфликтом в медицинской организации, как фактор роста производительности труда. Фазы управления конфликтом. Инцидент, как фаза развития конфликта. Стили управления конфликтом.

В рамках исследования по совершенствованию управления трудовыми отношениями в сфере услуг в условиях рынка, деятельность медицинских работников требует особого внимания. В качестве объекта управления будет рассмотрена экономическая система трудовых отношений. Исследование будет исходить из того, что сфера медицинских услуг является стрессогенной. Стрессогенность «помогающих профессий» определяется высокими требованиями к тем компетенциям, которыми владеет специалист. Высокая загруженность рабочего дня, интенсивность работы и внеурочный график являются факторами снижения производительности труда. Одним из негативных проявлений данных факторов по отношению к производительности труда следует указать рост уровня конфликтов в организации. Это обуславливают особую роль управления конфликтами в медицинских организациях при управлении производительностью труда. Данные предпосылки обуславливают особую необходимость уделять внимание такому направлению кадровой политики в медицинской организации, как управление конфликтами.

S. V. Lapochkina, S. S. Tikhomirov, R. B. Virabyan

Ulyanovsk state University, Ulyanovsk, lapochkina@mail.ru

FEATURES OF CONFLICT MANAGEMENT IN A MEDICAL ORGANIZATION

Keywords: Conflict management. Phases of conflict management. The incident, as the development phase of the conflict. Conflict management styles.

In the framework of the study on improving the management of labor relations in the service sector in the market conditions, the activities of medical workers require special attention. The economic system of labor relations will be considered as an object of management. The study will proceed from the fact that the sphere of medical services is classified as stressful. The stressfulness of «helping professions» is determined by the high requirements to the competencies possessed by the specialist. High workload of the working day, intensity of work and out-of-hours schedule are factors of decrease in labor productivity. One of the negative manifestations of these factors in relation to labor productivity should indicate an increase in the level of conflicts in the organization. This is due to the special role of conflict management in international organizations in the management of labor productivity. These prerequisites cause a special need to pay attention to such a direction of personnel policy in a medical organization as conflict management.

Введение

Совершенствование управления персоналом в сфере медицинских услуг в условиях рынка требует особого подхода. Это обусловлено тем, что деятельность медицинских работников относят к стрессогенной. Стрессогенность «помогающих профессий» определяется высокими требованиями к тем компетенциям, которыми владеет специалист. В качестве объекта управления будет рассмотрена экономическая система трудовых отношений. Одним из ведущих показателей уровня эффективности труда персонала является показатель производительности труда, на кото-

рый влияет график работы, насыщенность профессиональных компетенций, уровень загруженности рабочего дня. Высокая загруженность рабочего дня, интенсивность работы и внеурочный график являются факторами снижения производительности труда. Одним из негативных проявлений данных факторов по отношению к эффективности труда следует указать рост уровня конфликтов в организации. Это обуславливают особую роль управления конфликтами в медицинских организациях.

Целью исследования является методологическое обоснование подхода к управлению конфликтом в медицин-

ской организации, как фактора повышения производительности труда при совершенствовании управления экономической системой трудовых отношений.

Материал и методы исследования

В данном исследовании будем исходить из той точки зрения, что конфликт, сам по себе не содержит ни негативной, ни позитивной эмоциональной окраски. Он представляет собой результат взаимодействия противоположных по направленности потребностей, ценностей, социальных установок и норм поведения. Конфликт является неотъемлемой частью жизни человека, поскольку является источником развития и необходимым элементом совершенствования управленческого решения.

Однако, при высокой стрессогенности профессионального процесса в медицинской организации, конфликты могут иметь доминирующую отрицательную характеристику и, не смотря на присутствие положительного влияния, конфликт утрачивает свою конструктивную природу и становится деструктивным.

Управление конфликтом – это целенаправленная деятельность по развитию конфликтного взаимодействия, которая обеспечивает необходимый уровень кадровой безопасности с учетом стрессогенности «помогающих профессий».

При управлении конфликтом следует исходить из предпосылки, что для того, чтобы конфликт был сформирован, должно быть выполнено три условия:

1) субъект конфликта становится носителем потребности, интереса или формирует устойчивую характеристику, которая в дальнейшем и становится точкой пересечения интересов, потребностей, социальных норм;

2) характеристика вступает во взаимодействие с контр-характеристикой, имеющей противоположные параметры;

3) каждый из субъектов конфликта не намерен отказываться от сформированной характеристики и не намерен формировать «совладающее» поведение, то есть принять «поведение, направленное на приспособление к обстоятельствам и предполагающее сформированное умение использовать определенные средства для преодоления эмоционального стресса» [1].

Выполнение данных условий предполагается считать началом конфликта. Развитие конфликта связано с явлением «инцидент», когда противоречие становится явным. Инцидент может и не сопровождаться эмоциональным всплеском. На данном этапе происходит ознакомление с позицией оппонента.

После инцидента начинается период эскалации – стороны усиливают аргументацию и формируют дополнительную базу доводов в поддержку своей позиции.

После эскалации одна из сторон либо временно смирится с более сильной позицией оппонента (включает копинг), либо продолжается хроническое противостояние.

Конфликт не может завершиться самостоятельно, поскольку если позиции оппонентов сформированы и озвучены, то субъект не может отказаться от нее. Если конфликт сформирован и инцидент вступил в активную фазу – он не может завершиться самостоятельно и требует внешнего вмешательства. Представляется обоснованным в организациях стрессогенного сектора два варианта снижения деструктивного воздействия конфликта.

Во-первых, предотвратить инцидент. При данном подходе процесс управления конфликтом должен включать следующие элементы:

- обнаружение конфликта до момента формирования инцидента;
- диагностика субъектов конфликта и оппозиционных характеристик;
- диагностика возможных последствий конфликта (его функциональности);
- решение о блокировке или развитии конфликта до возникновения инцидента;
- контроль развития конфликта;
- имитация прекращения конфликта до формирования инцидента.

Данный вариант используется для того, чтобы получить дополнительное время (отсрочку), если это необходимо. В качестве действий по имитации завершения конфликта следует рекомендовать предоставить одной из конфликтующих сторон дополнительные аргументы для победы в конфликте. В этом случае конфликт полностью не прекращается, так как «проигравшая» сторона не принимает свое поражение. Это обусловлено тем,

что доминирование одной стороны воспринимается как временное положение, которое сохраняется до того момента, пока проигравший оппонент не сформирует дополнительную аргументацию. Возможно также информировать всех субъектов конфликта о том, что выиграл именно он. В данном случае конфликт не исчерпан, но позволяет получить отсрочку в формирования инцидента.

Во-вторых, внедрение копинг-стратегии [2, 3]. Выбор копинг – стратегии при урегулировании конфликта может быть основан на копинг-опроснике Ways of coping Questionnaire (WCQ) Lazarus, Folkman, адаптированный в лаборатории психонекрологического института им. В.М. Бехтерева под руководством Л.И. Вассермана, методика «Проактивное совладающее поведение» (Аспинвал, Щварцер, Тауберт, 1999, адаптация Е. Старченковой, в модификации В.М. Ялтонского, 2009), используемого в исследования Сирота Н.А., Ярославская М.А. [4]. Авторы данного исследования приходят к выводу, что работники сферы здравоохранения достоверно чаще обращаются к стратегии «Самоконтроль», «принятие ответственности», «бегство – избегание», «планирование решения проблемы», «положительная переоценка», «рефлексивное преодоление», «превентивное преодоление», «поиск инструментальной поддержки». Опираясь на результаты данного исследования можно рекомендовать более активные форм урегулирования конфликтов, включающие так называемые творческие пути. То есть пути, позволяющие вовлечь в урегулирование конфликта субъектов на основании поиска совместного, коллегиального решения. Это предполагает набор следующих действий:

1. дополнительные разъяснения о требованиях, действиях и результатах профессионального процесса. Необходимы разъяснения того, какие результаты ожидаются от каждого подразделения и сотрудника, а именно: уровень результатов, система полномочий и ответственности, процедуры и правила;

2. ужесточение механизма координации действий сотрудников. Необходимо конкретизировать каждый элемент функционала на всех этапах професси-

онального процесса. Описание данного элемента должно быть доступным, подробным и формализованным. К сожалению, речь идет о формировании комплекса нормативной документации: инструкций, положений, приказов. Реальность не всегда укладывается в плановое описание, однако формализация процедур снимет разногласия у подразделений;

3. интеграция принципа единоначалия, который облегчает использование иерархии для управления конфликтной ситуацией;

4. усиление взаимозависимости результатов сотрудников.

Результаты исследования

Для обеспечения роста производительности труда в сфере оказания медицинских услуг необходимо прекращение конфликта. Это возможно обеспечить применением методики, определяющей пути разрешения самой конфликтной ситуации:

- территориального и функционального разделения его участников. Таким образом, предотвращается формирование конфликта. Однако пролонгация конфликта может быть актуальной, вследствие неразрешенного противоречия;

- изменения структуры характеристик оппонентов – смещение акцентов важности конфликтующих характеристик. Результатом данной методики станет нивелирование оппозиционных характеристик. Например, если поставить конфликтующие стороны в более жесткие условия функционирования, то ценность оппозиционной характеристики для субъекта снижается, поскольку появляется новая доминирующая потребность.

Несомненным является тот факт, что эффективность управления экономической системой трудовых отношений определяется поведением руководителя. Как отмечают авторы исследования «Особенности стиля управления в медицинском учреждении», позитивный психологический климат – основное условие увеличения производительности труда медицинской организации. Социально-психологический климат формируется внутри организации самими сотрудни-

ками, однако поведение руководителя играет решающую роль [5]. Авторы исследования «Современные социально-психологические проблемы управления в здравоохранении» – А.А. Балмасов и А.В. Свешников подчеркивают: «Анализ литературных данных и практических наработок показал – при одинаковых кадровых и материальных возможностях лучших результатов добиваются те коллективы, где руководитель обладает высоким уровнем компетентности, умением предвидеть и оценить обстановку, принимать нестандартные решения и обеспечивать их практическую реализацию» [6]. Поэтому огромную роль в управлении конфликтом следует отвести выбору стиля поведения в конфликте самого руководителя.

Выводы

Изучив существующие в литературе факторы роста производительности труда и, приняв во внимание то, что сфера деятельности медицинского персонала является стрессогенной, можно рекомендовать следующие стили управления конфликтом в медицинской организации: стиль конкуренции и стиль сотрудничества.

Стиль конкуренции предполагает, что руководитель принимает решение, которое конкурирует с конфликтом. Предлагаемый вариант должен отличаться от конфликтующих характеристик. Данный стиль рекомендуется применять:

- при формировании профессиональной ситуации, требующей срочного принятия решения и не позволяющей длительный процесс обсуждения;
- при принципиальном расхождении позиций оппонентов и невозможности их совместной реализации;
- при сценарии, когда предполагаемые решения конфликтующих сторон ведут к увеличению затрат на обслуживание пациента.

Стиль сотрудничества предполагает, что реализуется решение, объединяющее позицию конфликтующих сторон. Основное требование – это достичь баланса интересов. Данный стиль рекомендуется применять:

- при конструктивном настрое субъектов конфликта;
- при наличии достаточного времени на принятие решения;
- при постоянных коммуникациях, имеющих положительное эмоциональное состояние.

Библиографический список

1. Малкина-Пых. Стратегия поведения при стрессе // Московский психологический журнал. – 2005. № 12.
2. Folkman S. and Lazarus R.S. Coping and emotion// Mont A. and Richard S. Lazarus. Stress and Coping. N.-Y., 1991, 207-227.
3. Lazarus Richard S. and Folkman Susan The concept of coping// Mont A. and Richard S. Lazarus Stress and Coping. N.-Y., 1991, 189-206.
4. Сирота Н.А., Ярославская М.А. Психологические особенности адаптации медицинских и социальных работников в проблемных ситуациях. [Электронный ресурс] // Медицинская психология в России: электрон. науч. журн. 2010. N 2. URL: <http://medpsy.ru> (дата обращения: 09.10.2019).
5. Корицкий А.В. Чирковская Е.Г. Особенности стиля управления в медицинском учреждении// Молодой ученый. – 2017 № 3(137).
6. Балмасов А.А. Современные социально-психологические проблемы управления в здравоохранении: Лекция для врачей-слушателей / А.А. Балмасов, А.В. Свешников; Ленингр. гос. ин-т усовершенств. врачей им. С. М. Кирова. – Л.: ЛенГИДУВ, 1989.

УДК 336.71

И. Б. Лейзин

ФГБОУ ВО Санкт-Петербургский государственный университет промышленных технологий и дизайна, Санкт-Петербург, e-mail: ilia_l@inbox.ru,

А. С. Неуструева

ФГБОУ ВО Санкт-Петербургский государственный университет промышленных технологий и дизайна, Санкт-Петербург, e-mail: aneustrueva@gmail.com

В. В. Пак

ФГБОУ ВО Санкт-Петербургский государственный университет промышленных технологий и дизайна, Санкт-Петербург, e-mail: victoriapak@list.ru

АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ И ДИНАМИКИ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА РФ

Ключевые слова: банки, банковская система, банковский сектор, трансформация банков, статистический анализ, уровень концентрации.

В России существует двухуровневая банковская система, в которой коммерческие банки играют немаловажную роль. Они обслуживают не только предприятия, но и население страны. Основная цель работы любого банка состоит в получении максимально возможной прибыли. Банковская система в экономике страны занимает одно из центральных мест. Она включает в себя: Банк России; кредитные организации; представительства иностранных банков. В настоящее время наблюдается оживление в банковском секторе России после стагнации 2015-2016гг. Тем не менее массовое сокращение кредитных организаций и одновременное появление новых игроков, таких как финтех-компании, небанки и небанковские компании значительно меняет структуру конкуренции на рынке, а также снижает рентабельность традиционной банковской деятельности. Авторами в данной научной статье проведен статистический анализ развития банковской системы России; оценён уровень концентрации банковского сектора по активам; кредитам и прочим размещенным средствам; вкладам физических лиц и величине капитала. На основе проведенного исследования авторами сделан вывод, что у российской банковской системы есть шансы стать одной из самых передовых в мире, а для развития банковского сектора РФ российские банки должны поэтапно внедрять бизнес инновации – новые банковские продукты на основе цифровых технологий и небанковские продукты, созданные в партнерстве со сторонними фирмами.

I. B. Leyzin

St. Petersburg State University of Industrial Technologies and Design, St. Petersburg, e-mail: ilia_l@inbox.ru

A. S. Neustrueva

St. Petersburg State University of Industrial Technologies and Design, St. Petersburg, e-mail: aneustrueva@gmail.com

V. V. Pak

St. Petersburg State University of Industrial Technologies and Design, St. Petersburg, e-mail: victoriapak@list.ru

ANALYSIS OF THE STRUCTURE AND DYNAMICS OF DEVELOPMENT OF THE BANKING SECTOR OF THE RUSSIAN FEDERATION

Keywords: banks, banking system, banking sector, bank transformation, statistical analysis, concentration level.

In Russia, there is a two-tier banking system in which commercial banks play an important role. They serve not only enterprises, but also the country's population. The main goal of any bank is to obtain the maximum possible profit. The banking system in the country's economy is one of the central places. It includes: Bank of Russia; credit organizations; representative offices of foreign banks. Currently, there is a recovery in the banking sector of Russia after the stagnation of 2015-2016. Nevertheless, the massive reduction in credit institutions and the simultaneous emergence of new players, such as fintech companies, non-banks and non-banking companies, significantly change the structure of competition in the market, as well as reduce the profitability of traditional banking. The authors in this scientific article conducted a statistical analysis of the development of the banking system of Russia; estimated banking sector concentration by assets; loans and other placed funds; deposits of individuals and the amount of capital. Based on the study, the authors concluded that the Russian banking system has a chance to become one of the most advanced in the world, and for the development of the banking sector of the Russian Federation, Russian banks should gradually introduce business innovations – new banking products based on digital technologies and non-banking products created in partnership with third parties.

Введение

Оценивая ситуацию в банковском секторе Российской Федерации, эксперты АКРА характеризуют ее как в целом стабильную. Несмотря на достаточно низкие темпы экономического развития, которые создают дополнительные ограничения потенциала банков как по наращиванию объема активов, так и чистой прибыли, в свою очередь, они позволяют кредитным организациям сохранять устойчивые позиции по капиталу и показателям ликвидности [1].

Общей тенденцией развития данной отрасли можно назвать увеличение роли крупных банков, таких как Сбербанк, ВТБ, Газпромбанк, Альфа-Банк и Россельхозбанк. Более малые кредитные организации сталкиваются с проблемой дефицита качественных заемщиков, а также с растущими регуляторными требованиями.

Материал и методы исследования

Базой для проведенного исследования послужили основные статистические данные последних лет, которые характеризуют экономическое функционирование банковского сектора и представленные в открытом доступе на сайте Центрального банка РФ.

Методы исследования: сравнительный, аналитический и системный анализ.

Цель исследования

Целью данного исследования является проведение статистического анализа банковского сектора РФ и оценка уровня концентрации для выявления приоритетных направлений роста в современных условиях развития экономики страны.

Результаты исследования и их обсуждение

В 2018 г. и 2019 г. Банк России продолжил реализацию стратегии по оздоровлению банковского сектора. За прошедший год отозваны лицензии у 60 банков и 28 банков лишились лицензии уже в 2019 году, доля в активах банковского сектора составила менее 1% и была ниже значений предыдущих лет. Это косвенно свидетельствует о том, что процесс очищения банковской системы близится к завершению и слабые игроки не оказывают значимого влияния на эффективность банковского сектора в це-

лом. Приоритетной среднесрочной стратегией Банк России – усиление уровня конкуренции в банковском секторе.

На протяжении последних лет в стране заметна тенденция постоянного снижения количества банковских организаций, которая представлена на рисунке 1.

За анализируемый период количество действующих кредитных организаций уменьшилось на 574 и в 2019 г. составило 484 банка. Согласно мнению экспертов в ближайшем будущем на территории РФ будет функционировать не более 200-250 кредитных организаций.

На рисунке 2 представлено размещение действующих банков в территориальном разрезе.

Наибольшая доля кредитных организаций приходится на Центральный федеральный округ. В 2019 г. число банков в нем составило 272, из которых 245 приходилось на Москву и Московскую область. Уменьшение количества кредитных организаций за 2017-2019 гг. произошло в Центральном, Южном, Северо-Кавказском и Сибирском федеральных округах.

Массовое сокращение кредитных организаций началось еще в 2001 году. Основным фактором для закрытия банков послужила потеря лицензии коммерческой кредитной организации, причины которой представлены на рисунке 3.

Несмотря на уменьшение количества кредитных организаций это положительно повлияло на банковский сектор РФ. У общества формируется уверенность в стабильности действующей системы, так как на рынке остаются только те банки, которые могут выполнять свои обязательства перед кредиторами и вкладчиками.

Далее рассмотрим основные показатели развития банковской системы РФ, представленные в таблице 1.

Экономическая значимость банковского сектора России заметно повысилась за последние двадцать лет и сейчас он играет особую роль в системе финансового посредничества.

С 2015 г. по 2019 г. активы банковской системы увеличились на 121,2%, банковский капитал – на 129,5%, объем кредитов нефинансовым организациям и физическим лицам увеличился на 118,1%, их доля в ВВП в 2019 г. составила 46,6%. Удельный вес активов в ВВП уменьшился с 98,0% до 90,8%.

Динамика количества банков в РФ на начало года

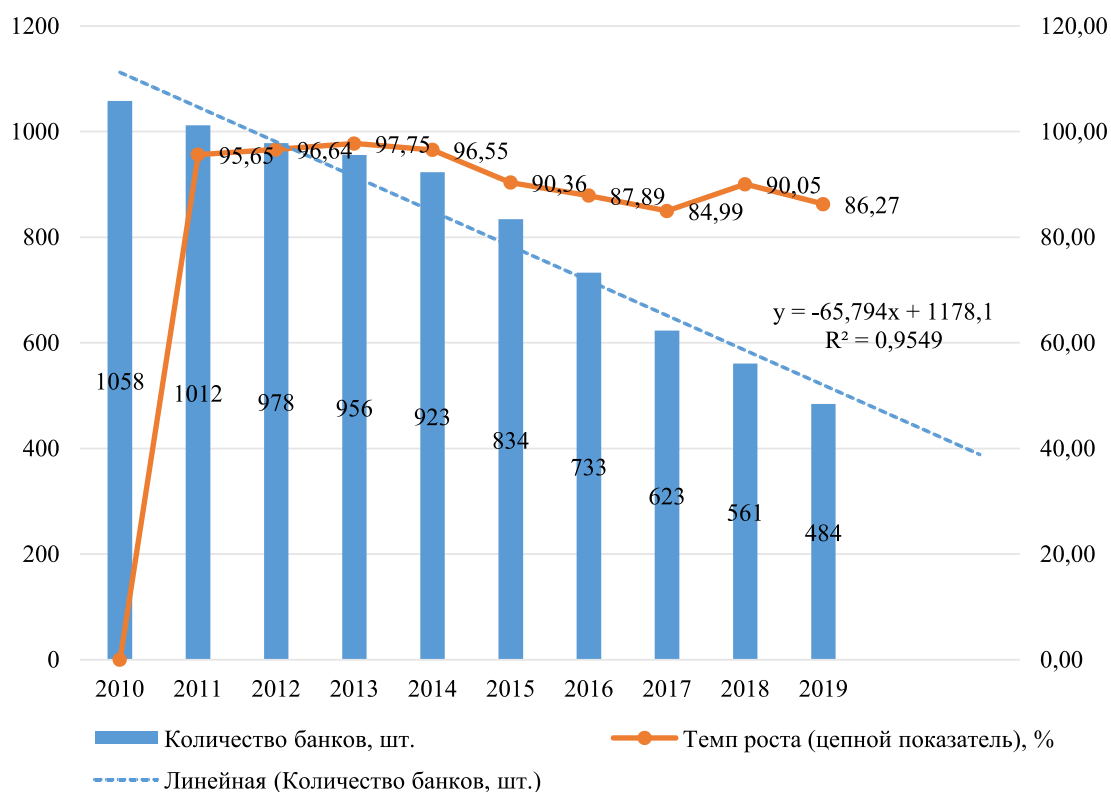


Рис. 1. Динамика количества банков в РФ на начало года в период с 2010 по 2019 гг. [2]

Размещение действующих кредитных организаций по федеральным округам

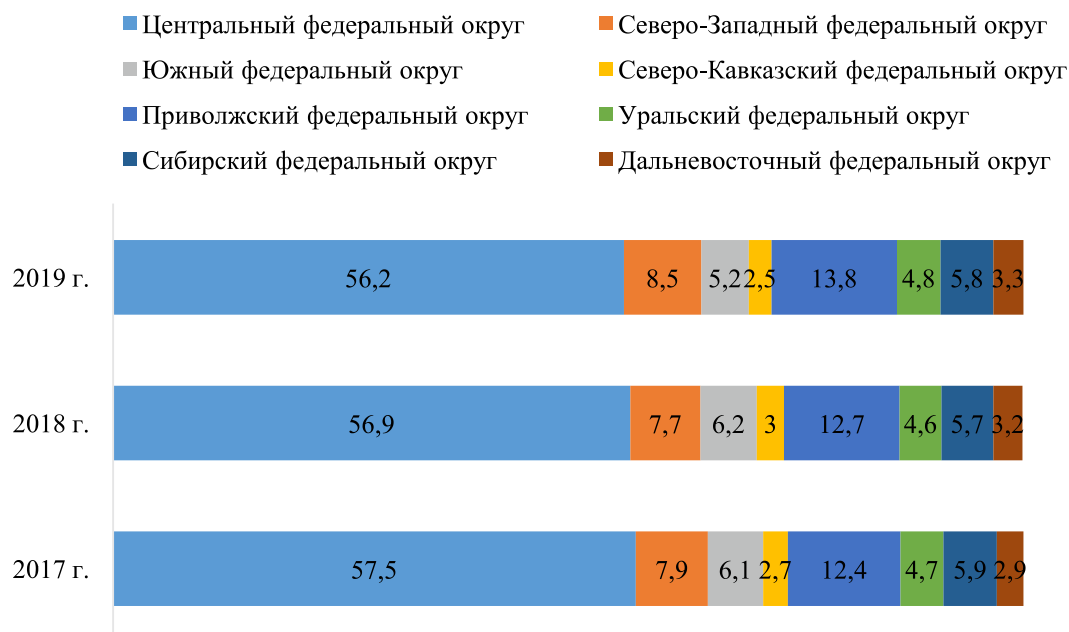


Рис. 2. Размещение действующих кредитных организаций по федеральным округам, в %

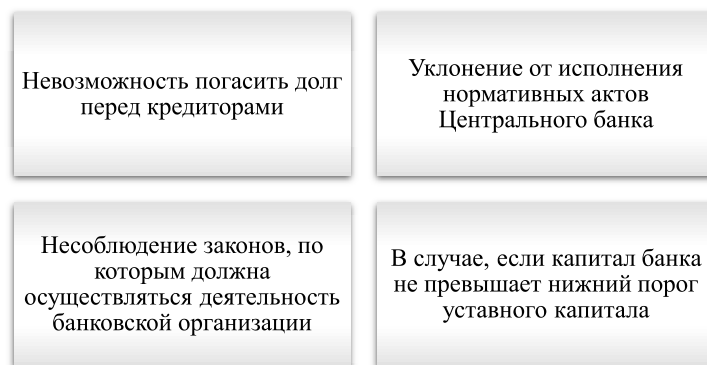


Рис. 3. Причины утраты лицензии коммерческой организации

Таблица 1

Показатели развития банковской системы России [3]

Показатель	Данные на начало года				
	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Активы банковской системы, млрд. руб.	77653	82999,7	80063,3	85191,8	94084
Темп роста активов банковской системы (базисный показатель), %	—	106,9	103,1	109,7	121,2
Темп роста активов банковской системы (цепной показатель), %	—	106,9	96,5	106,4	110,4
В % к ВВП	98	99,9	93,1	92,5	90,8
Собственные средства (капитал), млрд. руб.	7928,4	9008,6	9387,1	9397,3	10269
Темп роста собственных средств (капитала) (базисный показатель), %	—	113,6	118,4	118,5	129,5
Темп роста собственных средств (капитала) (цепной показатель), %	—	113,6	104,2	100,1	109,3
В % к ВВП	10	10,8	10,9	10,2	9,9
Кредиты и прочие размещенные средства, предоставленные нефинансовым организациям и физическим лицам, млрд. руб.	40866	43985,2	40938,6	42366,2	48273
Темп роста суммы кредитов и прочих размещенных средств, предоставленных нефинансовым организациям и физическим лицам (базисный показатель), %	—	107,6	100,2	103,7	118,1
Темп роста суммы кредитов и прочих размещенных средств, предоставленных нефинансовым организациям и физическим лицам (цепной показатель), %	—	107,6	93,1	103,5	113,9
В % к ВВП	51,6	52,9	47,6	46	46,6
В % к активам банковской системы	52,6	53	51,1	49,7	51,3
ВВП, млрд. руб.	79200	83101,1	86010,2	92089,3	103627
Темп роста ВВП (базисный показатель), %	—	104,9	108,6	116,3	130,8
Темп роста ВВП (цепной показатель), %	—	104,9	103,5	107,1	112,5

Кроме того, на начало 2019 г. банки с уставным капиталом от 10 млрд. руб. и выше составляли 7,2 % от общего количества, наибольший процент (28,3 %) пришелся на банки с уставным капиталом от 90 до 300 млн. руб.

На сегодняшний день для анализа концентрации обеспеченности населения страны финансовыми

и банковскими услугами страны Центральный банк РФ рассчитывает индекс Херфиндаля-Хиршмана (ИНН). Он показывает степень концентрации услуг банковских организаций, трактовка значений индекса, отображена на рисунке 4.

В таблице 2 проанализируем значения ИНН, полученные по годам.



Рис. 4. Значения индекса Херфиндаля-Хиршмана

Таблица 2

Показатели концентрации банковского сектора РФ [4, 5]

Показатели концентрации	01.01.2016	01.01.2017	01.01.2018	01.01.2019
Активы	0,107	0,111	0,111	0,13
Кредиты и прочие размещенные средства	0,137	0,147	0,158	0,16
Вклады физических лиц	0,223	0,230	0,227	0,23
Капитал	0,114	0,137	0,184	0,21

Исходя из данных таблицы 2, уровень концентрации в 2018 г. по группам активов, а также кредитов и прочих размещенных обязательств был средним. С 2016 г. уровень концентрации активов увеличился на 0,004, уровень кредитов и прочих размещенных средств на 0,021, а уровень концентрации капитала на 0,07.

Заключение

Увеличение показателей концентрации в банковском секторе свидетельствует о росте монополизации. Это связано с сокращением количества банков. Политика уменьшения числа банковских организаций и их филиалов, которая осуществляется ЦБ РФ, с одной стороны увеличивает финансовую устойчивость всей банковской системы, а с другой стороны снижает уровень конкурентоспособности и, как следствие, доступность банковских услуг.

По мнению аналитиков McKinsey в исследовании «Инновации в России – неисчерпаемый источник роста» у российской банковской системы есть высокие шансы стать одной из наиболее передовых в мире. По прогнозам до 2030 года целевое видение банковского сектора России представляется следующим образом:

1. Цифровизация поможет сократить расходы банков на 10 – 15%; технологии больших данных позволят максимально точно оценивать клиента при выдаче кредита; значительная доля дохода будет приходиться на небанковские услуги.

2. В рамках экосистем потребители будут получать помимо финансовых телекоммуникационные, розничные и прочие услуги; банковские операции будут проводиться почти мгновенно; клиенты будут получать только персонализированные предложения.

3. Банки как локомотив внедрения инноваций и поставщик кадров

для других отраслей; ИТ-компании станут полноценными поставщиками финансовых услуг и конкурентами банков; крупные банки станут центрами экосистем, предлагающими широкий спектр услуг; небольшие банки станут нишевыми игроками [6].

В условиях цифровой трансформации во всех сферах деятельности, в том

числе и банковском секторе, инновационные технологии позволяют оптимизировать эффективность функционирования компании. Скорость технологических изменений требует от регулятора большей гибкости, а успех инновационной активности напрямую зависит от степени сотрудничества ЦБ с участниками рынка.

Библиографический список

1. Стабильность банковской системы сохранится на фоне низких темпов экономического роста // Сайт Аналитического Кредитного Рейтингового Агентства АКРА. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.acra-ratings.ru/research/1455> (дата обращения: 19.10.2019).
2. Информация о регистрации и лицензировании кредитных организаций // Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: https://cbr.ru/statistics/bank_system_new/inform_18/ (дата обращения: 19.10.2019).
3. Обзор банковского сектора Российской Федерации №196 февраль 2019 года // Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: https://cbr.ru/Collection/Collection/File/14239/obs_196.pdf (дата обращения: 19.10.2019).
4. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2017 году // Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: http://www.cbr.ru/Content/Document/File/48160/bsr_2017.pdf (дата обращения: 19.10.2019).
5. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2018 году // Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: https://cbr.ru/Content/Document/File/72560/bsr_2018.pdf (дата обращения: 19.10.2019).
6. Как инновации изменят банковскую отрасль России // Официальный сайт информационного агентства РБК [Электронный ресурс]. URL: <https://www.rbc.ru/trends/innovation/5d63fd8f9a7947e067daea90> (дата обращения: 19.10.2019).

УДК 65.014

**К. И. Макаева, К. Ю. Санжиева, М. Б. Коокуева, Д. П. Минькова, И. В. Радионов,
А. Б. Бадмаев, Е. С. Егоринова, К. А. Пюрвеева, Т. Д. Бакинова, Б. Н. Окняев**
ФГБОУ ВО «Калмыцкий государственный университет имени Б.Б. Городовикова»,
Элиста, e-mail: kermen_makaeva@mail.ru

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ СТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ РАБОТОЙ

Ключевые слова: организационная структура, управление социальной работой.

Статья посвящена проблемам организационной структуры региональной социальной помощи, в частности управлению социальной работой в регионе. Социальная работа на региональном уровне качественно влияет на способы вовлечения личности в социальную инфраструктуру, потому что унифицированные соцпрограммы, которые оказались несостоятельными и далеки от реальных нужд людей, потребовали опоры на другие организационные структуры управления социальной работой. Для изучения данного вопроса следует изучить теоретические аспекты региональных моделей организационных структур управления социальной работой. Объектом исследования служат организационные структуры управления социальной работой. Рассматривается сущность управления социальной работой. Регионализация социального пространства в нашей стране в настоящий момент находится на такой ступени, что имеются все основания предположения, что это определяет направления российской социальной работы в перспективе. Конституция РФ способствовала созданию федеративной страны равноправных регионов, где главной миссией социальной работы выступает разделение обязанностей федеральных и региональных госорганов. Согласно Конституции России, федеральные госорганы формируют социальный диалог и управляют на субъектном уровне. Коммуникационные потоки устанавливаются законодательно-нормативными документами, которые регулируют социальную работу в стране. На федеративной ступени управления определяют единые минимальные соцгарантии в сфере заработной платы, пенсионное обеспечение, пособия, стипендия, медобслуживание, образование, культуры, формируются целевые соцпрограммы, устанавливаются способы их претворения и их финансирование, организуется методическая помощь региональным госорганам и негосударственным структурам по проблемам регулирования управлением социальной работой. Региональные госорганы, согласно местных факторов и потенциала формируют и реализовывают региональные соцпрограммы, законодательные акты, которые регламентируют организацию адресной социальной помощи населению субъекта, ищут возможности повысить минимальные гарантии, которые устанавливает федеральный центр, способствуют осуществлению деятельности социальных организаций, которые находятся в подчинении местных органов власти, помогают социально-незащищенным слоям населения продукцией, формируют условия для функционирования благотворительных учреждений и общественных фондов. В этом аспекте региональная модель воспринимается в качестве распределения обязанностей разных уровней управления, которые обеспечивают сбалансированное развитие регионов в структуре единого государства.

**K. I. Makaeva, K. Yu. Sanzhieva, M. B. Kokueva, D. P. Minkova, I. V. Radionov,
A. B. Badmaev, E. S. Egorinova, K. A. Purveeva, T. D. Bakinova, B. N. Oknyaev**
FSBEI of HE «Kalmyk State University named after BB Gorodovikova», Elista,
e-mail: kermen_makaeva@mail.ru

ORGANIZATIONAL STRUCTURES OF SOCIAL WORK MANAGEMENT

Keywords: organizational structure, social work management.

The article is devoted to the problems of the organizational structure of regional social assistance, in particular the management of social work in the region. Social work at the regional level qualitatively affects the ways of involving a person in social infrastructure, because unified social programs, which turned out to be insolvent and far from the real needs of people, required reliance on other organizational structures of the social work management department. To study this issue, one should study the theoretical aspects of regional models of organizational structures for managing social work. The object of the study is the organizational structure of social work management. The essence of social work management is considered. The regionalization of the social space in our country is currently at such a stage that there is every reason to suppose that this determines the direction of Russian social work in the future. The Constitution of the Russian Federation contributed to the creation of a federal country of equal regions, where the main mission of social work is the separation of duties of federal and regional state bodies. According to the Constitution of Russia, federal state bodies form a social dialogue and manage at the subject level. Communication flows are established by legislative and regulatory documents that regulate social work in the country. At the federal level of management, unified minimum social guarantees in the sphere of wages, pensions, benefits, scholarships, medical services, education, cultures are determined, targeted social programs are formed, ways of their implementa-

tion and their financing are established, methodological assistance is organized for regional state bodies and non-state structures on management regulation problems social work. Regional government agencies, in accordance with local factors and potential, form and implement regional social programs, legislative acts that regulate the organization of targeted social assistance to the population of the subject, look for ways to increase the minimum guarantees that the federal center establishes, contribute to the implementation of activities of social organizations that are subordinate to local authorities, help socially unprotected layers of the population with products, create conditions for the functioning of charities and public foundations. In this aspect, the regional model is perceived as the distribution of responsibilities of different levels of government, which ensure the balanced development of regions in the structure of a single state.

Введение

Управление социальной работой – это важное условие осуществления деятельности общественного учреждения, координируя достижение запланированных миссий. Учреждения создаются людьми и выступают составляющим общественной структуры. Зависимость общества от функционирования учреждений рассматриваются в качестве объектов общественного влияния и активных субъектов, воздействующих на общество.[2]

Социальное управление – это управление общественными процедурами и явлениями социальной среды общественной жизни.

Социальное управление обладает особенностями, трудностями, возможностями и границами, которые не свойственны менеджменту техническими структурами.

Управление социальной работой ориентировано на оказание помощи, поддержки, защиту всего населения, в особенности слабозащищенных слоев.

Объектами управления социальной работой являются соцработники, взаимоотношения людей в ходе осуществления соцзащиты населения. Субъект управления – это начальники соцслужб и госорганы управления, которые выполняют управленческие функции.[3]

Цель исследования: рассмотрение региональных моделей организационных структур управления социальной работой.

Материалы и методы исследования

Методологическую основу изучения составили труды отечественных и зарубежных ученых в области социально-экономического развития региона.

Результаты исследования и их обсуждение

Управление социальной работой – это также организационная структура,

система органов управления и крепких связей среди них, что обеспечивает ее единство, поддержание свойств при разных внутренних и внешних тенденциях. Оргструктура управления социальной работой обязана включать наименьшее количество звеньев управления, способствовать разделению функционала, стабильность, оперативность и гибкость управления.

Важным фактором результативности соцзащиты населения выступает организационная структура управления госорганов социальной работой.

Существует 3 ступени управления:

- 1) верхняя, то есть институциональная (Россия и автономная республика);
- 2) средняя (региональная структура социальной сферы);
- 3) низшая (соцучреждения, разные негосударственные общественные учреждения).

Субъект и объект управления, взаимосвязи представляют структуру соцуправления, оказывающую соцпомощь населению.

Результативность социальной работы в современном государстве оценивается качественными характеристиками проведения и управления.

Управление социальной работой рассматривается в совокупности экономико-социокультурных решений.

Социальная систем включает:

- определенную соцзащиту населения;
- совершенствование медицинского обеспечения (включая медицинское страхование);
- борьбу с преступлениями и поддержание правопорядка;
- формирование и осуществление программ по трудовому устройству и занятости населения;
- формирование и осуществлению определенных мероприятий с молодым поколением;

- осуществлению общего и профессионального образования и воспитания детей;

- торгово-бытовое обеспечение льготных слоев населения;

- совершенствование объектов соцзащиты населения.

Проблемными функциями управления соцработой выступают: целеполагание, составление прогноза, организация, стимулирование.

Целеполаганием выступает первоначальное время управления, где определяются миссии управления на конкретный отрезок времени и формируются способы их достижения.

Определенные управленческие миссии соцработы устанавливаются на базе оценок нужд всех слоев населения в соцзащите. Управление соц работой полноценно, непрерывно и эффективно при совокупности краткосрочных и долгосрочных, тактико-стратегических миссий. Стратегий выступает более полноценное удовлетворение нужд всего населения в соцзащите на основе применения НТП. Тактикой развития общества выступает удовлетворение нужд слабозащищенных слоев населения учитывая экономический потенциал.

Невзирая на противостояние ближайших и долгосрочных выгод человечества, социальные нормы взаимосвязи определенных управленческих миссий состоят в том, что стратегическая цель не постигается в противовес тактической миссии. Наоборот, первоочередными выступают тактические миссии в противовес стратегическим миссиям, что мешает совершенствованию соцработы.

Стратегические и тактические миссии управления соцработой, основные ориентиры ее совершенствования излагаются в Положении соцработы и целевой модели управления соцработой.

Составление прогнозов соцработы является главной функцией соцуправления, то есть научно-аналитическим этапом соцпланирования, фундаментом разработки будущих, текущих и оперативных планов соцработы.

Составление прогноза соцработы является разработка обоснованного рассуждения, предположения о формах, видах, масштабах ее в перспективе, о ее

альтернативах и временном промежутке разрешения соцпроблем населения.

Программно-целевой показатель распределяет прогнозирование соцработы на поисковое и нормативное. Поисковое прогнозирование предполагает предсказание перспективного совершенствования соцработы. Нормативным прогнозированием признают возможные пути совершенствования соцработы и тех резервов, нужные для постижения запланированных миссий.

По временным характеристикам прогнозирование соцработы существует оперативное (на 1 мес.), краткосрочное (от 1 мес. до 1 года), среднесрочное (1 – 5 лет), долгосрочное (5 -15 лет) и дальнесрочное (более 15 лет).

Качественные характеристики прогнозирования зависят от применяемых способов приобретения прогнозных критериев, делящиеся на качественно-количественные. Самым результативным способом прогнозирования выступают способы массового и специализированного экспертного анализа с применением дельфийской технологии. Количественные способы прогнозирования предоставляют правдивый анализ.

В ходе прогнозирования соцработы применяются аналитико- трендовые, регрессионно – факторные модели. Нормативное прогнозирование используются сетевые модели.

Результативность соцслужб непосредственно находится в зависимости от вида применяемой управленческой оргструктуры. Оргструктура управления соцработой – это составляющие управленческой структуры и их взаимосвязь, которая обеспечивает ее единство, сохраняя главные характеристики при разных внутренних и внешних факторах. Главные условия к оргструктуре управления является минимальное количество ступеней управленческих звеньев, четко распределяя функционал, стабильность, непрерывность, оперативность и гибкость менеджмента.

Главные виды оргструктуры управления, применяемые в управлении соцработой, это линейные, функциональные, дивизиональные, проектные и матричные. Линейные оргструктуры, являются упрощенными и незатратными, применяются на нижних управленческих ступенях однотипной работы.

Для управления разными типами соцработы на нижних ступенях используются функциональные оргструктуры управления, на верхнем уровне применяются дивизиональные. [1]

Проектные оргструктуры лучше использовать в управлении новейшими либо кратковременными типами соцработы. Самыми инновационными выступают матричные оргструктуры, результативно применяемые в проектировании и развитии учреждений соцзащиты, научных и исследовательских, проектных организаций.

В ходе формирования результативной структуры соцзащиты населения главным фактором выступает системное развитие на разных ступенях менеджмента соцработой.

Важнейшим госорганом в сфере соцзащиты населения в РФ и субъектах Федерации выступает Министерство труда и социального развития, который:

- формирует концепции по федеральной политике нуждающихся в помощи;
- оценка и составление прогноза жизненных уровней разных слоев населения;
- разработка госпрограмм.

Госорганами управления соцработой в регионах, госорганов соцзащиты регионов, городских поселений, отделов соцзащиты населения муниципалитетов являются организации соцобслуживания:

- центр, оказывающий социальную, экономическую, медицинскую, социальную, правовую помощь гражданам;
- центр либо отдел, оказывающий соцпомощь на дому, отдел дневного пребывания пожилых и инвалидов;
- центр, организующий соцреабилитацию несовершеннолетних;
- центр помощи сиротам;
- соцгостиницы и т.п. [5].

Управление соцзащитой населения по иерархии контролируется ГД России, местным Парламентарием, законодательными собраниями на муниципальных уровнях самоуправления.

В социальных учреждениях существуют разные оргструктуры по предоставлению соцпомощи населению: руководство, профсоюзные организации, разные госорганы самоуправления трудовых сообществ.

Соцподдержка граждан предоставляется благотворительными учреждениями, которые имеют свои управленческие оргструктуры, собственную учредительную документацию, где определяется состав и функционал управленческих органов, их полномочия. [4]

Результативность – это эффект какой-нибудь деятельности. Эффективность находится в зависимости от типа работы, вследствие этого нужно проанализировать логику термина «деятельность», его толкование и действенность. Так как разная работа сильно разнится, эффективность в качестве результата деятельности выражены по различным характеристикам. К примеру, эффектом деятельности экономики является увеличение уровня жизни населения, снижение малообеспеченных и слабо защищенных слоев населения и т.п. В медицинской сфере этим эффектом выступает здоровье человека по результатам его лечения, близкое либо далекое от норматива. Эффективностью социальной и психологической деятельности является улучшение психически-социального здоровья пациента, определенных социально-демографических групп и т.п. [6]

Результативностью выступает усложненное явление, складывающееся из миссии, эффекта, расходов, факторов работы. Две первые составляющие выступают преобладающими, которые рассматривают сложность осуществления миссии и выражено формулой:

$$\mathcal{E} = P/C, \quad (1)$$

где P – результат, а C – цель.

Результативность бывает позитивной и отрицательной.

Принимая во внимание, что эффективность находится в зависимости от расходов и факторов работы, формулу результативности нужно уточнить, который имеет вид:

$$\mathcal{E} = P/C + 3 + Y. \quad (2)$$

Эффект – это итог чего-либо. Принимая в расчет особенность соцработы в качестве конкретного типа деятельности, результат которого видится в предоставлении поддержки, в защите всего населения и в особенности слабо защищенных категорий граждан.

Эффективность любого рода работы связан с ее целью, интерпретируемая в качестве запланированного эффекта. Цель находится в зависимости от принципов реальности, потенциала субъекта и используемых средств. Определяются разные виды миссий: конкретные и абстрактные, стратегические и тактические, индивидуально-групповые и общественные, миссии, которые поставил сам субъект деятельности, и миссии, которые заданы ему из внешнего окружения. [7]

Относительно соцработе миссии уточняются так: важнейшей целью соцработы является удовлетворение нужд потребителей. Общая миссия разделяется на подцели, то есть повышение уровня самостоятельности населения, их возможности наладить собственную жизнь и результативнее решать появляющиеся трудности; формирование среды, где потребители максимально проявляют собственный потенциал и получает полагающееся им по законодательству; адаптация и реабилитация граждан в общественной жизни; разработка условий, где люди с физическим недостатком, душевные травмы либо жизненные неудачи продолжает жить, сохраняя чувство собственного достоинства и уважение людей; преодолевая все, когда у человека нет оснований прибегать к поддержке соцработников.

Миссии конкретизируются согласно особенностям граждан, ориентиров и степени соцработы. Последний случай предполагает о соцработе в государстве, субъекте страны, городском поселении, селе определенных соцслужб, социнститутах и соцработников.

Следующий элемент результативности – это затраты, зависящие от типа деятельности и осуществлении миссий. [8]

Относительно социальной работы расходы бывают расходы соцслужб и организаций, финансовое регулирование нужд граждан с физическими и умственными, временными трудностями.

Главным элементов результативности деятельности выступают его факторы. Факторы деятельности – система специфик предметов труда, производственная среда и трудовая организация, влияющая на здоровье, чувство настроения и работоспособность личности.

Существуют 4 элемента факторов труда:

- 1) санитарно-гигиенические;
- 2) психофизиологические;
- 3) социально-психологические;
- 4) эстетические. [9]

Формирование комфортных трудовых факторов является важным условием соцзащитности граждан, соцработников. Те либо иные факторы отражаются позитивно либо негативно на деятельности социологов.

Существует 2 группы условий труда и жизнедеятельности клиентов соцслужбы:

1) клиенты, осуществляющие деятельность в государственной, частной либо смешанной сфере, где соцслужбы должны оперативно влиять на структуры управления для формирования необходимых трудовых факторов;

2) группа клиентов (в т.ч. семьи), не занятые по каким-то причинам в общественном производстве. Для создания комфортных условий для домашней деятельности, проживания в семье, доме, микрорайоне, важно контролировать элементы условий жизни, к примеру, шум, эпидокружение социально-психологический микроклимат, в соцслужбы которые обращаются клиенты.

При установлении результативности главную роль выполняют общепринятые нормативы.

Норматив – это мера, средняя величина, производный термин от нормы и означающий расчетные показатели расходов рабочего временного ресурса, материально-денежных резервов. Используют их в трудовом нормировании и планировании работы.

Социальные процедуры сложны, для этого оптимально применяют социальная направленность, отражающая совершенствование и осуществление социальных процедур при критериях совершенствования похожих процедур. Социальные направления и нормы группируются согласно сфер жизнедеятельности индивида, отражающие обеспеченность материалами согласно на 1 тыс. чел. населения.

Социальные направленности имеют объективные и субъективные факторы, социальные нормативы (МРОТ, пенсионные выплаты, затраты на чел. в боль-

нице и т.д.) в нашей стране снижены. Нормативы результативности соцработы будет неудовлетворительной.

Данные нормативы неидеальны и не гарантируют оптимальной поддержки граждан. Эффективность работы является динамичным показателем. Каждодневно рождаются новые нужды либо качественно изменяются устаревшие. Для этого сопоставлять результативность нужно по тезису: было – стало – должно быть.

Эффективность соцработы имеет 3 формы в качестве научного направления, учебной дисциплины и специфики практики.

Эффективность соцработы в качестве науки отражает степень знаний, приобретенных навыков, формировании новейших технологий, инновационных подходов, достижений российской и западной науки, в усвоении законов, принципов и способов соцработы.

Эффективность соцработы в качестве учебной дисциплины выражает единое видение обучающихся о соцработе, ее главных ориентиров, механизмов, выполняя предписания образовательного стандарта соцработы.

Результативность соцработы в качестве практики выражает изученность и удовлетворенность соцпотребностей разных слоев населения, которые нуждаются в поддержке, уровень соцзащитности.

Во всех трех случаях эффективность рассчитывается по формуле:

$$\mathcal{E} = P/\mathcal{C} + 3 + Y. \quad (3)$$

В количественно-качественной характеристике результативности соцработы важной составляющей являются соцнужды. Нужды – это потребности в чем-либо нужном для комфортной жизни организма человека населения.

Существует 2 типа потребностей:

- 1) естественные – потребности в пище, одежде, жилье, сне, отдыхе и т.п.;
- 2) социальные – нужды индивида в труде, социальном признании, что выступает продукцией общественной жизни.

Естественные нужды – это основа удовлетворения соцпотребностей граждан, взаимосвязаны с социальными потребностями граждан. Одновременно соцработа в качестве соцзащиты, под-

держки слабо защищенных категорий граждан, естественные потребности индивидуальностей удовлетворяются в полном объеме. Соцработа в качестве соцзащитности всех граждан имеют в виду соцпотребности.

Нужды индивида разделяются согласно объектов соцработы и ее главных ориентиров.

Мероприятия со слабо защищенными слоями населения посвящены удовлетворению их нужд в нормальных продуктах питания, жилье, учебе. Мероприятия с инвалидами предусматривает удовлетворение нужд в здоровье, создании условий жизни. В соцработе с лицами девиантного поведения, удовлетворение нужд находится в зависимости от их поведения. Нужно учесть нужды общества и людей с девиантным поведением, объективные нужды, заключающиеся в отказе от наркотиков, алкоголя, в создании здорового образа жизни.

Социальная деятельность удовлетворяют разные нужды. Социальная реабилитация – это удовлетворение нужд, восстановление трудоспособности больных и инвалидов. Соцобеспечение реализует нужды старшего поколения и инвалидов. Соцобслуживание на дому старшего поколения удовлетворяет их нужды в разных надомных услугах, организация питания, приобретение лекарств, оформление документации.

Результативность соцработы находится в зависимости от технологии, которые применяются разными службами, профессиональными и непрофессиональными рабочими, которые участвуют в благотворительности.

Относительно соцработы социальными критериями выступают материальное семейное положение, здоровье, зависимость его от алкоголя, наркотиков и т.п.

Так как критерии бывают общими, то применяют индикаторы, то есть упрощенные характеристики, которые образуют соцпоказатели, которые измеряют соцобъекты.

Заключение

Для балансирования социально-экономического развития регионов нужна высокая степень экономического развития, стабильная результативная

соцполитика Правительства. Важным фактором обеспечения результативности расходов на социальную помощь выступает адресность соцпрограмм, то есть перенаправление их на получение поддержки лишь слабо защищенным слоям граждан, а также мотивация

трудоспособных малоимущих к поиску источников заработка.

Эта задача решается региональными властями, которые следуют федеральной нормативно-правовой базе, вырабатывая разные методические подходы адресного разделения материальной помощи.

Библиографический список

1. Глушенко В.В. Системы управления организационно-административными непроизводственными структурами. – СПб., 2016.
2. Зарецкий А.Д. Менеджмент социальной работы: Учебное пособие. – изд. 2-е, перераб. и доп. – Ростов н/Д.: Феникс, 2016.
3. Зарецкий А.Д. Менеджмент социальной работы. – Москва: Высшая школа, 2017.
4. Комаров Е.И. Организационные структуры управления. Учебно-методическое пособие по курсу «Менеджмент». – М., 2015.
5. Комарова Е.И. Организация, управление и администрирование в социальной работе. – М.: Юрайт, 2017.
6. Менеджмент социальной работы: Учеб. пособие для вузов / Под ред. Е.И. Комарова и А.И. Войтенко. – М.: ВЛАДОС, 2014.
7. Методы и модели совершенствования организационных структур / Лагоша Б.А. и др. – М., 2018.
8. Шатилов И.Н. Управление социальной работой в контексте социально-экономического развития малых городов современной России // Экономика России: XXI век: междунар. сб. науч. трудов / под общ. ред. О. И. Кирикова. Воронеж, 2018. Вып. 12. С. 144–151.
9. Шипунова Т.В. Эволюция и проблемы менеджмента социальной работы // Управленческое консультирование. – 2019. – № 2. – С. 153–170.

УДК 338.43:658:330.101

Н. П. Макаркин

ФГБОУ ВО «Национальный исследовательский Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарёва», Саранск, e-mail: makarkin@mrsu.ru

Л. Н. Потапова

ФГБОУ ВО «Национальный исследовательский Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарёва», Саранск, e-mail: lidiapn@mail.ru

О. Н. Алферина

ФГБОУ ВО «Национальный исследовательский Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарёва», Саранск, e-mail: olga.alferina@mail.ru

Н. В. Корнеева

ФГБОУ ВО «Национальный исследовательский Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарёва», Саранск, e-mail: nvkorneeva@rambler.ru

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СУЩНОСТИ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Ключевые слова: ресурсный потенциал, предприятие, сельское хозяйство, оценка, эффективность.

Приоритетом устойчивого функционирования и связующим элементом, который является частью любого потенциала предприятия, являются его ресурсы. В статье рассмотрена экономическая сущность категории «ресурсный потенциал», выявлены особенности основных подходов к определению ресурсного потенциала и его оценки, аргументировано понимание ресурса как решающего фактора в механизме функционирования сельскохозяйственных предприятий. Производственный потенциал является затратной частью ресурсного потенциала, который находит своё отражение в себестоимости готовой продукции. Исследованием подтверждено, что процесс воспроизводства ресурсов есть поддержание и улучшение потенциала ресурсов, что является основой устойчивого поддержания ресурсообеспеченности сельскохозяйственного предприятия (его ресурсного потенциала), а соблюдение и обновление технологии производства – основа наиболее полного и эффективного использования производственного потенциала, отражённого в результатах производственной деятельности.

N. P. Makarkin

National Research Mordovia N.P. Ogarev State University, Saransk,
e-mail: makarkin@mrsu.ru

L. N. Potapova

National Research Mordovia N.P. Ogarev State University, Saransk,
e-mail: lidiapn@mail.ru

O. N. Alferina

National Research Mordovia N.P. Ogarev State University, Saransk,
e-mail: olga.alferina@mail.ru

N. V. Korneeva

National Research Mordovia N.P. Ogarev State University, Saransk,
e-mail: nvkorneeva@rambler.ru

METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE STUDY OF THE ECONOMIC ESSENCE OF THE RESOURCE POTENTIAL OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

Keywords: potential, resources, enterprise, agriculture, assessment, efficiency.

The priority of sustainable operation and the connecting element that is part of any enterprise potential are its resources. In the article the economic essence of the category «resource potential» is considered, the features of the main approaches to the definition of resource potential and its evaluation are revealed, the understanding of resource as a decisive factor in the mechanism of functioning of agricultural enterprises is reasoned. Production potential is the cost part of the resource potential, which is reflected in the cost of finished products. The study confirmed that the process of reproduction, there are resources to maintain and improve the capacity of resources that is the basis for sustaining the agricultural resource profile of the enterprise (its resource potential), and compliance with and updating of production technology is the basis of most complete and efficient use of production potential, as reflected in the performance results.

Введение

Эффективное и устойчивое развитие сельскохозяйственного предприятия, его успешное функционирование в современной экономике в условиях высокой конкуренции возможно при достаточно быстром реагировании на изменения внешней и внутренней среды, а также эффективном использовании имеющихся и потенциальных возможностей предприятия.

Эффективное использование ресурсов предприятий, создание грамотной системы управления ресурсным потенциалом на сегодняшний момент является основополагающим в процессе производственной деятельности предприятий, их финансовой устойчивости, конкурентоспособности и надежности [1, с. 139].

Экономическая сущность ресурсного потенциала как инструмента мобилизации ресурсов предприятия реального сектора экономики исследованы в работах таких зарубежных и отечественных ученых как Л.И. Абалкин, В.А. Свободин, Л.Д. Ревуцкий, Е.А. Бондарчук, Д.А. Черников, А.Э. Юзефович, Е.П. Ефимов, П.А. Кульвиц, Т.Г. Храмова, Л.Б. Винничек, Л.Ф. Бердникова, И.В. Ильина, М.А. Комаров, К.М. Миско, Т.Н. Шаталова, А.П. Романов, С.А. Горланов, О.А. Давыдкина, Д.Б. Эпштейн и др.

Цель исследования

Цель исследования состоит в теоретическом обосновании методологических подходов к исследованию экономической сущности ресурсного потенциала реального сектора экономики на примере сельскохозяйственных предприятий, что позволит выявить ключевые направления для практической разработки конкретных инструментов его оценки.

Материал и методы исследования

Теоретической и методологической основой исследования послужили публикации отечественных и зарубежных авторов по проблемам функционирования хозяйствующих субъектов реального сектора экономики в условиях ограниченных ресурсов. В процессе исследования использовались общенаучные и специальные методы: диалектический, монографический, абстрактно-логический, экономико-статистический, системного, сравнительного и экономического анализа.

Результаты исследования и их обсуждение

Прежде чем определять сущность ресурсного потенциала, необходимо рассмотреть само понятие «потенциал».

«Потенциал» в переводе с латинского *«potential»* означает «возможность, мощь, способность, существующую в скрытом виде и способную проявиться при определенных условиях» [2, с. 42].

В советском энциклопедическом словаре «потенциал» характеризуется: «источники, возможности, средства, запасы, которые могут быть использованы для решения какой-либо задачи, достижения определенной цели; возможности отдельного лица, общества, государства в определенной области» [3, с. 1046].

С.И. Ожегов и Н.Ю. Шведова под «потенциалом» понимают «степень мощи в каком-нибудь отношении, совокупность каких-нибудь средств, возможностей» [4, с. 571].

Само введение понятия потенциала в экономике связано как с осмыслением израсходования ресурсов для экстенсивного развития, так и с готовностью дополнения деятельности добавочными резервами и стимулами, уже являющимися структурными элементами системы, но не используемые в практической

деятельности. Иными словами, категория «потенциал» определяет предельные возможности конкретного объекта, что позволяет определить уровень их реального применения и оценить имеющиеся резервы.

Понятие «ресурсный потенциал» В.А. Свободным характеризуется как «совокупность имеющихся в распоряжении предприятия ресурсов (земельные, трудовые, материальные)» [5, с. 27]. Данное определение не полностью отражает сущность исследуемого понятия, так как характеризует лишь наличие имеющихся у предприятия ресурсов.

М.А. Комаров и соавторы, понимают под ресурсным потенциалом взаимосвязанный комплекс материальных, энергетических и информационных средств, а также рабочей силы, использующей ресурсы (либо планируют использовать) в процессе производства [6, с. 51]. При этом подчеркивается, что кроме сложившейся системы ресурсов, уже используемых на предприятии, должны учитываться и альтернативные виды ресурсов, возможных к использованию в будущем, при условии научной обоснованности их перспективного применения.

Аналогичного мнения придерживается Л.Ф. Бердникова, рассматривающая ресурсный потенциал как совокупность производственных, финансовых и инновационных ресурсов, которые предприятие может активизировать в целях эффективного функционирования деятельности в текущем периоде [7, с. 201]. Кроме того, ресурсный потенциал содержит внутренние резервы по привлечению комплекса всех ресурсов, предназначенных для эффективной деятельности в будущем.

На наш взгляд, не стоит отождествлять выражения «экономический потенциал», «ресурсный потенциал» и «производственный потенциал», хотя в экономической литературе они нередко пересекаются и используются в качестве синонимов.

Понятие «экономический потенциал», рассматривается как основа всей хозяйственной деятельности предприятия и его совокупных возможностей, способных к реализации при условии наличия ресурсов [8, с. 223].

Исходя из вышесказанного, ресурсный потенциал можно рассматривать

исходящим началом экономического потенциала сельхозтоваропроизводителя, который отражает все его потенциальные возможности.

Целесообразно также определить границы в понятиях «ресурсный потенциал» и «производственный потенциал», а также выявить их сущность. К примеру, Е. Бондарчук подмечает: «Если ресурсный потенциал характеризует возможности организации производства, то производственный потенциал – возможности производства определенной совокупности необходимой обществу продукции» [9, с. 81].

Определение ресурсного потенциала как совокупности ресурсов без учёта их взаимосвязи необходимо для первоначального анализа природной территории с целью определения того, какой вид производственной деятельности и в каких масштабах может быть на ней осуществлён, т.е. данный подход может быть использован для определения специализации экономического субъекта; только после этого шага можно рассматривать ресурсный потенциал, с точки зрения вовлечения имеющихся оценённых с позиции предыдущего подхода ресурсов в производственную деятельность, и определять на основе их рационального сочетания и нормативов возможную степень концентрации производства; затем ресурсный потенциал становится затратной частью производственного потенциала, который определяется способностью экономического субъекта производить определённый объём продукции. Производственный потенциал состоит из различных элементов, в число которых входит ресурсный потенциал, производственная мощность, и технология, внутренние факторы (условия); функциональную зависимость производственного потенциала от ресурсного отражает эффективность его использования. С одной стороны, она выражается в процентном отношении результата (готовой продукции) к производственной мощности (плану производства) на основе используемой технологии (план/факт*100%), а с другой – в использовании различных методов и способов рационального использования (бережливости) ресурсов, позволяющих уменьшить плановые нормативы; внешние факторы включают

в себя природно-климатические условия, социально-экономические и политические. Как внешние, так и внутренние факторы, влияющие на уровень и эффективность использования ресурсного и производственного потенциалов, требуют отдельного рассмотрения. Производственный потенциал – уже сложившаяся возможность производства продукции при конкретном экономическом эффекте. В его состав входят материальные, трудовые и природные ресурсы в объеме, необходимом для организации производственного процесса лишь на данный период. Это свидетельствует о более узком содержании производственного потенциала, чем содержание ресурсного.

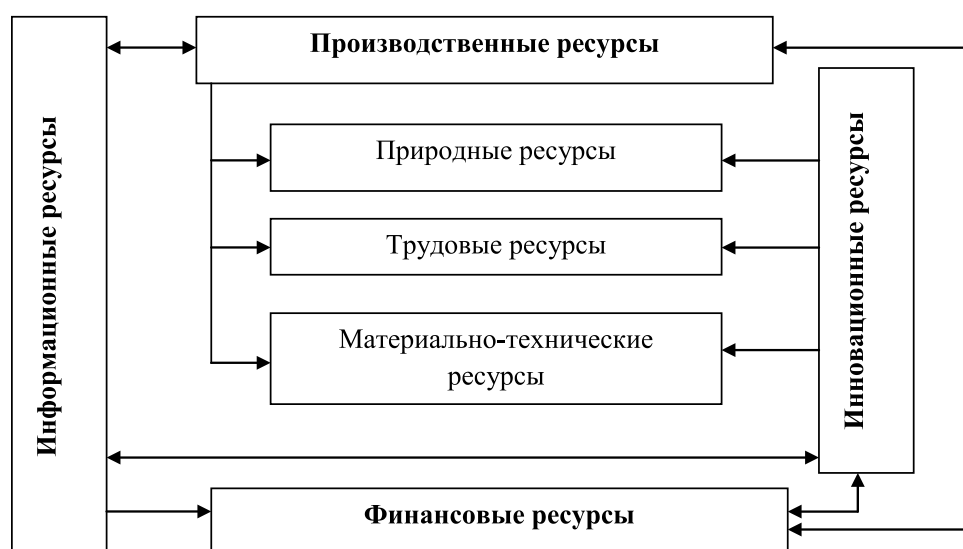
Итак, основываясь на теоретических взглядах ученых-экономистов, ресурсный потенциал сельскохозяйственных предприятий можно охарактеризовать как обобщающий показатель ресурсобеспеченности сельского хозяйства, выраженный параметрами наличия производственных, информационных, инновационных, финансовых и иных ресурсов, эффективность использования которых происходит не в форме суммарного наличия, а посредством их сложного взаимодействия при определенном структурном соотношении (рисунок).

Характеризуя ресурсный потенциал сельскохозяйственного предприятия и каждого его структурного элемента,

следует обратить внимание на специфические особенности сельскохозяйственного производства, обуславливающие порядок формирования и эффективное использование имеющихся на предприятии ресурсов.

Ресурсный потенциал в сельскохозяйственной деятельности имеет свои особенности, выраженные в том, что некоторые ресурсы представляют собой живые организмы (например, КРС), а другие имеют специфические характеристики (плодородие почвы), которые в случае отсутствия целенаправленных мер по поддержанию их природных характеристик теряют свои изначальные свойства, а следовательно уменьшается потенциал ресурса, что со временем приводит к значительному сокращению возможностей ресурсного потенциала и способностям потенциала производственного.

Отличительной особенностью сельскохозяйственного производства, как важнейшего сектора национальной экономики, призванного удовлетворять потребности населения страны в продуктах питания, а промышленности – в сырье, является то, что основным средством производства здесь выступает земля и функционирует одновременно как предмет и как средство труда, и результаты производства в сельском хозяйстве во многом зависят от того, насколько рационально используются земельные ресурсы.



Взаимосвязь структурных элементов ресурсного потенциала

Земельные ресурсы должны использоваться комплексно и быть во взаимосвязи с рациональным использованием других элементов ресурсного потенциала – материально-технических, трудовых. От того, насколько рационально они используются, в каком они оптимальном сочетании, зависит уровень использования земли и производства сельскохозяйственной продукции.

Следующий важнейший структурный элемент ресурсного потенциала – трудовые ресурсы. Это особый ресурс, обеспечивающий рост и экономическую эффективность производства сельскохозяйственной продукции при условии его рационального использования.

Низкий уровень обеспеченности трудовыми ресурсами может послужить причиной невыполнения запланированных мероприятий, срыва проведения оптимальных агротехнических сроков, и, в итоге, – к снижению производимой сельскохозяйственной продукции. Особенность применения труда в сельскохозяйственном производстве заключается в его сезонности, что является результатом несовпадения периода производства и рабочего периода. Это касается, в первую очередь, отрасли растениеводства. Сезонность здесь выражается в увеличении потребности в труде весной, летом, осенью и в уменьшении ее в зимний период. В животноводстве, а также в промышленных и подсобном производствах затраты труда в течении года более равномерны.

Проблема использования ресурсного потенциала включает в себя также изучение материально-технических ресурсов. Специфика материально-технических ресурсов выражена их постоянным обновлением, а количественные и качественные показатели взаимодействуют с природно-климатическими и трудовыми ресурсами, а также с достижениями НТП. Безусловно, для роста эффективности использования материально-технических ресурсов необходимо улучшить их качественные характеристики и экономно расходовать. Интенсивный тип производства непосредственно взаимосвязан с материально-техническими ресурсами. Для этого нужны системы сельскохозяйственных машин, соответствующих современным научным тре-

бованиям, высокоурожайные сорта растений, продуктивные породы скота, качественные и экологически безвредные удобрения и химикаты, удобные и дешевые производственные помещения. Все это способствует не только повышению уровня интенсификации, но и ее эффективности.

Традиционно, характеризуя ресурсный потенциал сельскохозяйственного производства, останавливаются на этапе оценки вышеперечисленных структурных элементов. Однако стоит отметить, что также оцениваются как сложившаяся система ресурсов, так и альтернативные ресурсы, и их источники, иными словами новые виды ресурсов, которых ранее не было (или не использовались), но возможность их использования научно обоснована, и получение (или использование) предусмотрено в будущем.

Эволюционное развитие научно-технического прогресса способствует расширению состава ресурсного потенциала посредством присоединения инвестиционных, инновационных, информационных и других ресурсов, что кардинально осложняет структуру ресурсного потенциала, оценку его эффективного использования.

Согласно данной позиции, Е.С. Цвиркун предлагает подразделить ресурсы сельскохозяйственных товаропроизводителей на традиционные и нетрадиционные [10, с. 8-10]. По ее мнению, в состав традиционных ресурсов входят финансовые, материально-технические, трудовые и природные ресурсы, их важнейшей особенностью является ограничение использования.

В отличие от традиционных, нетрадиционные ресурсы неограниченны и не подлежат физической амортизации. К ним относятся знания, информационные, интеллектуальные, технологические и коммуникационные ресурсы. Сокращение традиционных ресурсов и рост цены на них является условием эффективного использования нетрадиционных ресурсов в перспективе.

Вместе с тем, в настоящее время ресурсы тесно связаны с производственно-технологическим и организационно-производственным факторами, поэтому механизм формирования ресурсного потенциала должен строиться на осно-

ве структуры производственного потенциала хозяйствующих субъектов, сочетания производственного процесса с другими процессами, составляющими воспроизводство по принципам системности и взаимодополняемости, оптимизации, потребления и накопления, экономии, взаимозаменяемости, функционального назначения ресурсов.

Заключение

Анализируя вышесказанное, стоит отметить, что при исследовании категории «ресурсный потенциал» целесообразно рассматривать данное понятие не просто в виде совокупности имеющихся в распоряжении предприятия ресурсов, нужно использовать принцип системности, рассматривающий любое сложное целое в виде системы взаимос-

вязанных частей, каждая из которых относительно самостоятельна, и многофункциональна.

Таким образом, под ресурсным потенциалом сельскохозяйственного предприятия следует понимать совокупную систему природных, материально-технических, человеческих, управленческих, информационных, инновационных, финансовых и иных ресурсов, обуславливающая специализацию, уровень концентрации, интенсивность сельскохозяйственного производства и обеспечивающую воспроизводственный процесс.

Статья подготовлена при поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (РФФИ) в рамках проекта № 19-010-00147 «Исследование ресурсного потенциала предприятий реального сектора экономики».

Библиографический список

1. Горина А.П., Потапова Л.Н., Молодкин А.А. Выявление особенностей и преимуществ использования ресурсного потенциала при кластеризации промышленных предприятий Нижегородской области // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2019. – № 8-2. – С. 133-139; URL: <http://vael.ru/ru/article/view?id=679> (дата обращения: 23.10.2019).
2. Миненко А.В. Мониторинг эффективности использования ресурсного потенциала сельхозпредприятий / А.В. Миненко, Г.М. Гриценко // АПК: экономика, управление. – 2006. – № 9. – С. 42-44.
3. Советский энциклопедический словарь / под ред. А.М. Прохорова. – 4-е изд. – М.: Сов. энциклопедия, 1987. – 1600 с.
4. Ожегов С. И. Толковый словарь русского языка: 80000 слов и фразеологических выражений / С.И. Ожегов, Н. Ю. Шведова. – 4-е изд., доп. – М.: Азбуковник, 1999. – 944 с.
5. Свободин В.А. Вопросы определения и эффективности производственного потенциала / В.А. Свободин // АПК: экономика и управление. – 1991. – № 3. – С. 27-30.
6. Комаров М.А. Энциклопедия рыночного хозяйства: Ресурсный потенциал экономического роста / М.А. Комаров, А.Н. Романов, М.М. Максимцов. – М.: Путь России, 2002. – 218 с.
7. Бердникова Л. Ф. Ресурсный потенциал организации: понятие и структура / Л.Ф. Бердникова // Вектор науки ТГУ. – 2011. – № 1. – С. 201-203.
8. Романов А.П. Экономический потенциал предприятия и его связи с ресурсным и производственным потенциалами / А. П.Романов, М. Н. Губанова // Вопросы современной науки и практики. – 2010. – № 7-9(30). – С. 223-229.
9. Бондарчук Е. Производственный потенциал как система структурных связей / Е. Бондарчук // АПК: экономика, управление. – 1990. – № 4. – С. 8-85.
10. Цвиркун Е.С. Повышение эффективности функционирования сельскохозяйственных организаций на основе ресурсосберегающих технологий: автореф. дис. канд. экон. наук / Е.С. Цвиркун; Мордовский гос. ун-т. – Саранск, 2014. – 26 с.

УДК 339.9.012

И. В. Минакова

ФГБОУ ВО «Юго-Западный государственный университет», Курск,
e-mail: irene19752000@mail.ru

Е. И. Быковская

ФГБОУ ВО «Юго-Западный государственный университет», Курск,
e-mail: ekaterina.bykovskaya@inbox.ru

А. А. Бароян

ФГБОУ ВО «Юго-Западный государственный университет», Курск,
e-mail: tdime-swsu@mail.ru

М. А. Гололобова

ФГБОУ ВО «Юго-Западный государственный университет», Курск,
e-mail: tdime-swsu@mail.ru

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО РОССИИ И КИТАЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Ключевые слова: российско-китайские отношения, внешнеэкономическое сотрудничество, торговый обмен, внешняя политика, двустороннее взаимодействие, стратегическое партнерство.

Отношения между Россией и Китаем играют важную роль в мире, что объясняется их национальной мощью и международным статусом. Представлен сравнительный анализ экономик Китая, США и России на современном этапе развития. Охарактеризованы внешнеполитические интересы Китая и возможности торгово-экономического союза с Россией. Изложены основы, на которых России следует строить взаимоотношения с Китаем, чтобы нейтрализовать все возможные риски для национальной экономики: 1) динамичное развитие экономического сотрудничества, не вступая с Китаем в формальный союз, поскольку при нынешнем соотношении ВВП (5:1 в пользу Китая) российские позиции по ценам и условиям поставок энергоносителей были бы ослаблены; 2) форсированное формирование единого евразийского экономического пространства от Дальнего Востока до Европы включительно, с удержанием лидирующих позиций на нем; 3) восстановление высоких темпов экономического роста на уровне 5–7% годовых; 4) сохранение роли надежного торгового партнера для Европы, при укреплении экономических отношений с Германией; 5) ослабление связей Франции с Атлантическим блоком с целью формирования впоследствии оси «Париж, Берлин, Москва».

I. V. Minakova

Southwest state University, Kursk, e-mail: irene19752000@mail.ru

E. I. Bykovskaya

Southwest state University, Kursk, e-mail: tdime-swsu@mail.ru

A. A. Baroyan

Southwest state University, Kursk, e-mail: irene19752000@mail.ru

M. A. Gololobova

Southwest state University, Kursk, e-mail: tdime-swsu@mail.ru

FOREIGN ECONOMIC COOPERATION BETWEEN RUSSIA AND CHINA IN MODERN CONDITIONS

Keywords: Russian-Chinese relations, foreign economic cooperation, trade exchange, foreign policy, bilateral cooperation, strategic partnership.

Relations between Russia and China play an important role in the world, due to their national strength and international status. A comparative analysis of the economies of China, the USA and Russia at the present stage of development is presented. China's foreign policy interests and trade and economic union with Russia are described. It sets out the basis on which Russia should build relations with China in order to neutralize all possible risks to the national economy: 1) dynamic development of economic cooperation without entering into a formal alliance with China, because with the current GDP ratio (5:1 in favor of China)

Russian positions on prices and conditions of energy supply would be weakened; 2) forced formation of a single Eurasian economic space from the Far East to Europe inclusive, with retention of leading positions on it; 3) recovery of high economic growth rate at the level of 5-7% per annum; 4) maintaining the role of a reliable trading partner for Europe, while strengthening economic relations with Germany; 5) the weakening of France's ties with the Atlantic Bloc in order to subsequently form the axis «Paris, Berlin, Moscow.»

Введение

Взаимоотношения между Россией и Китаем начались ещё в тринадцатом веке, когда русские начали осваивать сибирские территории. Первый русско-китайский договор был подписан 12 августа 1689 г. В настоящее время, когда произошел разворот внешней политики России на Восток, Китай называют одним из важнейших экономических и политических союзников России.

Отношения между Россией и Китаем играют важную роль в мире, что объясняется их национальной мощью и международным статусом. Достаточно велико влияние русско-китайских отношений на современное положение и перспективы развития Шанхайской организации сотрудничества (ШОС). От этого фактора во многом зависит решение общих задач, обозначенных в стратегии развития ШОС до 2025 года. В связи с этим исследование русско-китайских отношений представляется значимой научной проблемой.

Цель исследования – выявить потенциальные опасности для российской экономики от торгово-экономического и политического сотрудничества с Китаем и сформулировать основы, на которых должны строиться взаимоотношения с Китаем.

Материал и методы исследования

Теоретические исследования по вопросам русско-китайских отношений осуществлены российскими учеными-востоковедами: профессором Е.П. Бажановым [3, 4], академиком М.Л. Титаренко [13, 14], профессором Ю.М. Галеновичем [5, 6, 7].

Данные авторы, исследуя теоретические аспекты международных отношений, указывают на русско-китайское сближение как фактор формирования новой парадигмы безопасности в мире.

Отдельно отметим работы китайских ученых, занимающихся комплексными вопросами современной китайской внешней политики с Россией и странами

Центральной Азии: Цзэн Сяньхун [17], Син Гуанчэн [12], Чжэн Юннань [18], Цзян Чжэньцзюнь [19], Ли Цзин [10].

В рамках данного исследования применялся широкий набор исследовательских методов: системный анализ, сравнительно-исторический метод, принципы объективного и политического реализма, междисциплинарный подход.

Результаты исследования и их обсуждение

Анализ русско-китайских отношений позволяет сделать вывод о высокой динамике их развития, базирующейся на прочной правовой базе, характеризующихся разветвленной организационной структурой и активными связями на всех уровнях.

Дипломатические отношения между Китайской Народной Республикой (КНР) и Советским Союзом были установлены 2 октября 1949 г. Отметим, что Советский Союз первым из иностранных государств официально признал КНР в качестве полноправного участника мировой экономики.

Ответным жестом стало признание правительством Китая после распада СССР Российской Федерации в качестве правопреемницы международных прав и обязательств бывшего Советского Союза 24 декабря 1991 г.

Основные принципы и направления двустороннего взаимодействия на современном этапе получили отражение в подписанном 16 июля 2001 г. договоре о добрососедстве, дружбе и сотрудничестве между Россией и Китаем.

В соответствии с этим договором русско-китайские отношения официально рассматриваются обеими сторонами как всеобъемлющее равноправное доверительное партнерство и стратегическое взаимодействие. Проанализируем, насколько это соответствует действительности.

Китайская экономика является в настоящее время второй в мире по объему ВВП (таблица) [9].

Сравнительный анализ экономик России, Китая и США

Показатель	Россия Russia		Китай China		США USA	
	1990 (РСФСР)	2017	1990	2017	1990	2017
Территория, млн. кв. км Area total, million sq km	17,1	17,1	9,6	9,6	9,8	9,8
Общие показатели экономики / General Economic Indicators (IMF, WB, NBS, Росстат, OECD)						
Валовой внутренний продукт, млрд. долл., текущие цены Gross Domestic Product (GDP), bln. Dollars, current prices	1102	1578	390	12015	5980	19485
Суммарные инвестиции в процентах от ВВП Total investment as a percentage of GDP	31,9	24,3	34,4	44,4	21,5	20,6
Оборона / Defense (SIPRI, WB)						
Расходы на оборону, млрд. долл., текущие цены Defense spending, billions of dollars, current prices	7,8 (1993)	66,3	10,1	228,2	306,2	609,8
Численность вооруженных сил, млн. чел. Armed forces, mln.	1,9 (1992)	1,45*	3,5	2,7*	2,18	1,35*
Внешняя торговля / International trade (WTO, WB)						
Экспорт товаров, млрд. долл., текущие цены Export of goods, bln. Dollars, current prices	...	353,5	62,1	2263,4	393,6	1546,3
Промышленность / Industry (WB, NBS, UN data, OICA, Росстат)						
Добавленная стоимость в промышленности (включая строительство), млрд. долл., текущие цены Industry, value added (incl. construction), billion dollars, current prices	232,5	474	148	4951	1493	3520*
Демографические показатели / Demographic indicators (NBC, CDC, U.S. Census Bureau, WB, Росстат)						
Численность населения на конец года, млн. чел. Population at the end of the year, mln.	148,3	146,9	1143	1390	253	326,5

Примечания к таблице: (...) – достоверные данные отсутствуют или не найдены; * – данные за 2016 г. IMF – International Monetary Fund; WB – World Bank; WTO – World Trade Organization; SIPRI – Stockholm International Peace Research Institute; NBS – National Bureau of Statistics of China; USDA – United States Department of Agriculture; OECD – Organization for Economic Co-operation and Development; OICA – International Organization of Motor Vehicle Manufacturers; CDC – Centers for Disease Control and Prevention, USA.

При этом, в отличие от США, экономика Китайской Народной Республики основывается на реальном производстве. Подтверждением этого являются следующие официальные статистические данные: КНР лидирует в мире по объемам промышленного и сельскохозяйственного производства. При этом Китай уступает США и Японии по уровню развития сферы услуг. Если в США доля занятых в сервисных отраслях достигает 81,2%, в Российской Федерации – 62,3%, то в Китае эта доля не превышает 32,7% [2].

Доминирование в экономике Китая реального сектора свидетельствует о физической, а не виртуально-спекулятивной, как в США, основе для геоэкономической мощи КНР. Несмотря на остывание Китая по показателю ВВП на душу населения от стран «золотого миллиарда» и России, необходимо учитывать то обстоятельство, что экономическая мощь государства проявляется в том, сколько ресурсов оно может сконцентрировать на стратегически важных направлениях. Согласно этому критерию Китай можно и нужно рассматривать в качестве сверхдержавы.

В настоящее время именно Китай является самым большим рынком в сфере автомобилестроения. Хотя в недалёких 1970-х гг. этот рынок в стране практически отсутствовал.

В СССР насчитывалось не менее шести крупнейших заводов, производивших автомобили и грузовики. По количеству всей продукции машиностроения (включая сельскохозяйственную технику, производственное оборудование и т.д.), Советский Союз превосходил США. Отдельно отметим, что в СССР трудилось значительно больше, чем в США, инженеров и ученых. Отставание Китая в этом направлении было просто огромным.

Все это было в 1970-1980-е гг. За период 90-ых годов Китай и страны, сформировавшиеся после распада СССР, поменялись местами.

Если бы Советский Союз пошел по пути, выбранному Китаем, ему удалось бы не просто избежать глубочайшего кризиса, но и добиться значительных успехов, учитывая ту материально-техническую и интеллектуальную базу, которой он располагал. Традиционные советские институты, при условии их сохранения и модернизации, располагая высокими технологиями, были способны постепенно осуществить необходимые реформы, ограничивая при этом влияние глобального рынка. Это демонстрирует пример Китая.

Концепция китайских реформ 1980–1990-х гг. в значительной мере базировалась на идеях Н.И. Бухарина. Китайцам был хорошо известен опыт реализации новой экономической политики в СССР в 1920-е гг. В 1990-х гг. в Китае стал достаточно часто звучать тезис Бухарина Н.И. о том, что человек должен стать хозяином своей судьбы и стремиться к росту своего благосостояния путем накопления и последующего инвестирования средств («вперед к богатству»).

Еще в 1979 г. Дэн Сяопин, вслед за Н.И. Бухариным провозгласил, что равенство в нищете – это не социализм; социализм предполагает возможность каждого увеличивать свое благосостояние, а для этого нужна мотивация, без утраты, однако, контроля над ситуацией.

В Китае частный сектор был допущен в сферу услуг: людям позволили

без всяких ограничений создавать небольшие магазины, кафе и рестораны, небольшие мануфактуры, малый бизнес.

Учредить предприятие было довольно просто – требования по начальному капиталу были крайне мягкими. Прежде всего, это относилось к легкой и пищевой промышленности: заведения общественного питания, ателье по пошиву одежды и т. д.

Огромное значение для Китая сыграл сохраненный механизм контролируемого доступа к международному капиталу, работающий таким образом, чтобы этот капитал обеспечивал привлечение в страну высоких технологий. Однако базовые отрасли промышленности, инфраструктура, большая часть науки и образования, крупнейшие банки оставались в государственной собственности.

При этом основой достигнутых успехов стало непреложное положение о недопустимости передачи глобальному бизнесу контроля над национальной экономикой.

Отметим, что именно Китай является в настоящее время крупнейшим соседом Российской Федерации. В районе Дальнего Востока протяженность границ между этими странами на Дальнем Востоке составляет 4300 км. Китай представляет собой один из наиболее перспективных рынков для сбыта производимой и планируемой к производству продукции на территории Сибири и Дальнего Востока. Торговля с Китаем выступает одним из основных источников постоянного грузопотока, необходимого для строительства логистических центров и транспортных узлов. Помимо этого, китайская экономика, являясь второй по величине производимого ВВП в мире, располагает достаточным количеством финансовых ресурсов, которые можно инвестировать в развитие Дальнего Востока и Сибири.

Китай и Россия уже сейчас реализуют множество проектов приграничного сотрудничества и планов по его расширению. Главное во внешней политике Китая – это прагматизм и реализм. Сегодня Российская Федерация рассматривается Пекином как: 1. Важный союзник в борьбе с диктатом Запада, серьезно ослабленный, но сохранивший рычаги

влияния. 2. Как страна, способная проводить относительно независимую политику. 3. Как источник сырья и энергоресурсов. 4. Как источник современных технологий в тех областях, в которых затруднено сотрудничество КНР и Запада. 5. РФ находится в огромной зависимости от китайского импорта (от электроники до продовольствия), вследствие чего является для Китая важнейшим рынком сбыта и источником валютных поступлений [1].

Учитывая географическое соседство, а следовательно, и неизбежное в таком случае сотрудничество между странами, а также весьма не однозначную позицию Китая в отношении России, необходим тщательный анализ этих взаимоотношений.

Что касается населения, то по данному показателю Россия относится к Китаю также, как Нидерланды к России. В приграничных с Китаем российских регионах насчитывается 5 миллионов человек, в то время, как в приграничных китайских территориях – 90 миллионов человек. По размеру произведенного ВВП Россия отмечается пятикратное отставание нашей страны от Китая, по объёму промышленной продукции – шестикратное. С точки зрения торговой важности для Китая, РФ занимает далеко не лидирующие позиции: на нее приходится 1,65 % внешнеторгового оборота Китая [8].

В структуре экспорта России в Китай в 2018 году (и в 2017 году) основная доля поставок пришлась на следующие виды товаров [16]: минеральные продукты – 76,19 % от всего объема российского экспорта в КНР (для сравнения: в 2017 году – 67,80 %); древесина и целлюлозно-бумажные изделия – 8,62 % (в 2017 году – 10,71 %); продовольственные товары и сельскохозяйственное сырьё – 4,50 % (в 2017 году – 4,56 %). Таким образом, очевидно, что Россия в плане объема экспортной поставки, отдает преимущество природным ресурсам. В первую очередь – газ, нефть и другое сырьё [15].

В структуре импорта России из Китая в 2018 году (и в 2017 году) доминировали следующие товары: машины, оборудование и транспортные средства – 57,12 % всего российского импорта из Китая

(в 2017 году – 58,95 %); текстиль и обувь – 11,17 % (в 2017 году – 11,13 %); продукция химической промышленности – 9,91 % (в 2017 году – 8,97 %).

Китай возглавил топ-5 торговых партнеров России по итогам 2018 г. При этом сама Россия занимает девятую позицию среди торговых партнеров Китая [11].

Что касается политического союза, то и о нем говорить сейчас весьма проблематично. По многим вопросам, значимым для геополитических интересов России, Китай занимает весьма не однозначную позицию.

Например, в 2014 г. во время голосования в ООН по вопросу о признании итогов референдума в Крыму, Китай воздержался (также, как и Индия, Бразилия, ЮАР, которые являются российскими партнерами по БРИКС).

Точно также, когда речь заходит о том, что «стратегическим консенсусом» России и Китая является противодействие международному терроризму, важно учитывать весьма различное представление, которое вкладывается этими странами в понятие международного терроризма.

Если для России международный терроризм ассоциируется, прежде всего, с ИГИЛ (запрещенная в России организация), для Китая главным противником выступает Исламское движение Восточного Туркестана и другие уйгурские националисты.

Таким образом, невозможно сейчас говорить о согласованной внешней политике России и Китая, их согласованном подходе к существующим проблемам в сфере международных отношений.

Сотрудничество с Россией будет и далее использоваться Китаем для продвижения своих интересов в регионе.

Во-первых, Китай традиционно реализует политику активного продвижения китайских товаров на рынках иностранных государств. Конкурентные преимущества в виде цены, членства в ВТО создают для этого благоприятные условия. Вместе с тем, такой приток китайских товаров на российский рынок оказывает весьма негативное влияние на производителей отечественной продукции, лишая их рынка сбыта. Для российских товаропроизводителей китайская экс-

пансия в таких отраслях, как сельское хозяйство, текстильное производство, отрасли машиностроения, представляет серьезную угрозу.

Во-вторых, инвестиционная активность Китая реализуется в ограниченных отраслях, главным образом в секторе добычи природных ресурсов и продовольствия. Крупнейшие инвестиционные проекты Китая в Африке и Латинской Америке показывают, что в развитие обрабатывающей промышленности китайский капитал не инвестируется.

В-третьих, инфраструктурные проекты, которые КНР предполагает реализовать в рамках Шелкового пути: порты, железные дороги обеспечивают исключительно продвижение китайских товаров и быструю транспортировку добытых ресурсов или продовольствия из глубины страны до порта, а затем морским путем – в Китай. Шелковый путь призван обеспечить решение тех же задач: сухопутный транспортный коридор, предназначенный для перемещения китайских товаров из удаленных от морских портов регионов Китая в Европу, при одновременном попутном грузопотоке минерального сырья азиатских ре-

спублик, используемого для потребностей китайской экономики.

Выводы

Каким же образом Россия должна строить взаимоотношения с Китаем, чтобы нейтрализовать все возможные риски для национальной экономики? Российская стратегия в отношении Китая должна предполагать: 1) динамичное развитие экономического сотрудничества, не вступая с Китаем в формальный союз, поскольку при нынешнем соотношении ВВП (5:1 в пользу Китая) российские позиции по ценам и условиям поставок энергоносителей были бы ослаблены; 2) форсированное формирование единого евразийского экономического пространства от Дальнего Востока до Европы включительно, с удержанием лидирующих позиций на нем; 3) восстановление высоких темпов экономического роста на уровне 5–7% годовых; 4) сохранение роли надежного торгового партнера для Европы, при укреплении экономических отношений с Германией; 5) ослабление связей Франции с Атлантическим блоком с целью формирования впоследствии оси «Париж, Берлин, Москва».

Библиографический список

1. Актуальная российская повестка. Материалы научного семинара – круглого стола «В треугольнике: США (Запад) – Китай – Россия. Что за поворотом страны с Запада на Восток». М.: Наука и политика, 2015. С. 10–11.
2. Багдасарян В.Э. Китайский дракон: геополитические амбиции Поднебесной [Электронный ресурс]. URL: <http://rusrand.ru/analytics/kitajskij-drakon-geopoliticheskie-ambitsii-podnebesnoj> (дата обращения: 15.09.2019 г.).
3. Бажанов Е.П., Бажанова Н.Е. Китайская Мозаика. М.: Восток-Запад, 2011. 286 с.
4. Бажанов Е.П., Бажанова Н.Е. Международные отношения в XXI веке. М.: Восток-Запад, 2011. 166 с.
5. Галенович Ю.М. Россия-Китай-Америка: От соперничества к гармонии интересов? / Рус. ист. общество. М.: Рус. панорама, 2006. 575 с.
6. Галенович Ю.М. Российско-китайские отношения (конец XIX – начало XX в.). М.: ИДВ РАН, 2007. 272 с.
7. Галенович Ю.М. Пятьдесят лет с Китаем. М.: Вагриус; Изограф, 2011. 352 с.
8. Дёгтев А.С. Китай и Россия: дружба слона с муравьём [Электронный ресурс]. URL: <http://rusrand.ru/actuals/kitaj-i-rossija-druzhiba-slona-s-muravem> (дата обращения: 02.10.2019 г.).
9. Калабеков И.Г. Россия, Китай и США в цифрах [Электронный ресурс]. URL: <http://chius.ru/> (дата обращения: 02.10.2019 г.).
10. Ли Цзин. Экономический пояс шелкового пути и новые шансы для китайско-русского сотрудничества // Российские труды. 2014. № 5. С. 19–28.
11. Россия поднялась на 9-е место в списке торговых партнеров Китая [Электронный ресурс]. URL: <http://rusnewsday.ru/index.php/ekonomika/item/460-rossiya-podnyalas-na-9-e-mesto-v-spiske-torgovykh-partnerov-kitaya> (дата обращения: 08.10.2019 г.).

12. Син Гуанчэн. Направление и путь к китайской дипломатии безопасности. // Современный мир. 2014. № 5. С. 9-11.
13. Титаренко М.Л. Китай и Россия в современном мире. СПб.: СПбГУП, 2013. 81 с.
14. Титаренко М.Л. Россия и Китай: стратегическое партнерство и сотрудничество. М.: ФОРУМ, 2014. 224 с.
15. Товарооборот Китая [Электронный ресурс]. URL: <https://kitaygid.ru/politika/tovarooborot-kitaya> (дата обращения: 10.10.2019 г.).
16. Торговля между Россией и Китаем в 2018 г. [Электронный ресурс]. URL: <http://russian-trade.com/reports-and-reviews/2019-02/torgovlya-mezhdu-rossiey-i-kitaem-v-2018-g/> (дата обращения: 10.10.2019 г.).
17. Цзэн Сянхун. Строительство экономического пояса нового шелкового пути и китайская внешняя политика в Центральной Азии // Труды шанхайского университета коммуникаций. 2015. № 2. С. 5-14.
18. Чжэн Юннань. Экономический пояс шелкового пути и китайская дипломатия // Современный мир. 2016. № 2. С. 8-11.
19. Чжэньцзюнь. Китайско-русское совместное строительство экономического пояса шелкового пути и двустороннее торгово-экономическое сотрудничество // Исследование России, Восточной Европы и Центральной Азии. 2015. № 4. С. 41-47.

УДК 334

З. Р. Мусостов

ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет», Грозный,
e-mail: zmr@hotmail.co.uk

Л. А. Догуева

ФГБОУ ВО Чеченский государственный университет, Грозный,
e-mail: goldzr@yandex.ru

А. Р. Албастов

ФГБОУ ВО Чеченский государственный университет, Грозный,
e-mail: albastov_ar@mail.ru

Т-А. М. Дудаев

ФГБОУ ВО Чеченский государственный университет, Грозный,
e-mail: TURALIdudaev272@yandex.ru

СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ КУЛЬТУРЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ

Ключевые слова: культура, лидер, имидж, предпринимательство, бизнес.

В данной статье авторами рассматривается и анализируется такой феномен как, культура ведения предпринимательской деятельности. В настоящее время мы видим, что все четче в мире приобретает этот термин большое значение. Успех бизнеса во многом зависит от имиджа организации, от доверия потребителей, влияния среди партнеров и конечно же, от лидера организации. Традиционное понимание руководителя как авторитарного управленца организации не может существовать в современном мире. Если раньше большие требования к сотрудникам предъявляли только работодатели, то сейчас, такие же требования (и даже больше) сформировались и у сотрудников. Поиск компромисса между работодателем и сотрудником оказывает влияние на предпринимательскую культуру внутри организации, а процессы глобализации воздействуют в общемировом масштабе. Сегодня множество параметров, которые определяют предпринимателя, как успешного лидера бизнеса и это не только финансовый ресурс или финансовый параметр, также экономический, организационно-технический, социальный, что в общем и делают культуру предпринимательской деятельности. Большое значение имеет обратная связь предприниматель (производитель) и потребитель, предприниматель (руководитель) и сотрудники компании. Субъекты предпринимательства, получив возможность взаимодействовать с потребителями и партнерами в разных точках мира, постепенно вырабатывают единую культуру ведения бизнеса.

Z. R. Musostov

FGBOU VO Chechen State University, Grozny, e-mail: zmr@hotmail.co.uk

L. A. Dogueva

FGBOU VO Chechen State University, Grozny, e-mail: goldzr@yandex.ru

A. R. Albastov

FGBOU «Chechen State University», Grozny, e-mail: albastov_ar@mail.ru

T-A. M. Dudaev

FGBOU «Chechen State University», Grozny, e-mail: TURALIdudaev272@yandex.ru

FORMATION AND DEVELOPMENT OF CULTURE OF ENTREPRENEURIAL ACTIVITY IN RUSSIA

Keywords: culture, leader, image, entrepreneurship, business.

In this article, the authors consider and analyze such a phenomenon as the culture of doing business. At present, we see that everything is becoming more and more clear in the world. The success of a business largely depends on the image of the organization, on consumer confidence, influence among partners and, of course, on the leader of the organization. The traditional understanding of a leader as an authoritarian manager of an organization cannot exist in the modern world. If earlier only employers made great demands on employees, now, the same requirements (and even more) have been formed among employees.

Finding a compromise between the employer and the employee has an impact on the entrepreneurial culture within the organization, and globalization processes are affecting globally. Today, there are many parameters that define an entrepreneur as a successful business leader, and this is not only a financial resource or a financial parameter, also economic, organizational, technical, social, which in general makes the culture of entrepreneurial activity. Of great importance is the feedback of the entrepreneur (producer) and the consumer, entrepreneur (manager) and company employees. Entrepreneurs, having the opportunity to interact with consumers and partners around the world, are gradually developing a unified business culture.

Несмотря на то, что в 21 веке культура является неотъемлемой частью каждого человека, культуру в сфере предпринимательства в России в целом можно считать одним из самых недооцененных инструментов повышения эффективности деятельности организации. Культура предпринимательства можно рассматривать как одновременно экономический и психологический фактор, на основании которого можно делать прогнозы о дальнейшем развитии хозяйствующего субъекта. Наиболее ощутимый вклад в развитии предпринимательской культуры на предприятии делает владелец бизнеса, который в праве предъявлять к своим работникам определенные требования: к их знаниям, навыкам, поведению и предпочтениям. До перехода к рыночной экономике макет успешного человека создавался по данным критериям. Однако сейчас, в постоянно меняющемся мире на первый план выходит не сами знания, а способность человека усваивать знания, его обучаемость и личные качества, что вызвано таким явлением, когда информация, казалось бы, несущая большую ценную нагрузку, устаревает по прошествии незначительного срока. Такая неопределенность обусловила необходимость создания условий для развития личности, раскрытия всех ее творческих способностей.

Меняется также и авторитарный устрой в предприятиях. Если раньше руководитель предприятия рассматривался как человек властный, влиятельный и нетерпящий ошибок, то сейчас слово «Босс» уходит на второй план и рассматривается как пагубно влияющее на качество работы сотрудников. Все чаще к руководителям применяется слово «Лидер», человек, который работает и отвечает за результаты деятельности наравне со всеми, к которому можно без опасения обратиться за помощью в работе или «за советом». Не всегда «Лидер» — это человек, обладающий высоким

интеллектом и обширными знаниями, главное — его способность выстраивать производство наиболее эффективным образом, формировать благоприятный климат внутри компании для повышения производительности рабочих. Наиболее полно охарактеризовал «Лидера» Джон Максвелл: — «Лидер — это тот, кто знает путь, идет своим путем и показывает путь».[1]

Лидеру также приписывают такие важные в жизни и бизнесе качества, как:

1. Честность. Вне зависимости от вида деятельности, честность — это главное качество руководителя. Будь то спорт, культура или бизнес — невозможно вести за собой людей, если в вас не уверены и не доверяют.

2. Уверенность. Уверенность в себе и своих силах является, по сути, главным фактором успеха компании, так как уверенность лидера — это уверенность сотрудников в завтрашнем дне.

3. Творчество и инновации. Стив Джобс, на вопрос о разнице между лидером и последователем, ответил следующее: «Инновации отличают лидера от последователя». 21 век отличается непостоянностью вкусов и изменчивостью потребителей. Чтобы остаться конкурентоспособным необходимо постоянно совершенствоваться, удовлетворять постоянно растущие потребности наиболее эффективным образом, не забывая, конечно, о принципе «цена-качество».[1]

4. Культура ведения бизнеса. Результаты деловых переговоров, привлекательность для инвесторов и уровень в глазах сотрудников — все это зависит от одного — культуры предпринимательской деятельности. Руководители высшего звена задают тон тому, что должна делать компания, какими должны быть организационные ценности и как должны действовать люди.[2]

Предпринимательство, как самостоятельный и в отдельных случаях уникальный вид деятельности, тем не менее,

имеет общие черты, условия и требования, в числе которых:

1. Право самостоятельного выбора деятельности;
2. Ориентация на получение максимальной прибыли;
3. Поведение на рынке, характеризующее руководителя и саму компанию с положительной или отрицательной стороны, иначе говоря – культура предпринимательской деятельности.

Культура в предпринимательской деятельности в развитых странах является отправной точкой в создании и развитии бизнеса, это то, на что надеются многие компании стараясь завладеть вниманием потребителей. Конечно, в быстроразвивающейся и конкурентной индустрии культура предпринимательства – это то, к чему должны стремиться большинство организаций.[2]

Как и все важные процессы формирование культуры предпринимательской деятельности внутри конкретного предприятия ложится на плечи лидера. Их решения, поведение, предпочтения и ценности можно назвать отправной точкой в формировании культуры, так как люди смотрят прежде всего на руководителя. Его ценности становятся их ценностями, его предпочтения – их предпочтениями, принимая решение люди смотрят на поведение лидера в данной или аналогич-

ной ситуации. Т.е. культура руководителя становится культурой всей организации, задает тон всем работникам и помогает определиться с ценностями организации.

В такой ситуации лидеру необходимо соблюдать максимальный баланс. Как было написано выше, авторитарный устрой предприятия ведет в никуда, а стопроцентная демократичность не может в полной мере обеспечить развитие. Необходимо, чтобы работники осознавали свою ответственность и действовали соответственно. В организации необходимо определить эту грань, где достигается идеальный баланс: работники формируют культуру организации основываясь на ценностях и предпочтениях руководителя, а руководитель старается развить культуру и тем самым привлечь в организацию наиболее опытных и инициативных кадров для повышения эффективности деятельности организации. Для привлечения в компанию таких ценных кадров копания может использовать следующие методы:

1. Бренд организации. Большинство работодателей признают, что бренд компании является одним из первых критериев для удержания ценных кадров и привлечения новых сотрудников. Наиболее развитые компании тратят на создание бренда от нескольких тысяч долларов и признают, что вложенные средства более чем окупаются.

Пассивные соискатели

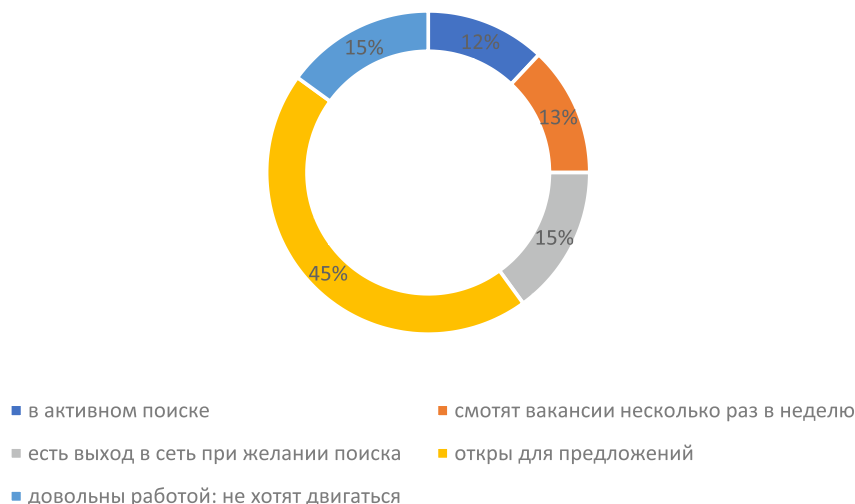


Диаграмма. Источник: интернет ресурс [3]

Однако, нужно отметить, что создание бренда дело не только дорогое, но и долгое. Чтобы бренд стал узнаваемым необходимо заниматься печатной рекламой, создать онлайн-профили компании и онлайн-мониторинг.

2. Передача процесса поиска кадров сотрудникам предприятия. Сотрудники организации как никто другой знают все плюсы работы в данной организации и, следовательно, могут использовать эти положительные стороны в привлечении новых сотрудников.

3. Поиск в других организациях. Согласно исследованиям, более 80 % работников готовы сменить работу. Благодаря специальным тестам были выявлены «пассивные» соискатели, которые охотно сменили бы работы. На диаграмме данная категория соискателей разделена на пять групп. 45 % из них охотно сменили бы работу и открыты для предложений, 13 % – ищут более выгодные вакансии, 15 % находятся в активном поиске.

Для привлечения сотрудников с других организаций нужно выявить недовольство в их прежней работе и обеспечить более привлекательные условия труда. Для данной цели можно воспользоваться услугами компаний рекрутинга или попытаться собственными силами используя специальные онлайн-тесты и другие методы.

Культура предпринимательской деятельности, помимо отношений внутри организации, затрагивает и отношения с конкурентами, правовые нормы и оказывает значительное влияние на отношение организации с государством. Все отношения, так или иначе подверженные влиянию предпринимательской культуры, наиболее полно раскрываются его определением, которое гласит, что культура предпринимательской деятельности – это система сложившихся принципов и методов осуществления предпринимательской деятельности.[4] Культура предпринимательства регулируется не только государственными законами, но и нормами морали и этики, а также нормами поведения и обычаями ведения бизнеса.[4] Наиболее важными составляющими предпринимательской культуры являются:

1. Общечеловеческие – нравственность, мобильность, адаптивность. Трудовая деятельность;

2. Традиционные – семья, традиции, привычки, свобода;

3. Личностные ценности. Личностные ценности руководителя и самого предприятия не всегда совпадают, так как они формируются преимущественно в процессе ведения деятельности и могут передаваться следующим поколениям.

Как и всякая культура, культура предпринимательской деятельности выполняет несколько функций:[5]

1. Функция социальной памяти;
2. Нормативно – регулятивная;
3. Интеграционная функция;
4. Коммуникативная;
5. Созидательная;
6. Селекционная.

Функция социальной памяти, нормативно-регулятивная и интеграционная функция считаются самыми важными в виду масштабности их влияния на экономику страны.

Функция социальной памяти обеспечивает накопление имеющихся знаний и опыта. Результатом выполнения данной функции можно считать сохранившиеся моральные, экономические и политические ценности, зародившиеся еще в дореволюционный период. Следовательно, за предпринимательскую культуру, которую можно наблюдать в настоящее время, общество обязано именно функции социальной памяти.

Нормативно – регулятивная функция обеспечивает соблюдение не только правовых норм, но и норм «поведения» в процессе осуществления предпринимательской деятельности, побуждая оценивать последствия каждого решения под страхом общественного осуждения.

Интеграционную функцию по праву можно назвать одной из наиболее важных. На уровне всего общества данная функция обеспечивает его сплоченность, единство, развивает чувство принадлежности к одной нации. Для предприятий данная функция имеет особое значение, т.к. способствует их объединению и слаженным действиям против конкурентов. Негативной чертой данной функции можно считать чрезмерное увеличение этих объединений, т.е. появление монополий.[5]



Культура предпринимательской деятельности. Источник: интернет ресурс [5]

Классифицировать культуру предпринимательства можно по различным признакам: по сферам деятельности различают экономическую, политическую, нравственную и т.д. По сферам занятости – банковская, финансовая, посредническая и т.д. [5] Структура предпринимательской деятельности в РФ имеет очень сложную структуру. В наиболее подробном виде структура предпринимательства представлена на рисунке.

Следует также упомянуть понятие «национальная культура предпринимательства». В каждой стране сложился свой подход и свои способы ведения бизнеса. Каждая национальная культура уникальна и многогранна, име-

ет свои особенности и тонкости, т.к. сформировались в разных условиях и в разное время. Однако сейчас, в эпоху глобализации, национальные культуры переживают не лучшее время. Субъекты предпринимательства, получив возможность взаимодействовать с потребителями и партнерами в разных точках мира, постепенно вырабатывают единую культуру ведения бизнеса, что негативно сказывается на национальные культуры. В сложившейся ситуации большое значение приобретает функция социальной памяти общества, как одного из немногих методов сохранения уникальных видов предпринимательских культур.

Библиографический список

1. <https://blog.taskque.com/characteristics-good-leaders>.
2. <https://www.volarisgroup.com/blog/article/fostering-an-entrepreneurial-culture-within-your-organization>.
3. <https://hundred5.com/blog/recruitment-strategies>.
4. https://elibrary.ru/download/elibrary_36742012_33894936.
5. <https://cyberleninka.ru/article/v/suschnost-struktura-i-funktsii-kultury-predprinimatelstva-v-sovremennom-rossiyskom-obschestve-metodologicheskii-aspekt>.

УДК 338.45

Т. Е. Платонова

Одинцовский филиал МГИМО МИД России, Московская область, Одинцово,
e-mail: Platonova5@mail.ru

ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Ключевые слова: Топливо-энергетический комплекс (ТЭК), результаты развития ТЭК и основных компаний, энергетическая безопасность, внешние и внутренние факторы, влияющие на развитие ТЭК.

Одной из важнейших составляющих достижения национальной безопасности России и укрепления ведущих позиций в мировой экономике является стратегия энергетической безопасности РФ, непосредственно связанная с развитием топливно-энергетического комплекса (далее – ТЭК). В статье проводится анализ современных достижений производственного потенциала ТЭК, как в целом по стране, так и по важнейшим компаниям: ПАО «НК «Роснефть», ПАО «Газпром», ПАО «Лукойл». Автором проанализированы общие показатели добычи нефти и газа, объемов экспорта, выручки, прибыли, инвестиций, а также показатели эффективности и динамики ликвидности, платежеспособности и деловой активности двух компаний. Основными внешними проблемами, которые мешают развитию этих отраслей являются: высокая волатильность цен на нефть и газ, рост конкуренции на рынках, введение санкций и дискриминация российских компаний. Внутренние факторы, определяющие сложности в развитии ТЭК, заключаются в ухудшении условий добычи нефти и газа, росте затрат и рисков добычи, высоком уровне износа основных фондов, недостаточности инвестиций и слабой модернизации оборудования. Для достижения нормативного уровня энергетической безопасности Российской Федерации требуется принятие следующих приоритетных направлений: совершенствование системы государственного управления в сфере ТЭК; защита интересов российских организаций ТЭК на международной арене; улучшении территориально-производственной структуры ТЭК и экологической безопасности; увеличение количества и качества инвестиций в основной капитал.

T. E. Platonova

Moscow State institute relations (University) MID RF, e-mail: Platonova5@mail.ru

PRIORITY DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF FUEL AND ENERGY COMPLEX OF RUSSIA AT THE PRESENT STAGE

Keywords: Fuel and energy complex (FEC), the results of the development of FEC and major companies, energy security, external and internal factors affecting the development of FEC.

One of the most important components of achieving Russia's national security and strengthening its leading positions in the world economy is the energy security strategy of the Russian Federation, which is directly related to the development of the fuel and energy complex (hereinafter-FEC). The article analyzes the modern achievements of the production potential of the fuel and energy complex, both in the country as a whole, and for the most important companies : PJSC «NK «Rosneft», PJSC «Gazprom», PJSC «LUKOIL». The author analyzes the General indicators of oil and gas production, export volumes, revenues, profits, investments, as well as indicators of efficiency and dynamics of liquidity, solvency and business activity of the two companies. The main external problems that hinder the development of these industries are: high volatility in oil and gas prices, increased competition in the markets, the imposition of sanctions and discrimination against Russian companies. The internal factors that determine the difficulties in the development of the fuel and energy sector are the deterioration of oil and gas production conditions, the growth of production costs and risks, the high level of depreciation of fixed assets, lack of investment and weak modernization of equipment. In order to achieve the regulatory level of energy security of the Russian Federation, the following priority areas are required: improving the system of public administration in the energy sector; protecting the interests of Russian energy sector organizations in the international arena; improving the territorial and production structure of the fuel and energy sector and environmental safety; increasing the number and quality of investments in fixed assets.

Введение

Топливо-энергетический комплекс России, служит базовой основой формирования доходов бюджета, а также обе-

спечивает ускоренное инновационное развитие других отраслей российской экономики. Россия занимает второе место в мире по добыче нефти и газа после

США. В 2018 г. доля ТЭК в ВВП страны достигла 22 %, в экспорте – 60 %. Около 40 % федерального бюджета страны формируется благодаря реализации топливно-энергетических ресурсов, а основные фонды ТЭК составляют треть производственных фондов страны [1].

Целью исследования является анализ основных показателей деятельности таких отраслей ТЭК, как нефтяная и газовая промышленность, в частности, экономических результатов деятельности ПАО «Газпром» и ПАО «НК «Роснефть» за последние годы и выбор приоритетных направлений их развития на современном этапе.

Материал и методы исследования

Научные материалы, изложенные в статье проанализированы на основе российских и международных данных по развитию ТЭК в целом и нефтяной и газовой отраслей, а также отчетности ПАО «Газпром», ПАО «НК «Роснефть» и ПАО «Лукойл» с применением различных статистических методов, а также показателей финансового и экономического анализа деятельности предприятий.

Результаты исследования и их обсуждение

Инновационное развитие российской экономики, постоянное вектор ее развития, направленный на достижение высокой эффективности результатов деятельности всех отраслей требует от государственных органов обращать особое внимание на развитие топливно-энергетического комплекса. В связи с этими задачами 29.11.2018 на заседании совета безопасности Российской Федерации

была одобрена доктрина энергетической безопасности Российской Федерации – документ стратегического планирования (верхнего уровня), что свидетельствует о приоритетном развитии ТЭК в целях достижения нормального уровня национальной безопасности экономики и всего нашего государства.

Проанализируем данные о добыче нефти и газа, а также их поставок на экспорт за последние годы.

Данные таблицы 1 свидетельствуют о довольно успешных темпах роста добычи нефти и газового конденсата, природного и попутного нефтяного газа. Добыча этих продуктов выросла в 2018 году по сравнению с 2011 годом, более чем на 8 %. При этом рост поставки нефти на экспорт за этот же период составил 6,4 %, а рост экспорта газа достиг 26,1 %. Однако при этом удельный вес поставки нефти на экспорт в общем объеме добычи в 2018 году был равен 46,3 %, а газа только 34,2 %.

Несмотря на достигнутые результаты роста существуют достаточно объективные проблемы во внутренней и внешней среде, существенно влияющие на развитие ТЭК, и, в частности, на нефтегазовую отрасль.

К внешним факторам можно отнести следующие:

- значительная волатильность нефтяных цен;
- быстрые перемены на международных рынках этих продуктов;
- постоянное изменения в технологических процессах и рост инновационных составляющих;
- санкции и дискриминация российских компаний на внешних рынках.

Таблица 1

Динамика показателей нефтегазовой отрасли России За 2011-2018 гг.

Показатели	2011	2015	2017	2018	Темп роста 2018 к 2011, %
Добыча нефти и газового концентрата, млн.т	511,4	534,3	546,8	555,9	108,6
Добыча природного и попутного нефтяного газа, млрд. куб м	670,7	640,2	691,7	725,4	108,2
Поставка нефти на экспорт, млн.т	242,1	241,8	257,0	257,7	106,4
Поставка газа на экспорт, млрд. куб м	196,8	192,5	2242	248,1	126,1

Примечание. Составлено автором по данным [1].

Таблица 2

Основные экономические результаты деятельности главных нефтегазовых компаний России в 2018 г.

Компании	Объем выручки, млрд. руб.	Чистая прибыль, млрд. руб.	Объем инвестиций, млрд. руб.	Средняя численность работников, тыс. чел
ПАО «НК Роснефть»	8238	549	1795	308
ПАО «Газпром»	8224	933	936	466
ПАО «Лукойл»	8035	619	420	103

Примечание. Составлено автором по данным [2-4].

Таблица 3

Анализ показателей ликвидности и деловой активности ПАО «НК «Роснефть» и ПАО «Газпром» за 2018 г.

Показатели	Газпром 2018	Роснефть 2018	Отклонение, (Роснефть – Газпром)
Анализ ликвидности и платежеспособности			
Коэффициент текущей ликвидности	1,96	1,43	-0,53
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,58	0,53	-0,05
Коэффициент срочной ликвидности	1,67	1,36	-0,31
Анализ деловой активности			
Фондоотдача	6,6	11,1	+4,5
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	4,7	3,4	-0,7
Рентабельность продаж	18,0	6,6	-11,4

Примечание. Составлено автором по данным финансовой отчетности компании [2].

Во внутреннем развитии экономики России можно отметить следующие факторы, влияющие на эти отрасли:

- рост трудностей в добыче продуктов минерально-сырьевой базы;
- повышение уровня затрат и риска добычи этих продуктов;
- высокий уровень износа и недостаточные темпы обновления основных фондов;
- недостаточная обеспеченность высококвалифицированными кадрами и др. факторы [1].

При довольно успешных показателях развития отраслей ТЭК, особенно нефтегазового комплекса, в работе многих крупных компаний имеется ряд проблем экономического и производственного характера, которые требуют глубокого анализа и поиска обоснованных решений.

Рассмотрим основные экономические показатели компаний нефтегазового комплекса за 2018 год [2, 3, 4].

Данные таблицы 2 позволяют сделать интересные выводы о современном состоянии экономического потенциала этих трех компаний. Объем выручки по ПАО «НК «Роснефть», «ПАО «Газпром» и ПАО «Лукойл» составлял в 2018 году

примерно одинаковую величину – около 8 трлн рублей. Однако, при этом чистая прибыль была получена в объемах от 549 до 933 млрд. рублей, а объем инвестиций колебался более, чем в три раза. Рентабельность по показателю чистой прибыли составила в 2018 году в ПАО «НК «Роснефть» – 6,6% к обороту, в ПАО «Газпром» – 11,3%, в ПАО «Лукойл» – 7,7%. Отношение объема инвестиций к объему выручки было наибольшим по ПАО «НК «Роснефть» – 21,7%, на втором месте ПАО «Газпром» – 11,3%, по ПАО «Лукойл» это соотношение составило – 5,7%.

Для более глубокого анализа проблем экономического состояния и перспективной стратегии по их решению мы выбрали ПАО «НК «Роснефть» и ПАО «Газпром», как крупнейшие нефтегазовые компании России.

Данные таблицы 3 свидетельствуют о том, что по показателям ликвидности обе компании находятся в достаточно устойчивом положении и коэффициенты их ликвидности и платежеспособности, в основном, соответствуют нормативам. При этом показатели ПАО «Газпром» явно опережают показатели ПАО «НК «Рос-

нефть». Основные критерии деловой активности также подтверждают этот вывод: рентабельность продаж ПАО «Газпром» составила в 2018 году – 18%, а рентабельность ПАО «НК «Роснефть» – 6,6%. Коэффициент оборачиваемости основного капитала достиг в 2018 году в ПАО «Газпром» – 4,7 оборота, а в ПАО «НК «Роснефть» – 3,4 оборота. Таким образом, можно сделать выводы, что работа по повышению экономической эффективности более успешно проводится в компании ПАО «Газпром».

Следует отметить, что ПАО «НК «Роснефть» для ликвидации этих недостатков и повышения эффективности деятельности в 2018 году продолжила реализацию Стратегии «Роснефть – 2022», основными направлениями которой в области производства и коммерции являются [2]:

- рост успешных поисково-разведочных работ на суше России;
- максимально-быстрое вовлечение запасов в разработку с учетом их рентабельности;
- ввод крупных проектов в рамках бюджетов и в установленные сроки;
- повышение уровня использования попутного нефтяного газа, в том числе за счет развития собственной генерации и нефтехимии;
- повышение эффективности реализации продукции и выход на конечных потребителей;
- расширение диверсификации сбытовых каналов (авиатопливо, судовые топлива, смазочные материалы);
- сильные бренды и высокие стандарты обслуживания на фирменных АЗС;
- повышение эффективности с оптимизацией затрат.

Заключение

Одним из определяющих производственных векторов российской эко-

номики, имеющим огромное значение в формировании экспортного потенциала и обеспечивающим энергетическую безопасность страны, является топливно-энергетический комплекс (особенно нефтегазовая отрасль).

За последние два года все отрасли ТЭК достигли хороших экономических показателей. Добычи нефти и газового конденсата, природного и попутного нефтяного газа выросла в 2018 г. более, чем на 8% по сравнению с 2011 г., экспорт газа увеличился за этот период на 26%.

Значительных успехов достигли основные нефтегазовые компании: ПАО «Газпром», ПАО «НК «Роснефть», ПАО «Лукойл», о чем свидетельствуют материалы статьи.

Основными внешними проблемами, которые мешают развитию этих отраслей являются: высокая волатильность цен на нефть и газ, рост конкуренции на рынках, введение санкций и дискриминация российских компаний. Внутренние факторы, определяющие сложности в развитии ТЭК, заключаются в ухудшении условий добычи нефти и газа, росте затрат и рисков добычи, высоком уровне износа основных фондов, недостаточности инвестиций и слабой модернизации оборудования.

Для достижения нормативного уровня энергетической безопасности Российской Федерации требуется принятие следующих приоритетных направлений: совершенствование системы государственного управления в сфере ТЭК; защита интересов российских организаций ТЭК на международной арене; улучшении территориально-производственной структуры ТЭК и экологической безопасности; увеличение количества и качества инвестиций в основной капитал.

Библиографический список

1. Доклад «Итоги Минэнерго России и основные результаты функционирования ТЭК в 2018 году». <https://www.itv.ru/news/2019-01-10/358510> (дата обращения: 15.10.2019).
2. Годовой отчет ПАО «НК «Роснефть» за 2018 год https://www.rosneft.ru/upload/site1/document_file/a_report_2018.pdf.
3. Годовой отчет ПАО «Газпром» за 2018 год <http://www.gazprom.ru/f/posts/01/851439/gazprom-annual-report-2018-ru.pdf>.
4. Годовой отчет ПАО «Лукойл» за 2018 год <http://www.lukoil.ru/InvestorAndShareholderCenter/ReportsAndPresentations/AnnualReports>.

УДК 332.02

Е. А. Понн

Сибирский государственный университет геосистем и технологий, Новосибирск,
e-mail: kaf.suit@ssga.ru

С. А. Вдовин

Сибирский государственный университет геосистем и технологий, Новосибирск,
e-mail: vdovin-s@ngs.ru

ОПТИМИЗАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СОСТАВЛЯЮЩИХ КРИТЕРИЯ ОЦЕНКИ РЕГИОНАЛЬНЫХ ОБЪЕКТОВ ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ НА РЫНКЕ ПРИРОДНЫХ РЕСУРСОВ

Ключевые слова: оптимизация, модель, стоимость, природопользование, критерий, наращение, полезность, эффективность, предел стоимости, качество, оценка, сингулярность, флуктуации, рынок, технология.

Цель статьи предложить комплексный критерий оценки стоимости объектов природопользования, с учетом эффективного использования природных ресурсов и минимизации влияния рисков, связанных со спекулятивным ценообразованием. Изучаются альтернативные варианты оценки стоимости объектов природопользования. При оценке стоимости учтены этапы технологии освоения объекта природопользования. Предложены инструменты оптимизации критерия стоимости для оценки верхнего и нижнего предела стоимости, учтена возможная спекулятивная составляющая стоимости. В современных условиях организации рынка, особенно рынка природных ресурсов, сырья необходимо формировать справедливую цену. Цена зависит от технологии, себестоимости, региональных особенностей местности в рамках которой действует объект природопользования и других параметров. Однако на рынке формируется спекулятивная цена. Учет этой цены, ее оптимизация позволит показать уровень ее завышения над справедливой ценой. Это позволит выработать экономический инструмент для формирования оптимальной цены объекта природопользования с минимальной спекулятивной составляющей. Для решения этой задачи используются статистические, параметрические модели и инструменты оптимизации целевых показателей объектов природопользования. Учитываются предельные значения цены отдельных специфических компонент, влияние внешних факторов и других параметров. Что позволяет дать наиболее точную оценку объекта природопользования.

Е. А. Popp

Siberian State University of Geosystems and Technologies, Novosibirsk,
e-mail: kaf.suit@ssga.ru

S. A. Vdovin

Siberian State University of Geosystems and Technologies, Novosibirsk,
e-mail: vdovin-s@ngs.ru

OPTIMIZATION OF ECONOMIC COMPONENTS CRITERION FOR EVALUATING REGIONAL OBJECTS OF NATURAL USE IN THE MARKET OF NATURAL RESOURCES

Keywords: optimization, model, cost, environmental management, criterion, build-up, utility, efficiency, cost limit, quality, evaluation, singularity, fluctuations, market, technology.

The purpose of the article is to offer a comprehensive criterion for assessing the value of natural resources, taking into account the effective use of natural resources and minimizing the impact of risks associated with speculative pricing. Alternative variants of valuation of objects of nature management are studied. The stages of technology development of the object of environmental management are taken into account in the valuation. The tools proposed optimization criterion value for evaluation of the upper and lower limit value, it is considered a possible speculative value. In modern conditions of the organization of the market, especially the market of natural resources, raw materials it is necessary to form a fair price. The price depends on the technology, cost, regional characteristics of the area within which the object of nature and other parameters. However, a speculative price is formed in the market. Taking into account this price, its optimization will show the level of its overestimation over the fair price. This will allow to develop an economic tool for the formation of the optimal price of the object of environmental management with a minimum speculative component. To solve this problem, we use statistical, parametric models and tools to optimize the targets of natural resources. The price limits of individual specific components, the influence of external factors and other parameters are taken into account. That allows us to give the most accurate assessment of the object of nature.

Введение

Оценка стоимости региональных объектов природопользования важно для решения экономических задач современности и является неотъемлемой составляющей процесса моделирования рыночного взаимодействия объектов природопользования и их вовлечения в хозяйственную деятельность регионов. Адекватность оценки стоимости при необходимости отслеживать, начиная с этапа изыскания, начала разработок полезных ископаемых, ресурсов до их целевого использования.

Существует целый набор экономических инструментов, позволяющих дать оценку стоимости объектов природопользования, построить прогнозы развития ситуации на рынке, но они учитывают не все параметры при формировании оценки, например, они не учитывают спекулятивную составляющую в процессе формирования стоимости. Учитывая рыночные факторы, оценка получается не точная, ее необходимо корректировать с учетом влияния спекуляций на сырьевых рынках, что позволит в конечном итоге корректировать политику государства в области ценообразования на сырьевых рынках, при продаже объектов природопользования и решении других экономических задач.

Рыночная оценка объекта природопользования определяется исходя из соотношения спроса и предложения, в то же время спрос учитывает, как правило, лишь один вариант хозяйственного освоения, прямую продажу или перепродажу с наращением объекта природопользования, т.е. коммерческую спекуляцию. Коммерческая спекуляция – это тоже своего рода экономическая модель и игнорировать спекулятивную составляющую в процессах ценообразования нельзя.

Цель исследования

Предложить более точную экономическую модель комплексного критерия, которая должна формировать рыночную оценку, учитывающую многообразие вариантов использования объекта природопользования. Часто оценка объекта природопользования осуществляется неявно, она не всегда сопряжена с прямой выгодой участников рынка, но при

этом характеризуется экономической полезностью в системе хозяйственных региональных и межрегиональных взаимоотношений и в любом случае регулируется рыночными инструментами.

Материал и методы исследования

Основными методами исследования являются экономико-статистические методы. С их помощью, можно построить оптимизационную модель. Итогом моделирования будет являться критерий, участвующие в нем элементы, как суперпозиция факторов будут отвечать за различные направления оптимизации.

Все многообразие вариантов использования объекта природопользования в соответствии делят на использование без потребления и использование с потреблением. Использование без потребления возможно лишь по отношению к возобновимым ресурсам, при условии, что уровень этого использования не превышает предел способности восстановления используемой экосистемы региона, в рамках которой действует объект природопользования. Вариантов же использования объекта природопользования без потребления существует несколько, критерий эффективности в этом случае это рациональность использования с максимальной полезностью, ожидаемым экономическим эффектом [2].

Доход участников рынка состоит из дохода от использования всех видов ресурсов без потребления и дохода от использования ресурсов с потреблением. Учитывая, что доход от использования без потребления представляет финансовую ренту, тогда оценка текущей стоимости (TC) будущих дисконтированных доходов от использования i -го вида ресурса без потребления рассчитывается по формуле 1:

$$TC_i(t) = \frac{D_i(t)}{(1+j)^t}, \quad (1)$$

где $TC_i(t)$ – текущая стоимость будущих финансовых потоков от использования i -го вида ресурса без потребления;

$D_i(t)$ – ежегодный доход от использования i -го вида ресурса без потребления за время t ;

j – ставка дисконтирования.

При решении вопроса оптимизации текущей стоимости за период потре-

ния ресурса необходимо решить уравнение вида $\frac{\partial TC(t)}{\partial t} = 0$.

В основном возможен лишь один из вариантов использования ресурсов, применима формула 2:

$$O_{\max} = \sum_{i=1}^n (\max_i(O_i^{БП}) + \max_i(O_i^{СП})), \quad (2)$$

где $O_{\max}$ – максимальная оценка;
 $O_i^{БП}$ – оценка i -ого вида ресурсов при условии использования его без потребления;
 $O_i^{СП}$ – оценка i -ого вида ресурсов при условии использования его с потреблением.

Вид использования i -го вида ресурсов исключается удалением одного из слагаемых. Каждое из слагаемых может быть оптимизировано отдельно. На исключение слагаемых из формулы 2 влияет технология освоения объекта природопользования.

Для оценки объекта природопользования в части использования без потребления рассмотрим существующий подход к оценке отдельных видов ресурсов и обобщим этот подход на все ресурсы, присущие объекту природопользования.

Значительная часть использования без потребления происходит неявно, полная классификация вариантов использования без потребления не представляется возможным. Потенциально возможный доход в большинстве случаев определить невозможно, а если и возможно, то только вероятностными методами. Все это делает невозможным использование классических методов оценки стоимости ресурсов, используемых без потребления по всем видам возобновимых ресурсов для объектов природопользования.

Оценка осложняется также тем, что каждый объект уникален, а объем спроса для него ограничен, например, из-за его высокой стоимости или недоступности, что не позволяет говорить о возможности определения рыночной оценки объекта природопользования.

Эффективным способом оценки объекта природопользования, исходя из многообразия вариантов его использования без потребления, является кадастровая оценка с учетом положений дифференциальной ренты со всеми включенными в нее управленческими

и иными издержками с использованием современных геоинформационных систем и технологий [4].

Для текущей оценки объекта природопользования с учетом учета географических используют кадастровую оценку. Преимуществом кадастровой оценки является возможность учета разнообразных факторов, в том числе территориального местоположения объекта природопользования. Применение данного метода для оценки возобновимых ресурсов основывается на том факте, что экологически благополучные территории при прочих равных условиях оцениваются выше экологически неблагополучных [2, 3]. Однако кадастровая оценка объекта природопользования не учитывает рыночной конъюнктуры, факторов, которые при некоторых условиях могут повлиять на оценку объекта.

Экономические показатели сравниваются попарно, например, определяется вклад каждого i -го участника рынка (B_i) в стоимость каждого использования объекта природопользования региона.

Показатель качественных характеристик объекта природопользования (Q) определяется как суперпозиция с учетом поправочных коэффициентов, формула 3:

$$Q = \sum_{i=1}^m b_i k_i + \sum_{j=1}^n b_j k_j, \quad (3)$$

где k_i, k_j – коэффициент, учитывающий особенности i -го и j -го оценочных показателей;
 b_i, b_j – удельные веса соответствующих оценочных показателей.

Предлагается следующая последовательность моделирования «справедливой оценки» на рынке объектов природопользования [4, 5].

С помощью инструментов регрессионного анализа определим вклад каждого вида ресурсов с индивидуальными особенностями в рыночную цену объекта природопользования. Исходными данными регрессионного анализа являются статистические выборки по объектам природопользования с известными ценами. При этом индивидуальные особенности объектов природопользования учитываются с помощью удельных весов, уточняющих регрессионное уравнение коэффициентов.

Укажем вид регрессного уравнения включающего суперпозицию факторов и поправочных коэффициентов. Каждый объект характеризуется набором N ресурсов, каждый из которых обладает набором M_i индивидуальных особенностей, влияющих на его конечную стоимость – коэффициент ke_{ij} . Результатом регрессионного анализа будет оценка неизвестных коэффициентов b_{ij} , определяющих влияние индивидуальной j -й особенности каждого из ресурсов i на цену объекта природопользования.

Оценка объекта природопользования с учетом особенностей, формула 4:

$$P = \sum_{i=1}^N \sum_{j=1}^{M_i} b_{ij} k_{ij}, \quad (4)$$

где b_{ij} – весовой коэффициент j -ой особенности i -ого вида ресурсов;
 k_{ij} – коэффициент индивидуальных особенностей i -ого вида ресурсов.

Кадастровая оценка позволяет учесть вклад каждого вида возобновимых ресурсов в цену участка, причем, этот вклад определяется рыночным способом. Однако существенным недостатком такого подхода является локальный характер рынка земли, зависимость оценки объекта от его местоположения, региональной составляющей [4,5]. Стоимости участков могут быть переоценены или недооценены. что также скажется на конечной оценке объекта природопользования.

Для устранения этого недостатка предлагается производить оценку на основе группировок выборки по объектам природопользования с различным основным целевым назначением. Для весовых коэффициентов b_{ij} подобной модели оценки выбирается максимальное значение $b_{ij} = \max b_{ij}^k$ по выборке, выборка формируется с учетом фактора индивидуальных особенностей объектов природопользования k . Коэффициенты b_{ij} определяют значимость j -ой особенности i -го ресурса объекта природопользования для комплексной оценки; b_{ij}^k – значение коэффициент значимости j -ой особенности i -го ресурса для k -ой группы целевого назначения. Использование предельных величин позволит учесть максимальное количество особенностей различных ресурсов.

Результаты исследования и их обсуждение

Оценка использования объекта природопользования с потреблением определяется запасами ресурсов. При эксплуатации объектов природопользования извлекается лишь ограниченное количество полезных компонентов, а остальные не используются или идут в отходы или попутные компоненты, они не учитываются при оценке объекта природопользования. Эффективная комплексная оценка объекта природопользования в части использования с потреблением должна включать оценку всех извлекаемых компонентов. Учитывать все компоненты, приходящиеся на запасы. Оценка запасов в недрах, как правило, не может быть выполнена с абсолютной достоверностью. Степени изученности запасов сырья для объектов природопользования делятся на группы, таблица.

Группы степеней изученности запасов сырья предполагаемых к извлечению, полезному использованию, формирования запасов [2, 3]

Группы степеней изученностей	Характеристика ошибок определения, %
A	От 10 до 15
B	От 25 до 30
C1	От 30 до 50
C2	От 50
D (геологические)	Определены не точно, характеризуются высокой степенью неопределенности

Перевод запасов в категорию более высокой достоверности сопряжен с проведением дополнительных работ (поисково-оценочных, разведочных и т.д.), и как следствие с дополнительными затратами. Для нужд оценки применяют как правило запасы категорий не ниже $C_1 - C_2$. Согласно одному из подходов к комплексной оценке запасов в недрах основой для оценки выступает анализ технологических цепочек освоения запасов сырья.

Следующей существенной компонентой модели оценки является технология. Технологическая цепочка освоения объекта природопользования взаимодействует со следующими основными элементами:

- месторождение;
- разведка;

- запасы сырья;
- горнодобывающие производства;
- рынок целевого продукта;
- отраслевые рынки;
- рынки сырья;
- рыночное ценообразование [2].

Технологическую цепочку необходимо корректировать с учетом конъюнктуры рынка, в этом случае на рынке формируется цена, настроенная рынком – реальная цена, она меняется в некоторых границах, включая в себя все спекулятивные компоненты.

На этапе рыночного ценообразования возникает вероятность возникновения «дефолта» из-за чрезмерного включения в цену возникающих на рынке спекулятивных составляющих [4]. В существующих методиках связи технологической цепочки с реальной (справедливой) оценкой учитывается способность цены меняться, но не учитывается реакция на сингулярные состояния, которые оказывают существенное влияние на итоговую цену. Учитывая влияние сингулярности на рынке цену нельзя назвать «справедливой». Сингулярность определяется спекуляциями, изменениями рыночной цены на ресурсы. Реакция рынка может быть непредсказуемой, так как современный рынок характеризуется высокой степенью непредсказуемости и высокой степенью риска.

На стадии оценки природных ресурсов проводятся следующие основные операции:

- выявляются источники природного сырья, промышленное освоение которых необходимо;
- разрабатываются элементы технологической цепочки: источник сырья – производство – потребитель;
- определяется набор технологий промышленного освоения, рассчитываются их технологические характеристики;
- предварительно рассчитываются экономические показатели возможного функционирования технологических цепочек;
- вырабатывается алгоритм превентивных операций коррекции технологических цепочек при возникновении рисков [10].

Технико-экономические показатели производства определяются прямым расчетом или по аналогии: в первом случае используется метод калькуляции, во вто-

ром за основу их определения принимаются показатели предприятий-аналогов. Выявляются производства-аналоги (осваивающие аналогичное сырье), расположенные в условиях, близких к тем, в которых находится рассматриваемый источник сырья или предполагается поместить производство по переработке этого сырья. При оценке технико-экономических, производственных, рыночных и иных групп показателей по аналогии, определяется характер зависимости капитальных вложений на добычу, от значений мощности горной массы (M) выражается формулой 5:

$$F(M) = \sum_{i=0}^n a_i M^i. \quad (5)$$

Определение себестоимости (S) сырья – продукта по аналогии начинается с корректировки себестоимости горной массы с учетом соотношения средних коэффициентов рудоносности, принятых запасов для вида ресурса, формула 6:

$$S_v^{(0)} = S_a^{(0)} f_v^{(0)} / f_a^{(0)}, \quad (6)$$

где $S_a^{(0)}$ – себестоимость горной массы на предприятии-аналоге или себестоимость, принятая за основу корректировки;

$S_v^{(0)}$ – себестоимость на предусматриваемом производстве;

$f_v^{(0)}, f_a^{(0)}$ – средние коэффициенты предприятия-аналога и оцениваемого объекта природопользования.

Оценка ресурсов, используемых с потреблением с учетом доходов по всей технологической цепочке сводится к доходу объекта природопользования от продажи сырья, продуктов переработки за вычетом себестоимости. Выбор между дальнейшей переработкой и продажей осуществляется на каждом этапе и может быть выражен формулой 7:

$$B_i^{(n)} = \max(P_i^{(n)}, B_i^{(n+1)}) - S_i^{(n)}, \quad (7)$$

где $B_i^{(n)}, B_i^{(n+1)}$ – доход, получаемый соответственно на n -ом и $n+1$ -ом звене технологической цепочки по переработке i -го продукта;

$P_i^{(n)}$ – рыночная цена ресурса;

$S_i^{(n)}$ – себестоимость реализации n -го звена цепочки, находящейся на i -й полезный продукт.

Под доходом природопользователя понимается доход рыночного спекулянта, который продает ресурсы на рынке, что не совсем корректно. До момента начала хозяйственного освоения объекта природопользования все ресурсы находятся в первозданном состоянии. И только после производственного освоения возможно выбрать наиболее экономически эффективное их использования. Рынок порождает спекулятивные составляющие, они имеют значительный вес в итоговой стоимости продаваемого ресурса.

Оценка объекта природопользования в начальный момент времени будет включать в себя оценку всех ресурсов, используемых без потребления и оценку ресурсов, используемых с потреблением. Хозяйственное использование объекта может принести доход, определяемый, формула 9:

$$O_{\max} = \sum \max(\sum_{j=1}^M b_{ij} k_{ij} + B_i^{(0)}), \quad (9)$$

где $O_{\max}$ – максимальная потенциально возможная оценка;

b_{ij} – весовой коэффициент j -ой особенности i -го вида ресурсов используемых без потребления;

k_{ij} – коэффициент индивидуальных особенностей i -го вида ресурсов, используемых с потреблением;

$B_i^{(0)}$ – доход от использования i -го компонента сырья.

Выводы (заключение)

Для бизнес-структур характерно неприятие действующей системы налогообложения, лицензирования, механизма регулирования тарифов на услуги естественных монополий, таможенной политики и других инструментов и методов участия государства в управлении экономикой. В совокупности это привело к неприятию управленческой политики органов власти как в форме прямого от неё отказа (теневая экономика), так и в виде неполного её исполнения (уход от налогов, недекларируемые доходы и т.п.) [7].

В результате реализации варианта хозяйственного освоения объекта природопользования происходит падение потенциально возможного максимального дохода за счет изъятия невозобновимых

ресурсов, утраты возможности использовать отдельные ресурсы без потребления и необходимости восстановления экосистемы в регионах в которых формирует стоимость объект природопользования.

Оценка объекта природопользования на рынке подвергается коррекции. Учет факторов влияющих на эту коррекцию позволит дать максимально справедливую оценку объекта природопользования, выделить спекуляционную долю в оценке, учесть ее при выработке управленческих решений и выработке стратегий региональной политики.

Результат экономической деятельности по хозяйственному освоению объекта природопользования приводит к падению его реальной стоимости. Критерием эффективности использования объекта природопользования может выступать разность реально полученного участником рынка дохода и падению стоимости объекта природопользования, формула 10:

$$\mathcal{E}\mathcal{E} = PД - \Delta S, \quad (10)$$

где $\mathcal{E}\mathcal{E}$ – эколого-экономическая эффективность хозяйственного освоения объекта природопользования;

$PД$ – реальный доход природопользователя;

ΔS – изменение стоимости объекта природопользователя.

Реализация данного критерия требует накопления статистической информации по имеющимся объектам природопользования, кающейся качественного состава ресурсов, рыночных ценах, а также по рыночным ценам на все продукты переработки ресурсов на всех звеньях технологической цепочки и параметры себестоимости производства.

Критерий позволяет дать оценку объекта природопользования в целом и сделать выбор между отдельными стратегиями его хозяйственного освоения. В оценку должна учитываться спекулятивная рыночная составляющая, которая в большей степени подвержена флуктуациям рынка и не связана с технологической цепочкой, но при этом влияет на конечную стоимость ресурса или конечного продукта на рынке. Подобный критерий должен обладать определенной степенью независимости от политического

влияния и давать максимально точную экономико-математическую оценку объекта природопользования на рынке природных ресурсов. Оптимизация по параметрам полученной модели

позволит дать более точную оценку объекта природопользования. Сгладив при этом влияние некоторых рыночных факторов, которые можно отнести к группе спекулятивных.

Библиографический список

1. Бурук А.Ф., Логачёва О.М., Логачёв А.В. Подходы реализации кластерной политики и программ кластерного развития // В сборнике: Оценка социально-экономического развития: опыт и перспективы Тезисы докладов и выступлений III Международной научно-практической конференции студентов и молодых ученых. Общая редакция О.Н. Головинова. 2019. С. 46–48.
2. Бурук А.Ф. Определение сущности явления конкуренции и оценка ее роли в кластерах, формы ее проявления // Интерэкспо Гео-Сибирь 2017. Т. 6. № 2. С. 24–29.
3. Вдовин С.А. Особенности управления экономическими рисками в кластерном управлении. Интерэкспо Гео-Сибирь 2017 19 -21 апреля 2017 года. С. 182–186.
4. Вдовин С.А., Крутева О.В. Снижение финансовой нагрузки субъектов предпринимательской деятельности за счет использования средств специализированных инвестиционно-страховых фондов // Инновации и инвестиции. – 2018. – № 2. – С. 37–39.
5. Вдовин С.А., Татаренко В.И., Ушакова Е.О. Основные этапы плана геомаркетингового и геоаналитического исследования коммерческих объектов // Инновации и инвестиции. – 2019 – № 4. – С. 119–123.
6. Иценков О.О., Ткаченко А.О. Оценка альтернативных решений сокращения нефтедобычи Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2017. № 4 (65). С. 137-144.
7. Новоселов А.С., Волянская Т.В., Фалеев А.В. Актуальные проблемы инновационного управления региональной экономикой // Региональная экономика и управление: электронный научный журнал. – 2019. – № 2 (58). – С. 11.
8. Тихомирова И. Инвестиционный климат в России: региональные риски / И. Тихомирова. – М.: Издатцентр, 2015. – 320 с.
9. Ткаченко А.О. Кластерные проекты развития территории Уральский научный вестник. – 2018. – Т. 8. – № 1. – С. 6–9.
10. Убоженко Е.В. Анализ мирового опыта создания кластеров и повышение конкурентоспособности территорий и производственных комплексов // Интерэкспо Гео-Сибирь. – 2017. – Т. 6. – № 2. – С. 83–86.
11. Федоляк В.С. Региональная экономика как хозяйственная система страны / В.С. Федоляк // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия: Экономика. Управление. Право. – 2018. – Т. 10. – № 1. – С. 3–7.

УДК 339.138

О. А. Рущицкая

Уральский государственный аграрный университет, Екатеринбург,
e-mail: olgaru-arbitr@mail.ru

Т. И. Крузикова

Уральский государственный аграрный университет, Екатеринбург,
e-mail: rustale@yandex.ru

О. Е. Рущицкая

Уральский государственный аграрный университет, Екатеринбург,
e-mail: ruscha@yandex.ru

Р. В. Буслаев

Уральский государственный аграрный университет, Екатеринбург,
e-mail: r.buslaev@bk.ru

РЫНОК ОРГАНИЧЕСКОЙ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ В РОССИИ

Ключевые слова: Органическая сельскохозяйственная продукция, производство сельскохозяйственной органической продовольственной продукции, продовольственный рынок сельскохозяйственной органической продукции, правовое регулирование производства и реализации органической продукции; государственная поддержка, экономический механизм.

В статье рассматривается проблема качества продовольственной безопасности, как важнейшая государственная задача, т.к. от ее решения зависит будущее страны. В современном мире все большее количество людей хотят вести здоровый образ жизни и питаться экологически чистыми, органическими продуктами, которые становятся всё более востребованными у многих слоев населения. В связи с чем появился и активно развивается новый сегмент традиционного продовольственного рынка – рынок органической сельскохозяйственной продукции. Различные эксперты оценивают международный рынок органической продукции в \$80-85 млрд. предполагается, что в течение 2016-2025 годов ожидается его ежегодный рост в среднем на 12-15%. Общий объем рынка органических продуктов в 2020 году по прогнозам составит около 212 млрд. долларов. В Российской Федерации (при прочих равных условиях) развитие внутренней и внешней инфраструктуры рынка также способствует формированию и росту продовольственного рынка сельскохозяйственной органической продукции в среднем на 30–40% в год. Возможность повышения качества питания населения страны, непосредственно связанного с уровнем его жизни, стала более реальной с переходом на импортозамещение, направленное на рост продовольственного самообеспечения, на развитие органического агропроизводства. В его основе – инновационное экологизированное землепользование и сохранение природных (в первую очередь – земельных) ресурсов. Доля России на мировом рынке органических продуктов, по оценке экспертов, составляет менее 1%. По мнению правительства Российской Федерации, производство органической продукции в настоящее время является одним из самых перспективных направлений развития сельского хозяйства, но при этом рынок органической продукции в России организован во многом стихийно. Россия может занять на мировом рынке органической продовольственной продукции от 10 до 25%. Незначительная доля экологически чистой продукции на продовольственном рынке России свидетельствует не только о высоком потенциале развития данной рыночной ниши, но и о недостаточно проработанной концепции продовольственного рынка сельскохозяйственной органической продукции в современных экономических условиях. Несмотря на очевидность расширения производства органической сельскохозяйственной продукции, основные регулирующие элементы рынка не дают ожидаемого эффекта от деятельности его субъектов, поэтому процесс организации продовольственного рынка сельскохозяйственной органической продукции происходит крайне медленными темпами. Одним из главных вопросов при организации продовольственного рынка сельскохозяйственной органической продукции ставится вопрос о развитии государственной поддержки вышеуказанного рынка. Важным направлением в системе государственного регулирования продовольственного рынка страны являются вопросы государственной поддержки производителей сельскохозяйственной органической продовольственной продукции. В рамках реализации приоритетного проекта «Развитие АПК» государство усиливает внимание к технической и технологической модернизации сельского хозяйства, повышению его конкурентоспособности.

О. А. Ruschitskaya

Ural State Agrarian University, Ekaterinburg, e-mail: olgaru-arbitr@mail.ru

Т. И. Kruzhkova

Ural State Agrarian University, Ekaterinburg, e-mail: rustale@yandex.ru

O. E. Ruschitskaya

Ural State Agrarian University, Ekaterinburg, e-mail: ruscha@yandex.ru

R. V. Buslaev

Ural State Agrarian University, Ekaterinburg, e-mail: r.buslaev@bk.ru

MARKET OF ORGANIC AGRICULTURAL FOOD PRODUCTS IN RUSSIA

Keywords: Organic agricultural products, production of agricultural organic food products, food market of agricultural organic products, legal regulation of production and sale of organic products; state support, economic mechanism.

The article considers the problem of quality of food security as the most important state task, since the future of the country depends on its solution. These days an increasing number of people want to lead a healthy lifestyle and eat environmentally friendly, organic products, which are becoming increasingly popular among many segments of the population. As a result, a new segment of the traditional food market has appeared and is actively developing – the market of organic agricultural products. Various experts estimate the international market for organic products at \$ 80-85 billion. It is estimated that an annual average increase of 12-15 % is expected during 2016-2025. The total market for organic products in 2020 is projected to be about \$ 212 billion. In the Russian Federation (other things being equal) the development of internal and external market infrastructure also contributes to the formation and growth of the food market of agricultural organic products by an average of 30 – 40 % per year. The possibility of improving the nutritional quality of the country's population, directly related to its standard of living, became more real with the transition to import substitution, aimed at increasing food self-sufficiency, and developing organic agricultural production. It is based on innovative green land use and conservation of natural (primarily land) resources. Experts estimate that Russia's share in the global market of organic products is less than 1 %. According to the Government of the Russian Federation, the production of organic products is currently one of the most promising areas of agricultural development, but at the same time, the market for organic products in Russia is organized largely spontaneously. Russia will be able to occupy 10 to 25 % of the world market of organic food products. A small share of environmentally friendly products in the Russian food market indicates not only the high potential for the development of this market niche, but also the insufficiently developed concept of the food market of agricultural organic products in modern economic conditions. Despite the obvious expansion of production of organic agricultural products, the main regulatory elements of the market do not give the expected effect from the activities of its entities, therefore, the process of organizing the food market of agricultural organic products is extremely slow. One of the most important issues in organizing the food market for agricultural organic products is the question of the development of state support for the aforementioned market. An important area in the system of state regulation of the food market of the country is issues of state support for producers of agricultural organic food products. As part of the implementation of the priority project «Development of the agro-industrial complex», the state pays closer attention to the technical and technological modernization of agriculture and increasing its competitiveness.

Введение

Решение проблемы продовольственной безопасности в настоящее время – одна из основных государственных задач, т.к. от ее решения зависит будущее страны. Переход к рыночной системе экономики в России привел к отказу от стандартов ГОСТа и как следствие производству в красивой упаковке не всегда качественной продукции. Отсутствие на законодательном уровне нормативных документов, касающихся производства продовольственной продукции, привело к тому, что различного рода нарушения фактически не подлежат наказанию.

Для решения проблемы продовольственной безопасности в мировой

практике большое внимание уделяется развитию рынка органической сельскохозяйственной продукции, объем которого по прогнозам ряда международных экспертов в 2020 году может составить около 212 млрд. долларов. Доля России на мировом рынке органической сельскохозяйственной продукции пока крайне низка – менее 1 %.

Данный факт свидетельствует о необходимости усиления со стороны государства внимания к развитию рынка продовольственной органической сельскохозяйственной продукции.

Без эффективной системы государственной поддержки невозможно создать благоприятные условия для развития рынка органической сельскохозяй-

ственной продукции, тесно связанного с ростом продовольственного самообеспечения и повышения качества питания населения страны.

Государственная поддержка сельхозпроизводителей может осуществляться разными способами, а именно предоставлением льготных кредитов и дотаций, установлением различных протекционистских мер, разработкой и принятием новых технических регламентов и др.

Огромное значение для развития рынка сельскохозяйственной органической продукции играет земельное законодательство. Длительное время земельное законодательство не стимулировало непосредственных производителей сельскохозяйственной продукции крестьян-собственников к предпринимательской деятельности и земли сельхозназначения активно скупались крупными агрохолдингами. Они практически монополизировали продовольственный рынок страны и, стремясь к максимизации прибыли не всегда заботились о качестве продукции. Негативно отражалась на развитии продовольственного рынка и политика кредитования сельскохозяйственных производителей, поддерживавшая, прежде всего интересы банковской сферы.

Таким образом, на продовольственном рынке России преобладающими становятся крупные частные торговые сети, в том числе и зарубежные.

С целью дальнейшего развития рынка сельскохозяйственной продукции была разработана госпрограмма на 2013-2020 годы. [1]

В этом документе особое внимание уделялось вопросам импортозамещения, субсидирования инвестиционных проектов и совершенствования финансово-кредитного механизма производителей продовольствия.

Анализ финансово-кредитного механизма показывает его неэффективность, что выражается в крайне низком приросте отечественной сельскохозяйственной продукции, сокращением прямых инвестиций и снижением реальных доходов значительной части населения страны.

Цель исследования: чтобы достичь запланированный в Государственной программе уровень производства сель-

скохозяйственной продукции предложено вложить в АПК 400 млрд. руб. инвестиционных ресурсов [6]. На наш взгляд это будет способствовать развитию инвестиционной деятельности в сельском хозяйстве и создаст благоприятные условия для развития рынка органической сельскохозяйственной продукции.

Одним из приоритетных направлений государственной поддержки, способствующей совершенствованию рынка органической сельскохозяйственной продукции, является развитие селекционных центров, повышение уровня механизации, автоматизации и роботизации молочных животноводческих комплексов.

Реальная государственная поддержка с участием банков позволит применять в АПК последовательные управленческие решения, достичь необходимого уровня импортозамещения и создать благоприятные условия для развития рынка органической сельскохозяйственной продукции в России.

Господдержка должна включать следующее: привлечение инвестиций в аграрный сектор экономики; целевая поддержка предпринимательской инициативы; кредитование сельхозпроизводителей; финансирование новых проектов; разработка механизма залога сельскохозяйственных земель.

В нашей стране сельхозземли считаются низко ликвидными, в связи с чем залоговая система кредитования их не устраивает банки. Это в свою очередь привело к низкой инвестиционной привлекательности растениеводческой отрасли.

Результаты исследования

В 2014 г. было принято Постановление Правительства РФ № 1044 «Об утверждении Программы поддержки инвестиционных проектов, реализуемых на территории Российской Федерации на основе проектного финансирования». В этом документе были заложены новые формы государственной поддержки аграриев, которые включали:

1. проведение банками при поддержке государства проектного финансирования;
2. для конечного заёмщика размер процентной ставки не должен превы-

шать уровень, запланированный для выделения целевых кредитов ЦБ РФ;

3. банк, предоставляющий кредит сельхозпроизводителям, должен иметь собственные средства не менее 100 млрд. руб., опыт реализации не менее 10 инвестиционных проектов в течение последних 3 лет;

4. приоритетные проект должен иметь полную стоимость не менее 1 млрд. руб. и не превышать 20 млрд. руб. с долей заёмных средств;

В программе господдержки инвестиционных проектов в агропромышленном комплексе предусматривалось из федерального бюджета возмещение затрат на модернизацию различных сельскохозяйственных объектов производственного назначения; предоставление кредитов с субсидированием процентных ставок для молочного животноводства и перерабатывающего производства сельхозпродукции. Субсидии планировалось выделять в пределах подпрограммы «Развитие оптово-распределительных центров и инфраструктуры системы социального питания» [11].

В тоже время, анализ данного документа имеет, по мнению авторов и ряд негативных сторон.

Во-первых, кредитование инвестиционных проектов в АПК банками, с возмещением части кредита на основе бюджетного финансирования показывает, что банки далеко не всегда добросовестно исполняют условия договоров.

Во-вторых, сомнительным является тот факт, что инвестиционные проекты по проблемам селекции смогут уложиться в стоимость проекта, которая по имеющейся нормативной базе должна быть не менее 1 млрд. руб.

В связи с вышесказанным можно предложить в качестве приоритетного инвестиционного проекта организацию производства сельскохозяйственной органической продовольственной продукции «зеленая экономика», способствующего улучшению качества питания населения России.

Можно выделить основные направления деятельности по разработке данного проекта:

1) создать инициативную группу высококвалифицированных специалистов: агрономов, зоотехников, экономистов,

экологов, землеустроителей, проектировщиков, финансистов и т. д.

2) обосновать приоритетность проекта и возможность изыскания инвестиционных ресурсов, включая собственные, составляющие не менее 20% стоимости проекта;

3) ознакомиться с требованиями, предъявляемыми к подобного рода проектам со стороны Минэкономразвития и условиями господдержки;

4) иметь гарантию со стороны государственных или региональных органов власти компенсации части расходов на разработку и реализацию инвестиционного проекта;

5) проанализировать опыт разработки аналогичных проектов в стране и за рубежом с целью минимизации различных рисков;

6) согласовать с банком с целью кредитования состав разработчиков, закрепив отношения договором;

7) предусмотреть функции структурных подразделений, включаемых в проект по производству органической продовольственной продукции;

8) соблюдать производителями органической продовольственной продукции, установленные нормативы по организации сбытовой политики.

Как было отмечено, разработчики проекта должны обратить особое внимание на разработку и обоснование механизма минимизации рисков. Это крайне важно для инвесторов, прежде всего в экологически неблагоприятных территориях, где следует учитывать следующие риски: финансово-экономического ($R_{фэ}$), погодного ($R_{п}$), рыночного ($R_{р}$) и техногенного ($R_{тг}$). Совокупный риск в этом случае включает:

$$R_{co} = R_{фэ} + R_{п} + R_{р} + R_{тг}.$$

Названные выше риски связаны с внутренними издержками ($I_{в}$), включающими упущенный доход на капитал и ренту и нормальную прибыль, под которой понимается прибыль, полученная в альтернативной сфере АПК. Речь идет о производстве сельскохозяйственной органической продовольственной продукции (СОПП), поскольку расходы на такое производство значительно выше затрат на производство традиционных видов сельхозпродукции. Производство

органической продукции не предполагает использование ядохимикатов, минеральных удобрений и т.д. Хотя такое возможно и при традиционном варианте. То есть различие между традиционным производством и производством СОПП состоит в качестве производимой сельскохозяйственной продукции уровне риска ее сбыта. Риск сокращения дохода от не реализации части i -ой СОПП, произведенной в j -ом регионе (ΔG_{ij}^3) может быть представлен в виде следующего выражения:

$$\Delta G_{ij}^3 = (Q_i^n - Q_i^p) \cdot (P_i^{on} - P_i^{tr}) = \Delta Q_i^r \cdot \Delta P_i \geq G^n,$$

где Q_i^n, Q_i^p – объём производства и реализации i -ой органической продовольственной продукции, ед.;

P_i^{on}, P_i^{tr} – рыночная цена i -ой сельскохозяйственной продукции, как органической, так и традиционной (руб./ед.);

$\Delta Q_i^r, \Delta P_i$ – разница в ценах на органическую и традиционную продукцию, руб./ед.

Из данного выражения можно сделать вывод, что если производителю сельскохозяйственной органической продовольственной продукции не удалось частично реализовать её по рыночной цене, то продав эту часть по цене неорганической продукции, полученный доход должен быть не меньше нормальной прибыли. Тогда мы можем ниже приведенной формулой показать предельно допустимую величину риска:

$$R_{фз} = \Delta G_{ij}^3 \geq G^n.$$

Большую опасность для сельского хозяйства представляет погодный риск. Засуха или повышенное увлажнение наносят значительный ущерб сельскому хозяйству, усиливая зависимость от импортной продукции.

По оценкам экспертов [15], примерно 65% всех потерь народного хозяйства страны, вызванных неблагоприятными погодными условиями, приходится на долю сельского хозяйства. Предотвратить значительную часть этих потерь можно за счет планирования и проведения необходимых агротехнических мероприятий.

На сокращение дохода оказывают влияние не только неблагоприятные погодные условия, но и имеющиеся про-

счеты в организационно-экономической деятельности сельскохозяйственного предприятия.

Снижение погодного риска при производстве сельскохозяйственной органической продукции на Урале (зона повышенной влажности)) возможно:

1) использованием в сельскохозяйственных предприятиях механизированных работ с учетом уровня влажности;

2) создание условий для развития диверсификационных видов предпринимательской деятельности.

Первый путь находит практическое применение в крепких фермерских хозяйствах, имеющих большое количество техники (тракторов, комбайнов, сельхозмашин), используемой в наиболее подходящих погодных условиях. В ненастье и сразу после него выполняется, например, вспашка зяби, транспортные работы, заготовка силоса. После некоторого подсыхания трав – заготовка сенажа, далее уборка зерновых культур и т. д. Причём такая смена может происходить в течение одного рабочего дня. Это сокращает потери времени, тесно связанные с производственными показателями, а, в конечном счёте, с доходом.

Второй путь способствует компенсации потерь дохода вследствие неблагоприятных погодных условий.

Критическим уровнем риска можно считать 29% стоимости потерь продукции. Эта сумма не подлежит возмещению по страховому договору. Страховая сумма может быть выплачена в случае гибели не менее 30% урожая.

Риск связан также с монополизацией рынка сельскохозяйственной продукции крупными торговыми сетями и агрохолдингами. Это затрудняет сбыт продукции сельхозпроизводителями и вынуждает их реализовывать свою продукцию через посреднические структуры: супермаркеты и обычные продуктовые магазины. Продавая им продукцию по ценам ниже рыночных, сельскохозяйственные организации теряют значительную часть дохода.

Для Свердловской области такие потери (C_{np}) по основным видам агропродукции составляют более 1,4 млрд руб., что подтверждается приведенным расчетом:

$$C_{\text{пр}} = \sum_{i=1}^n W_i (P_i^p - P_i^{\text{от}}) \cdot g = [W_3 (P_3^p - P_3^{\text{от}}) + W_k (P_k^p - P_k^{\text{от}}) + W_{\text{ов}} (P_{\text{ов}}^p - P_{\text{ов}}^{\text{от}}) + W_{\text{мя}} (P_{\text{мя}}^p - P_{\text{мя}}^{\text{от}}) + W_{\text{мо}} (P_{\text{мо}}^p - P_{\text{мо}}^{\text{от}}) + W_{\text{я}} (P_{\text{я}}^p - P_{\text{я}}^{\text{от}})] \cdot g =$$

$$= [97(4000 - 3600) + 40(30 - 15,5) + 28(27 - 14,6) + 159(220 - 145) + 437(43 - 23) + 1269 \text{ млн шт. } (55 - 43)] \cdot 0,88 = 1407025,136 \text{ тыс. руб.,}$$

где W_3 , W_k , $W_{\text{ов}}$, $W_{\text{мя}}$, $W_{\text{мо}}$, $W_{\text{я}}$ – годовой объём реализации зерна, картофеля, овощей, мяса, молока, яиц;

$C_{\text{пр}}$ – потери сельскохозяйственных организаций от реализации продукции через посреднические структуры, тыс. руб.;
 g – доля продукции, которая продается через посредника.

Таким образом, отсутствие у сельских товаропроизводителей собственной кооперативной оптово-розничной сферы, увеличивает риск реализации продукции, особенно это касается её органической составляющей, производство которой является более затратным.

На снижение объёмов реализации сельскохозяйственной органической продовольственной продукции оказывает большое влияние и экологический фактор.

В настоящее время экологические риски возникают в связи с увеличивающимися объёмами различных отходов и выбросов, разделяемых на классы.

Даже в считающихся экологически более чистых областях находятся чрезвычайно опасные отходы, так называемого первого класса. «Это ртуть (от выбравованных ртутных вентилей, ртутно-носодержащих ламп), цианиды, окислы хрома, меди, никеля, хлорорганических соединений, гальванические шламы, стекло с нанесённым люминофором, а также отходы фармацевтической продукции» [2].

Отходы обычно хранятся на специально отведённых площадках и поэтому особого вреда для сельского хозяйства не представляют. Однако вызывает сомнение безопасность их утилизации

Выводы

В связи с вышесказанным, рассмотренные риски целесообразно учитывать в механизме государственной поддержки, а именно для минимизации их:

– использовать механизм государственного заказа для продажи нереализованной на рынке продукции;

– внести изменения в условия страхования урожаев сельскохозяйственных культур (ввести низкий рисковый процент);

– гарантировать минимальные цены на сельскохозяйственную продукцию (90-95 % рыночной цены). Создать государственно-кооперативную оптово-розничную систему;

– обеспечить полную компенсацию потерь сельскохозяйственных производителей в случае загрязнения территории.

Можно использовать и другие меры, например, снижение ставки инвестиционных кредитов до 8-9 % для производителей данной продукции.

В целях дальнейшего развития хозяйств, производящих органическую продовольственную продукцию, государственная поддержка должна быть направлена на полное возмещение потерь производителям от техногенного загрязнения.

Одним из важных показателей производства органической продовольственной продукции является – нормативная себестоимость. Данный показатель должен быть понятен и доступен потребителям органической продовольственной продукции, которые будут больше понимать рыночную цену.

Развитие рынка сельскохозяйственной органической продовольственной продукции требует решения проблемы сертификации. Действующая в настоящее время система сертификации органической продукции крайне невыгодна для производителей, так как увеличивает их расходы. Сертификат требуется на каждый вид органической продукции. Авторами предложен механизм, суть которого заключается в организации выдачи сертификатов производителям

органической продовольственной продукции непосредственно по месту их проживания.

Предлагается авторами обязанности по сертификации и реализации сельскохозяйственной продукции возложить на вновь организованные кооперативы: районный кооператив с территориальной экспертной группой и сбытовой. Они же вместе с общественными советами сельских населённых пунктов, могут и контролировать соблюдение производителями всех нормативных требований по производству органической продовольственной продукции. Кооперативы предлагается создать на средства пайщиков (владельцев личных подсобных хозяйств и физических лиц, занимающихся

производством сельскохозяйственной продукции) с региональной господдержкой. В структуре кооператива с условным названием «Сертификат», должна находиться группа экспертов: ветврач, зоотехник и агроном. Общее руководство и фитосанитарный надзор за деятельностью кооперативов предлагается осуществлять региональной государственно-кооперативной службой сертификации.

Таким образом, в предлагаемом механизме сертификации имеет место сквозная ответственность различных подразделений, что гарантирует высокое качество производимой органической продовольственной продукции и повышает мотивацию потребителей.

Библиографический список

1. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 – 2020 годы. // Утверждена постановлением Правительства Российской Федерации от 14 июля 2012 г. № 717
2. Доклад об экономической ситуации в Тюменской области в 2016 году. – Тюмень: Правительство Тюменской области. – 2017. – 240 с.
3. Проект Федерального закона «О производстве органической сельскохозяйственной продукции и внесении изменений в законодательные акты Российской Федерации» [Электронный ресурс] // «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://base.consultant.ru>.
4. Федеральный закон «Об органической продукции и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» № 280-ФЗ от 03.08.2018 г. «КонсультантПлюс».
5. Аварский Н.Д. Актуальные вопросы совершенствования законодательства в сфере производства и оборота органической продукции Российской Федерации / Аварский Н.Д. Таран В.В. // Экономика и управление. – 2018. – № 10. С. 83–98.
6. Барсукова С.Ю. Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации: оценка экспертов // Terra Economicus. – 2012. – Т. 10. – № 4. – С. 37–46.
7. Беспехотный Г.В. Механизм государственного инвестиционного развития сельского хозяйства // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2015. – № 8. – С. 2–6.
8. Борхунов Н.А. Экономический механизм развития аграрной экономики: необходимы перемены // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2013. – № 12. – С. 9–12.
9. Воронин Б.А. Правовое регулирование развития рынка органической сельскохозяйственной продукции в РФ: состояние, проблемы / Б.А. Воронин // Нивы Зауралья. – 2014. – № 1. – С. 19–23.
10. Koechlin D. / Müller K. Environmental Management and Investment Decisions: D. Koechlin and K. Müller (eds.), Green Business Opportunities: The Profit Potential, London, UK: Pitman, 1992.
11. Маслова В. Особенности формирования финансово-кредитного механизма в АПК на современном этапе // АПК: экономика, управление. – 2015. – № 10. – С. 57–55.
12. Рушицкая О.А. Основные перспективы развития рынка органической продовольственной продукции / Астратова Г.В. Семин А.Н. // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2016. – № 11 (145). – С. 46–55.
13. Rushitskaia O.A., Pustuev A.L., Zyryanova T.V., Kot E.M. The Revealing of the System Essence in the Organic Food Products Market. Journal of Economic & Management Perspectives (ISSN: 2523-5338) Volume 11, Issue 4, December 2017.
14. Сельскохозяйственные рынки России. Аналитический обзор. I Квартал 2017. / Леонид Григорьев, Владимир Трубин, Александр Голяшев, Татьяна Радченко. М.: Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации. – 90 с. [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://ac.gov.ru/files/publication/a/13666.pdf>.
15. Справочник агронома по сельскохозяйственной метеорологии [текст] / Под ред. Грингофа (2-е изд.). – СПб.252., 2006. – 533 с.
16. Чашин В.К., Пустуев А.Л. Мониторинг в системе продовольственной безопасности. – М.: Изд-во ГУП «Агропресс», 2004. – 439 с.

УДК 657

О. Н. Свешникова

ФГБОУ ВО «Национальный исследовательский Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарёва», Саранск, e-mail: svesholga@yandex.ru

О. Н. Лебедева

ФГБОУ ВО «Национальный исследовательский Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарёва», Саранск, e-mail: olga.lebedeva.1997@yandex.ru

ОЦЕНКА НЕФИНАНСОВЫХ АКТИВОВ В ФЕДЕРАЛЬНЫХ И МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТАХ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И ОТЧЕТНОСТИ

Ключевые слова: оценка, нефинансовые активы, федеральные стандарты, международные стандарты, справедливая стоимость, признание, бухгалтерская отчетность.

Реформа системы регулирования бухгалтерского учета, методологической концепцией которой выступает сближение отечественной системы нормативных документов по бухгалтерскому учету в организациях госсектора с требованиями международных стандартов финансовой отчетности общественного сектора (МСФО ОС), длится в России уже два десятилетия. За это время учет и отчетность в секторе государственного управления претерпели значительные изменения, вступив в настоящий момент на качественно новый уровень реформирования. С 1 января 2018 года учет в госучреждениях строится на положениях федеральных стандартов. В этой связи большой интерес представляет сравнительный анализ регламентаций международных и отечественных стандартов. В статье представлены результаты исследования положений по оценке нефинансовых активов организаций госсектора, содержащиеся в федеральных и международных стандартах бухгалтерского учета и отчетности. Выявлены общность и различия в оценке активов при нахождении их на разных стадиях жизненного цикла в учреждении. Дана оценка новации расширения сферы применения справедливой стоимости.

О. N. Sveshnikova

National Research Mordovia N.P. Ogarev State University, Saransk,
e-mail: svesholga@yandex.ru

О. N. Lebedeva

National Research Mordovia N.P. Ogarev State University, Saransk,
e-mail: olga.lebedeva.1997@yandex.ru

ASSESSMENT OF NON-FINANCIAL ASSETS IN FEDERAL AND INTERNATIONAL ACCOUNTING AND REPORTING STANDARDS

Keywords: assessment, non-financial assets, federal standards, international standards, fair value, recognition, financial reporting.

The reform of the accounting regulatory system, the methodological concept of which is the convergence of the national system of normative documents on public sector accounting with the International Public Sector Accounting Standards (IPSAS), has been going on in Russia for two decades. During this time, accounting in the public sector has undergone significant changes, now entering a qualitatively new stage of reform. Since January 1, 2018, accounting in public sector organizations is based on the provisions of federal standards. In this regard, a comparative analysis of the regulations of international and national standards is of great interest. The article presents the results of a study of the provisions on the assessment of non-financial assets of public sector organizations contained in federal and international accounting and reporting standards. The article contains similarities and differences in the assessment of assets when they are at different stages of the life cycle in the institution. The assessment of the innovation of expanding the scope of application of fair value is given.

Введение

Как известно, с 1 января 2018 года бухгалтерский учет в государственных учреждениях РФ строится на положени-

ях федеральных стандартов бухгалтерского учета для организаций государственного сектора (далее – СГС), ориентиром для разработки которых стали

МСФО общественного сектора. Одними из первых были приняты стандарты, раскрывающие порядок формирования информации о некоторых объектах нефинансовых активов.

Программой разработки федеральных стандартов бухгалтерского учета для организаций госсектора на 2019-2021 гг. предусмотрено принятие еще двух стандартов, касающихся нефинансовых активов – «Нематериальные активы» и «Биологические активы». На наш взгляд, первоочередное введение в практику учета стандартов по нефинансовым активам объясняется тем, что от того, какое имущество находится в управлении учреждения, насколько полно и эффективно оно используется, зависит и качество оказываемых услуг.

Цель исследования

Целью научного исследования является установление общности и различий в применяемых оценках нефинансовых активов государственных учреждений, предусмотренных отечественными и международными стандартами бухгалтерского учета.

Материал и методы исследования

В процессе исследования положений федеральных и международных стандартов были использованы такие методы, как систематизация, аналогия, абстрагирование, сравнение, обобщение. Информационной базой послужили нормативно-правовые документы и научные статьи.

Результаты исследования и их обсуждение

Следует отметить, что в СГС встречается понятие нефинансовых активов, однако его содержание не раскрывается. При этом в действующих формах бухгалтерской отчетности, составляемой организациями госсектора, активы представлены нефинансовыми и финансовыми. В МСФО ОС термин «нефинансовые активы» не применяется, вместо него – краткосрочные активы. На сегодняшний день общее представление о нефинансовых активах содержится в Инструкции № 157н.

В практике МСФО коммерческих организаций общие правила по со-

ставлению бухгалтерской отчетности содержатся в одном документе, называемом Концептуальные основы представления финансовых отчетов. В нашей стране аналогичный документ в виде самостоятельного стандарта появился у организаций госсектора – «Концептуальные основы бухгалтерского учета и отчетности организаций государственного сектора» [2]. Один из разделов стандарта содержит порядок оценки объектов бухгалтерского учета, однако на деле он полностью посвящен лишь одному виду оценки – справедливой стоимости и методам ее определения. МСФО ОС не содержит аналогичного отдельного стандарта, а все виды оценок раскрываются в стандарте, посвященном соответствующему объекту учета.

Оценка как элемент бухгалтерского учета оказывает влияние на создаваемую им информацию. Как в отечественной, так и международной практике стандарты предусматривают многовариантность оценки объектов учета и отчетности. Правильно выбранная оценка влияет на величину имущественной массы учреждения, налогооблагаемую базу по налогу на имущество, финансовые показатели, используемые для оценки финансового состояния [12].

Приступая к раскрытию содержательного аспекта оценки нефинансовых активов, отметим, что выбор методологического подхода к ее определению зависит, прежде всего, от стадии жизненного цикла объекта учета в учреждении. Так, различают оценку актива в момент его появления в учреждении (в СГС это называется принятием к бухгалтерскому учету, в МСФО ОС – признанием) и последующую оценку или оценку после признания.

Обратимся к оценке основных средств госучреждений, которые обычно занимают наибольший удельный вес в их имущественном потенциале (таблица 1).

В соответствии с российскими правилами учета объекты нефинансовых активов при признании оцениваются по первоначальной стоимости. В МСФО ОС их оценка определяется понятием «себестоимость». Рассмотрим содержательный аспект этих оценок (таблица 2).

Таблица 1

Оценка основных средств в федеральном и международном стандартах

Время определения оценки	СГС «Основные средства»	МСФО ОС 17 «Основные средства»
При признании	Первоначальная стоимость	Себестоимость
После признания / Последующая оценка	Балансовая стоимость	Себестоимость / Переоцененная стоимость

Таблица 2

Подходы к оценке основных средств при их признании

СГС «Основные средства»	МСФО ОС 17 «Основные средства»
Первоначальная стоимость – стоимость, по которой актив принят субъектом учета к бухгалтерскому учету	Себестоимость – сумма уплаченных денежных средств или их эквивалентов или справедливая стоимость другого возмещения, переданного в целях приобретения актива на момент его приобретения или создания

В международной и отечественной системе учета оценка объектов нефинансовых активов при признании зависит от способа их приобретения. Так, операции по приобретению основных средств делятся на обменные и необменные. В обменных операциях задействованы сопоставимые по денежной величине (стоимости) активы, в том числе денежные средства и их эквиваленты. Для необменных операций свойственна передача активов на безвозмездной основе или по ценам существенно ниже рыночных.

Обменные операции, в свою очередь, могут носить коммерческий либо некоммерческий характер. К коммерческим относят обменные операции, в результате которых в деятельности хозяйствующего субъекта возникает изменение денежных потоков или полезного потенциала [14].

Влияние способа приобретения на порядок формирования первоначальной стоимости основных средств представлено на рисунке 1.

Исключение составляют основные средства, полученные от собственников, первоначальная оценка которых соответствует сумме, отраженной в передаточных документах. Такой подход характерен только для российской практики.

Возвращаясь к рисунку 1, отметим, что нефинансовый актив, приобретенный путем необменной операции, оценивается по справедливой стоимости.

Данный вид оценки стал принципиально новым для отечественной системы бухгалтерского учета, в связи с чем его экономическое содержание представляет особый интерес.

Прежде всего, рассмотрим понятие справедливой стоимости в рамках российских и международных стандартов (таблица 3).

Как следует из таблицы 3, трактовка понятия, содержащаяся в федеральном стандарте, в целом соответствует международным правилам учета и отчетности, однако СГС, помимо всего прочего, содержит указание на переход права собственности на актив в результате сделки. Таким образом, данная оценка увязывается с «вещным» правом.

Системой федеральных стандартов предусмотрено формирование справедливой стоимости с использованием двух методов: метода рыночных цен и метода амортизированной стоимости замещения. Сущность первого из них заключается в оценке актива исходя из текущих рыночных цен или данных о недавних сделках с аналогичными или схожими активами, совершенных без отсрочки платежа [2]. При этом стандарт указывает, что под рыночной ценой актива следует понимать цену, которая может быть получена (уплачена) при продаже актива между независимыми сторонами сделки, осведомленными о предмете сделки и желающими ее совершить. Таким образом, Концептуальные осно-

вы фактически приравнивают справедливую стоимость актива к его рыночной цене, тем самым подвергая сомнению возможность применения метода амортизированной стоимости [10].

МСФО ОС не содержит определенных требований касательно методов определения справедливой стоимости.

В то же время в МСФО коммерческих организаций для этих целей предусмотрен отдельный стандарт – МСФО (IFRS) 13 «Оценка справедливой стоимости». Согласно данному стандарту справедливая стоимость актива может быть определена с использованием рыночного, затратного либо доходного подхода.

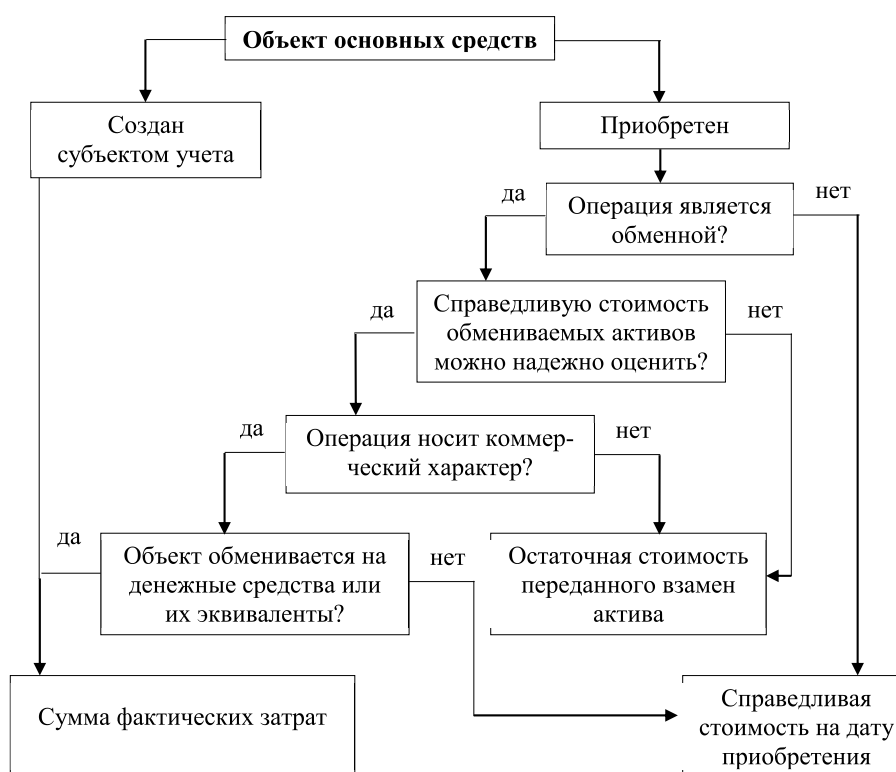


Рис. 1. Влияние способа приобретения на порядок формирования первоначальной стоимости основных средств

Таблица 3

Понятие справедливой стоимости в федеральных и международных стандартах

СГС	МСФО ОС
Справедливая стоимость – оценка, соответствующая цене, по которой может быть осуществлен переход права собственности на актив между независимыми сторонами сделки, осведомленными о предмете сделки и желающими ее совершить	Справедливая стоимость – сумма, на которую можно обменять актив или погасить обязательство при совершении сделки между хорошо осведомленными, желающими совершить такую сделку и независимыми друг от друга сторонами

Таблица 4

Последующая оценка основных средств

СГС «Основные средства»	МСФО ОС 17 «Основные средства»
Балансовая стоимость – первоначальная стоимость актива с учетом ее изменений	Переоцененная стоимость – справедливая стоимость на дату переоценки за вычетом накопленной амортизации и убытков от обесценения

Если в отношении первоначальной оценки основных средств федеральные и международные стандарты едины в своем подходе, то последующая оценка таких активов имеет некоторые отличия (таблица 4).

На наш взгляд, присутствующий в федеральном стандарте вид оценки «балансовая стоимость» вносит путаницу, завуалировав необходимость переоценки основных средств в случае доведения до справедливой стоимости. Учитывая, что СГС раскрывает содержание изменений стоимости (достройка, дооборудование, техперевооружение, модернизация, разукрупнение, переоценка), вполне достаточно обойтись одним показателем – остаточная стоимость. МСФО ОС 17 открыто предлагает две модели оценки после признания: по себестоимости и по переоцененной стоимости.

Порядок учета и оценки произведенных активов раскрывается в СГС «Произведенные активы». В международных стандартах категория «произведенные активы» отсутствует. Земельные участки в соответствии с МСФО ОС могут относиться как к основным средствам, так и к инвестиционной недвижимости.

Первоначальная стоимость произведенных активов, к которым относятся земля, недра и иные природные ресурсы, равна справедливой стоимости на дату вовлечения в хозяйственный оборот [4]. Такая оценка, в свою очередь, зависит от объекта учета (рисунок 2).

В остальных случаях оценка объектов произведенных активов производится по тем же правилам, что и оценка основных средств, за исключением создания субъектом учета ввиду отсутствия такой возможности (рисунок 1).

После признания учет произведенных активов ведется по балансовой стоимости. Объекты произведенных активов подлежат ежегодной переоценке по справедливой стоимости, определяемой указанным на рисунке 3 способом.

Неотъемлемую часть имущества государственных учреждений составляют материальные запасы. Согласно СГС «Запасы» при признании данный вид активов оценивается по первоначальной стоимости. В МСФО ОС первоначальной оценкой запасов выступает наименьшая из двух величин: себестоимость или чистая цена продажи (таблица 5).



Рис. 2. Справедливая стоимость объектов произведенных активов

Таблица 5

Оценка запасов в федеральных и международных стандартах

Время определения оценки	СГС «Запасы»	МСФО ОС 12 «Запасы»
При признании	Первоначальная стоимость	Себестоимость
После признания / Последующая оценка	Первоначальная стоимость	Себестоимость / Чистая цена продажи

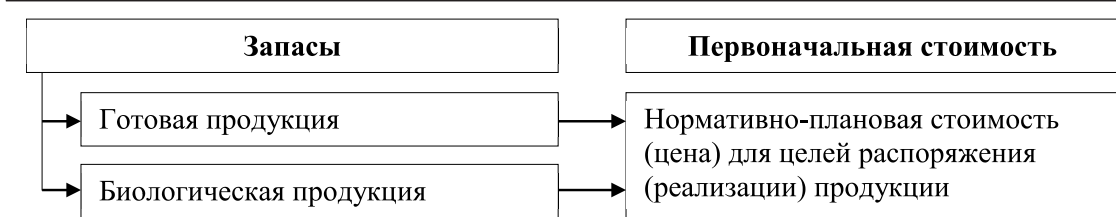


Рис. 3. Первоначальная стоимость готовой и биологической продукции

Существенное влияние на оценку запасов, как и других нефинансовых активов, оказывает характер операций, в результате которых объекты появляются в учреждении и условия приобретения. Так, активы, полученные в результате обменной операции коммерческого характера, при признании оцениваются по справедливой стоимости. В случае, когда активы обмениваются на денежные средства или их эквиваленты либо создаются субъектом учета, их первоначальная стоимость включает все фактически произведенные вложения.

Особый подход к формированию первоначальной стоимости характерен для готовой и биологической продукции на дату выпуска (риунок 3).

Согласно СГС запасы могут переоцениваться, но лишь те, по которым наблюдаются определенные изменения: предназначены для продажи, безвозмездной передачи, за плату по незначительным ценам; снизилась нормативно-плановая себестоимость и др. С учетом этого должен создаваться резерв под снижение стоимости запасов, который уменьшает величину признанной стоимости запасов при отражении в балансе.

В МСФО ОС для оценки запасов предусмотрено использование чистой цены продажи, то есть такой суммы, которую организация ожидает получить от продажи активов в ходе своей обычной деятельности [15]. Данный вид оценки в отличие от справедливой стоимости индивидуален для каждой организации.

В отношении запасов, приобретенных в ходе необменной операции, положения международных и российских стандартов едины – оценка таких активов при признании осуществляется по справедливой стоимости на дату приобретения. При этом справедливая

стоимость согласно СГС «Запасы» может быть определена только методом рыночных цен.

Выводы (заключение)

Проведенный сравнительный анализ регламентаций международных и отечественных стандартов в отношении оценки нефинансовых активов показал наличие общего в методологии. Так, общепризнанно, что следует различать оценку при признании и последующую (после признания). Причем, в Концептуальных основах раскрывается содержание понятий «признание» и «прекращение признания», несмотря на неоднозначность формулировок.

Как в международном, так и в отечественном учете существенное влияние на оценку при признании оказывает способ приобретения объекта нефинансовых активов: обменный или необменный и, в первом случае, характер обмена – коммерческий или некоммерческий. Еще одним шагом в сторону сближения МСФО ОС и федеральных стандартов стало расширение границ применения справедливой стоимости активов, однако методы ее определения имеют различия. Также следует принять во внимание, что в процессе осуществления своей деятельности учреждения госсектора приобретают имущество (кроме внесенного учредителями в момент создания) по системе госзакупок, т.е. преобладающей первоначальной оценкой по-прежнему остается сумма фактических затрат.

Таким образом, введение новых видов оценки, методов их определения сближает российскую и международную системы бухгалтерской отчетности. Тем не менее, было бы целесообразно, обобщив правила оценки, представить их в едином документе, например, СГС «Концептуальные основы бухгалтер-

ского учета и отчетности организаций государственного сектора». Кроме того, считаем необходимым однозначное определение понятий первоначальной

и последующей оценки как оценки, обусловленной разными стадиями нахождения объекта учета, в частности активов, в учреждении.

Библиографический список

1. Приказ Минфина РФ от 1 декабря 2010 г. № 157н «Об утверждении Единого плана счетов бухгалтерского учета для органов государственной власти (государственных органов), органов местного самоуправления, органов управления государственными внебюджетными фондами, государственных академий наук, государственных (муниципальных) учреждений и Инструкции по его применению» (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс]. URL: <http://base.garant.ru/12180849/> (дата обращения: 04.10.2019 г.).
2. Приказ Минфина России от 31 декабря 2016 г. № 256н «Об утверждении федерального стандарта бухгалтерского учета для организаций государственного сектора «Концептуальные основы бухгалтерского учета и отчетности организаций государственного сектора» (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс]. URL: <http://base.garant.ru/71586636/> (дата обращения: 04.10.2019 г.).
3. Приказ Минфина России от 31 декабря 2016 г. № 257н «Об утверждении федерального стандарта бухгалтерского учета для организаций государственного сектора «Основные средства» (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс]. URL: <http://base.garant.ru/71589050/> (дата обращения: 07.10.2019 г.).
4. Приказ Минфина России от 28 февраля 2018 г. № 34н «Об утверждении федерального стандарта бухгалтерского учета для организаций государственного сектора «Непроизведенные активы» (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс]. URL: <http://base.garant.ru/71948612/> (дата обращения: 09.10.2019 г.).
5. Приказ Минфина России от 7 декабря 2018 г. № 256н «Об утверждении федерального стандарта бухгалтерского учета для организаций государственного сектора «Запасы» (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс]. URL: <https://base.garant.ru/72146396/> (дата обращения: 12.10.2019 г.).
6. Письмо Минфина России от 15 декабря 2017 г. № 02-07-07/84237 «О направлении Методических рекомендаций по применению федерального стандарта для организаций государственного сектора «Основные средства» [Электронный ресурс]. URL: <https://base.garant.ru/71835182/> (дата обращения: 08.10.2019 г.).
7. Письмо Минфина России от 1 августа 2019 г. № 02-07-07/58075 «Методические рекомендации по применению федерального стандарта для организаций государственного сектора «Запасы» [Электронный ресурс]. URL: <https://base.garant.ru/72267754/> (дата обращения: 13.10.2019 г.).
8. Проект Приказа Минфина России «Об утверждении федерального стандарта бухгалтерского учета для организаций государственного сектора «Нематериальные активы» (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс]. URL: https://www.minfin.ru/ru/performance/budget/bu_gs/sfo/ (дата обращения: 04.10.2019 г.).
9. Дружиловская Э.С. Теоретические и методологические проблемы оценки непроизведенных активов в бухгалтерском учете и пути их решения // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2017. № 8. С. 3-19.
10. Дружиловская Т.Ю. Проблемы применения справедливой стоимости в российском бухгалтерском учете // Сборник научных статей по бухгалтерскому учету, экономическому анализу и аудиту, посвященных юбилею заслуженного профессора ННГУ им. Н.И. Лобачевского, доктора экономических наук Е.А. Мизиковского. Нижний Новгород: ННГУ им. Н.И. Лобачевского. 2018. С. 98-103. [Электронный ресурс]. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=36059008> (дата обращения: 08.10.2019 г.).
11. Дружиловская Э.С. Первые федеральные стандарты бухгалтерского учета негосударственного сектора // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2016. № 23. С. 2-16.
12. Колесник Н.Ф., Свешникова О.Н., Корж Я.В. Оценка нефинансовых активов через призму федеральных стандартов бухгалтерского учета для организаций государственного сектора // Экономические исследования и разработки. 2017. № 5. С. 42-49.
13. Сборник: Международные стандарты финансовой отчетности общественного сектора: Издание 2010 г. Официальный перевод. 2012. [Электронный ресурс]. URL: https://www.minfin.ru/ru/document/?id_4=16828 (дата обращения: 15.10.2019 г.).
14. Свешникова О.Н., Корж Я.В. Понятие и оценка основных средств в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности общественного сектора // Татищевские чтения: актуальные проблемы науки и практики. 2018. С. 229-235.
15. Свешникова О.Н., Корж Я.В. Материальные запасы бюджетных учреждений: реальность и перспективы стандартизации бухгалтерского учета для организаций государственного сектора // Вестник Евразийской науки. 2018. № 2; URL: <https://esj.today/35ecvn218.html> (дата обращения: 15.10.2019 г.).

УДК 339.1

Фейзуллаев Мушфиг Ахад оглы

Сургутский государственный университет, Сургут, e-mail: feyzullaev@bk.ru

ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КРЕДИТНЫХ РЕСУРСОВ

Ключевые слова: экономическая эффективность, ключевая ставка, банковская маржа, кредитные ресурсы, реальные доходы населения, инвестиционный потенциал, девальвационный механизм, денежно-кредитная политика, центральный банк, банковская система.

Статья посвящена вопросам повышения эффективности использования кредитных ресурсов в экономическом пространстве. Одним из основных факторов, сдерживающих рост производства в странах, входящих содружество независимых государств, является дорогие кредиты и займы. Имея огромный потенциал для развития производственного сектора наши страны имеют ежегодный рост валового внутреннего продукта в пределах 0-1,5 процента. Авторами обоснованы влияние разных факторов на инвестиционный потенциал страны, в том числе дана оценка девальвационному механизму пополнения бюджета и хроническому снижению реальных доходов населения в протяжении пяти лет. Проведено исследование и анализированы разработки различных авторов мировой экономической науки в теоретической части статьи. Авторы в работе анализируют факторы влияющие на темпы развития экономики страны, анализируют влияние ключевой ставки центрального банка на стоимость заимствования кредитных ресурсов на кредитном рынке. На основе анализа опыта мировых стран разработана и предложена трехфакторная модель и сформулирована формула эффективности кредитных ресурсов в зависимости от показателя банковской маржи и ключевой ставки центрального банка. Приведены примеры использования ведущими странами мира ключевой ставки в качестве основного элемента развития экономики. Предложены основные направления в рамках формирования эффективной денежно-кредитной политики, способствующие улучшению инвестиционного климата и развития производственного сектора экономики. Определены механизмы воздействия и возможная результативность предлагаемых направлений денежно-кредитного стимулирования производственного сектора. В частности, акцентировано внимание на адресность, инновационность и эффективность инвестиций, где высокая роль и ответственность отводится банковскому сектору.

Feizullaev Mushfig Ahad oglu

Surgut State University, Tyumen, e-mail: feyzullaev@bk.ru

THE MAIN FACTORS OF INCREASING THE EFFICIENCY OF CREDIT RESOURCES USE

Keywords: economic efficiency, key rate, bank margin, credit resources, real incomes of the population, investment potential, devaluation mechanism, monetary policy, central bank, banking system.

The article is devoted to the issues of increasing the efficiency of using credit resources in the economic space. One of the main factors constraining the growth of production in the countries of the Commonwealth of Independent States is expensive loans and borrowings. Having a huge potential for the development of the manufacturing sector, our countries have an annual growth of gross domestic product in the range of 0-1.5 percent. The authors substantiated the influence of various factors on the country's investment potential, including an assessment of the devaluation mechanism of budget replenishment and the chronic decline in real incomes of the population over five years. The study was carried out and the developments of various authors of world economic science in the theoretical part of the article were analyzed. The authors analyze the factors influencing the pace of economic development in the country, analyze the influence of the key rate of the central bank on the cost of borrowing credit resources in the credit market. Based on the analysis of the experience of world countries, a three-factor model has been developed and proposed and a formula has been formulated for the effectiveness of credit resources depending on the indicator of bank margin and the key rate of the central bank. Examples are given of the use of the key rate by the leading countries of the world as the main element of economic development. The main directions are proposed within the framework of the formation of an effective monetary policy, contributing to the improvement of the investment climate and the development of the manufacturing sector of the economy. The mechanisms of influence and the possible effectiveness of the proposed areas of monetary stimulation of the manufacturing sector are defined. In particular, attention is focused on targeting, innovativeness and efficiency of investments, where the banking sector plays a high role and responsibility.

Введение

Роль государственного регулирования и масштабы вмешательства го-

сударства в экономические процессы, в последнее десятилетие стали одними из наиболее важных факторов стаби-

лизации кризисных явлений в мировой экономике. Не последнюю роль в этом процессе стали играть центральные банки ведущих стран.

Российская экономика, имеющая огромный потенциал, обеспеченная всеми ресурсами, последнее десятилетие поочередно находится то в рецессии, то в стагнации. Многие ученые предполагают, что основными причинами такой ситуации являются диспропорции в экономике, отсутствие конкурентной среды и бегство капитала из страны [1; 2; 3; 4]. Анализируя внутренние и внешние факторы сдерживания экономического роста, мы можем выделить несколько наиболее важных из них. Парадокс в том, что экономическая рентабельность в России выше чем в других странах. Отток капитала в страны с низкими доходами на капитал, в условиях инвестиционного дефицита в стране крайне неблагоприятная картина. Значит причинами оттока являются не экономические, а какие-то другие факторы и причины. Поэтому, прежде всего необходимо обратить внимание на внутренние факторы, в частности на создание процессов привлекательности внутрироссийских инвестиций.

Сегодня основными факторами, влияющими на темпы развития экономики страны, являются:

- экономические санкции;
- инвестиционный климат;
- отсутствие доступа дешевым иностранным инвестициям;
- дорогие внутренние инвестиционные ресурсы;
- высокая доля доходов от экспорта сырьевых продуктов (углеводородов, нефти, газа, металла, дерева и т.д.);
- слабое развитие высокотехнологических отраслей экономики;
- высокая ставка ключевой ставки центрального банка.

Цель

Влияние экономических санкций на российскую экономику по разным оценкам составляет около 1 процента ВВП страны [5]. После адаптации экономики, это влияние будет сокращаться каждым годом. Переход на использование внутреннего потенциала и поиск новых вариантов экономического стимулирования могут полностью нивелировать отрицательный эффект санкций.

Проблема создания привлекательной инвестиционной среды имеет более масштабный характер. Как показывают статистические данные за последние 25 лет (с 1994 по 2017 годы) только дважды приток капитала в Россию опережал отток* (таблица 1).

Приток капитала в Россию приходился на 2006-2007 годы, когда рост российской экономики превышал более пяти процентов, мировые цены на энергоносители были на максимальном уровне, что были вескими причинами привлекательности спекулятивных инвестиций. Однако, мировой кризис 2008 года внес коррективы и процесс оттока капитала начался новыми силами.

По данным Центрального банка Российской Федерации значение оттока капитала за 2018 год составляет 67 млрд. долларов. По официальным данным за 25 лет чистый отток капитала из страны по данным таблицы 1 составил более 718,7 млрд. долларов (с учетом 2018 года).

Такие данные только подтверждают серьезность проблем в этом направлении. Хронический характер процесса оттока капитала имеет несколько важных критических причин:

1. Политические причины.
2. Нестабильность экономической политики.
3. Отсутствие гарантий неприкосновенности инвестиций.

Таблица 1

Отток капитала из России по годам, млрд. долларов

годы	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
отток	14,4	3,9	23,8	18,2	21,7	20,8	24,8	15	8,1	1,9	8,9	0,3
годы	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
отток	-43,7	-87,8	133,6	57,5	30,8	81,4	53,9	60,3	152,1	58,1	15,4	31,3

Примечание. *На основе собственного анализа и сбора данных (отток +, приток -).

4. Безопасность хранения капитала в России.

5. Девальвационный механизм пополнения бюджетной системы, который подразумевает поэтапное удешевление российской валюты.

И самое основное, почему инвестиционная привлекательность России не улучшается? Если иностранные инвесторы не вкладываются в Россию из-за экономических санкций, то причина отсутствия внутренних инвестиций кроется в другом. В частности, своем выступлении во время делового завтрака Сбербанка, председатель комитета по бюджету и налогам государственной думы России Андрей Макаров отметил, что на начало 2019 года на счетах предприятий и населения находились финансовые средства в размере трех государственных бюджетов. При этом эти финансовые ресурсы не инвестируются в экономику в условиях острой нехватки средств [6]. Макаров причиной такой незаинтересованности считает страх бизнеса о неприкасаемости инвестиций.

Материалы и методы

Вопросы денежно-кредитного регулирования экономики столетиями обсуждаются представителями разных экономических школ. Родоначальниками изучения теории денег являются Ш.Л. Монтескье [7], Д. Юм, Д. Рикардо и другие. В частности, Д. Юм в своей работе отмечал, что «достаточное количество денег – условие успешного развития торговли и мануфактур. Приток золота и серебра из Америки привел к росту промышленности во всех европейских странах». Изменения товарных цен определяются колебаниями количества денег в обращении. Но эта зависимость отнюдь не пропорциональная. Рост производства сам по себе требует увеличения количества денег в обращении [8].

Значимую роль в совершенствовании теории денег и капитала сыграли произведения Д.М. Кейнса, которые до сих пор являются практическими пособиями государственных экономических политик многих стран [9]. Позднее, появление представителей нового направления денежно-кредитной политики – монетаризма, в лице М. Фридмана, И. Фишера,

П. Браунинга, К. Снайдера, А. Шварца, Т. Майера, К. Брунера, Р. Селдена, Р. Бекона, У. Элтиса, Т. Сарджента, Д. Лейдера, и прочих экономистов сформировали новые подходы к реализации денежного регулирования экономики мировых стран.

Д.М. Кейнс в своей знаменитой работе «Общая теория занятости, процента и денег» заложил основу современной макроэкономики, впервые достойно оценив роль государственного регулирования и вмешательства в экономику страны [10]. Увеличение государственных расходов, наравне с ростом занятости и доходов населения, по мнению автора должно было привести к развитию экономики. Как показала история, предложенный Кейнсом механизм позволил многим странам мира достичь больших успехов в развитии экономик собственных стран. Однако чрезмерный рост государственных расходов сегодня стал угрозой мировой экономике. Противники кейнсианской теории – монетаристы, в лице М. Фридмана утверждают, что «государственное вмешательство в экономику, блокирует действие стихийных регуляторов, которые способствуют достижению равновесия; оно ориентировано на краткосрочную перспективу, поскольку любые непредусмотренные внешние влияния могут вызвать отклонения от намеченного направления» [11, 12].

По мнению еще одного представителя монетаризма – К. Брунера, «динамика количества денег в обращении не воздействует на реальные экономические показатели». Он считал, что «существует естественный уровень производства, который не может быть произвольно увеличен путем роста денежного предложения» [13].

Еще одна модель спроса на деньги была предложена Т. Сарджендом. Кроме применения простой модели спроса на деньги – в соответствии с количественной теорией денег, модель Сарджента – Уоллеса может быть построена с использованием кейнсианской функции спроса на деньги, которая предполагает его зависимость не только от реального дохода, но и от номинальной процентной ставки [14].

Прагматисты, или левые монетаристы, во главе с Д. Лейдером, занимают промежуточное положение между ортодоксальными экономистами монетаристского течения и кейнсианцами. Исходя из требований «денежной конституции», они допускают использование государственных займов для дефицитного финансирования бюджета.

Применение на практике рекомендаций монетаристов не дало ощутимых результатов и вызвало серьезную критику со стороны экономистов. Так Дж.К. Гэлбрейт в результате анализа экономической политики администрации США высказал серьезные сомнения по поводу её конечного эффекта, поскольку, как он выразился, «и монетаристы, и теоретики концепции «предложения» предполагают классический рынок, которого сейчас не существует» [15].

Развитие финансовой системы мира, совместно с новыми разработками монетарных властей ведущих стран, в настоящее время привели к формулированию четырех основных целей денежно-кредитной политики:

1. поддержке постоянно высоких уровней занятости населения;
2. стимулированию устойчивых темпов экономического роста страны;
3. относительно стабильному уровню внутренних цен;
4. поддержанию стабильного обменного курса национальной валюты и защите ее международной резервной позиции.

Дополнительно к вышеуказанным целям в некоторых странах, особенно в развитых, применяется долговременная поддержка низких процентных ставок для содействия инвестиционному процессу.

Основная проблема денежно-кредитной политики страны связана с совместимостью таких многочисленных целей. Могут ли все эти цели быть достигнутыми одновременно и в приемлемой степени? Как монетарным властям поддерживать высокий уровень занятости, реальный рост доходов населения и низкий уровень инфляции?

Ответ на эти вопросы в значительной степени зависит от развитости существующей системы экономических преобразований, реакции производственного сектора, занятости, уровня заработной

платы и цен на изменения совокупного спроса. Наиболее благоприятным вариантом может быть ситуация, при которой предложение продукции полностью эластично при существующих уровнях цен. В таких случаях увеличение спроса приведет лишь к увеличению объема производства до тех пор, пока экономика не достигнет максимальной производственной мощности. Инфляция цен появится только тогда, когда спрос станет чрезмерным по отношению к производственному потенциалу [16].

Чтобы стимулировать устойчивые темпы экономического роста необходимо увеличить совокупный спрос. Для этого необходимо контролировать процессы реального роста доходов населения и предложения денег в экономике [17]. Однако проблемы согласования целей, связанные с производством, занятостью и стабильным уровнем цен, возникают тогда, когда предложение продукции не отвечает таким благоприятным образом на увеличение спроса, когда цены растут до того, как экономические субъекты начинают производить [18]. Даже в условиях значительной безработицы расходы на оплату труда могут расти быстрее, чем объем производства, что приведет к повышению издержек производства. И по этой причине предприятия могут повышать цены на свою продукцию, даже несмотря на сохранение значительных объемов избыточных мощностей. В таких условиях становится невозможным достижение всех целей монетарной политики исключительно путем контроля совокупного спроса. Высокий совокупный спрос, достаточный для обеспечения полной занятости и загрузки производственных мощностей, может привести к инфляции, в то время как низкий уровень спроса, может привести к росту безработицы и избытку неиспользованных производственных мощностей [19].

Последнее десятилетие развитые страны применяют новые модели взаимодействия государства и бизнес-общества. В частности, политика смягчения денежно-кредитного регулирования, стимулирование инвестиций посредством нулевых ставок центральных банков, отрицательных депозитных ставок банков, вынуждают субъектов эконо-

мики искать альтернативные варианты инвестирования накоплений. Некоторые современные экономисты считают, что Европейский Центральный банк (ЕЦБ) искусственно поддерживает низкий уровень ставок на денежном рынке за счет вкладчиков [21].

Оценка эффективности использования кредитных ресурсов

Одним из внешних источников финансирования инвестиций выступают кредитные ресурсы. Использование кредитных ресурсов влияет на показатели деловой активности компании, а также на структуру капитала предприятия. Кредитные ресурсы ускоряют оборачиваемость средств предприятия. При этом положительная разница между экономической рентабельностью и процентной ставкой по кредитным средствам приводит к приращению эффективности производственного процесса. Чем меньше процентная ставка по кредитным средствам, тем эффективнее их применение предприятием. Практическое применение результатов денежно-кредитных мер воздействия на экономические процессы, отражаются на уровне субъектов производства и показывает степень их приемлемости на данном этапе развития.

Однако при рассмотрении воздействия денежно-кредитных инструментов на производственный процесс в промышленном секторе экономики необходимо выделить особенности их макро- и микроэкономического влияния. Проводя анализ в этом контексте, мы должны разделить их на прямые и косвенные инструменты воздействия. Первые влияют на процесс непосредственно адресным характером. Сюда относятся денежные средства безвозмездного характера: субвенции, дотации и другие виды помощи. Эти инструменты могут благотворительно влиять на развитие производственного процесса отдельных субъектов, одновременно снизив деловую активность других экономических агентов. Чрезмерное применение таких инструментов может привести к снижению конкурентной борьбы, ослаблению инвестиционной привлекательности отдельных секторов экономики. Эти же инструменты могут спровоцировать всплеск инфляционных процессов. Об этом в разные вре-

мена упоминали в своих работах представители разных школ экономической мысли, неоклассики [22], и неокейнсианцы [23]. Поэтому использование этих инструментов требует особого подхода и в случаях целевого адресного и исключительного применения для поддержки эффективных и жизненно необходимых производств, а также как мера стимулирования инвестиционной активности в сферах с высокой степенью оценки коммерческой состоятельности производственных проектов.

С этой точки зрения можем дать оценку процессу государственной поддержке предпринимательства в стране. Как показывает многолетний опыт развития данного направления, за последние пятнадцать лет основными потребителями такой поддержки становились субъекты экономики с государственной долей в капитале, или крупные холдинги и корпорации, ведущие рискованные и агрессивные формы производственно-хозяйственной деятельности. В частности, в список важных предприятий получивших государственную помощь после кризиса 2008 года были включены: ОАО «Газпром», ОАО «Роснефть», ОАО «ЛУКОЙЛ», ОАО «РЖД», ОАО «АвтоВАЗ», ОАО «КамАЗ», ОАО «Норникель», ОАО «Русал», а также кредитные организации ОАО «Сбербанк России», ОАО «ВТБ», ОАО «Газпромбанк», ОАО «Россельхозбанк» и т.д. Почти все эти же компании значатся в списке нуждающихся в помощи после валютного кризиса 2014 года. Но при этом, никто не может оценить эффективность этих вложений. Как показывает мировой опыт, со временем эти мероприятия могут привести к резкому увеличению доли государственного сектора во всех секторах экономики. Такая имущественная экспансия постепенно дает отрицательный результат, за счет низкой эффективности государственного сектора экономики.

Таким образом, целесообразно с экономической точки зрения использование косвенных инструментов денежно-кредитной сферы, которыми являются государственный кредит, компенсация процентных ставок по ним, налоговые льготы по отношению банкам и инвесторам, вложившим свои средства в долгосрочные производственные программы.

Какая ситуация сложилась на российском финансовом рынке сегодня, действительно ли имеет место инвестиционный голод, и что является причиной низкого уровня роста экономики?

Мы уже выше отметили, что в экономике накопились достаточно немалые финансовые ресурсы в виде депозитных средств на счетах банковской системы. Со структурой депозитов можно ознакомиться в таблицах 2 и 4.

Как видно из таблицы 2 за 9 лет депозиты населения увеличились почти в 3 раза, при этом депозиты в иностранной валюте росли 3,3 раза. За этот же период объем кредитования физических лиц в стране увеличился в 3,4 раза (табл. 3). Только в 2018 году кредитная нагрузка граждан перед банковской системой возросла на 22,4%, до 14,9 трлн руб. Это максимальный рост с докризисного 2013 года. Уровень долговой нагрузки граждан (то есть отношение ежемесячных платежей по кредиту к ежемесячному доходу заемщика) приблизился к исто-

рическому пику 2014 года, заявили в марте 2019 года в ЦБ.

Причиной снижения реальных доходов населения, по словам А.Г. Силуанова, также является сокращение доли теневого сектора экономики. «У нас сокращается так называемый теневой сектор – досчет теневого сектора. Это влияет на снижение показателя реальных доходов населения», – пояснил первый вице-премьер [23]. Увеличение кредитования населения должно было привести к росту совокупного спроса, однако этого не происходит. Основной причиной этого мы считаем падение реальных доходов населения. По нашим расчетам за последние пять лет реальные доходы населения снизились более чем на тринадцать процентов. А процесс наращивания кредитов является следствием нехватки денег, реструктуризацией прежних кредитов. Это все приводит к сокращению потребительского спроса с одновременным наращиванием доходов банковской сферы.

Таблица 2

Депозиты физических лиц на конец года, млрд. руб.

Годы	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Всего	9805,3	11853,5	14222,6	16938,4	18683,1	23259,5	24303,4	26092,6	28577,8
Нац. Вал	7909,5	9690,6	11743,1	13985,2	13699,1	16347,1	18472	20640,8	22348,4
Иност. Вал	1895,8	2162,8	2479,4	2953,1	4984	6912,4	5831,4	5451,8	6229,4

Пр и м е ч а н и е . *На основе собственного анализа и сбора данных (отток +, приток -).

Таблица 3

Объем кредитов, предоставленных физическим лицам, млрд. руб.

Годы	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Всего	3649,1	5438,7	7226,4	8778,2	8629,7	5861,4	7210,3	9233,7	12456
Нац вал	3506,7	5289,2	7075,4	8612,5	8461,4	5765,8	7100,6	9132,5	12366,7
Ин вал	142,4	149,5	151,1	165,6	168,3	95,6	109,7	101,2	89,4

Пр и м е ч а н и е . *На основе собственного анализа и сбора данных (отток +, приток -).

Таблица 4

Депозиты юридических лиц на конец года, млрд. руб.

Годы	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Всего	5292,3	7382,6	7493,1	7897,7	11152,9	13151,4	11564	13665	17672,7
Нац вал	3726,5	5445	5596,9	5598,9	6566,8	6857,7	6966,7	8936,1	12106,8
Ин вал	1565,8	1937,6	1896,2	2298,8	4586,1	6293,7	4597,2	4728,9	5565,9

Таблица 5

Объем кредитов, предоставленных юридическим лицам, млрд. руб.

Годы	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Всего	20662,2	28412,3	30255	36224,6	38529,9	34236,3	35579,6	38453,5	44991
Нац вал	17966,5	25436,2	27531,1	31582,8	33241,4	29995,7	32395,6	34818,8	40000,6
Ин вал	2695,8	2976	2723,9	4641,7	5288,5	4240,6	3184,1	3634,7	4990,5

Обратная картина наблюдается с кредитованием юридических лиц. За исследуемый период депозиты предприятий в банках увеличились в 3,3 раза. Но при этом объем выданных кредитов предприятиям выросли всего 2,2 раза. А если провести глубокий анализ структуры депозитов, то становимся свидетелями удивительной ситуации: основными владельцами депозитных счетов в банках являются компании непромышленного сектора, предприятия оказывающие услуги государству, имеющие доступ к бюджетным средствам и крупные нефтяные компании (например, ПАО «Сургутнефтегаз»).

Это еще раз доказывает, что для стимулирования экономического роста увеличивать необходимо кредиты не населения, а предприятий производственного сектора. Рост производства в этом случае станет катализатором роста реальных доходов населения и приведет к наращиванию совокупного спроса.

Но пока сегодня банки предпочитают держать избыточные резервы, а не кредитовать бизнес, контролируя свои риски. Причиной этого является неуверенность возврата выданных кредитов, страх дефолта заемщиков в условиях депрессии. Джон Мейнард Кейнс предложил другую причину-свою знаменитую «ловушку ликвидности». Он утверждал, что существует некая долгосрочная процентная ставка, которая ненамного ниже прежней, которую общественность считает «нормальной». Никто не будет держать ценные бумаги с более низкой доходностью из-за страха потери капитала, когда процентные ставки вернутся к нормальным уровням [24]. Ниже этой нормальной ставки общественность увеличила бы свои запасы денежных остатков на неопределенный срок, а не ссужала бы по более низкой ставке.

Итак, в современных условиях монетарные и фискальные власти утрачивают возможность использовать привычные

методы и инструменты стимулирования экономического роста. Причина заключается в том, что наработанный инструментарий никогда не был достаточно надежным и безотказным, а срабатывание в прошлом привычного механизма макроэкономической стабилизации определялось стечением обстоятельств.

Результаты

Таким образом, можем отметить, что главные сдерживающие факторы роста российской экономики имеют внутренние корни, и к ним относятся неэффективная денежно-кредитная политика, дорогие кредиты, отсутствие стимулирующих факторов инвестиционного развития, недостаточность источников долгосрочных инвестиционных ресурсов, несоответствие методов достижения целей стратегических программ сегодняшним реалиям, безостановочный многолетний отток капитала из страны. Единственным выходом из этой ситуации может быть разработка более действенной денежно-кредитной политики, направленной на стимулирование внутреннего спроса через предложение целевых инвестиционных ресурсов по специальным программам развития отдельных секторов экономики. Необходимо аккумулировать источники долгосрочных инвестиционных ресурсов, с целью дальнейшего их инвестирования в инвестиционные проекты предприятий реального сектора экономики. Но к сожалению, происходящие в России экономические реформы, увеличение налоговой нагрузки, рост цен на энергоносители на внутреннем рынке, индексирование тарифов, в условиях снижения реальных доходов населения, пока только тормозят рост экономики. И надеяться на изменение существующей экономической политики в ближайшие пять лет не приходится.

Учитывая перечисленные ранее проблемы и с учетом мирового опыта основ-

ными нашими рекомендациями в области повышения эффективности использования кредитных ресурсов выступают:

1. Постепенное, поэтапное снижение ключевой ставки центрального банка России до уровня инфляции плюс один процент. Анализируя динамику инфляционных показателей за последние пять лет, и прогнозы, ожидаемая эффективная ставка центрального банка в ближайшие два года должна быть в пределах 5,2-5,5 процентов. В этом случае конечная стоимость кредитных ресурсов для бизнеса может опуститься до 7,5-8 процентов годовых. Что несомненно станет доступен для многих производственных предприятий. Доступность дешевых заемных средств может стать элементом развития главным образом предприятий малого и среднего бизнеса. Предприниматели, чья экономическая рентабельность в последние годы снижалась, снова могут развивать свой бизнес за счет положительного влияния эффекта финансового рычага.

2. Разработка и внедрение проектного финансирования посредством банковского кредитования инвестиционных программ производственных предприятий. Механизм такого кредитования предполагает первоначальный анализ и оценку привлекательности и эффективности инвестиционного проекта производственного предприятия специалистами коммерческого банка, с последующим кредитованием по льготным процентным ставкам. В этом случае разница между рыночным и льготным процентом должна быть компенсирована министерством экономического развития за счет бюджетных ассигнований. Таким образом, до выдачи кредита банк сам будет анализировать и дать реальную оценку инвестиционному проекту [25]. Такая структура сделки будет эффективна для всех сторон. Предпосылками такого механизма уже является стремительное развитие контрактного кредитования компаний со стороны банков. Где банк полностью проверяет и контролирует в рамках выдаваемых кредитов выполнение контрактных обязательств предприятий.

3. Начиная с 2012 года экономика России находится в состоянии стагнации. В основном это монополистическая стагнация. Главными пострадавшими при

этом выступают предприятия производственного сектора. Мы наблюдаем в последние годы рост ВВП около нулевых значений, падение ВВП на душу населения, уменьшение реальных доходов населения, с одновременным ростом инфляции и ростом цен на товары первой необходимости. Все это является признаками стагфляции. Основным фактором проявления стагфляции в России – это изменение условий экономического роста, сопровождающегося в 2001-2008 годы, ориентированных на высокие цены энергоносителей. После мирового кризиса 2008 года резко снизились инвестиции в основной капитал. Поэтому, важным направлением должно быть финансирование программ обновления основного капитала производственных предприятий. Наравне с разработкой программ льготного кредитования таких программ, необходимо также применить льготное налогообложение таких производственных компаний [26].

Выводы

Таким образом, все вышеуказанные нами постулаты могут послужить основой для формирования эффективной денежно-кредитной политики, снабжающей экономику страны инвестиционными ресурсами, необходимыми для формирования новой экономической политики и экономического развития более мощными темпами. Основным инструментом нового подхода в области денежно-кредитного регулирования должен стать долгосрочный заемный капитал, сроком на десять-пятнадцать лет, выдаваемый на реализацию инвестиционных программ производственных предприятий по ставке не более чем ключевая ставка плюс один процент. Задачи, поставленные в программах стратегии развития страны, не могут быть выполнены без основательного пересмотра существующей системы стимулирования производственного сектора. Одна из поставленных перед страной задач – вхождение России в пятерку сильнейших экономически развитых стран, может быть решена именно благодаря разумной государственной политике в области денежно-кредитного регулирования, стимулирования и активации процесса поддержки предприятий производственного сектора.

Библиографический список

1. JRL NEWSWATCH: «Russia faces sharp outflow of private investment; More than \$67bn shifted out of the country's economy last year» – Financial Times/ Henry Foy. URL: <http://russialist.org/russia/capital-flight/> Johnson's Russia List (дата обращения: 25.01.2019).
2. Топольский Р.А. Структурные диспропорции как угроза экономической безопасности государства. Социально-экономические явления и процессы. – 2015. – Т. 10. № 6. – С. 106–113.
3. Халикова А.Р. Анализ проблемы бегства капитала из РФ // Молодежный научный форум: Общественные и экономические науки: электр. сб. ст. по мат. XL междунар. студ. науч.-практ. конф. № 11(40). URL: [https://nauchforum.ru/archive/MNF_social/11\(40\).pdf](https://nauchforum.ru/archive/MNF_social/11(40).pdf) (дата обращения: 24.01.2019).
4. The Russian Economy: New Normal, Past Imbalances, Future Globalization. Solomon I. Cohen. Erasmus School of Economics, Erasmus University Rotterdam, Netherlands, Journal of Institutional Studies. 2018. Vol. 10 (no. 1).
5. Башкатова А. Санкции продолжают бить по ВВП / URL: http://www.ng.ru/economics/2017-03-06/1_6942_vvp.html (дата обращения: 25.01.2019).
6. Макаров А. Налоговый Кодекс уже плюнуть некуда – там одни льготы. URL: <http://www.vestifinance.ru/videos/48761> (дата обращения 20.06.2019).
7. Монтескьё Ш. Избранные произведения. – М., 1955. – С. 56–58.
8. Юм Д. «Опыты. О торговле, деньгах, процентах, налогах» Издательство: Либроком, 2018. – С. 85–87.
9. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. Избранное. – М.: Эксмо, 2007. – 960 с.
10. Cooper, Richard N. The General Theory of Employment, Money, and Interest // Foreign Affairs. – 1997. – Вып. Sep/Oct. P.12.
11. Капитализм и свобода / М. Фридман. – М.: Новое издательство, 2006. – С. 154–157.
12. Friedmen M. Money and Economic Development. N.Y., 1973. P. 3–4.
13. Brunner K. The «Monetarist Revolution» in Monetary Theory // Weltwirtschaftliches Archiv (Tubingen), 1970. B. 105.H. 1.S. 7. P. 35–37.
14. Sargent T., Wallace N.^[en]. Rational Expectations and the Dynamics of Hyperinflation // International Economic Review^[en] Vol. 14. – 1973. P. 42–45.
15. Galbreit J.K. The Market and Mr. Reagan // The New Republic. (Wash.), 1991. Sept. 23. No12. P. 16.
16. Browning P. Economic images: Current economic controversies. London, 1989. P. 201–203.
17. Cagan Ph. The Monetary Dynamics of Hyperinflation. In: Studies in the Quantity Theory of Money, ed. M.Friedman / University of Chicago Press. – 1956. – P. 25–117.
18. Lucas R. Econometric Policy Evaluation: A Critique // Carnegie-Rochester Conference on Public Policy. № 1. – 1976. – P. 19–46.
19. Muth J. Rational Expectations and the Theory of Price Movements // Econometrica. № 29. – 1961. – P. 315–335.
20. Biggs, Michael and Mayer, Thomas and Pick, Andreas, Credit and Economic Recovery: Demystifying Phoenix Miracles (March 15, 2010). Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=1595980> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1595980>.
21. Barro R, Sarjdent T. The John Hopkins. – Baltimor: University Press, 1986. Academy Press. N.Y. 1987. P. 137.
22. Garber P. Tausition from inflation to price stability. – Chicago, 1984. P. 148.
23. Силуанов назвал мешающие росту реальных доходов россиян факторы. URL: <http://professional.ru/ Soobschestva/biznes-klub/siluanov-nazval-meshajuschie-rostu-realnyh> (дата обращения 22.06.2019).
24. Keynes John Maynard, The General Theory of Employment, interest, and Money. – London: Macmillan, 1936. P. 207.
25. M. A. oglu Feizullaev and R. J. oglu Javadov. Road-Building Enterprise in a Risky Environment: Efficiency of Management / Smart Innovation, Systems and Technologies/ Volume 138/ P. 594.
26. Фейзуллаев М.А. Финансовое планирование и прогнозирование / ГОУ ВПО Сургутский государственный университет ХМАО-Югры, Сургут. 2011.

УДК 331.108

В. Г. Шафиров

Российская академия кадрового обеспечения агропромышленного комплекса,
e-mail: aan.arefiev@yandex.ru

И. В. Васильева

Российский государственный аграрный заочный университет,
e-mail: kay1958@yandex.ru

Е. Е. Можжев

Национальный НИИ ресурсосбережения и энергоэффективности,
e-mail: eemojaev@yandex.ru

СПЕЦИФИКА КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЙ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

Ключевые слова: формирование кадровой политики; реализация кадровой политики; совершенствование кадровой политики.

В статье рассматривается сущность и особенности формирования кадровой политики аграрных предприятий, её составные элементы, взаимосвязь с принципами управления и стратегией развития. Кадровая политика является ведущим звеном общественной организации, сложной структурой стратегического управления персоналом и необходимым фундаментом для сбалансированности административных действий в политической, экономической и культурной сферах предприятия. Кадровая политика в предприятии (подобно стратегии развития) происходит на базе внутренних ресурсов и определенных правил, а также потенциальных возможностей внешнего пространства. Управление персоналом является главным компонентом организационной политики предприятия и вполне соотносится с доктриной его роста. Особой чертой кадровой политики аграрных предприятий является влияние стереотипов управления персоналом, которые сформировались в прошлые периоды. Определено, что кадровая политика любой организации является ядром общественной системы, комплексной структурой стратегического управления трудовыми ресурсами и основой для оптимального соотношения действий руководства в принятии решений относительно социально-экономических вопросов. Согласно результатам проведенного опроса, детально охарактеризованы элементы кадровой политики, также предложен механизм их реализации, который сориентирован на обеспечение взаимосвязи конкурентной стратегии с кадровой политикой. Отмечено, что любая стратегия направлена на содействие долгосрочной конкурентоспособности предприятия. Приведен комплекс действенных рекомендаций относительно качественного наполнения содержания стратегии развития персонала.

V. G. Shafirov

Russian Academy of personnel support of agro-industrial complex,
e-mail: aan.arefiev@yandex.ru

I. V. Vasilyeva

Russian state agrarian correspondence University, e-mail: kay1958@yandex.ru

E. E. Mozhaev

NIIRE, e-mail: eemojaev@yandex.ru

SPECIFICS OF PERSONNEL POLICY OF THE ENTERPRISES OF AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX

Keywords: formation of personnel policy; implementation of personnel policy; improvement of personnel policy.

The article deals with the essence and features of the formation of personnel policy of agricultural enterprises, its constituent elements, the relationship with the principles of management and development strategy. Personnel policy is the leading link of the public organization, a complex structure of strategic personnel management and the necessary Foundation for the balance of administrative actions in the political, economic and cultural spheres of the enterprise. Personnel policy in the enterprise (like a development strategy) is based on internal resources and certain rules, as well as the potential of the external space. Personnel management is the main component of the organizational policy of the enterprise and is consistent with the doctrine of its growth. A special feature of the personnel policy of agricultural enterprises is

the influence of stereotypes of personnel management, which were formed in the past. It is determined that the personnel policy of any organization is the core of the social system, the complex structure of strategic management of human resources and the basis for the optimal balance of management actions in decision-making on socio-economic issues. According to the survey results, described in detail the HR issues, also proposed a mechanism for their implementation, which focused on the relationship of competitive strategy and personnel policy. It is noted that any strategy is aimed at promoting the long-term competitiveness of the enterprise. A set of effective recommendations on the qualitative content of the content of the personnel development strategy is given.

Введение

Кадровая политика предприятия является одним из главных элементов генеральной стратегии хозяйственной активности, основной конкурентной силой. Это означает, что результативные показатели деятельности предприятия в конкурентных рыночных обстоятельствах существенно зависят от эффективности методики и процессов управления трудовыми ресурсами [1, с. 517; 2, с. 159; 3, с. 182]. Однако руководство большинства аграрных предприятий до сих пор не осознает важности осуществления качественного управления кадрами, косвенно направленного на рациональное использование собственных ресурсов для достижения значительных результатов деятельности. Соответственно, кадровая политика должна формироваться с учетом бизнес-стратегии предприятия, находясь в тесной взаимосвязи со всеми сферами экономической активности [4, с. 122; 5, с. 13; 6, с. 123; 7, с. 894]. Ведь существенные изменения в той или иной сфере хозяйствования в организации влияют на вопросы кадрового характера, определяя новые аспекты развития стратегии и политики управления трудовыми ресурсами. Несмотря на это, актуальными остаются вопросы формирования и реализации кадровой политики аграрных предприятий.

Целью исследования являлось выявление сущности и особенностей формирования кадровой политики аграрных предприятий, её составные элементы, взаимосвязь с принципами управления и стратегией развития.

Материалом исследования послужили научные труды по вопросам кадровой политики, результаты социологических исследований, личные наблюдения авторов.

В процессе проведенной работы были использованы традиционные **методы исследования**: абстрактно-логи-

ческий, экспертных оценок, экономико-математический, анкетирования, расчетно-конструктивный.

Результаты исследования и их обсуждение

Кадровая политика является ведущим звеном общественной организации, сложной структурой стратегического управления персоналом и необходимым фундаментом для сбалансированности административных действий в политической, экономической и культурной сферах предприятия. Кадровая политика является совокупностью норм и правил, целей и представлений, которые определяют сущность и направления взаимодействия с работниками [8, с. 7; 9, с. 252]. Через нее осуществляется воплощения задач управления человеческими ресурсами на предприятии. Она обеспечивает соответствие трудовых кадров производственным потребностям и является важным компонентом кадровой стратегии, которая формируется в близкой взаимосвязи со стратегией предприятия.

Начальным шагом в определении кадровой политики является построение алгоритма управления человеческими ресурсами – системы теоретических и методических подходов по формулированию содержания, целей, задач, механизмов управления персоналом, а также их внедрения в конкретных условиях работы административных и производственных подразделений. Опираясь на данную доктрину и эффективные управленческие средства, специалисты совершенствуют политику управления кадрами, формируя оптимальные ориентиры, методику, формы и стандарты работы с людьми, что, в свою очередь, нацелены на эффективное применение труда персонала и улучшения деятельности организации в целом. Данная политика не требует прямых действий,

поскольку ее разрабатывают для управленцев с целью применения в текущей деятельности, а также мониторинга и выявления вероятных последствий принятия и реализации кадровых решений. Указанное свидетельствует о том, что кадровая политика служит основой для разработки стратегии управления человеческим потенциалом. При этом ее структурными элементами являются: прогнозирование потребности в кадрах, формулирование компетенций персонала и создание системы овладения ими, система оплаты труда.

Кадровая политика в предприятии (подобно стратегии развития) происходит на базе внутренних ресурсов и определенных правил, а также потенциальных возможностей внешнего пространства. Управление персоналом является главным компонентом организационной политики предприятия и вполне соотносится с доктриной его роста.

Особой чертой кадровой политики аграрных предприятий является влияние стереотипов управления персоналом, которые сформировались в прошлые периоды. Достаточно часто предприятия отдают предпочтение использованию традиционных методов управления, в основе которых – подчинение работников воле работодателей. В обстоятельствах мощного внешнего давления человек теряет творческий дух, потребность в самовыражении, показательных достижениях, исчезает мотивация к трудовой активности, что приводит к ухудшению показателей предприятия в целом. Следовательно, в процессе достижения целей организации обязательно следует учитывать не только интересы работодателей, но и требования работников.

Кадровая политика должна способствовать адекватному реагированию на развитие научно-технического прогресса в сельхозпроизводстве. Кадровая политика является ключевым компонентом управленческой деятельности предприятия. Ее главной целью должно стать создание единого, сплоченного, ответственного, мотивированного и эффективного трудового коллектива.

Важным элементом кадровой политики является оптимизация и упорядочение процедуры формирования кадрового резерва.

Основные принципы формирования резерва:

- единство подходов к формированию требований и критериев отбора лиц, включенных в кадровый резерв, к их подготовке и личностно-профессиональному развитию, направлениям и способам эффективного использования кадрового резерва;

- планомерность подбора и подготовки кандидатов для замещения должностей;

- комплексный подход к оценке личностно-профессиональных ресурсов лиц, включенных в кадровый резерв, на основе анализа совокупности всех составляющих управленческого потенциала, а также факторов, влияющих на его развитие, с учетом как текущей эффективности и результативности, так и потенциала личностно-профессионального развития;

- постоянное совершенствование личностно кандидатов для включения в резерв;

- цикличность проведения отбора кандидатов с целью обеспечения постоянного притока новых профессиональных управленческих кадров;

- гласность в формировании резерва руководящих работников.

Основными задачами формирования резерва являются обеспечение предприятия руководящими работниками, обладающими наиболее высоким управленческим потенциалом; улучшение качества подбора и расстановки кадров, обеспечение стабильной и бесперебойной работы предприятия, создание условий для развития кадрового потенциала предприятия.

Формирование кадрового резерва осуществляется на основании анализа потребности в резерве руководителей на предприятии.

Конкурсный отбор кандидатов в кадровый резерв организуется в три этапа:

- первый – объявление конкурса (по мере необходимости), анализ полученных документов и допуск кандидатов к участию в конкурсном отборе;

- второй – психодиагностические мероприятия с целью определения потенциальных возможностей кандидатов для резерва, лидерских качеств, психологических, индивидуальных особенностей,

уровня мотивации, а также истинного отношения к зачислению в кадровый резерв. проведение обучающе-диагностических мероприятий;

третий – проведение комплекса оценочных мероприятий для определения компетенций и уровня их развития в соответствии с оценочной шкалой и индикаторами поведения (ассессмент – центр).

Оценка кандидатов включает сбор и анализ показателей, характеризующих уровень развития личностно-профессиональных и управленческих ресурсов, на основе изучения профессионального опыта и особенностей карьерных траекторий, тестирования, решения кейсов, оценки результатов деятельности, оценки объективных показателей участия лиц, включенных в кадровый резерв в программах, проектах и мероприятиях по личностно-профессиональному развитию, учета других наиболее значимых профессиональных достижений.

Подготовка лиц, зачисленных в кадровый резерв производится по плану индивидуальной подготовки.

Мероприятия плана индивидуальной подготовки определяются в процессе собеседования с лицом, включенным в кадровый резерв, с учетом его образования, управленческой подготовки и потребностей в развитии управленческих компетенций. Цель каждого этапа заключается в определении ожиданий по развитию конкретных компетенций. В процессе контроля реализации планов индивидуальной подготовки лиц, включенных в кадровый резерв, дается оценка степени готовности к замещению планируемой должности.

В плане предусматриваются конкретные мероприятия, обеспечивающие приобретение необходимых теоретических и практических знаний, освоение характера будущей работы, выработку организаторских навыков.

С целью внедрения результативной кадровой политики на аграрных предприятиях крайне важным, еще на этапе формирования, является определение главных критериев оценки ее эффективности. Такой процесс является достаточно сложным. Ведь в России практически отсутствует опыт в сфере оценивания эффективности кадровой поли-

тики в целом, а не только отдельных ее составляющих. Для кадровой политики необходимо фокусирование внимания на интеллектуальной, социальной, организационной стороне и тому подобное.

На наш взгляд, кадровая политика аграрных предприятий должна обеспечивать: требования к трудовым ресурсам на этапе найма (относительно образования, опыта, половой принадлежности, степени специальной подготовки и т.д.); отношение к инвестированию в развитие кадров, целенаправленного воздействия на совершенствование коллективной занятости; стабильность сбалансированных взаимоотношений в коллективе; позитивное восприятие и готовность к оказанию помощи в подготовке новых работников, а также, при необходимости, – до переподготовки персонала; правильное отношение к кадровым изменениям, их перемещений в рамках предприятия. Наиболее острые проблемы кадровой политики аграрных предприятий приведены в таблице.

Итак, главной проблемой кадровой политики аграрных предприятий, является несовершенство системы развития персонала. Одна из основных причин указанного – отсутствие действенного механизма подготовки кадров, который требует постоянного выделения средств на обучение персонала. В современных отечественных условиях руководство предприятий оценивает данные расходы, как слишком рискованные, поскольку работник с высоким уровнем квалификации становится чрезвычайно привлекательным для других работодателей в условиях дефицита кадров рабочих специальностей. Если другой работодатель предложит такому специалисту лучшие условия, и он на них согласится, то предприятие потеряет вложенные в его развитие средства. Именно поэтому в ситуации ограниченных финансовых возможностей расходование ресурсов на повышение квалификации работников является рискованным для предприятий. С целью решения данной проблемы руководство старается привлечь к работе отдельных квалифицированных специалистов, в том числе, по договорам гражданско-правовой ответственности.

Актуальные проблемы кадровой политики аграрных предприятий

Перечень важных проблем кадровой политики	Удельный вес, %
Недостаточно разработан механизм стимулирования работников (как материального, так и морального)	20
Низкий уровень обеспечения роста трудовых кадров (квалификации, обучения; субъ- ективное назначение на должность)	16
Нехватка резервных кадров	15
Дефицит квалифицированных кадров	13
Несовершенство системы подбора и найма работников, отсутствие определенных стандартов при отборе	10
Отсутствие информации в коллективе относительно направлений кадровой политики предприятия	8
Отсутствие налаженных отношений между управленцами и персоналом	7
Отсутствие конкретных требований в отношении кандидатов на руководящие долж- ности, нечеткая определенность соответствующих компетенций	6
Неэффективная аттестационная система (отсутствие объективных критериев, субъ- ективность)	5

Примечание. *Источник: составлено авторами на основе обобщения и анализа ответов ре-
спондентов.

Среди других важных вопросов кадровой политики является несовершенство системы стимулирования работников, особенно с учетом того, что большинство из них стремятся, в первую очередь, к материальному поощрению.

Искусство разработки стратегии кадровой политики заключается в том, чтобы в результате создания и применения предложенных выше подходов произошли конкретные действия, способные обеспечить высокую эффективность использования трудового потенциала персонала.

При формировании модели стратегии кадровой политики необходимо обеспечить обоснование системы трудовой деятельности, с учетом оптимизации трудовых процессов. Такой подход позволяет оценить эффективность системы оплаты и принципов стимулирования, сформировать трудовые отношения в системе «работник-работодатель» путем использования математических методов.

Выводы

Любая стратегия на предприятии ориентирована на поддержку долгосрочной конкурентоспособности. Поскольку трудовые ресурсы являются фундаментальной составляющей указанной социальной структуры, кадровая часть

общей стратегии развития организации играет важную специфическую роль.

Таким образом, в современных условиях нестабильности на рынке труда для обеспечения эффективной работы предприятия необходимо уделять достаточное внимание кадровой политике, формированию команды единомышленников, работающих на высокий конечный результат – качественную работу хозяйства, получения прибыли и всестороннее развитие.

Сегодня в аграрном секторе, как никогда, ощущается дефицит высококвалифицированных работников, особенно молодого поколения, которое обычно не имеет желания работать в сельской местности. Универсального способа решения данной проблемы не существует, поскольку речь идет об индивидуальных особенностях человека.

Выявлено, что одним из действенных путей оптимизации уровня кадрового обеспечения является разработка и использование индивидуального подхода на каждом предприятии с учетом общих советов профессионалов в данной сфере и специфических особенностей функционирования предприятия. Прочным основанием для разработки и совершенствования эффективной стратегии ведения кадровой политики в трансформационных условиях хозяйствования является следование

действенным рекомендациям специалистов в области развития управления персоналом.

Таким образом, через динамические изменения в социально-экономической

деятельности страны в целом и предприятий в частности главной текущей задачей является формирование и реализация эффективной кадровой политики организаций.

Библиографический список

1. Баярсайхан О.Э. Кадровая политика организации в условиях кризиса / О.Э. Баярсайхан, Н.В. Серкова // Экономика и социум. – 2015. – № 2–1 (15). – С. 517–518.
2. Глебова А.А. Кадровая политика предприятия: особенности формирования в современных социально-экономических реалиях / А.А. Глебова, С.А. Головки // Молодой ученый. – 2015. – № 12–1 (27). – С. 159–164.
3. Кутонова Е.С. Кадровая политика в условиях кризиса / Е.С. Кутонова // Электронный вестник Ростовского социально-экономического института. – 2015. – № 3–4. – С. 182–190.
4. Лапшенкова И.Р. Специфика кадровой политики в малом предпринимательстве / И.Р. Лапшенкова // NovaInfo.Ru. – 2016. – Т. 2. – № 42. – С. 122–126.
5. Лунева Е.Р. Совершенствование кадровой политики на предприятиях промышленности / Е.Р. Лунева // Nauka-Rastudent.ru. – 2015. – № 12. – С. 13.
6. Путренков Н.В. Кадровая политика на рынке / Н.В. Путренков // Научные записки ОрелГИЭТ. – 2016. – № 3 (15). – С. 122–126.
7. Хадасевич Н.Р. Кадровая политика современных организаций: сущность, содержание и значение / Н.Р. Хадасевич // Экономика и социум. – 2016. – № 6–2 (25). – С. 893–896.
8. Янковская В.В. Совершенствование кадровой политики организации и повышение её эффективности посредством формирования навыков и компетенций персонала / В.В. Янковская // Трассатория науки. – 2016. – Т. 2. – № 3 (8). – С. 7.
9. Тойшева О.А. Кадровая политика малых и средних предприятий / О.А. Тойшева // Концепт. – 2016. – Т. 15. – С. 251–255.

УДК 314.1

Г. Т. Шкиперова

Институт экономики КарНЦ РАН, Петрозаводск, e-mail: shkiperova@mail.ru

Е. В. Молчанова

Институт экономики КарНЦ РАН, Петрозаводск, e-mail: molch@yandex.ru

ОЦЕНКА МЕДИКО-ДЕМОГРАФИЧЕСКИХ ТЕНДЕНЦИЙ В КОНТЕКСТЕ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ПРИОРИТЕТОВ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ И ЗАПАДНОЙ ЕВРОПЫ

Ключевые слова: социально-экономическое развитие, политика в сфере здравоохранения, профилактика заболеваний, смертность, глобальное бремя болезней.

В современных условиях сохранение и укрепление индивидуального и общественного здоровья населения является одним из государственных приоритетов. В связи с этим последовательная и сравнительная оценка бремени болезней и вызывающих их факторов риска в сопоставлении с регламентированными целями и реализуемыми мерами лечения и профилактики становится важным инструментом управления в сфере здравоохранения. Исследование положительного опыта профилактики неинфекционных и особенно сердечно-сосудистых заболеваний (ССЗ) в условиях растущей эпидемии в нашей стране представляется особенно актуальным. Целью данной статьи является оценка изменений бремени сердечно-сосудистых заболеваний за период 1990-2017 гг. с использованием данных проекта Глобальное бремя болезней. Одной из задач исследования выступает сравнительный анализ результативности программ профилактики ССЗ в России и странах Западной Европы. В работе на основе анализа основных стратегических документов и программ профилактики ССЗ в России и Западной Европе показано, что стратегические цели и целевые индикаторы во многом совпадают. Результаты количественной оценки свидетельствуют о том, что поставленные задачи в западноевропейских странах решались весьма успешно. Сокращение смертности по причине ССЗ сопровождается увеличением числа лет, прожитых в состоянии нетрудоспособности, что вполне можно расценивать как повышение эффективности их лечения и профилактики. Эффективность профилактических программ в России существенно ниже уровня развитых стран. Об этом явно свидетельствует сохраняющийся критический уровень смертности от ССЗ, а также существенный рост числа потерянных лет здоровой жизни, особенно среди мужского населения страны. Полученные результаты могут быть полезны в качестве информационной базы при разработке стратегических документов в сфере здравоохранения.

Г. Т. Shkiperova

Institute of Economics of the Karelian Research Centre of RAS, Petrozavodsk,
e-mail: shkiperova@mail.ru

E. V. Molchanova

Institute of Economics of the Karelian Research Centre of RAS, Petrozavodsk,
e-mail: molch@yandex.ru

ASSESSMENT OF MEDICAL AND DEMOGRAPHIC TRENDS IN THE CONTEXT OF STRATEGIC PRIORITIES OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF RUSSIA AND WESTERN EUROPE

Keywords: social and economic development, health policy, disease prevention, mortality, global burden of diseases.

Preserving and strengthening the individual and public health of the population is one of the state priorities in modern conditions. The comparative assessment of disease burden and risk factors in relation to strategic objectives is becoming an important management tool in the health sector. Research of positive experience of noncommunicable and especially cardiovascular diseases (CVD) prevention is especially actual in the conditions of growing epidemic in Russia. The purpose of this article is to assess changes in the burden of cardiovascular disease over the period 1990-2017 using data from the Global burden of disease project. Comparative analysis of the effectiveness of CVD prevention programs in Russia and Western Europe is one of the objectives of the study. Based on the analysis of the main strategic documents and programs for the prevention of CVD in Russia and Western Europe, it is shown that the strategic goals and target indicators are largely the same. The results of the quantitative assessment show that the tasks set in the Western European countries are being solved very successfully. A reduction in mortality due to CVD is accompanied by an increase of year lost due disability, which can be regarded as an increase of their treatment and prevention effectiveness. The effectiveness of preventive programs in Russia is significantly lower than in developed countries. The continuing critical mortality rate from CVD, as well as a significant increase in disability adjusted life years, especially among the male population of the country, is evidence of this. The results obtained can be useful as an information base in the development of strategic documents in the field of health.

Введение

В современных условиях медико-демографические проблемы остаются одними из самых актуальных и широко обсуждаются на международных политических и научных площадках. В качестве одной из основополагающих рассматривается проблема сохранения и укрепления индивидуального и общественного здоровья. В последние десятилетия в структуре смертности населения произошли существенные изменения. По данным Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ) основной причиной глобальной смертности в современном мире стали неинфекционные заболевания (НИЗ), которые ежегодно уносят жизни более чем 40 млн человек, что соответствует 71 % всех смертей в мире [1]. Согласно прогнозам экспертов, к 2030 году НИЗ могут стать причиной 52 млн преждевременных смертей [2]. По оценкам ВОЗ, 85 % случаев преждевременной смерти от НИЗ и почти две трети всех случаев смерти от НИЗ происходят в странах с низким и средним уровнем дохода [1].

Практически все возрастные группы населения уязвимы перед факторами риска, способствующими НИЗ. Эти болезни во многом связаны с высоким уровнем урбанизации, загрязнением окружающей среды, нездоровым образом жизни и старением населения [3]. Причиной большинства смертей от НИЗ являются сердечно-сосудистые заболевания (ССЗ) – в среднем 17,9 млн человек в год, далее онкологические заболевания – 9,0 млн, болезни дыхательных путей – 3,9 млн и диабет – 1,6 млн [2]. До недавнего времени во всем мире отсутствовало признание растущего бремени ССЗ и других НИЗ. Однако проект «Глобальное бремя болезней», который был начат в 1990 г. по заказу Всемирного Банка в сотрудничестве с ВОЗ и реализуется в настоящее время, четко демонстрирует повсеместный рост НИЗ [4]. В ряде научных исследований доказано, что у населения с более низким социально-экономическим статусом уровень заболеваемости и смертности от ССЗ существенно выше по сравнению с другими группами [3, 5, 6]. Распространенность сердечно-сосудистых факторов риска, таких как повышенное

кровенное давление, диабет и холестерин для этой группы населения также положительно коррелируется с уровнем дохода. По оценкам, в глобальном масштабе с 2011 по 2025 год экономическое бремя НИЗ составит не менее семи триллионов долларов США, причем на долю ССЗ приходится большая часть этих расходов (51,6%) [7]. Ежегодные экономические потери от НИЗ для стран с низким и средним уровнем дохода составляют примерно 4 % ВВП. Причем в ряде исследований показано, что как в этой группе стран, так и в странах с высоким уровнем дохода экономические потери от НИЗ превышают государственные расходы на здравоохранение [2, 7, 8]. По оценкам авторов работы [9] экономические потери от ССЗ в России по данным за 2016 г. составляли 3,2 % ВВП при доле расходов на здравоохранение равной 3,8 % ВВП.

В целях снижения глобального бремени НИЗ в 2013 г. Всемирной ассамблеей здравоохранения был одобрен «Глобальный план действий ВОЗ по профилактике НИЗ и борьбе с ними на 2013–2020 годы» [10], в котором представлены различные варианты политики и мер, а также система мониторинга, включающая 25 показателей. Одной из глобальных целей Плана является сокращение преждевременной смертности от НИЗ на 25 %. В Повестке дня в области устойчивого развития на период до 2030 г. в качестве одной из задач ЦУР предусматривается снижение на 30 % преждевременной смертности от НИЗ посредством их профилактики и лечения [11]. Кроме того в период 2011–2018 гг. состоялось три Совещания высокого уровня Генеральной Ассамблеи ООН, посвященных проблемам борьбы с НИЗ и их профилактики. В принятых на международном уровне документах поставлены достаточно амбициозные цели по снижению заболеваемости и даны конкретные рекомендации по их достижению. Однако уже при подготовке к третьему совещанию Генассамблеи ООН было понятно, что задача ЦУР не будет выполнена. В качестве причин низкой эффективности борьбы с НИЗ ВОЗ отмечает неспособность стран с низким и средним уровнем дохода вводить в действие хорошо зарекомендовавшие себя мероприятия

по профилактике и лечению НИЗ, рост расходов на здравоохранение и отсутствие инвестиций. Доля ВВП, которую эти страны тратят на здравоохранение, также существенно ниже, чем в странах с высоким уровнем дохода. По оценкам авторов работы [12], расходы на здравоохранение в странах с низким уровнем дохода не превышают 2% ВВП, в странах со средним уровнем дохода – около 3-5%, по сравнению с 9-12% в странах с высоким уровнем дохода. Расходы на здравоохранение в России составляют не более 4% ВВП [13], в расчете по паритету покупательной способности (ППС) – около 6% ВВП. Кроме того отмечается существенно более низкая степень охвата населения услугами здравоохранения в странах с низким и средним уровнем дохода, меньшее число медицинских работников, неравномерность их распределения между городскими и сельскими поселениями. В качестве еще одной причины высокой смертности по причине ССЗ отмечается непропорциональная ориентированность систем здравоохранения на оказание лечебных, а не профилактических услуг. Как видим, все перечисленные выше проблемы в полной мере относятся и к сфере управления системой здравоохранения в России. В связи с этим последовательная и сравнительная оценка бремени болезней и вызывающих их факторов риска в сопоставлении с регламентированными целями и реализуемыми мерами лечения и профилактики на современном этапе становится важным инструментом управления в сфере здравоохранения. Исследование положительного опыта профилактики неинфекционных и особенно сердечно-сосудистых заболеваний в условиях растущей эпидемии в нашей стране представляется особенно актуальным.

Цель исследования

Целью данной статьи является оценка изменений бремени сердечно-сосудистых заболеваний с использованием данных проекта Глобальное бремя болезней (ГББ) и выявление факторов, влияющих на изменение ситуации. Одной из задач исследования выступает сравнительный анализ результативности программ профилактики ССЗ в России и странах Западной Европы.

Методы и материалы исследования

Эффективность лечения и профилактики ССЗ оценивается с использованием методики и данных проекта ГББ. ГББ позволяет количественно оценить величину потерь здоровья, вызванную различными заболеваниями, внешними факторами и факторами риска с учетом пола, возраста, географического положения и времени. Главной целью проекта ГББ было включение в оценку состояния здоровья показателя здоровых лет жизни, потерянных либо из-за преждевременной смертности (year life lost – YLL), либо из-за количества лет, прожитых с нарушением здоровья, взвешенных по тяжести этого заболевания (year lost due disability – YLD). В результате для оценки бремени болезней и основных факторов риска проектом ГББ в 1990 г. был введен новый показатель – DALY (disability adjusted life years), отражающий потерянные годы здоровой жизни: $DALY = YLL + YLD$ [4]. Использование индекса DALY вместо простого показателя смертности позволяет получить более точную картину основных причин изменения состояния здоровья населения, что крайне необходимо для принятия ответственных решений в сфере здравоохранения. Подход ГББ широко используется во всем мире не только для оценки бремени болезней, но и позволяет проводить сравнительный анализ влияния факторов риска, оценивать успехи в области здравоохранения различных стран и регионов. Индикатор DALY также может быть использован для оценки экономической эффективности различного рода вмешательств (диагностики, лечения, профилактики заболеваний и т.д.) путем сопоставления его изменений с различными социально-экономическими показателями (валовой внутренний продукт (ВВП), доходы на душу населения, затраты на здравоохранение, инвестиции и др.). Проект ГББ реализуется на базе Института по измерению показателей здоровья и оценке состояния здоровья (Institute for Health Metrics and Evaluation) при Вашингтонском университете и финансируется Фондом Билла и Мелинды Гейтс. База данных ГББ находится в открытом доступе [4]. В качестве объекта исследования в данной работе рассматрива-

ются Россия и группа стран Западной Европы (22 страны) согласно классификации проекта ГББ. Следует отметить, что оценки проекта ГББ не всегда совпадают с данными Росстата, поскольку используются разные методики расчета показателей.

Результаты исследования и их обсуждение

Стратегические приоритеты в сфере здравоохранения и программы профилактики ССЗ в России и Западной Европе. Снижение бремени ССЗ, которое оказывает существенное влияние не только на систему здравоохранения, но и на экономику в целом, рассматривается как один из важнейших приоритетов социально-экономического развития РФ. В Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года в качестве первого направления перехода к инновационному социально ориентированному типу экономического развития обозначено развитие человеческого потенциала России, включая «преодоление негативных демографических тенденций, стабилизацию численности населения и создание условий для ее роста, повышение качества жизни населения» [14]. Указом Президента РФ от 06.06.2019 № 254 утверждена «Стратегия развития здравоохранения в Российской Федерации на период до 2025 года», в которой в качестве одной из угроз национальной безопасности страны признается высокий уровень распространенности НИЗ, включая рост количества ССЗ на 20,4% в период 2012-2017 гг. Целевыми индикаторами реализации Стратегии являются: на первом этапе (к 2021 г.) снижение смертности по причине болезней системы кровообращения до 525 случаев на 100 тыс. населения, на втором этапе (к 2025 г.) – до 450 случаев на 100 тыс. человек, или на 23,4% к уровню 2017 г. На эти цели в бюджете предусмотрено 11,6 млрд рублей [15].

Федеральным проектом «Борьба с сердечно-сосудистыми заболеваниями» в рамках нацпроекта «Здравоохранение» регламентированы среднегодовые темпы снижения смертности по причине ССЗ на период 2018-2024 гг. в размере не менее 3,3%. Охват насе-

ния ежегодными профилактическими осмотрами к 2025 г. должен составить 90% или 132 млн человек в год. Учитывая, что в странах Западной Европы за период 1990-2017 гг. средние темпы снижения стандартизованного показателя смертности от ССЗ составляли 1,16% в год, возникают опасения появления недостоверных статистических оценок. Проблемы манипуляций в статистике и занижения показателей смертности для достижения целевых индикаторов достаточно распространены и неоднократно обсуждались на самом высоком уровне. Так, Д. Медведев неоднократно заявлял о фактах подгонки показателей смертности по причине ССЗ в отдельных регионах РФ под действующие законодательные акты и предупреждал о недопустимости манипулирования статистикой [16].

Стратегические документы, которые разрабатываются ВОЗ, основаны на том, что большинство случаев ССЗ можно предотвратить путем ранней диагностики и профилактических мер. В немалой степени это обусловлено тем, что поведенческие факторы риска (курение, алкоголизм, нерациональное питание, низкий уровень физической активности, избыточный вес и др.) являются основной причиной роста ССЗ. Именно эти факторы относятся к группе модифицируемых. По оценкам ВОЗ изменения в образе жизни способны предотвратить до 80% ССЗ.

Начиная с 1994 г. в Европе разрабатываются совместные рекомендации кардиологов по профилактике ССЗ. Основная цель рекомендаций – помощь во внедрении эффективных профилактических мер. В 2016 г. была подготовлена шестая версия рекомендаций, в которой представлены инструменты для продвижения популяционных стратегий, их интеграции в национальные или региональные программы профилактики ССЗ [17]. По сравнению с предыдущими руководящими принципами, больший акцент был сделан на популяционном подходе, на мероприятиях по конкретным болезням и на конкретных условиях профилактики ССЗ для женщин, молодых людей и этнических меньшинств. Рекомендации служат основой для разработки национальных стратегических документов по профилактике ССЗ.

В качестве целевых индикаторов снижения бремени ССЗ в большинстве европейских стран используются глобальные и общеевропейские целевые ориентиры. Согласно программе «Здоровье-2020» – это снижение преждевременной смертности от четырех классов неинфекционных болезней в среднем на 1,5 % в год до 2020 г. В целях профилактики ССЗ в странах Западной Европы также широко распространены: обучение методам раннего выявления заболеваний, создание системы медицинской информации, включая регистры ССЗ, реформа образования и спорта в целях продвижения спортивных мероприятий и здорового образа жизни среди молодежи, ценовые и налоговые меры в отношении алкоголя, табачных изделий и нездоровых продуктов питания и др. [18]. Также во всех странах Западной Европы проводится реформа первичной медицинской помощи в целях повышения возможности получения доступа к услугам тестирования факторов риска ССЗ.

В России деятельность по профилактике ССЗ имеет давнюю и достаточно успешную историю, ее развитие в основном проходит в рамках международной стратегии профилактики НИЗ [19]. Национальные рекомендации по профилактике ССЗ впервые были разработаны в 2011 г., далее пересматривались в 2017 г. В последней версии Рекомендаций основной акцент сделан на реализации популяционной стратегии профилактики ССЗ, важности ведения здорового образа жизни (ЗОЖ) начиная с самого раннего возраста [20]. По заказу Минздрава РФ разработан проект «Межведомственной стратегии формирования здорового образа жизни населения, профилактики и контроля неинфекционных заболеваний на период до 2025 года». В Проекте определены основные приоритеты и направления политики государства в сфере общественного здоровья, включая повышение уровня грамотности и информированности населения по вопросам необходимости профилактики здоровья, ведения ЗОЖ, ранней диагностики ССЗ, влияния факторов риска, а также обеспечение доступности медицинских услуг и необходимых условий для веде-

ния ЗОЖ [21]. Кроме того, за последние годы принят целый ряд законодательных актов, направленных на снижение факторов риска ССЗ (по контролю табакокурения, профилактике алкоголизма, здорового питания и др.) и повышение мотивации населения к сохранению здоровья. Однако несмотря на предпринимаемые усилия по лечению и профилактике ССЗ, показатели заболеваемости и смертности по причине ССЗ в РФ существенно выше, чем в странах Западной Европы, и продолжают расти, уровень начала 1990-х годов пока не достигнут.

Оценка бремени ССЗ в контексте поставленных целей и приоритетов социально-экономического развития России и Западной Европы. Смертность по причине ССЗ в 2017 г. в РФ составляла 684,2 случая на 100 тыс. населения, что на 18,4 % больше уровня 1990 г. (таблица). ССЗ остаются основной причиной смертности не только среди неинфекционных заболеваний, но и среди всех причин смертности в России (46,8 % от числа всех смертей).

В отличие от стран Западной Европы динамика стандартизованного по возрасту коэффициента смертности по причине ССЗ в России носит колебательный характер (рис. 1).

Пиковые периоды роста показателя совпадают с периодами экономических и финансовых кризисов, являющихся источниками социального стресса для населения. Устойчивая тенденция снижения смертности от ССЗ наблюдается начиная с 2006 г. В целом за период 2006-2017 гг. стандартизованный коэффициент смертности снизился на 19,5 % (684,2 против 849,6 на 100 тыс. населения), хотя по-прежнему превышает уровень 1990 г. (577,9) и развитых стран (312,8). Разрыв показателя между РФ и странами Западной Европы снизился не существенно и составил в 2017 г. 2,2 раза (1990 г. – 1,3 раза, 2006 г. – 2,7 раза). В работе [22] в качестве основных причин снижения смертности отмечается существенное сокращение распространенности факторов риска (табакокурения и гипертонии), повышение доступности высокотехнологичных медицинских услуг, более раннее выявление ССЗ в т.ч. благодаря реализации программы диспансеризации населения.

Изменение стандартизованного показателя смертности от НИЗ в РФ
в 1990-2017 гг. и относительный ранг ведущих причин смертности

1990			2017			Измене- ние, 2017 г. к 1990 г., %
Место	НИЗ	Часто- та на 100 тыс.	Место	НИЗ	Часто- та на 100 тыс.	
1	ССЗ	577,95	1	ССЗ	684,19	18,38
2	Новообразования	183,5	2	Новообразования	199,36	8,64
3	Неврол. расстройства	40,25	3	Неврол. расстройства	66,44	65,07
4	Хр. болезни органов дыхания	39,19	4	Болезни органов пищеварения	64,72	113,6
5	Болезни органов пищеварения	30,3	5	Хр. болезни органов дыхания	26,15	-33,26
6	Расстройства при употр. психоактивных веществ	19,71	6	Расстройства при употр. психоактивных веществ	25,98	31,84
7	Другие НИЗ	13,49	7	Диабет и болезнь почек	18,59	45,27
8	Диабет и болезнь почек	12,79	8	Другие НИЗ	9,69	-28,2
9	Нарушения опорно-двигат. аппарата	1,01	9	Заболевания кожи	1,57	83,49
10	Заболевания кожи	0,86	10	Нарушения опорно-двигат. аппарата	1,25	23,81
11	Психические расстр-ва и токсикомании	0,0053	11	Психические расстр-ва и токсикомании	0,004	-25,15

Примечание. Источник: построено авторами по [4].

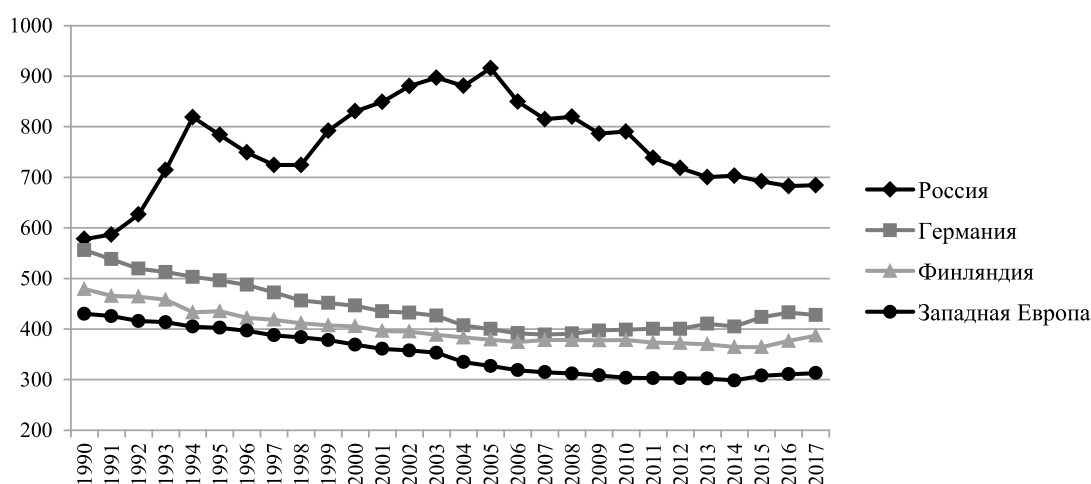


Рис. 1. Динамика стандартизованного коэффициента смертности по причине ССЗ в России и Западной Европе за 1990-2017 гг., число случаев на 100 тыс. населения
Источник: построено авторами по [4]

В большинстве стран Западной Европы ССЗ также являются основной причиной смертности, однако изменения имеют явно выраженную положительную направленность – в целом по региону произошло снижение стандартизованного коэффициента смертности на 27,2%. Например, в Финляндии смертность от ССЗ в 2017 г. снизилась на 19,2% к уровню 1990 г., Германии – на 23,1%,

Швеции – на 36,9%. Наибольшее снижение показателя характерно для Норвегии (-50,0%), Ирландии (-48,8%), Великобритании (-47,8%) и Израиля (-47,0%). Можно констатировать, что поставленные стратегические задачи в странах Западной Европы успешно решаются. В странах Центральной и Восточной Европы наблюдался рост смертности от ССЗ соответственно на 2,7% и 24,6%.

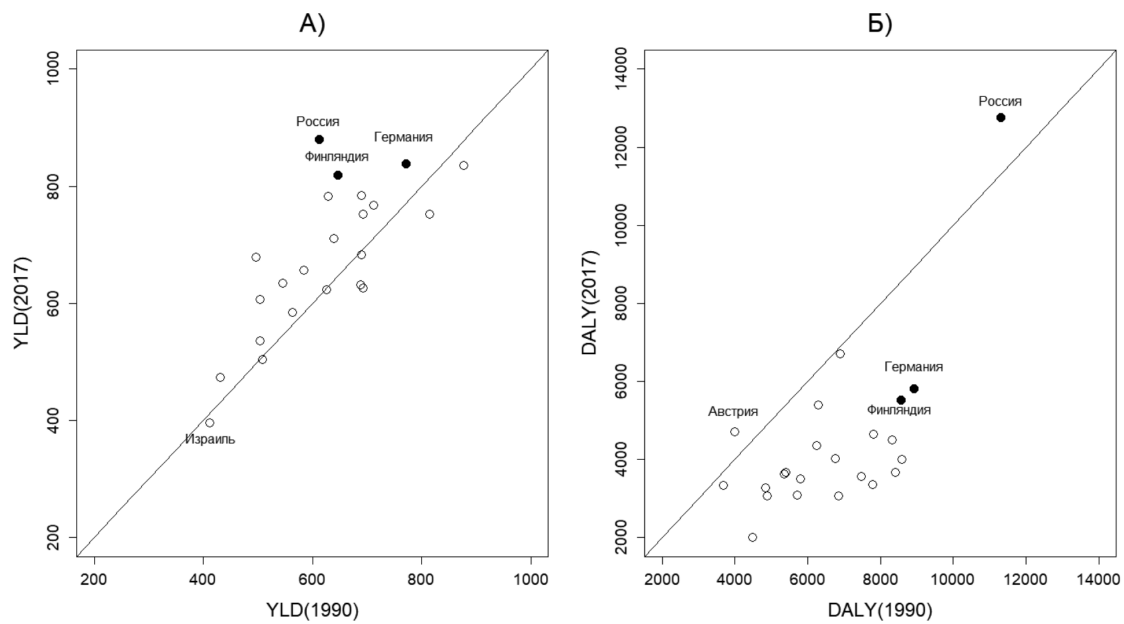


Рис. 2. Изменение показателей YLD и DALY по причине ССЗ в расчете на 100 тыс. населения в странах Западной Европы и России. Диагональ соответствует стабильным значениям показателей на протяжении периода 1990-2017 гг.
Источник: построено авторами по данным [4]

Бремя ССЗ в единицах YLD (число лет, прожитых в состоянии нетрудоспособности) в 2017 г. в РФ составляло 879,9 на 100 тыс. населения и увеличилось к уровню 1990 г. на 43,9% (рис. 2А), при том что общее бремя болезней (число лет нетрудоспособности от всех причин) выросло лишь на 9,3%. В глобальном масштабе бремя ССЗ за тот же период выросло на 32,4%, а в странах Западной Европы – лишь на 5,4%. По оценкам проекта ГББ, в 2017 г. болезни системы кровообращения определяли 4,2% глобального бремени болезней.

В странах Западной Европы в 2017 г. доля бремени ССЗ была несколько выше и составила 5,2% (варьируя от 3,6% в Израиле до 5,9% в Германии) от общего бремени болезней и снизилась к уровню 1990 г. лишь на 0,2%. В России по данным за 2017 г. доля бремени болезней, определяемая ССЗ, составляла 6,3% общего бремени болезней, травм и регистрируемых патологических состояний (1990 г – 4,8%). Существенно большую долю от общего числа лет, прожитых в состоянии нетрудоспособности, в РФ определяли нарушения

опорно-двигательного аппарата (14,2%), психические (11,5%) и неврологические (9,4%) расстройства. В итоге можно констатировать, что в развитых странах сокращение смертности по причине ССЗ сопровождается увеличением числа лет, прожитых в состоянии нетрудоспособности, что вполне можно расценивать как повышение эффективности лечения, ранней диагностики и снижения влияния факторов риска.

Наиболее показательным является анализ изменений числа потерянных лет здоровой жизни, как основного индикатора проекта ГББ. Рисунок 2(Б) наглядно демонстрирует положительную динамику индекса DALY в период 1990-2017 гг. для всех стран Западной Европы за исключением Австрии. В среднем по региону число потерянных лет здоровой жизни по причине ССЗ снизилось на 39,2%, при общем снижении DALY от всех причин на 11,7%. Вклад ССЗ в общий индекс DALY сократился на 7,1% за период и составил в 2017 г. 15,7%. Также прослеживается тенденция снижения разрыва показателя DALY между мужчинами и женщинами, хотя

число потерянных лет здоровой жизни у мужчин по-прежнему выше, чем у женщин (4877,6 против 3688,1 по данным за 2017 г.).

В России динамика индекса DALY по причине ССЗ в целом за период носит негативный характер (рис. 2Б). Общее число потерянных лет здоровой жизни выросло на 3,6%, по причине ССЗ – на 12,7%. Вклад ССЗ в общее число потерянных лет здоровой жизни в РФ варьировался от 28,0% в 1990 до 30,5% в 2017 г., достигнув максимума (34,7%) в 2005 г. В динамике индекса DALY наиболее заметен гендерный дисбаланс. Так, число потерянных лет здоровой жизни по причине ССЗ у мужчин в 1,4 раза больше, чем у женщин. В то время как показатели смертности и числа лет, прожитых с нетрудоспособностью, у женщин выше соответственно на 8,1% и на 58,1%. Индекс DALY у женщин в 2017 г. практически достиг уровня 1990 г. и составил 10706 лет, пройдя пиковые периоды в 1993 г. (14475) и 2005 г. (15357). У мужчин число потерянных лет здоровой жизни выросло на 26% за период (с 11997,3 до 15108,1), достигнув максимума в 2005 г. (24478,8 лет). Устойчивая тенденция к снижению числа лет DALY в РФ наблюдается с 2006 г. в среднем на 3% в год.

Заключение

Таким образом, сравнивая абсолютные показатели смертности, YLD и DALY, темпы их изменения с принятыми на государственном уровне целевыми ориентирами можно констатировать для стран Западной Европы сопоставимость полученных результатов и поставленных задач. Самые низкие показатели смертности по причине ССЗ и индексы DALY зафиксированы в Израиле, Ирландии, Франции, Дании, Норвегии, Швейцарии и Нидерландах. Заметная вариация по территории отмечена в Германии и Великобритании. Однако, наряду с представленными выше положительными тенденциями, в последние 5-7 лет практически во всех странах Западной Европы стали проявляться признаки роста смертности по причине ССЗ. В связи с этим, можно предположить, что действующие программы лечения и профилактики ССЗ, а также технологические и институциональные решения достигли

своего предела эффективности. Соответственно, на следующем этапе для достижения поставленных целей потребуются новые технологии и управленческие решения в системе здравоохранения развитых стран. Тем не менее, накопленный за годы положительной динамики в странах Западной Европы опыт профилактики и лечения ССЗ несомненно будет полезен для сохранения и укрепления здоровья населения в России.

В РФ в настоящее время уделяется очень большое внимание проблемам сокращения заболеваемости и смертности населения, в том числе по причине ССЗ. Однако результаты сравнительного анализа показывают, что эффективность профилактических программ существенно ниже уровня развитых стран. Об этом явно свидетельствует сохраняющийся критический уровень смертности от ССЗ, а также существенный рост числа потерянных лет здоровой жизни, особенно среди мужского населения страны.

По мнению авторов работы [23] низкая эффективность профилактических программ, как в европейских странах так и в России, во многом связана с недостаточной изученностью причинных факторов ССЗ. Основное внимание в программах профилактики уделяется снижению факторов риска, взаимосвязь которых с показателями смертности по причине ССЗ не всегда очевидна. Реализация популяционной стратегии профилактики ССЗ без использования персонализированного подхода (даже к формированию ЗОЖ) может оказаться неэффективной для большей части населения. Еще одной причиной низкой эффективности предпринимаемых усилий в нашей стране является низкий уровень расходов на здравоохранение, который не сопоставим с существующими проблемами. Согласно принятым стратегическим документам, общие расходы на здравоохранение в РФ к 2020 г. должны увеличиться до 7% ВВП, а в расчете по ППС – порядка 13-14%. Повышение эффективности использования выделяемых средств будет способствовать достижению поставленных целей.

Исследование выполняется при финансовой поддержке РФФИ, проект № 18-010-00029 а «Возможность внедрения бенчмаркинга при разработке медико-демографической политики».

Библиографический список

1. World Health Organization. 2018. Noncommunicable Diseases: Key Facts. URL: <https://www.who.int/news-room/fact-sheets/detail/noncommunicable-diseases> (Дата обращения 02.10.2019).
2. Third UN High Level Meeting on Non-Communicable Diseases: Time to Deliver. URL: <https://www.who.int/ncds/governance/third-un-meeting/brochure.pdf>. (Дата обращения 02.10.2019).
3. Okwuosa I.S., Lewsey S.C., Tolulope Adesiyun T., Roger S. Blumenthal R.S., Yancy C.W. Worldwide disparities in cardiovascular disease: Challenges and solutions. *International Journal of Cardiology*. 2016. Vol. 202. P. 433–440. DOI: 10.1016/j.ijcard.2015.08.172.
4. Institute for Health Metrics and Evaluation. URL: <http://www.healthdata.org> (Дата обращения 10.09.2019).
5. European Cardiovascular Disease Statistics 2017. URL: <http://www.ehnheart.org/cvd-statistics/cvd-statistics-2017.html> (Дата обращения 10.09.2019).
6. Smith D.B. Eliminating the disparities in treatment: the link to healing a nation. *J. Healthc. Manag.* 2002. Vol. 47. Iss. 3. P. 156–160.
7. From Burden to «Best Buys»: Reducing the Economic Impact of Non-Communicable Diseases in Low- and Middle- Income Countries. 2011 World Economic Forum. URL: https://www.who.int/nmh/publications/best_buys_summary.pdf (Дата обращения 10.09.2019).
8. Lim S., Gaziano T., Gakidou E. et al. Prevention of cardiovascular disease in high-risk individuals in low-income and middle-income countries: health effects and costs. *Lancet*. 2007. Vol. 370. P. 1954–1962. DOI: 10.1016/S0140-6736(07)61699-7.
9. Kontsevaya A.V., Drapkina O.M., Balanova Y.A., Imaeva A.E., Suvorova E.I., Khudyakov M.B. Economic Burden of Cardiovascular Diseases in the Russian Federation in 2016. *Rational Pharmacotherapy in Cardiology*. 2018. Vol. 14. No. 2. P. 156–166. DOI: 10.20996/1819-6446-2018-14-2-156-166.
10. Глобальный план действий по профилактике неинфекционных заболеваний и борьбе с ними на 2013–2020 гг. Женева: ВОЗ, 2013 г. URL: https://apps.who.int/iris/bitstream/handle/10665/94384/9789244506233_rus.pdf (Дата обращения 21.09.2019).
11. Zoghbi W.A., Duncan T., Antman E.M. et al. Sustainable Development Goals and the future of cardiovascular health. *Journal of the American Heart Association*. 2014. Vol. 3. Iss. 5. DOI: 10.1161/jaha.114.000504.
12. Yusuf S., Wood D., Ralston J., Reddy K.S. The World Heart Federation's vision. *The Lancet*. 2015. Vol. 386. P. 399–402. DOI: 10.1016/S0140-6736(15)60265-3.
13. Здравоохранение в России. 2017: Стат. сб./Росстат. М., 2017. 170 с.
14. Концепция долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_82134/ (Дата обращения 10.09.2019).
15. Указ Президента РФ от 06.06.2019 N 254 «О Стратегии развития здравоохранения в Российской Федерации на период до 2025 года». URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/72164534/> (Дата обращения 02.10.2019).
16. Медведев предупредил регионы о недопустимости манипулирования статистикой смертности. URL: <https://tass.ru/obschestvo/6998024> (Дата обращения 21.10.2019).
17. Piepoli M.F., Hoes A.W., Agewall S. et al. 2016 European Guidelines on cardiovascular disease prevention in clinical practice. *European Heart Journal*. 2016. Vol. 37. P. 2315–2381. DOI: 10.1093/eurheartj/ehw106.
18. Шкиперова Г.Т., Молчанова Е.В. Сравнительный анализ динамики основных медико-демографических показателей России и стран Северной Европы // *Управление экономическими системами: электронный научный журнал*. 2018. № 8. URL: <http://uecs.ru/demografiya/item/5059-2018-08-22-15-58-29> (Дата обращения 11.10.2019).
19. Молчанова Е.В., Шкиперова Г.Т. Определение приоритетных направлений демографической политики статистическими методами // *Народонаселение*. 2016. № 1. С. 79–91.
20. Бойцов С.А., Погосова Н.В., Бубнова М.Г. и др. Кардиоваскулярная профилактика 2017. Российские национальные рекомендации // *Российский кардиологический журнал*. 2018. Т. 23. № 6. С. 7–122.
21. Проект «Межведомственная стратегия формирования здорового образа жизни населения, профилактики и контроля неинфекционных заболеваний на период до 2025 года». URL: https://www.gnicrm.ru/UserFiles/PROEKT_STRATEGII_NIZ-210616.pdf (Дата обращения 12.10.2019).
22. Бойцов С.А., Деев А.Д., Шальнова С.А. Смертность и факторы риска развития неинфекционных заболеваний в России: особенности, динамика, прогноз // *Терапевтический архив*. 2017. Т. 89. № 1. С. 5–13.
23. Гундаров И.А., Полесский В.А. Профилактическая медицина на рубеже веков. От факторов риска – к резервам здоровья и социальной профилактике. М.: ГЭОТАР-Медиа, 2016. 256 с.

ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 347.2

И. А. БиккининФГКОУ ВО Уфимский юридический институт МВД России, Уфа,
e-mail: bikkinin@mail.ru**В. Б. Поезжалов**ФГКОУ ВО Уфимский юридический институт МВД России, Уфа,
e-mail: poezvb_75@mail.ru**НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ ОБСТОЯТЕЛЬСТВ,
ИСКЛЮЧАЮЩИХ ПРЕСТУПНОСТЬ ДЕЯНИЯ,
ПРИМЕНИТЕЛЬНО К ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОТРУДНИКОВ
ПРАВООХРАНИТЕЛЬНЫХ ОРГАНОВ**

Ключевые слова: обстоятельства, исключающие преступность деяния, сотрудники правоохранительных органов, антитеррористические мероприятия.

Уголовный закон имеет решающее значение в борьбе с преступностью, поскольку он служит решению задач по охране правоохраняемых интересов от преступных посягательств. Наряду с запретами, уголовный закон включает в себя и управомочивающие нормы, предоставляющие гражданам, при определенных условиях, право на причинение вреда правоохраняемым интересам. Названные нормы объединены в обстоятельства, исключающие преступность деяния, под которыми следует понимать обстоятельства, наличие которых превращает внешне сходные с преступлениями деяния в правомерные, а некоторые – даже в общественно полезные. В рамках настоящей статьи обратим внимание на проблемные аспекты применительно к названным выше нормам уголовного закона в связи с деятельностью сотрудников правоохранительных органов, поскольку именно в их обязанность входит противодействие и пресечение преступлений. Так, среди сотрудников правоохранительных органов существует заблуждение, основанное на многолетнем опыте еще советской милиции, согласно которому при задержании лица, совершившего преступление, они должны руководствоваться исключительно положениями ведомственных законов как актов прямого действия, не учитывая нормы Уголовного кодекса. Стоит отметить, что и Пленум Верховного Суда Российской Федерации также придерживается этой позиции. Представляется, что данное пояснение нельзя признать полностью справедливым, поскольку оно фактически указывает на некую «вторичность» уголовного закона. Между тем вопрос о преступности или не преступности оборонительных действий и причинении вреда при задержании должен решаться с позиции уголовного закона, поскольку только нормы УК РФ могут предусматривать вопросы уголовной ответственности. Полагаем, что назрела потребность в расширении пределов правовых предписаний о необходимой обороне, причинении вреда при задержании лица, совершившего преступление, применительно к указанным выше и иным ситуациям, «выпадающим» и не вполне соответствующим «общим» предписаниям рассмотренных норм. В этом смысле для уголовного закона России видится положительным опыт белорусских и казахских законодателей, включивших соответственно в текст своих УК нормы о пребывании среди соучастников преступления по специальному заданию (ст. 38 УК РБ) и об осуществлении оперативно-розыскных, контрразведывательных мероприятий или негласных следственных действий (ст. 35 УК РК).

I. A. Bikkinin

Ufa law Institute of the Ministry of internal Affairs of Russia, Ufa, e-mail: bikkinin@mail.ru

V. B. PoezhalovUfa law Institute of the Ministry of internal Affairs of Russia, Ufa,
e-mail: poezvb_75@mail.ru**SOME PROBLEMATIC ASPECTS OF CIRCUMSTANCES PRECLUDING
THE CRIMINALITY OF THE ACT IN RELATION TO THE ACTIVITIES
OF LAW ENFORCEMENT OFFICERS**

Keywords: circumstances precluding the criminality of the act, law enforcement officers, anti-terrorist measures.

Criminal law is crucial in the fight against crime, as it serves to solve the tasks of protecting the interests of law enforcement from criminal encroachments. Along with prohibitive, the criminal law includes also the authorizing norms granting to citizens, under certain conditions, the right to harm to the interests protected by law. These norms are combined into circumstances excluding the criminality of the act, which should be understood as circumstances, the presence of which turns outwardly similar to the crimes of the act in the legitimate, and some-even in the socially useful. In the framework of this article, we draw attention to the problematic aspects of the application to the above-mentioned norms of criminal law in connection with the activities of law enforcement officers, since it is their duty to counteract and suppress crimes. Thus, there is a misconception among law enforcement officers, based on the long-term experience of the Soviet police, according to which when detaining a person who has committed a crime, they should be guided solely by the provisions of departmental laws as acts of direct action, without taking into account the norms of the Criminal code. It should be noted that the Plenum of the Supreme Court of the Russian Federation also adheres to this position. It seems that this explanation can not be considered completely fair, because it actually indicates a kind of «secondary» criminal law. Meanwhile, the question of criminality or non-criminality of defensive actions and infliction of harm during detention should be resolved from the standpoint of criminal law, since only the norms of the criminal code can provide for criminal liability. We believe that there is a need to expand the limits of legal regulations on the necessary defense, causing harm in the detention of a person who has committed a crime, in relation to the above and other situations that «fall out» and do not fully correspond to the «General» requirements of the considered norms. In this sense, the criminal law of Russia VI represented a positive experience of the Belarusian and Kazakh lawmakers, which included, respectively, in the text of its code of rules on the stay among the accomplices by the special task (article 38 of the criminal code) and the implementation of operational-investigative, counterintelligence activities, or covert investigative governmental action (article 35 of the criminal code).

Введение

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что уголовный закон играет значимую роль в борьбе с преступностью, поскольку он служит решению задач по охране правоохраняемых интересов от преступных посягательств, предупреждению совершения новых преступлений и воспитанию граждан в духе уважения закона. Важнейшее значение в этом играет его репрессивная роль, связанная с установлением круга деяний, признаваемых преступными, и определение соответствующих им мер наказания. Вместе с тем, наряду с запретительными, уголовный закон включает в себя и упрямочивающие нормы, предоставляющие гражданам, при определенных условиях, право на причинение вреда правоохраняемым интересам. Названные нормы объединены в обстоятельства, исключающие преступность деяния, под которыми следует понимать обстоятельства, наличие которых превращает внешне сходные с преступлениями деяния в правомерные, а некоторые – даже в общественно полезные. Существует необходимость обратить внимание на проблемные аспекты применительно к названным выше нормам уголовного закона в связи с деятельностью сотрудников правоохранительных органов, поскольку именно в их обязанность входит противодействие и пре-

сечение преступлений. Так, среди сотрудников правоохранительных органов существует заблуждение, основанное на многолетнем опыте еще советской милиции, согласно которому при задержании лица, совершившего преступление, они должны руководствоваться исключительно положениями ведомственных законов как актов прямого действия, не учитывая нормы Уголовного кодекса.

Цель исследования

С учетом вышесказанного цель настоящей работы заключается в рассмотрении дискуссионных проблем, связанных с институтом обстоятельств, исключающих преступность деяния, применительно к деятельности сотрудников правоохранительных органов.

Материал и методы исследования

Предметом исследования выступили теоретические разработки, уголовное законодательство Российской Федерации и уголовное законодательство Республики Беларусь и Республики Казахстан, которые в данной сфере имеют общие черты. Большинство обстоятельств, исключающих преступность деяния, сходны по своей правовой природе, а их виды во многом совпадают. На основе методов сравнительного правоведения, анализа и синтеза, выработаны предложения о расширении пределов правовых

предписаний о необходимой обороне, причинении вреда при задержании лица, совершившего преступление.

Результаты исследования и их обсуждение

К числу обстоятельств, исключающих преступность деяния, Уголовный кодекс Российской Федерации [1] (далее – УК РФ) относит: необходимую оборону (ст. 37); причинение вреда при задержании лица, совершившего преступление (ст. 38); крайнюю необходимость (ст. 39); физическое или психическое принуждение (ст. 40); обоснованный риск (ст. 41); исполнение приказа или распоряжения (ст. 42).

В Уголовном кодексе Республики Беларусь [2] (далее – УК РБ) к названным обстоятельствам отнесены: необходимая оборона (ст. 34); причинение вреда при задержании лица, совершившего преступление (ст. 35); крайняя необходимость (ст. 36); пребывание среди соучастников преступления по специальному заданию (ст. 38); деяние, связанное с риском (ст. 39); исполнение приказа или распоряжения (ст. 40).

Уголовный кодекс Республики Казахстан [3] (далее – УК РК) определяет в качестве указанных обстоятельств: необходимую оборону (ст. 32); причинение вреда при задержании лица, совершившего посягательство (ст. 33); крайнюю необходимость (ст. 34); осуществление оперативно-розыскных, контрразведывательных мероприятий или негласных следственных действий (ст. 35); обоснованный риск (ст. 36); физическое или психическое принуждение (ст. 37); исполнение приказа или распоряжения (ст. 40).

Необходимо отметить, что при наличии любого из перечисленных в законе обстоятельств, исключающих преступность деяния, уголовно-правовой оценке подлежат (вернее, могут подлежать) не сами эти обстоятельства, а факт причинения того или иного вреда правоохраняемым интересам. При этом важное значение придается определению того, соблюдены или не соблюдены условия правомерности причиненного вреда.

В правоприменительной практике действия сотрудников правоохрани-

тельных органов, причиняющие правомерный вред правам и охраняемым законом интересам, связаны чаще всего с реализацией права на необходимую оборону и задержание лица, совершившего преступление. Требования уголовного закона, изложенные применительно к обстоятельствам, исключающим преступность деяния, обращены ко всем без исключения «гражданам». Так, в ч. 3 ст. 37 УК РФ говорится о том, что положения о необходимой обороне в равной мере распространяются на всех лиц независимо от профессиональной или иной специальной подготовки и служебного положения, а также независимо от возможности избежать общественно опасного посягательства или обратиться за помощью к другим лицам или органам власти.

В ч. 1 ст. 34 УК РБ закреплены аналогичные положения о том, что каждый гражданин имеет право на защиту от общественно опасного посягательства, и это право принадлежит лицу независимо от возможности избежать посягательства либо обратиться за помощью к другим лицам или органам власти. Если говорить о праве на задержание лица, совершившего преступное деяние (а соответственно, и о праве на причинение ему правомерного вреда), то согласно ч. 3. ст. 35 УК РБ оно принадлежит не только специально уполномоченным лицам, но и потерпевшим, и другим гражданам. Аналогичные положения закреплены соответственно и в ч. 1 ст. 32 и 3 ст. 33 УК РК.

В тексте ст. 38 УК РФ законодателем не указано, кому предоставлено право на задержание, однако названные положения находят свое отражение в п. 19 постановления Пленума Верховного Суда Российской Федерации от 27.09.2012 № 19 «О применении судами законодательства о необходимой обороне и причинении вреда при задержании лица, совершившего преступление»: «Право на задержание лица, совершившего преступление, имеют не только уполномоченные на то представители власти, но и иные лица, в том числе пострадавшие от преступления или ставшие его непосредственными очевидцами, или лица, которым стало достоверно известно о его совершении» [4].

В рамках настоящей статьи хотелось бы обратить внимание на некоторые проблемные аспекты применительно к названным выше нормам уголовного закона в связи с деятельностью сотрудников правоохранительных органов, поскольку именно в их обязанность входит противодействие и пресечение преступлений:

1) среди сотрудников правоохранительных органов существует заблуждение, основанное на многолетнем опыте еще советской милиции, согласно которому при задержании лица, совершившего преступление, они должны руководствоваться исключительно положениями ведомственных законов как актов прямого действия, не учитывая нормы Уголовного кодекса. Это положение подтверждается данными Л.Н. Смирновой, которая указала, что «в судебной практике правовая оценка действий задерживающих уполномоченных должностных лиц производилась главным образом не на основе ст. 38 УК РФ, а на основе нормативных правовых актов, регламентирующих деятельность органов внутренних дел и других правоохранительных органов» [5].

Стоит отметить, что и Пленум Верховного Суда Российской Федерации также придерживается этой позиции. Так, в п. 28 названного выше постановления указывается, что «сотрудники правоохранительных органов, военнослужащие и иные лица, которым законодательством разрешено применение оружия, специальных средств, боевой и специальной техники или физической силы для исполнения возложенных на них федеральными законами обязанностей, не подлежат уголовной ответственности за причиненный вред, если они действовали в соответствии с требованиями законов, уставов, положений и иных нормативных правовых актов, предусматривающих основания и порядок применения оружия, специальных средств, боевой и специальной техники или физической силы» [4].

Нам представляется, что данное пояснение нельзя признать полностью справедливым, поскольку оно фактически указывает на некую «вторичность» уголовного закона. Между тем вопрос о преступности или не преступности

оборонительных действий и причинении вреда при задержании должен решаться с позиции уголовного закона, поскольку только нормы УК РФ могут предусматривать вопросы уголовной ответственности (ч. 1 ст. 1 УК РФ).

Основные требования и критерии учета обстановки и всех остальных указанных условий, в особенности соотношения причиняемого вреда, предусмотрены исключительно в тексте соответствующих норм уголовного закона. Поэтому, когда речь идет, скажем, об оценке правомерности применения оружия в ситуациях, предусмотренных, например, ч. 1 ст. 23 Федерального закона от 7 февраля 2011 г. № 3-ФЗ «О полиции» [6], то их невозможно рассматривать и реализовывать без учета требований УК РФ;

2) применение нормы о необходимой обороне в соответствии с ч. 1 и ч. 2 ст. 37 УК РФ напрямую связано с тем, от какого посягательства (сопряженного либо не сопряженного с насилием опасным для жизни или здоровья) применяются меры защиты обороняющимся лицом.

В том случае, когда обороняющимся является сотрудник правоохранительного органа, имеющий при себе огнестрельное оружие, его действия должны быть согласованы с требованиями соответствующих норм «ведомственных» законов. Так, в соответствии с п. 1 ст. 23 Федерального закона «О полиции» «сотрудник полиции имеет право применять огнестрельное оружие ... для защиты другого лица либо себя от посягательства, если это *посягательство сопряжено с насилием, опасным для жизни или здоровья*» [6].

В отличие от сотрудника полиции, военнослужащий (сотрудник) войск национальной гвардии имеет право применить оружие «для защиты граждан, военнослужащих (сотрудников) войск национальной гвардии, должностных лиц государственных органов и органов местного самоуправления» [7].

Согласно ст. 31 Закона Российской Федерации от 21 июля 1993 г. № 5473-1 «Об учреждениях и органах, исполняющих уголовные наказания в виде лишения свободы», сотрудник исправительного учреждения может применить

огнестрельное оружие для защиты от нападения, угрожающего жизни и здоровью граждан [8].

Названные положения «ведомственных» законов отличаются друг от друга по объему и противоречат положениям УК РФ. Думается, что наличие единообразно сформулированных требований, предоставляющих право сотрудникам правоохранительных органов применять огнестрельное оружие, будет способствовать обеспечению в равной степени безопасности интересов указанных лиц;

3) содержание норм главы 8 УК РФ «Обстоятельства, исключаящие преступность деяния» носит универсальный характер. Данный факт делает невозможным (или проблематичным) оценить правомерность причиненного вреда в ситуациях, выходящих за рамки условий правомерности, изложенных в УК РФ. Так, сотрудниками правоохранительных органов причиняется вред в рамках осуществления антитеррористических мероприятий, в ходе проведения специальных операций и т. п. Правомерность действий в названных ситуациях находит свою правовую регламентацию, но не в рамках уголовно-правового пространства.

К примеру, в соответствии со ст. 22 Федерального закона от 6 марта 2006 г. № 35-ФЗ «О противодействии терроризму» «лишение жизни лица, совершающего террористический акт, а также причинение вреда здоровью или имуществу такого лица либо иным охраняемым законом интересам личности, общества или государства при пресечении террористического акта либо осуществлении

иных мероприятий по борьбе с терроризмом действиями, предписываемыми или разрешенными законодательством Российской Федерации, являются правомерными» [9].

Не оспаривая необходимость и справедливость действий, перечисленных выше, следует указать, что названные положения не согласуются в полной мере с дозволительными нормами УК РФ.

Выводы (заключение)

Полагаем, что назрела потребность в расширении пределов правовых предписаний о необходимой обороне, причинении вреда при задержании лица, совершившего преступление, применительно к указанным выше и иным ситуациям, «выпадающим» и не вполне соответствующим «общим» предписаниям рассмотренных норм.

В этом смысле для уголовного закона России видится положительным опыт белорусских и казахских законодателей, включивших соответственно в текст своих УК нормы о пребывании среди соучастников преступления по специальному заданию (ст. 38 УК РБ) и об осуществлении оперативно-розыскных, контрразведывательных мероприятий или негласных следственных действий (ст. 35 УК РК).

Обозначенные в данной статье некоторые проблемные аспекты и пути их решения не являются бесспорными и направлены на совершенствование уголовно-правового регулирования обстоятельств, исключаящих преступность деяния, и повышение эффективности деятельности сотрудников правоохранительных органов.

Библиографический список

1. Уголовный кодекс Российской Федерации: федеральный закон от 13 июня 1996 г. № 63-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. 1996. № 25. Ст. 2954.
2. Уголовный кодекс Республики Беларусь от 9 июля 1999 г. № 275-З // [Электронный ресурс] URL <http://pravo.by/pravovaya-informatsiya/normativnye-dokumenty/kodeksy-respubliki-belarus/> (дата обращения: 20.10.2019).
3. Уголовный кодекс Республики Казахстан от 3 июля 2014 года № 226-V ЗРК // [Электронный ресурс] URL <https://zakon.uchet.kz/rus/docs/K1400000226> (дата обращения: 20.10.2019).
4. О применении судами законодательства о необходимой обороне и причинении вреда при задержании лица, совершившего преступление: постановление Пленума Верховного Суда Российской Федерации от 27 сентября 2012 г. № 19 // Бюллетень Верховного Суда Российской Федерации. 2012. № 11.

5. Смирнова Л. Н. Теория и практика задержания лица, совершившего преступление, с причинением ему вреда: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. Томск, 2003.
6. О полиции: федеральный закон от 7 февраля 2011 г. № 3-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. 2011. № 7. Ст. 900.
7. О войсках национальной гвардии Российской Федерации: федеральный закон от 3 июля 2016 г. № 226-ФЗ (п. 1 ст. 21) // Собрание законодательства Российской Федерации. 2016. № 27 (ч. I). Ст. 4159.
8. О содержании под стражей подозреваемых и обвиняемых в совершении преступлений: федеральный закон от 15 июля 1995 г. № 5473-1-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. 1995. № 29. Ст. 2759.
9. О противодействии терроризму: федеральный закон от 6 марта 2006 г. № 35-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. 2006. № 11. Ст. 1146.

УДК 343.341.1

А. М. Климанов

Ростовский филиал ФГКОУ ВО «Санкт-Петербургская академия Следственного комитета Российской Федерации», Ростов-на-Дону, e-mail: klm5555@yandex.ru

Д. В. Пешков

Ростовский филиал ФГКОУ ВО «Санкт-Петербургская академия Следственного комитета Российской Федерации», Ростов-на-Дону, e-mail: pdv4646@yandex.ru

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ КВАЛИФИКАЦИИ ПРЕСТУПЛЕНИЙ, СВЯЗАННЫХ С ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ НЕЗАКОННЫХ ВООРУЖЕННЫХ ФОРМИРОВАНИЙ (ЧАСТЬ I)

Ключевые слова: терроризм, экстремизм, оружие, боеприпасы, незаконность, вооруженность, военизированное формирование, уголовная ответственность.

В статье рассматриваются практические вопросы квалификации преступления, предусмотренного ст. 208 УК РФ, разбираются признаки данного состава, влияющие на правильность квалификации, исследуются обстоятельства, освобождающие от уголовной ответственности за участие в незаконном вооруженном формировании. На примере судебных решений по конкретным уголовным делам, рассматриваются обязательные признаки состава преступления, влияющие на квалификацию, высказываются рекомендации следователям Следственного комитета Российской Федерации по установлению необходимой полноты уголовно-правовой характеристики деяния. Отдельными вопросами рассматриваются неоднозначные, с точки зрения полноты проработанности судебной практики, такие понятия как создание и руководство незаконным вооруженным формированием, также руководство незаконным вооруженным формированием и участие в нем. Авторы попытались, применительно к данному конкретному составу преступления, дать определения таких понятий как устойчивость, организованность, вооруженность незаконного вооруженного формирования как специфической разновидности организованной преступной группы. Помимо этого, авторами отдельно анализируются такие специфические признаки незаконного вооруженного формирования как незаконность, подчиненность по вертикали внутри группы, а также количественность.

А. М. Klimanov

Rostov branch St. Petersburg Academy of the Investigative Committee of the Russian Federation, Rostov-on-don, e-mail: klm5555@yandex.ru

D. V. Peshkov

Rostov branch St. Petersburg Academy of the Investigative Committee of the Russian Federation, Rostov-on-don, e-mail: pdv4646@yandex.ru

TOPICAL ISSUES OF QUALIFICATION OF CRIMES RELATED TO THE ACTIVITIES OF ILLEGAL ARMED GROUPS (PART I)

Keywords: terrorism, extremism, weapons, ammunition, illegality, armament, paramilitary formation, criminal liability.

The article deals with the practical issues of qualification of the crime under article 208 of the criminal code, examines the signs of this composition that affect the correctness of the qualification, examines the circumstances exempting from criminal liability for participation in an illegal armed formation. For example, judicial decisions on criminal cases, are considered mandatory elements of a crime, influencing skills, concludes with recommendations to the investigators of the Investigative Committee of the Russian Federation to establish the necessary completeness of criminal-legal characteristics of acts. Separate questions are considered ambiguous, from the point of view of completeness of elaboration of judicial practice, such concepts as formation and the management of illegal armed formation, also the management of illegal armed formation and participation in it. The authors have tried, in relation to this specific composition of the crime, to define such concepts as stability, organization, armed illegal armed formation as a specific type of organized criminal group. In addition, the authors separately analyze such specific signs of illegal armed formation as illegality, subordination vertically within the group, as well as quantification.

Введение

Эффективное противодействие организованной преступности – одна из основополагающих задач, стоящих перед

обществом и государством. Угроза, которую представляет данная разновидность преступности определяется не только тяжестью и дерзости преступных по-

сягательств, но и во многом реальной замене преступными группировками полномочий государственного аппарата. Объемы деятельности представителей организованных преступных группировок в современных реалиях проблематично оставить вне поля зрения – речь идет о достаточно давно сложившихся прочных межнациональных, межконфессиональных и иных общих интересов различных организованных преступных группах и объединениях.

Осознавая необходимость соединенных усилий различных государств и международных организаций для разрешения возникающих в этом направлении проблем, Российская Федерация ратифицировала и активно участвует в реализации положений Конвенции ООН против транснациональной организованной преступности (г. Нью-Йорк, 2000) [1].

На внутрироссийском уровне один из основных упоров противодействия проявлениям организованных преступных групп уголовно-правовыми мерами являются в первую очередь ст.ст. 208–210 УК. Естественно, что успех их реализации напрямую связан с успехами государственных органов Российской Федерации в борьбе с коррупционными проявлениями, противодействию экстремистским проявлениям, уголовным нарушениям в финансовой сфере и многими иными.

Принимаемые обществом и государством меры, в целом приносят реальные плоды. В последнее время отмечается тенденция достаточно активного снижения общего количества лиц, совершивших преступные деяния в составе организованных групп и (или) в составе преступной организации (преступном сообществе), однако, говорить о коренном переломе не приходится. Так, по данным МВД России, за последние 5 лет сокращение произошло с 7444 человек в 2012 г., до 6521 человека в 2017). Кроме того, необходимо учитывать большую латентность преступлений, совершаемых такими лицами.

Помимо этого, отмечается рост преступлений, связанных с участием в незаконных вооруженных формированиях за пределами Российской Федерации (Сирия, Ливия, Йемен, Афганистан и ряд других государств).

Эффективное противодействие организованным преступным группировкам надлежит осуществлять на начальных стадиях ее появления, скажем, на этапе первоначального создания и формирования. Законодатель, при формировании диспозиций ряда норм УК РФ, в частности ст.ст. 208–210 УК РФ предусмотрел возможность привлечения к уголовной ответственности на стадии создания организованной преступной группы, такой как незаконное вооруженное формирование, банда или преступное сообщество (преступная организация).

Цель исследования заключается в анализе следственной и судебной практики о расследовании и судебном рассмотрении уголовных дел о преступлениях, связанных с созданием, руководством или участием в незаконном вооруженном формировании (статья 208 УК РФ) для выработки практических рекомендаций следователям при квалификации указанного преступного деяния.

Материал и методы исследования

Аналитические и сравнительные методы изучения объектов и субъектов уголовного права.

Результаты исследования и их обсуждение

Основные понятия, используемые в указанном составе преступного деяния содержатся в Постановлении Пленума Верховного Суда Российской Федерации от 9 февраля 2012 г. №1 «О некоторых вопросах судебной практики по уголовным делам о преступлениях террористической направленности»[2].

Пленум указывает «...незаконное вооруженное формирование – не предусмотренные федеральным законом объединение, отряд, дружина или иная вооруженная группа, созданные для реализации определенных целей, например для совершения террористических актов, насильственного изменения основ конституционного строя или нарушения целостности РФ».

Формирование, это организованная на основе постоянного или временного соединения для определенных целей группа лиц с признаками подчиненности по вертикали. При расшифровке данного определения законодатель опериру-

ет понятиями «объединение», «отряд», «дружи́на» или «иная группа», что свидетельствует о том, что список не носит окончательного характера.

При анализе определения незаконного вооруженного формирования полагаем возможным выделить следующие группы обязательных признаков, присутствующих этому явлению:

- признак количественности;
- обязательная незаконность;
- наличие вооружения;
- подчиненность по вертикали.

Кроме того, учитывая, что незаконное вооруженное формирование является специфической разновидностью организованной преступной группы, то, оно должно в обязательном порядке обладать такими признаками как объединенность и устойчивость.

Количественность. До настоящего времени в ученой среде возникают периодические дискуссии о том, какое минимальное число участников незаконного вооруженного формирования должно наличествовать для того, чтобы его признать формированием. Полагаем, что в обязательном порядке должно быть более двух человек. В ходе же исследования конкретного уголовного дела следователь должен учитывать цели, для которых создавалось НВФ, какие методы и способы деятельности они использовали или предполагали использовать, оснащенность оружием, боеприпасами, боевой и специальной техникой, уровень профессиональной подготовки боевиков и иные многочисленные факторы. Ряд ученых высказывает мнение, что НВФ должно в той или иной степени по числу членов соответствовать воинской части. Подобное утверждение в корне неверно. Отдельная воинская часть, в военном понимании (не путать с воинским подразделением) подразумевает минимально хотя бы отдельную роту, то есть 100—120 человек, чаще это отдельный батальон либо полк, т.е. личного состава от 500 до 1500 человек, в зависимости от вида вооруженных сил, рода войск, выполняемых задач. Сомневаемся, что в диспозиции указанной статьи законодатель предполагал именно такие, по количеству участников, незаконные формирования. Однако, если учитывать существование и выполняемые задачи

отрядов специального назначения, отдельные вспомогательные подразделения, которые также являются воинскими частями, то численность их личного состава может различаться в разы. Таким образом, практика идет таким путем, что минимальный состав незаконного вооруженного формирования, как правило, определяется тремя лицами. Этот вывод следует из того, что признак иерархичности предполагает наличие руководителя (организатора) НВФ и лиц ему подчинённых, выполняющих его указания, распоряжения, требования и т.п. При этом, конечно допустимо, но, с трудом представляется, что в должной мере этот признак могут обеспечить взаимоотношения только двух человек – руководителя и подчиненного, так как формальный признак – «руководство НВФ» предполагает формирование их нескольких членов.

Незаконность. В соответствии с п. 9 ст. 1 Федерального закона «Об обороне», «...создание и существование формирований, имеющих военную организацию или вооружение и военную технику или предусматривающих прохождение военной службы, не предусмотренных федеральными законами, запрещаются и преследуются по закону...» [3]. Таким образом, любое военизированные формирования должно быть предусмотрено исключительно на уровне Российской Федерации, любое решение субъекта Российской Федерации по вопросу формирования вооруженного подразделения не будет являться легитимным. Общее количество федеральных законодательных актов, в соответствии с которыми возможно формирование военизированных, а равно имеющих вооружение подразделений, а также которыми предусмотрена военная служба помимо Вооруженных сил Российской Федерации, носит ограниченный характер. К таким федеральным законами, к примеру, необходимо отнести федеральные законы «Об обороне», «О полиции», «О войсках национальной гвардии Российской Федерации», «О федеральной службе безопасности», «О внешней разведке», «О частной детективной и охранной деятельности в Российской Федерации» и т.д. Помимо этого, ст. 5 ФЗ от 13 декабря 1996 года № 150-ФЗ «Об оружии»

содержит значительный перечень различных организаций, учреждений, министерств и ведомств которые, в силу выполняемых задач вправе иметь боевое оружие и иные средства вооружения [4].

Рассматривая положения части 2 статьи 208 УК РФ, которая содержит положения об уголовной ответственности за участие в непредусмотренном законом вооруженном формировании, то понятие незаконности там носит более широкий характер и подразумевает под собой также и возможности привлечения к уголовной ответственности, в случаях, когда участие в вооруженном формировании происходит на территории иностранного государства и наличие этого вооруженного формирования не предусмотрено законодательством этого иностранного государства. Обязательным условием для привлечения лица к уголовной ответственности в этом случае должна быть деятельность в целях, противоречащих интересам Российской Федерации. В этом случае определенную сложность представляет получение официальных сведений из компетентных органов иностранного государства о незаконности того или иного вооруженного формирования. Несколько облегчает работу, если это формирование на территории Российской Федерации признано экстремистским или террористическим и является запрещенным. В ином случае решение процедурных вопросов предполагает значительные временные затраты.

Наличие вооружения (вооруженность) является обязательным признаком состава анализируемого преступления. Этот признак предполагает владение значительным количеством участников незаконного формирования любыми видами оружия, боеприпасов и взрывных устройств, в том числе самодельного или кустарного производства, боевой техники, иных средств вооружения. При этом законодатель не ограничивает наличием только огнестрельного оружия. Диспозиция статьи 208 УК РФ не содержит обязательного условия незаконности приобретения, хранения, переноски, перевозки и т.п. этого оружия. Таким образом, если приобретение оружия и последующее владение произошло вопреки закону, в силу вступают общие

правила квалификации преступлений, соответственно налицо совокупность преступлений и уголовная ответственность наступает по ст. 208 УК РФ и, как пример, по ст. 222 УК РФ. Мнение Конституционного Суда Российской Федерации по этому поводу однозначно. Им указано, что «... ст. 208 и ст. 222 УК РФ не соотносятся между собой как часть и целое, а также как общая и специальная нормы, поскольку не могут рассматриваться как компоненты друг друга. Статья 208 УК Российской Федерации не охватывает признаки статьи 222 данного Кодекса, так как незаконное приобретение, передача, сбыт, перевозка оружия, его основных частей, боеприпасов, взрывчатых веществ и взрывных устройств не включены в признаки состава организации незаконного вооруженного формирования или участия в нем. Из этого следует, что сами по себе оспариваемые законоположения не могут рассматриваться как нарушающие принцип справедливости (в том числе принцип «non bis in idem») и конституционные права...» [5]. Об этом же прямо говорится и в п. 23 упомянутого выше Постановления Пленума Верховного Суда Российской Федерации № 1 от 9 февраля 2012 г.

При этом необходимо понимать, что наличие оружия у некоторых участников незаконного вооруженного формирования не будет образовывать состав преступления, предусмотренного ст. 222 УК РФ, поскольку оно было приобретено ими на законных основаниях и последующее владение им также было законным.

В ходе доказывания признака вооруженности, следовательно, в первую очередь необходимо ориентироваться на требования Федерального закона от 13 декабря 1996 года № 150-ФЗ «Об оружии», который четко определяет виды и категории оружия. В том случае, если используемые образцы оружия носят кустарный характер, для их отнесения к категории огнестрельного или иного вида оружия требуются специальные познания, возникает необходимость проведения криминалистической экспертизы [6].

При этом следовательно необходимо четко понимать, что признак вооруженности определяется наличием не толь-

ко огнестрельного боевого оружия, но и иными категориями вооружения, отнесенными законом или заключением эксперта к оружию.

Нередко возникают вопросы вооруженности, связанные с количественными показателями – как много единиц оружия должно быть у участников незаконного вооруженного формирования, достаточно ли одного экземпляра оружия или наличия оружия у незначительного количества участников. Мы полагаем, что основными параметрами должны быть наличие хотя бы одного экземпляра оружия и обязательной осведомленности об этом участников НВФ, а также понятия о том, что это оружие используется для деятельности НВФ.

При этом необходимо исходить из разъяснений Постановления Пленума Верховного Суда Российской Федерации от 17 января 1997 г. №1 «О практике применения судами законодательства об ответственности за бандитизм», о том, что «...банда признается вооруженной при наличии оружия хотя у одного из ее членов и осведомленности об этом других членов банды»[6].

Подчиненность по вертикали (т.н. иерархичность) предполагает под собой факт существования в преступной группе руководства (командира, старшего, главаря и т.д.), установленного безусловного подчинения нижестоящих по занимаемому в группе положению более старшим, с обязательным наказанием в случае неподчинения. Качество и уровень дисциплинарных взаимоотношений в НВФ является абсолютно разным в различных группах в зависимости от конкретных обстоятельств (длительности существования группы, авторитета (не всегда преступного) руководителя и множества иных факторов, но их наличие является обязательным.

Достаточно часто среди правоведов возникает речь об устойчивости как обязательном признаке незаконного вооруженного формирования. Полагаем, что этот вопрос не подлежит обсуждению, несмотря на то, что военная наука предполагает и наличие временных подразделений, формируемых на небольшой промежуток времени, для выполнения одной или нескольких краткосрочных задач. Диспозиция статьи 208 УК РФ

термина «устойчивость» не упоминает, однако при этом необходимо исходить, что устойчивость в данном случае будет определяться иными обстоятельствами, а не только и исключительно длительностью существования незаконного вооруженного формирования.

Полагаем, что незаконное вооруженное формирование, как разновидность организованной преступной группы должна в обязательном порядке обладать этим признаком. Тем более, что законодатель в ч.3 ст.35 УК РФ прямо указал, что организованная группа может создаваться и для совершения одного преступления.

В законе нет четкого определения устойчивости, в зависимости от обстоятельств каждого конкретного уголовного дела, следовательно необходимо устанавливать и доказывать этот признак индивидуально.

Устойчивость это особый вид связи на субъективном уровне, отличающийся особой прочностью. Устойчивая группа отличается более повышенной сплоченностью нежели просто группа лиц. Устойчивость может базироваться на ранее сформировавшихся у членов преступной группы прочных личностных или служебных связей, криминальном, профессиональном, идеологическом авторитете, сплоченности вокруг общности интересов, единой цели, ради которой участники незаконного вооруженного формирования, подчиняют свои интересы общей криминальной цели, принимают принципы подчиненности, единоначалия и определенных ограничений.

В том числе показателями устойчивости группы могут являться длительность существования группы, большое или значительное количество преступных эпизодов, наличие технических средств, тщательная подготовка к совершению преступлений, внутренняя дисциплина, безусловная подчиненность руководству и многие иные факторы.

Структурированность НВФ не носит обязательного характера и во многих случаях может отсутствовать вовсе, в случае небольшой численности группы в ней может просто не возникать необходимости. Это является принципиальным, в отличие от ст. 210 УК РФ,

в диспозиции которой прямо предусмотрено руководство структурными подразделениями преступного сообщества, т.е. преступное сообщество не может не быть структурированным.

Объединенность (организованность) предполагает внутренний порядок, согласованное взаимодействие различных составных частей чего-либо. Это подразумевает достаточно большое количество различных признаков, таких как установление и выработка целей для объединенной деятельности; разработка и реализация планов преступлений, включая различные подготовительные и обеспечительные мероприятия; разработку и реализацию порядка подчиненности по вертикали, четкое распределение обязанностей среди участниками группы; внутреннюю дисциплину с мерами дис-

циплинарного воздействия к нарушителям; выработку и реализацию комплекса конспирации, круговой поруки, преступной взаимовыручки; приискание орудий, а также средств совершения преступлений; обеспечение четкой специализации среди участников преступной группы; разработка и реализация комплекса мер минимизации воздействия правоохранительных, контрольных и надзорных органов и т.п.

Объективная сторона исследуемого преступления, представляющая или одно из указанных действий или совокупность этих действий, таких как создание незаконного вооруженного формирования, руководство им или его финансирование, а также конкретные вопросы квалификации преступления, будут рассмотрены во второй части статьи.

Библиографический список

1. Конвенция против транснациональной организованной преступности (принята в г. Нью-Йорке 15.11.2000 Резолюцией 55/25 на 62-ом пленарном заседании 55-ой сессии Генеральной Ассамблеи ООН). (с изм. от 15.11.2000) // Собрание законодательства РФ. 2004. № 40. ст. 3882.
2. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 09.02.2012 № 1 (ред. от 03.11.2016) «О некоторых вопросах судебной практики по уголовным делам о преступлениях террористической направленности» // Бюллетень Верховного Суда РФ. 2012. № 4.
3. Федеральный закон от 31.05.1996 № 61-ФЗ (ред. от 03.08.2018) «Об обороне» // Собрание законодательства РФ. 1996. № 23. ст. 2750.
4. Федеральный закон от 13.12.1996 № 150-ФЗ (ред. от 03.08.2018) «Об оружии» // Собрание законодательства РФ. 1996. № 51. ст. 5681.
5. Определение Конституционного Суда РФ от 23.06.2009 п 896-О-О «Об отказе в принятии к рассмотрению жалобы гражданина Тазуркаева Ахмеда Сайдуловича на нарушение его конституционных прав частью второй статьи 208 и частью третьей статьи 222 Уголовного кодекса Российской Федерации» // Официальный сайт Конституционного Суда Российской Федерации [Электронный ресурс]. <http://www.ksrf.ru> (дата обращения – 18.10.2019).
6. Постановление Пленума Верховного Суда Российской Федерации от 17 января 1997 г. № 1 «О практике применения судами законодательства об ответственности за бандитизм» // Бюллетень Верховного Суда РФ. 1997. № 3.
7. Авдеев В.А., Авдеева О.А. Преступность террористического характера и экстремистской направленности в РФ: состояние и тенденции правового регулирования // Российский судья. 2018. № 8. С. 18–23.
8. Грачева Ю.В. Незаконное вооруженное формирование: состояние и перспективы уголовно-правового регулирования // Lex russica. 2018. № 7. С. 82 – 91.
9. Мальков С.М., Шеслер А.В. Военизированность и вооруженность как признаки незаконного вооруженного формирования // Современное право. 2017. № 12. С. 77–79.
10. Меркурьев В.В., Минская В.С. Проблемы наказания за участие в незаконных вооруженных формированиях // Уголовное право. 2017. № 6. С. 34–39.
11. Степанов-Егиянц В.Г. Некоторые вопросы квалификации содействия террористической деятельности // Российский следователь. 2018. № 2. С. 43–46.

УДК 343.341.1

А. М. Климанов

Ростовский филиал ФГКОУ ВО «Санкт-Петербургская академия Следственного комитета Российской Федерации», Ростов-на-Дону, e-mail: klm5555@yandex.ru

Д. В. Пешков

Ростовский филиал ФГКОУ ВО «Санкт-Петербургская академия Следственного комитета Российской Федерации», Ростов-на-Дону, e-mail: pdv4646@yandex.ru

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ КВАЛИФИКАЦИИ ПРЕСТУПЛЕНИЙ, СВЯЗАННЫХ С ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ НЕЗАКОННЫХ ВООРУЖЕННЫХ ФОРМИРОВАНИЙ (ЧАСТЬ II)

Ключевые слова: терроризм, экстремизм, оружие, боеприпасы, незаконность, вооруженность, военизированное формирование, уголовная ответственность.

В статье рассматриваются практические вопросы квалификации преступления, предусмотренного ст. 208 УК РФ, разбираются признаки данного состава, влияющие на правильность квалификации, исследуются обстоятельства, освобождающие от уголовной ответственности за участие в незаконном вооруженном формировании. На примере судебных решений по конкретным уголовным делам, рассматриваются обязательные признаки состава преступления, влияющие на квалификацию, высказываются рекомендации следователям Следственного комитета Российской Федерации по установлению необходимой полноты уголовно-правовой характеристики деяния. Отдельными вопросами рассматриваются неоднозначные, с точки зрения полноты проработанности судебной практики, такие понятия как создание и руководство незаконным вооруженным формированием, также руководство незаконным вооруженным формированием и участие в нем. Авторы попытались, применительно к данному конкретному составу преступления, дать определения таких понятий как устойчивость, организованность, вооруженность незаконного вооруженного формирования как специфической разновидности организованной преступной группы. Помимо этого, авторами отдельно анализируются такие специфические признаки незаконного вооруженного формирования как незаконность, подчиненность по вертикали внутри группы, а также количественность.

А. М. Klimanov

Rostov branch St. Petersburg Academy of the Investigative Committee of the Russian Federation, Rostov-on-don, e-mail: klm5555@yandex.ru

D. V. Peshkov

Rostov branch St. Petersburg Academy of the Investigative Committee of the Russian Federation, Rostov-on-don, e-mail: pdv4646@yandex.ru

TOPICAL ISSUES OF QUALIFICATION OF CRIMES RELATED TO THE ACTIVITIES OF ILLEGAL ARMED GROUPS (PART II)

Keywords: terrorism, extremism, weapons, ammunition, illegality, armament, paramilitary formation, criminal liability.

The article deals with the practical issues of qualification of the crime under article 208 of the criminal code, examines the signs of this composition that affect the correctness of the qualification, examines the circumstances exempting from criminal liability for participation in an illegal armed formation. For example, judicial decisions on criminal cases, are considered mandatory elements of a crime, influencing skills, concludes with recommendations to the investigators of the Investigative Committee of the Russian Federation to establish the necessary completeness of criminal-legal characteristics of acts. Separate questions are considered ambiguous, from the point of view of completeness of elaboration of judicial practice, such concepts as formation and the management of illegal armed formation, also the management of illegal armed formation and participation in it. The authors have tried, in relation to this specific composition of the crime, to define such concepts as stability, organization, armed illegal armed formation as a specific type of organized criminal group. In addition, the authors separately analyze such specific signs of illegal armed formation as illegality, subordination vertically within the group, as well as quantification.

Введение

В первой части статьи мы попытались разобрать понятие «незаконного вооруженного формирования» как раз-

новидности организованной преступной группы и рассмотрели содержание обязательных признаков, присущих этому явлению, таких как количественность,

обязательная незаконность, наличие вооружения, подчиненность по вертикали.

Помимо этого, также были рассмотрены такие понятия как устойчивость и объединенность (организованность), поскольку незаконное вооруженное формирование невозможно без указанных факторов.

В данной статье нами продолжено рассмотрение состава преступления, предусмотренного ст. 208 УК РФ, в частности его объективной стороны, формальности характера содеянного, а также на примере конкретных уголовных дел разобраны ситуации, влияющие на правильность квалификации действий виновных лиц.

Цель исследования заключается в анализе следственной и судебной практики о расследовании и судебном рассмотрении уголовных дел о преступлениях, связанных с созданием, руководством или участием в незаконном вооруженном формировании (статья 208 УК РФ) для выработки практических рекомендаций следователям при квалификации указанного преступного деяния.

Материал и методы исследования

Аналитические и сравнительные методы изучения объектов и субъектов уголовного права.

Результаты исследования

Объективную сторону исследуемого преступления, представляют или одно из указанных действий или совокупность этих действий. Это создание незаконного вооруженного формирования, руководство им или его финансирование.

Под созданием НВФ понимается объединение ряда лиц в преступную группу. При этом, часть группы, даже малая, должна владеть оружием, либо оружие должно было приобретаться в процессе формирования.

Практика показывает, что создание незаконного вооруженного формирования может представлять собой выработку структурного содержания группы, принципов его деятельности, выработки взаимоотношений между участниками, разработку планов деятельности, планов по приобретению оружия и средств вооружения, подготовку и оборудование мест пребывания, оборудования трени-

ровочных мест, полигонов, вербовку новых членов, проведение агитационной работы и т.п.

Приговором Верховного Суда Республики Дагестан от 3 ноября 2009 г. З. осужден за ряд преступлений, в том числе и по ч.2 ст. 208 УК РФ. Органами предварительного следствия З. обвинялся, в том числе, в создании незаконного вооруженного формирования.

В приговоре суд указал, что признал «...установленным то, что З. в начале февраля 2009 года дал согласие вступить в вооруженное формирование, не предусмотренное федеральным законом, созданное другими лицами.

На З. возлагалась обязанность по оказанию активной помощи членам вооруженного формирования при подготовке и осуществлению преступлений в отношении работников правоохранительных органов и террористических актов, снабжение их средствами связи, перевозка на своей машине и иная помощь при подготовке и осуществлении преступного замысла...».

Эти действия З. расценены судом как участие в незаконном вооруженном формировании, и были переквалифицированы с ч.1 на ч.2 ст. 208 УК РФ.

Верховный Суд РФ, не оспаривая переквалификацию с ч.1 на ч.2 ст. 208 УК РФ, т.е. признав, что действия З. были участием в НВФ, а не действиями по его созданию, дополнительно указал, что «...необходимым признаком данного состава преступления является вооруженность, то есть наличие оружия у незаконного формирования. Между тем суд, хотя и установил факт вступления З. в незаконное вооруженное формирование, описывая преступные действия З., не указал, какое конкретно оружие имелось у членов группы, в состав которой вошел З.. Доказательств наличия у членов формирования оружия, взрывных устройств не привел.

Исследованными в судебном заседании и приведенными в приговоре доказательствами подтверждается лишь участие З. в посягательстве на жизнь работника правоохранительного органа К...».

Как далее отметил Верховный Суд РФ, признавая ошибочной квалификацию органами предварительного следствия действий З. по ч. 1 ст. 208 УК

РФ, суд справедливо отметил в приговоре, что в обвинительном заключении не приведены доказательства, подтверждающие деятельность З. по созданию незаконного вооруженного формирования, то есть по совершению им действий по разработке структуры и устава вооруженного формирования, планированию его работы, по приобретению оружия и боеприпасов, подготовке мест дислокации формирования, полигонов для тренировочной работы, вовлечению людей в его состав.

С учетом изложенного, Верховный Суд РФ своим кассационным определением приговор Верховного суда Республики Дагестан изменил, отменив его в части осуждения по ч. 2 ст. 208 и прекратив в отношении него уголовное дело за непричастностью участия в НВФ[1].

Под руководством незаконным вооруженным формированием необходимо понимать выполнение задач по непосредственному управлению группой лиц для непосредственного успешного функционирования незаконного вооруженного формирования. Это может включать распределение ролей между участниками, создание структурных подразделений внутри формирования, поддержание внутренней дисциплины различными мерами, распределение денежных и материальных средств между членами НВФ, оружия, боеприпасов и т.п.

Примером может послужить уголовное дело в отношении М. и др.

Приговором Верховного Суда Республики Дагестан от 21 мая 2013 г. М. и другие лица осуждены в том числе по ст. 208 УК РФ, при этом М. осужден по ч.1 ст. 208 УК РФ.

В своих жалобах М. указывал, что вступил в незаконное вооруженное формирование, созданное иными лицами и сам активного участия в его формировании и руководстве его деятельностью не принимал, в связи с чем, просит его действия переквалифицировать на ч. 2 ст. 208 УК РФ.

В апелляционном определении Верховный Суд РФ указал, что «...по смыслу закона, руководство незаконным вооруженным формированием заключается в осуществлении управленческих функций в отношении объединения, отряда, дружины или иной группы, а также

в отношении отдельных его участников в целях обеспечения деятельности незаконного вооруженного формирования. Оно может выражаться, в частности, в утверждении общих планов деятельности незаконного вооруженного формирования, в совершении иных действий, направленных на достижение целей, поставленных таким формированием (например, в распределении функций между членами незаконного вооруженного формирования, в организации материально-технического обеспечения, в принятии мер безопасности в отношении членов такого формирования)».

Как установлено судом, «...в феврале 2012 года, в с. <...>, другое лицо создало НВФ, в которое одновременно и добровольно вошли М., Г., А. и Ш., образовав отдельную вооруженную группу, действовавшую в г. <...> под руководством М. Согласно структуре НВФ и системе подчиненности, М. в отсутствие руководителя НВФ, доводил до рядовых членов своей группы Г., А. и Ш. все указания руководителя НВФ. Для обеспечения деятельности НВФ в г. <...> М. были приобретены два горных костюма, две камуфлированные куртки, две камуфлированные палатки, восемь лежаков, пять спальных мешков, зрительная труба, жезл регулировщика, кожаный пояс с отсеками для хранения пистолета и магазинов, которые он хранил в собственном гараже, выполнял иные управленческие функции.

Для перехода на нелегальное положение М. арендовал жилище в г. <...> по <...>, куда тайно поселил членов НВФ А. и Ш. и куда, по указанию М., было перевезено оружие

Принимая во внимание характер совершенных М. действий, суд обоснованно расценил его роль в НВФ как руководство вооруженным формированием, не предусмотренным федеральным законом.

Оснований для переквалификации действий М. на ч. 2 ст. 208 УК РФ, освобождения его от уголовной ответственности, как о том ставится вопрос в жалобах, не имеется...»[2].

Финансирование незаконного вооруженного формирования по смысловому содержанию практически полностью совпадает с понятием финансирования

терроризма, указанного в примечании 1 к ст. 205.1 УК РФ. При этом, согласно п. 26 Постановления Пленума Верховного суда Российской Федерации № 1 от 9 февраля 2012 г., «...в случаях, когда лицо содействует террористической деятельности путем финансирования только незаконного вооруженного формирования, его действия охватываются ч. 1 ст. 208 УК РФ, и дополнительной квалификации по ч. 1 ст. 205.1 УК как финансирование терроризма не требуется».

Под участием в незаконном вооруженном формировании понимается вступление в состав НВФ. При этом оформление данного действия может быть каким угодно, устная или письменная форма согласия, ритуальное оформление какого-либо действия, допустим получения оружия, знаков отличия или принадлежности к конкретному НВФ, форменной одежды и т.п. и выполнение участником НВФ конкретных обязанностей, согласно распределению или возложению на него конкретных обязанностей по обеспечению жизнедеятельности преступной группы. В зависимости от возложенных на него обязанностей это может быть непосредственно боевая составляющая, функция поддержки других участников группы, обеспечительные или обслуживающие функции – повара, строителя, носильщика, связного, разведчика и т.д.

Так, приговором Верховного Суда Республики Башкортостан, оставленного в силе кассационным определением судебной коллегии того же суда, К. осужден за ряд преступлений, в том числе и по ч. 2 ст. 208 УК РФ.

В своих жалобах он просил приговор в этой части отменить, вину в совершении указанного преступления не признал, указывая, что в незаконном вооруженном формировании не состоял.

Президиум Верховного Суда Республики Башкортостан в постановлении указал, что вывод суда о виновности К. в совершении преступлений, за которые он осужден, является правильным, поскольку основан на доказательствах, исследованных в судебном заседании: многочисленных показаниях свидетелей, подтвердивших наличие тесных отношений К. с Ш., Г., Ш.И., Б. и Х., уничтоженных во время проведения

операции по их задержанию, а также, что эти лица были участниками незаконного вооруженного формирования с высокой степенью организованности, распределением ролей и задач между участниками, прочными связями между ними, наличием внутренней дисциплины и подчиненности и с целью ведения вооруженной борьбы против конституционного строя Российской Федерации, незаконно хранили огнестрельное оружие, боеприпасы самодельные взрывные устройства и взрывчатые вещества, оборудовали в лесу полевые лагеря и тайники для хранения оружия, боеприпасов, взрывных устройств, одежды, и подтвердивших в связи с этим факт длительного отсутствия К. по месту своего жительства, оказания физической и материальной помощи участникам НВФ, протоколе осмотра места происшествия, заключениях экспертиз и других материалах уголовного дела.

Доказательства вины осужденного полно и подробно изложены в приговоре. Они согласуются между собой и с другими материалами дела по фактическим обстоятельствам, времени, дополняют друг друга, не содержат существенных противоречий, в связи с чем, как не вызывающие сомнений в своей достоверности, мотивированно взяты судом за основу при постановлении приговора в строгом соответствии со ст. 88 УПК РФ.

Действия осужденного квалифицированы правильно[3].

Преступление считается оконченным с момента окончания деяния, предусмотренного ч. 1 или ч. 2 ст. 208 УК РФ, независимо от наступивших последствий, т.е. является формальным. В упомянутом выше Постановлении Пленума № 1 от 9 февраля 2012 г. уточняется, «... что создание незаконного вооруженного формирования считается оконченным преступлением с момента фактического образования формирования, то есть с момента объединения нескольких лиц в группу и приобретения хотя бы некоторыми из них оружия, боеприпасов, взрывных устройств, боевой техники. Преступление же в форме участия считается оконченным с момента совершения конкретных действий по обеспечению деятельности незаконного вооруженного формирования».

Таким образом, для правильной квалификации преступления по ст. 208 УК РФ не имеет значения, успели или нет преступная группа совершить хоть одно преступление. Формальный состав упомянутого преступления предполагает совокупность преступлений, в случае, если участники НВФ, совершили иные преступления.

П. 29 Постановления № 1 от 98 февраля 2012 г. дополнительно указывает, что «...Если отдельные члены незаконных вооруженных формирований объединились в устойчивую вооруженную группу (банду) в целях нападения на граждан или организации (в том числе и для совершения террористической деятельности), руководят такой группой (бандой), а также участвуют в совершаемых ею нападениях, содеянное подлежит квалификации по совокупности преступлений, предусмотренных ст. ст. 208 и 209 УК РФ...».

Субъектом преступления, предусмотренного ст. 208 УК РФ может являться любое физическое вменяемое лицо, достигшее возраста 16 лет.

Субъективную сторону преступления образует прямой умысел. По части 1 ст. 208 УК РФ он абсолютно ясен, поскольку создание НВФ, руководство им или финансирование может предполагать только прямой умысел, эти действия невозможно физически выполнить с косвенным умыслом. Проблемы на практике возникали при доказывании прямого умысла по ч.2 ст. 208 УК РФ.

Верховный Суд в п. 27 Постановления Пленума № 1 от 98 февраля 2012 г. разъяснил, что принимая участие в НВФ, лица, входящие в состав формирования осознают его создание и функционирование вопреки прямым запретам закона, а также тот, что сознательно участвуя в его деятельности, они осознают это и желают участвовать в незаконной деятельности, тем самым реализуя цель для чего создавалось незаконное формирование. Т.е. и в данном случае речь идет исключительно о прямом умысле.

П. 23 указанного Постановления в виде примеров для чего могут создаваться незаконные вооруженные формирования приводит такие цели как совершение террористических актов, насильственное изменение основ кон-

ституционного строя, нарушение целостности государства и др. В ходе же расследования преступлений, предусмотренных ст. 208 УК РФ следователь должен учитывать, что установление мотива совершения преступления является обязательным, поскольку это прямое требование уголовно-процессуального закона – ст. 73 УПК РФ, но мотив совершения преступления не носит определяющий квалификацию (превалирующий) характер. Он может влиять в той или иной степени на меру наказания. При расследовании преступлений встречаются факты функционирования незаконных вооруженных формирований для защиты интересов жителей, определенных социальных групп и т.п. При этом участники НВФ могут осуществлять патрульные мероприятия на местности или в населенных пунктах, выполнять задачи по обеспечению общественного порядка и иные «полезные» функции, действуя таким образом, во благо общества незаконными действиями. При таких обстоятельствах, вопрос об уголовной ответственности должен рассматриваться с учетом требований главы 8 УК РФ.

В ряде случаев создание незаконного вооруженного формирования может вызываться и крайней необходимостью. Наиболее ярким примером может служить так называемая Цумадинско-Ботлихская военная операция, которая послужила реакцией на вторжение в августе-сентябре 1999 г. в Республику Дагестан базировавшихся на территории горных районов современной Чеченской Республики отрядов так называемой «Исламской международной миротворческой бригады» под руководством международных террористов Шамиля Басаева и Самер Салех ас-Сувейлема («Хаттаба») и бандформирования «Исламский полк особого назначения», возглавляемого Арби Бараевым.

Реакцией местного населения на незаконные вооруженные действия боевиков, было стихийное вооружение и формирование первоначально отдельных, порой незначительных по численности, отрядов самообороны. В последующем, эти отряды сливались в более крупные группировки, которые могли контролировать состояние правопорядка на значительных территориях. С целью упоряд-

дочения деятельности данных, по сути созданных вопреки федеральному закону, вооруженных добровольческих формирований, руководством Республики Дагестан было принято решение, что народное ополчение должен был возглавить и возглавил заместитель председателя правительства Республики Дагестан Гаджи Махачев. После окончания боевых действий ополчение было расформировано и начат процесс сдачи оружия. Естественно, что при таких обстоятельствах, вопрос о привлечении к уголовной ответственности участников народного ополчения не рассматривался.

В случаях участия в незаконном вооруженном формировании на территории иностранного государства, обязательным признаком объективной стороны должно быть наличие специальной цели этого деяния – противоречие интересам Российской Федерации. Это является обязательным признаком и подлежит безусловному установлению и доказыванию. В ином случае не приходится вести речи о возможности привлечения к уголовной ответственности.

Согласно примечанию к статье, «...лицо, добровольно прекратившее участие в незаконном вооруженном формировании и сдавшее оружие, освобождается от уголовной ответственности, если в его действиях не содержится иного состава преступления...». В случае присутствия в его действиях признаков иного уголовно-наказуемого деяния виновное лицо подлежит освобождению от уголовной ответственности по ст. 208 УК РФ, а подлежит уголовной ответственности за это иное деяние, например разбой, убийство, причинение вреда здоровью и т.п. При этом следовательно, при принятии решения о прекращении уголовного дела необходимо иметь в виду что «...освобождение от уголовной ответственности за преступление в случаях, специально предусмотренных примечаниями к соответствующим статьям Особенной части Уголовного кодекса Российской Федерации, производится по правилам, установленным такими примечаниями. При этом выполнения общих условий, предусмотренных частью 1 статьи 75 УК РФ, не требуется.

Невозможность применения примечания не исключает освобождение от уголовной ответственности по части 1 статьи 75 УК РФ, если лицом выполнены условия, установленные данной нормой, и вследствие этого оно перестало быть общественно опасным...» [4].

В случаях, когда виновный по каким-либо объективным причинам был не в силах продолжить свое участие в незаконном вооруженном формировании – в силу заболевания, ранения, иных обстоятельств – факт добровольного прекращения участия в НВФ отсутствует, и лицо должно понести уголовную ответственность за содеянное.

При принятии решения об освобождении лица от уголовной ответственности следователю необходимо учитывать тот факт, что в том случае, когда участник НВФ по разным причинам не владел оружием, то для его освобождения от уголовной ответственности достаточно факта добровольного прекращения состояния в формировании и явки в органы власти.

В том же случае, когда виновным владел оружием, но при принятии решения о прекращении пребывания в НВФ, по объективным причинам не мог это сделать (например, оружие сдается для хранения, когда не используется), судебная практика идет по пути достаточности указывания места хранения этого оружия.

Заключение

В результате изучения темы приходим к выводу, что, несмотря на кажущуюся простоту конструкции статьи 208 УК РФ и формальный состав преступления, предусмотренного этой нормой, перед следователем стоит достаточно сложная задача по расследованию данного преступления и правильной квалификации содеянного.

Это связано с тем, что в законе не определены четко понятия организованности, устойчивости, количественности, а также вооруженности, которые в обязательном порядке присущи незаконному вооруженному формированию. Все эти признаки, к сожалению, носят оценочный характер, что и представляет сложности в их доказывании. Мы попытались разъяс-

нить содержание понятий указанных признаков, с тем, чтобы следователь четко видел стоящую перед ним цель, представлял содержание всех обсто-

ятельств, подлежащих доказыванию по уголовным делам данной категории, умел их доказывать для более правильной квалификации.

Библиографический список

1. Судебная система Российской Федерации. Электронная библиотека.[Электронный ресурс]: http://sudbiblioteka.ru/vs/text_big3/verhsud_big_44450.htm // Кассационное определение Верховного Суда Российской Федерации от 25 февраля 2010 г. N 20-010-5 по делу З. (дата обращения 22.10.2019).
2. Апелляционное определение Верховного Суда РФ от 28 октября 2013 г. № 20-АПУ13-28 по делу М. и др. // СПС КонсультантПлюс [Электронный ресурс]: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&ts=139790113408315695962792518&cacheid=762D38137C745703BC8AB957ADAD6B7B&mode=splus&base=ARB&n=368148&rnd=0.8331997153361239#1sznyuwv72v> (дата обращения 22.10.2019).
3. Постановление Президиума Верховного Суда Республики Башкортостан от 13 января 2016 г. № 44У665/2016 // СПС КонсультантПлюс [Электронный ресурс]: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=SOPV&n=373314#0017670186399223464> (дата обращения 26.06.2019).
4. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 27 июня 2013 № 19 «О применении судами законодательства, регламентирующего основания и порядок освобождения от уголовной ответственности» // Бюллетень Верховного Суда РФ. 2013. № 8.
5. Авдеев В.А., Авдеева О.А. Преступность террористического характера и экстремистской направленности в РФ: состояние и тенденции правового регулирования // Российский судья. 2018. № 8. С. 18–23.
6. Грачева Ю.В. Незаконное вооруженное формирование: состояние и перспективы уголовно-правового регулирования // Lex russica. 2018. № 7. С. 82–91.
7. Мальков С.М., Шеслер А.В. Военизированность и вооруженность как признаки незаконного вооруженного формирования // Современное право. 2017. № 12. С. 77–79.
8. Меркурьев В.В., Минская В.С. Проблемы наказания за участие в незаконных вооруженных формированиях // Уголовное право. 2017. № 6. С. 34–39.
9. Степанов-Егиянц В.Г. Некоторые вопросы квалификации содействия террористической деятельности // Российский следователь. 2018. № 2. С. 43–46.