

ФИНАНСОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ РАН
ЮЖНЫЙ ИНСТИТУТ МЕНЕДЖМЕНТА (КРАСНОДАР)
КРАСНОДАРСКИЙ РЕГИОНАЛЬНЫЙ ОБЩЕСТВЕННЫЙ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНЫЙ ФОНД
«НАУЧНО-ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ИНИЦИАТИВЫ КУБАНИ»
СЕВЕРО-ОСЕТИНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМ. К.Л. ХЕТАГУРОВА
ВОЛГОГРАДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
СОЧИНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ДРУЖБЫ НАРОДОВ (СОЧИНСКИЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ))
НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ ИНСТИТУТ ИСТОРИИ, ЭКОНОМИКИ И ПРАВА (МОСКВА)
РЯЗАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ РАДИОТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
МЕЖДУНАРОДНЫЙ СОЮЗ ЭКОНОМИСТОВ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ
«КРУГ КОНДРАТЬЕВА» (ФРАНЦИЯ)
МЕЖДУНАРОДНАЯ ПОЛИТЭКОНОМИЧЕСКАЯ АССОЦИАЦИЯ
КРАСНОДАРСКОЕ РЕГИОНАЛЬНОЕ ОТДЕЛЕНИЕ ОБЩЕРОССИЙСКОЙ ОБЩЕСТВЕННОЙ
ОРГАНИЗАЦИИ «АССОЦИАЦИЯ ЮРИСТОВ РОССИИ»
КРАСНОДАРСКАЯ РЕГИОНАЛЬНАЯ ПРОСВЕТИТЕЛЬСКАЯ ОБЩЕСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
«ОБЩЕСТВО «ЗНАНИЕ»

ЭКОНОМИКО-ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ МОДЕРНИЗАЦИИ РОССИИ: ПОИСК МОДЕЛИ ЭФФЕКТИВНОГО СОЦИОХОЗЯЙСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ

**СБОРНИК СТАТЕЙ МЕЖДУНАРОДНОЙ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ**

под редакцией
Г.Б. Клейнера, В.В. Сорокожердьева, З.М. Хашевой

Москва
Научно-исследовательский институт истории,
экономики и права
2017

ББК 65.9 (2Рос)+67.4
С 65

Редакционно-издательский совет сборника научных статей:

Л.А. Агузарова, Д.А. Артеменко, С.И. Берлин, А.В. Бузгалин, В.В. Вольчик, Е.К. Воробей,
Т.Е. Гварлиани, О.В. Губарь, А.О. Иншакова, П.В. Каленский, Р.М. Качалов, Г.Б. Клейнер, Ф.Г. Камкия,
А.А. Кизим, Х.А. Константиныди, Р.М. Нуреев, С.С. Слепаков, Э.В. Соболев, В.В. Сорокожердьев,
Т.Е. Ситихова, З.М. Хашева, Н.В. Цхададзе, Л.А. Чернобродова, Л.П. Шульгатый

Ответственный редактор – В.В. Сорокожердьев

Экономико-правовые аспекты реализации стратегии модернизации России: поиск модели эффективного социоэкономического развития: Сборник статей международной научно-практической конференции / под ред. Г.Б. Клейнера, В.В. Сорокожердьева, З.М. Хашевой. – М.: Научно-исследовательский институт истории, экономики и права, 2017. – 148 с.

ISBN 978-5-906724-28-8

В настоящем сборнике статей представлены материалы, подготовленные участниками XXXII Международной научно-практической конференции «Экономико-правовые аспекты реализации стратегии модернизации России: поиск модели эффективного социоэкономического развития», проведенной в г. Сочи 4-8 октября 2017 г.

Для научных работников, специалистов в области экономики и права, студентов экономических и общественных специальностей, всех, кто интересуется проблемами экономики, права и экономической политики.

Публикация издана при финансовой поддержке РФФИ (проект № 17-06-20549)

© АНО Научно-исследовательский институт истории,
экономики и права (г. Москва), 2017
© Южный институт менеджмента (Краснодар), 2017
© Коллектив авторов, 2017

СПЕЦИФИКА РАЗВИТИЯ РЕГИОНА И ЕГО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

*Агазарян Н.В., ст. преподаватель, Дегтярев П.А., ст. преподаватель,
Шурухина Т.В., к.э.н., доцент
Сочинский институт РУДН,
г. Сочи*

На современном этапе развитие экономических отношений тесно связано с процессами глобализации. Суть этих процессов заключается в многофакторной изменчивости экономических связей, которые приводят к образованию единого экономического пространства. Не так давно под термином мировая экономика понималась совокупность национальных экономик, которые связаны вместе с помощью движения мобильных факторов производства [1, с. 87], то есть главными субъектами понимались страны, которые интегрированы в систему мирового разделения труда. А на данный момент мировая экономика понимается как общий мировой рынок товаров, услуг, труда, капитала и технологий, в котором страны принимают участие за счет транснационализации и регионализации.

В результате процессов глобализации часть национальных экономик стала внешней – через транснациональные корпорации, региональные объединения, интеграционные группировки, преференциальные соглашения. Эти элементы международной экономики во многом отделяются от национальных хозяйств. Они становятся самостоятельными субъектами международных экономических отношений. При взаимодействии всех этих субъектов на международных рынках, формируется так называемая геополитика.

Однако национальное государство начинает в той или иной степени терять свой суверенитет. При использовании традиционных рычагов макроэкономического регулирования их эффективность сильно падает. Государство не может обеспечить высокий уровень развития экономики и своей конкурентоспособности на мировом уровне без взаимодействия с мировой экономической системой.

В выгодном положении оказались лишь те страны, которые вовремя смогли укрепить свой авторитет в системе внешнеэкономических связей за счет сильных позиций в международных экономических организациях (ВТО, МВФ, и т. д.), участия в интеграционных группировках и осуществление эффективной региональной политики.

Так как двигателем глобализационных процессов является блок развитых стран и несколько крупных развивающихся государств, принципиальную значимость имеют уровни экономического развития страны. Страны, благодаря успехам в части технологического оснащения, занимают ведущие позиции в мировой хозяйственной системе. В этих странах также базируются наиболее успешные транснациональные корпорации. Регионы таких стран в наибольшей степени участвуют в мировой экономике.

Последнее является одной из главных тенденций глобализации - возникает усиление степени регионализации национальных экономик. В процессе регионализации существует два направления:

- происходит интеграция географически близких территорий. Такая интеграция позволяет повышать региональный уровень конкурентоспособности на мировом рынке;
- отдельные регионы, которые обладают значимыми конкурентными преимуществами, становятся участниками мировых экономических процессов. Данные регионы являются определенными «точками экономического роста» и способствуют функционированию мировой экономической системы.

Так как большинство регионов интегрировано в систему мировой экономики лишь частично, то эти регионы испытывают определенные трудности в своем социально-экономическом развитии. Проблемные регионы сталкиваются с проблемами в ограничении выбора в реализации задач регионального развития, не могут противостоять свойствам глобализации, тем самым консервируя свою экономическую отсталость. Резко увеличивается дисбаланс в уровне развития регионов аутсайдеров и регионов лидеров в рамках единой страны, это приводит к значимым изменениям в территориальной концентрации экономической деятельности, изменить которую регионам аутсайдерам очень сложно.

Локальные замкнутые рынки плохо «вписываются» в новую инфраструктуру и пространственную организацию глобального мира и поэтому остаются в очередном проигрыше.

Характерный для глобализации мировой экономики процесс регионализации привел к тому, что регионы, которые стали центрами концентрации товарных потоков, финансовых ресурсов, высоких технологий и квалифицированной рабочей силы стали иметь значимые конкурентные преимущества перед менее развитыми регионами. Способность участвовать в глобальном обмене стало приносить своеобразную региональную ренту, которая выражается в увеличении стоимости региональных активов

(недвижимого имущества, финансовых инструментов и т.д.), и еще более высоких предпринимательских доходов, и заработной платы экономически активного населения [3].

В региональной иерархии международного экономического пространства главенствующими становятся регионы - финансовые центры, сосредотачивающие у себя функцию управления глобальными обменами, регионы - производители технологий доминируют над регионами- производителями товаров, а торговые регионы доминируют над промышленными.

В связи с дифференциацией экономического развития территорий поляризация экономического пространства стран делает национальные экономические системы более зависимыми от позиций регионов в мировой экономике. Региональные экономики являются не только частью единого мирового экономического пространства, но и являются специализированными частями мировой геоэкономической системы со свойственными ей характеристиками и факторами экономического развития. На мировой арене регионы становятся самостоятельными экономическими агентами, они также являются субъектами внешнеэкономической деятельности, которые образуют подсистемы, звенья международной экономики.

Появляющиеся изменения находят отражение в трансформации теорий экономического роста в регионах. Прослеживается переход от классических теорий регионального различия к концепциям, берущих свое начало в теории конкурентных преимуществ Портера М. Основной упор в региональной политике делается при этом на усиление позиций в конкуренции между регионами, проведение кластеризации экономики, развитие межгосударственной региональной интеграции, нацеленность на создание глобальной конкурентоспособности региона. Это подтверждают научные труды таких современных авторов, как Кетелс К., Орведал Л., Фельдман М. и других. На лидирующее место в региональной экономике выходит не сам процесс производства, а реализация конкурентоспособной продукции, возникающая в результате инновационной активности и инвестициям в регионе.

Принципы устойчивого развития экономики регионов предполагает использование таких инструментов, которые обеспечили бы интеграцию региона в мировые рынки, сосредоточение на его территории мобильных инновационных и инвестиционных ресурсов.

Отсюда вывод, что в условиях глобализации возникают новые закономерности регионального развития: протекающий процесс регионализации принципиально повышает и изменяет роль региона в международных экономических отношениях и во внутренней политике государства.

Факторы регионального экономического роста значительно изменяет глобализация. Также она изменяет и взаимосвязь этих факторов с экономическим развитием страны.

Принципиальное же значение при этом имеет идентификация региона в мировой экономике, выбор эффективного пути развития в ответ на вызовы глобализации и возрастающий уровень конкурентной среды. Лучше всего смена теоретических парадигм развития регионов отражена в документе ОЭСР «Региональный вопрос: восстановление экономики, инновации и устойчивый рост» (таблица 1).

Для того, чтобы определить перспективные пути развития регионов, нужно провести более тщательный анализ влияния основных показателей глобализации на региональную политику. Основопологающим фактором развития мировой экономики и развитых стран в отдельности является процесс модернизации экономик, проходящий вместе с формированием «новой экономики» или «экономики знаний». Конкурентоспособность стран и регионов в основном определяется использованием элементов научно-технического прогресса, а также способностью эффективно использовать возможности инновационного развития. Это определяет возросшие требования к использованию инноваций странами и регионами, вовлеченных в мировую экономику.

Таблица 1

Старая и новая парадигмы стратегии регионального развития [8]

	Старая парадигма	Новая парадигма
Цели	Временная компенсация недостатков отстающих регионов	Активизация недостаточно используемого потенциала для повышения конкурентоспособности региона
Объект воздействия	Административные единицы	Функциональные экономические зоны
Стратегии	Секторальный подход	Интегрированные программы развития
Инструменты	Субсидии и государственная помощь	Смешанный или материальный и нематериальный капитал (рынок труда, бизнес-среда, основные фонды)
Игроки	Центральные органы власти	Разные уровни органов власти

Перед Россией и ее субъектами стоит задача перехода от сырьевой модели развития к инновационной, что указано в базовых программных и стратегических документах [2]. В стране за последние годы использовались важнейшие финансовые и организационные комплексы мер по формированию эффективной национальной инновационной системы.

Развитие региональных инновационных подсистем возникает за счет создания и эффективной работы инновационной инфраструктуры с применением современных форм тесного контакта и взаимодействия государства, и бизнеса. Инновационная инфраструктура предполагает определенную общность специализированных институтов по разработке и коммерциализации инноваций, которая обеспечит эффективное функционирование всех участников инновационного процесса (компаний, вузов, НИИ и т.д.). Это в конечном счете приведет к общему росту инновационной активности в регионах. Использование новых форм сотрудничества частного бизнеса и государства направленно на объединение ресурсов и опыта бизнеса и государства при разработке и внедрение инновационных продуктов.

Развитие инновационных подсистем определяется сложившейся спецификой определенного региона. Данная специфика региональной экономики порождает различные требования к выстраиванию инновационной инфраструктуры и к потребностям регионов в высококвалифицированных трудовых ресурсах. В некоторых регионах процесс перехода к инновационной модели развития проходит с достаточно высокой интенсивностью, что дает положительный результат. Обычно, основой для инновационной деятельности в регионе становится развитие высокотехнологических кластеров, в которых сосредотачиваются цепочки создания стоимости. На уровне регионов должны развиваться технопарки, наукограды, особые экономические зоны.

Если использовать перечисленные механизмы инновационного развития региона можно диверсифицировать региональную экономику и осваивать производство товаров с более высокой степенью добавленной стоимости.

Следовательно, главной функцией региональной политики в условиях глобализации должно быть развитие инновационной инфраструктуры, которая позволит модернизировать значимые для региона отрасли промышленности, сферы услуг и сельского хозяйства.

Непосредственное влияние на усиление и активизацию внешнеэкономических связей региона оказывают структурные изменения в экономике региона, так как приводит к росту экспортного потенциала региональных фирм и предприятий, делают их привлекательными для прямых иностранных инвестиций и реализации совместных бизнес проектов с иностранными компаниями.

В развитии региональных инновационных подсистем субъекты Российской Федерации в значительной степени находятся в ограничении со стороны федеральных программ, через которые идет финансирование значимых направлений и отраслей модернизации экономики России. Регионы унаследовали со времен СССР определенное географическое расположение и концентрацию объектов инновационной деятельности (промышленные предприятия, НИИ и т.д.), которые, как правило, редко сохраняют сопричастность в общероссийскую инновационную систему, и носят не эффективный, стагнирующий характер своей экономической деятельности.

Такие зависимости приводят к противоречивости инновационной деятельности в регионах. Инновации очень необходимы для национальной экономики и для улучшения позиций региона и страны в целом в системе мирового разделения труда. Но происходят такие ситуации, когда большие вложения в инновационное развитие региона не приводит к желаемым результатам, инновации оказываются невосприимчивыми, либо являются не эффективными и не приводят к технологическому лидерству.

Вследствие этого при формировании инновационной инфраструктуры региона важно выбирать пути развития по трем базовым критериям:

а) возникшая инновационная подсистема в регионе должна иметь способность к саморазвитию, изменять экономику региона в сторону качественного улучшения и прогресса.

б) расходы субъекта Российской Федерации на инновационную систему в регионе должны иметь экономически эффективный характер.

в) усилия по активизации инновационных процессов должны быть в основном русле общефедеральных задач и целей, что приведет к поступлению должного финансирования из средств федерального бюджета.

Рост экспорториентированных производств и услуг в регионах России, расширение внешнеэкономических связей - один из критериев эффективности инновационной деятельности в регионе в условиях международной экономики. Последствием перехода региональной экономики к инновационной модели развития является повышение внешнеэкономического потенциала всего региона.

Ориентирование на инновационное развитие изменяет требования к ресурсам развития определенного региона – вырастает роль технологий, информации, полученных знаний, состояние торговой интеграции региона в мировое хозяйство.

Если экономические субъекты обладают возможностью обеспечить создание, накопление, приращение и передачу знаний и инноваций, тогда они могут выживать в современной конкурентной борьбе.

Вследствие этого, человеческий капитал, включающий в себя высококвалифицированные трудовые ресурсы и накопленные инвестиции в улучшение качества жизни и создание комфортной среды жизнедеятельности, становится основным фактором развития региона.

К формированию и сохранению уникальной позиции региона в системе глобальных обменов приводит именно стимулирование развития и накопления человеческого капитала в сочетании с остальными ресурсами новой экономики.

Для эффективной интеграции региона в систему мировой торговли нужно повышать его внешнеэкономический потенциал, обязательно нужно принимать и реализовывать на практике следующие направления экономической политики в регионах:

а) стараться концентрировать в регионе центр, управляющий потоками на мировой рынке, или хотя бы на общероссийском рынке.

б) создать в конкурентных для региона отраслях промышленности, сельского хозяйства, сферы услуг предприятия, способных конкурировать с мировым рынком.

в) способствовать к привлечению иностранных инвестиций ТНК и последующее включение региона в сетевую экономику, в создании глобальных цепочек добавленной стоимости.

г) создание благоприятной бизнес среды для эффективного инновационного развития.

Литература

1. Киреев А., Международная экономика, в 2-х т., Т.1, 2014 г. – 421 с.
2. Концепция долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 г. (утверждена Распоряжением Правительства России от 17.11.2008 № 1662-р), Стратегия инновационного развития РФ на период до 2020 г. (утверждена Распоряжением Правительства России от 08.12.2011 № 2227-р), и др.
3. Кунаковская И.А. Роль и влияние национальной инновационной системы в становлении инновационной экономики // Пути повышения эффективности экономической и социальной деятельности кооперативных организаций: материалы X международной научно-практической конференции, г. Краснодар, 30 ноября 2015 г. – С. 150-153.
4. Портер, М. Международная конкуренция. – СПб. – М. - Киев: Вильямс, 2013 – 896 с.
5. Рейтинг национальной международной конкурентоспособности российских регионов. Проект Консалтинговой компании «Бауман Инновейшн» совместно с Институтом регионального развития. – М.: 2014 – 19 с.
6. Сэпик Д. Конкурентоспособность регионов: некоторые аспекты. // Доклады РЕЦЭП. – 2014г. – №12. – С. 41–67.
7. Фомичева Е.В., Архипов А.Ю., Мартишин Е.М. Развитие России в условиях глобализации мировой экономики // Экономический вестник РГУ – 2016.
8. ОЭСР, Regions Matter: Economic recovery, Innovation and Sustainable Growth, OECD, Paris.

СОВРЕМЕННЫЙ РЫНОК ГЧП В СТРАНАХ БРИКС

*Агазарян Н.В., старший преподаватель, Камкия М.Б., аспирант
Сочинский государственный университет,
г. Сочи*

Современная мировая экономическая ситуация способствует международному экономическому и политическому сотрудничеству государств. Одним из мощных объединений, консолидирующим в масштабах мировой экономики ресурсы на базе сельскохозяйственного потенциала (Бразилия), минеральных ресурсов (Россия и Южно-Африканская Республика), недорогих интеллектуальных ресурсов (Индия) и мощной производственной базы (Китай), является БРИКС – пятерка крупных быстро развивающихся стран, наращивающая свой потенциал в мировом сообществе. Поскольку в современных мировых условиях бюджетных ограничений растущими темпами традиционно государственные функции передаются бизнес-структурам, а одной из эффективных форм взаимоотношений «государство – бизнес» в целях поставки государственных услуг является ГЧП, в странах БРИКС оно так же активно развивается. Для целей данной статьи под государственно-частным партнерством понимаем институцио-

нальный и организационный альянс между государством и бизнесом в целях решения общественно-значимых задач в широком спектре сфер деятельности.

Задачи исследования рынка ГЧП в странах БРИКС предопределены не только тем, что данные страны близки по уровню социально-экономического развития, а также по времени возникновения и, соответственно, опыту ГЧП, но и по схожести сложившихся в них специфических форм взаимоотношений между государством и бизнесом, во многом определяющих специфику системы ГЧП в стране.

Анализ современного рынка проектов ГЧП в странах БРИКС (за 1990 –2015 гг.) представлен на рис. 1–4. При этом проекты в сфере энергетики включают проекты по недропользованию и электрификации, а ЖКХ-проекты – это проекты водоснабжения и канализации.

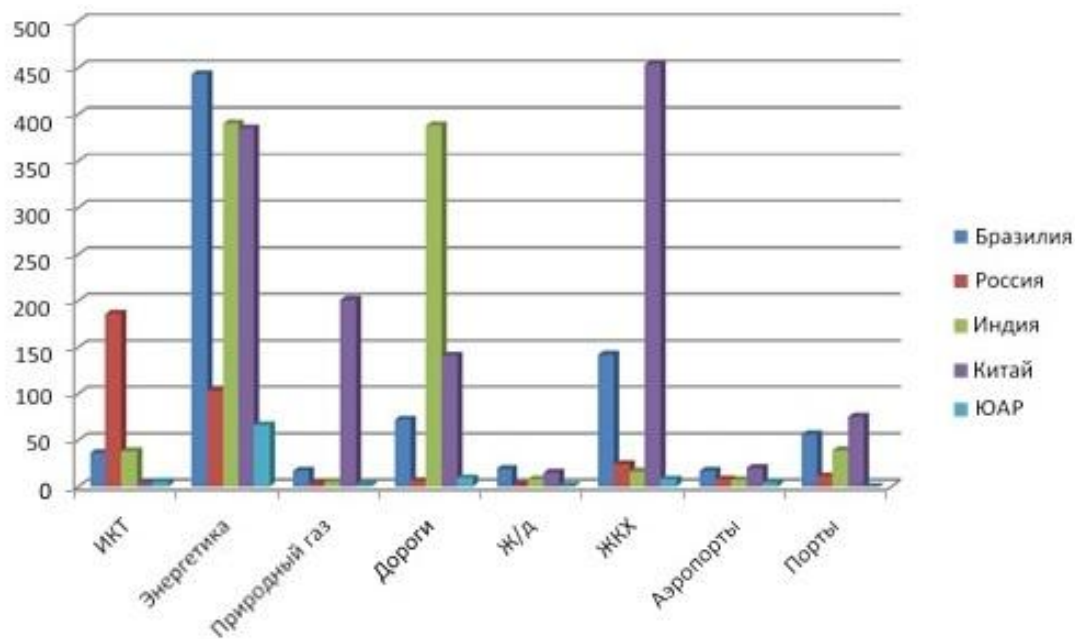


Рис. 1. Количественная структура проектов ГЧП в странах БРИКС, шт. [8]

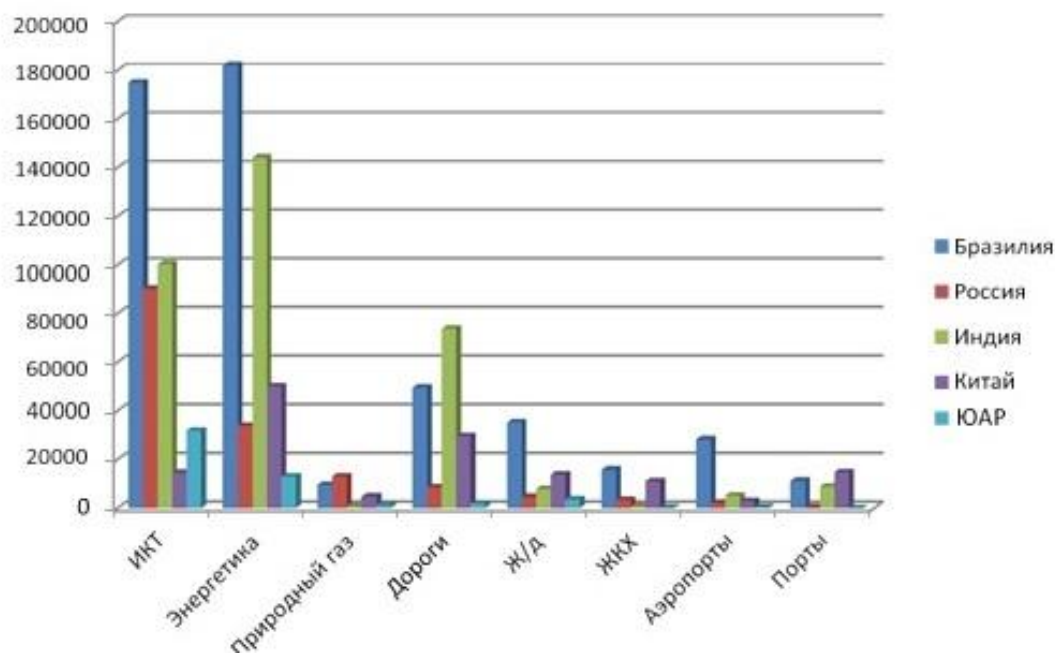


Рис. 2. Стоимостная структура проектов ГЧП в странах БРИКС, млн долл. [8]

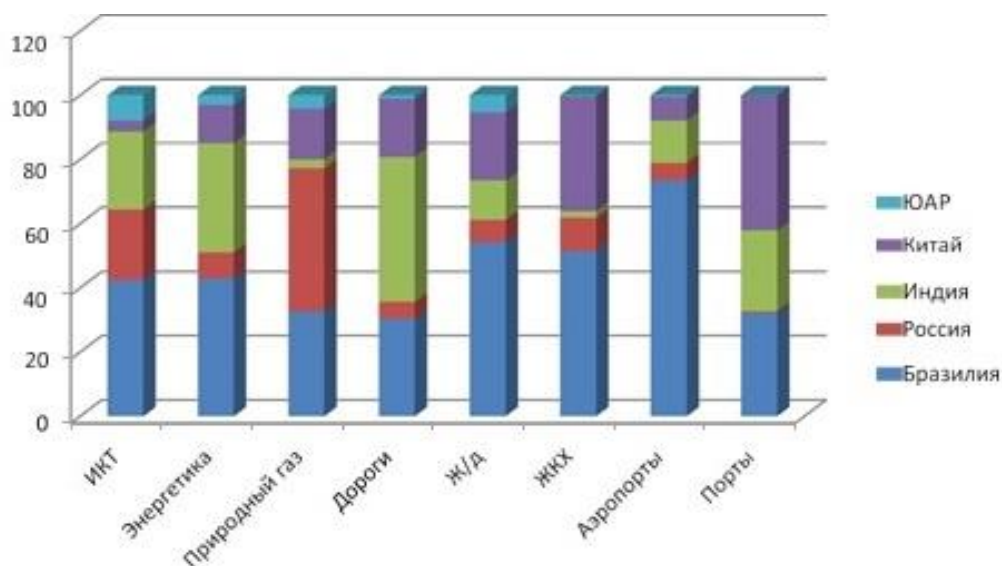


Рис. 3. Долевая структура проектов ГЧП в странах БРИКС по отраслям, % [8]

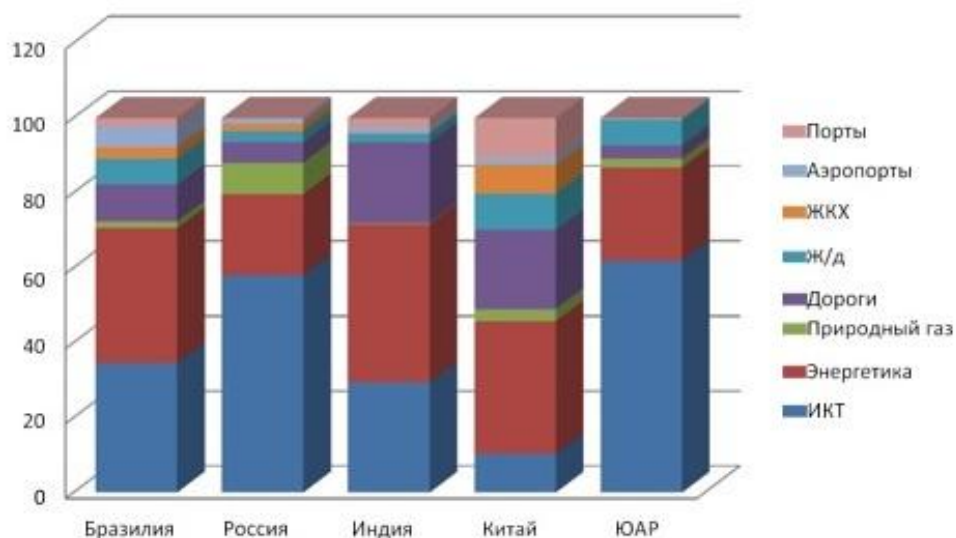


Рис. 4. Долевая структура проектов ГЧП в странах БРИКС, % [8]

Из представленных рисунков видно, что в Бразилии активно развиваются ГЧП- проекты в сфере ИКТ, энергетики и строительства инфраструктуры. Инвесторами в проектах ИКТ активно представлены мексиканские компании, энергетике - крупные французские (например, «GDF Suez» - одна из крупнейших в Европе коммунальная, газовая и энергетическая компания), испанские, чилийские компании-холдинги.

В сфере водоснабжения и канализации инвесторами чаще всего выступают бразильские крупные компании либо группа небольших компаний. В целом в Бразилии широко представлено международное участие в проектах, что связано в том числе с высокой необходимостью в частных инвестициях в преддверии проведения в стране спортивных мероприятий мирового масштаба (2014 и 2016 гг.).

Правительство Индии видит в ГЧП один из важнейших механизмов социально-экономического развития страны, поэтому на рынке ГЧП широко представлены проекты в сфере энергетики, ИКТ и дорожного строительства. Специфика индийских проектов заключается в том, что основная масса инвесторов в ГЧП-проектах - это индийские инвесторы, будь то сфера дорожного строительства (например, Ashoka Buildcon Ltd - крупнейший в стране разработчик шоссе с внушительным портфелем, насчитывающим более 28 ГЧП-проектов), энергетики, газа или ЖКХ. Это связано с наличием стимулирующего инвесторов налогового законодательства. Для иностранных инвесторов также предполагаются налого-

вые предпочтения. Так, в сфере ИКТ встречаются проекты с совместным индийско-малазийским, индийско-китайским участием.

Китайский опыт ГЧП широко представлен проектами в сфере энергетики и дорожного строительства. Специфика китайских проектов такова, что при огромном количестве проектов в сферах ЖКХ (максимальное значение в пятерке БРИКС), энергетики, газовой сфере их стоимость относительно невелика, т.е. рынок представлен большим количеством мелких проектов. Это связано с тем, что в Китае региональные и муниципальные правительства в силу дефицита бюджетных ресурсов много больше национальному заинтересованы в партнерстве. Это способствует развитию регионального и местного законодательства в сфере ГЧП. Соответственно, и рынок инвесторов представлен весьма разнообразно. В основном это группы небольших компаний, как китайских, так и совместных с другими странами. Так, в сфере ЖКХ встречаются совместные с Францией, США, Малайзией, Израилем проекты, энергетике - с Таиландом, Сингапуром, Канадой. Газовые проекты, разумеется, финансируются исключительно китайскими компаниями.

В ЮАР законодательство в сфере ГЧП считается одним из самых проработанных и эффективных в мире. Активнее всего в стране развиваются проекты в сфере ИКТ и энергетики. В основном частный партнер в проекте - две и более компании (ЮАР совместно с Австралией, Испанией, Италией, Индией, Китаем - в энергетических проектах, с Соединенным Королевством, Саудовской Аравией - в ИКТ-проектах). Специфична для ЮАР небольшая доля финансирования в совместных проектах (в основном 25-50 %). Это связано с эффективным стимулированием на законодательном уровне зарубежных инвестиций в развитие страны.

В России широко представлены проекты в сфере ИКТ и энергетики, а также дорожного строительства, водоснабжения и канализации, газовые проекты. При этом для газовых проектов, как и энергетических, характерны большие масштабы: высокая стоимость инвестиций, крупные компании-инвесторы (международная компания «Enel», «ENI» (Италия), СУЭК, Мечел и др.), а для проектов в сфере ЖКХ - большое количество проектов с небольшой стоимостью и мелкими и средними компаниями-инвесторами. Проекты с международным участием не широко представлены в России: в сфере ИКТ немного проектов с участием Швеции, США и Нидерландов, в энергетике и газе - несколько проектов с Германией и Италией. Иными словами, как и в других странах БРИКС, проекты в сфере недропользования инвестируются в основном отечественными партнерами. В то же время в отличие от пятерки в России на законодательном уровне недостаточно стимулируются иностранные инвестиции.

В целом, для России специфично частое отсутствие в базе частных инвесторов ГЧП - проектов информации о компаниях. Возможно, это объясняется тем, что они слишком мелкие. Исследование характеристик частных партнеров в ГЧП-проектах некоторых субъектов РФ, свидетельствует о большом количестве региональных мелких проектов в сфере ЖКХ, в которых инвесторами в абсолютном большинстве выступают местные микро- и малые предприятия. Данная тенденция в настоящее время характерна и для Китая, и для Бразилии, в связи с чем в российских реалиях данный опыт может стать перспективным.

Что касается общероссийских тенденций, то активно развивается сфера ИКТ: по стоимости проектов впереди только Бразилия и Индия, однако это проекты небольшие, тогда как в пятерке преобладает небольшое количество крупных проектов. На общем фоне выделяется низкое финансирование российской энергетики (в которую включена и угольная отрасль, и электростанции): по количеству проектов и по инвестициям в них Россия не уступает только ЮАР.

Отдельного внимания заслуживает профильное законодательство о ГЧП в странах БРИКС, в особенности время его принятия, определяющее уровень проработанности и параметры проектов, а также факт наличия конституционных изменений в стране, потребовавшихся для закрепления ГЧП в качестве одного из важнейших инструментов социально-экономического развития.

Можно сделать вывод о высоком уровне проработанности ГЧП-законодательства в ЮАР, а также в Индии, несмотря на отсутствие в ней профильного закона. Китай в настоящее время более всего среди стран БРИКС нуждается в совершенствовании ГЧП-законодательства. В то же время в Китае зарегистрировано минимальное в пятерке БРИКС количество проектов квази-ГЧП, что говорит об отсутствии прямой связи между профильным ГЧП-законодательством и количеством проектов квази-ГЧП.

Дело в том, что среди общей базы проектов ГЧП Всемирный банк выделяет проекты, отвечающие и не отвечающие всем признакам ГЧП (с англ. «non PPP» – не ГЧП). В российской практике такие проекты получили название «квази-ГЧП», т.е. проекты, выполняющие часть функций партнерства, например, создание условий развития рыночной и институциональной среды, внедрение инструментов государственного регулирования, соответствующих современным мировым тенденциям развития и т. д.

Доли квази-ГЧП-проектов по странам БРИКС распределились следующим образом: Китай – 25,63 %, Индия – 32,90 %, Бразилия – 36,12 %, ЮАР – 62,33 %, Россия – 81,70 %.

В таблице 1 показано наличие профильного законодательства о государственно-частном партнёрстве в странах БРИКС.

Таблица 1

Профильное законодательство о ГЧП в странах БРИКС [8]

	Закон о ГЧП	Конституционные изменения для ГЧП
Бразилия	Закон о ГЧП № 11079 – 2004 г.	Нет
Россия	ФЗ о ГЧП, муниципально-частном партнерстве в РФ и внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ № 224-ФЗ – 2015 г.	Нет
Индия	Индийский закон о контрактах (1872 г.). Нет единого законодательства о ГЧП	Введено положение об обязательной регистрации каждым штатом муниципальной корпорации для отдельной сферы
Китай	Закон о совместных предприятиях – 1997 г. Закон о договорах – 1999 г. Нет единого законодательства о ГЧП	Нет
ЮАР	Закон «Об управлении государственным бюджетом» (с последующими изменениями) – 1999 г. Закон «Об управлении бюджетами муниципальных образований» – 2003 г.	Введена статья 217

Среди причин, обуславливающих наличие большого количества квази-ГЧП- проектов в БРИКС относительно развитых зарубежных стран, имеют место и небольшой опыт применения ГЧП как альтернативы традиционным госпоставкам, и большое количество региональных и местных проектов ГЧП, поскольку именно они чаще всего не имеют возможности в силу своей социальной направленности в полной мере соответствовать всем признакам ГЧП, а также исторически сложившиеся специфические взаимоотношения между государством и бизнесом в каждой отдельной стране. Особенности взаимодействия в тандеме «государство - бизнес» в России, а также достаточно позднее появление национального закона о ГЧП (при наличии ГЧП-обеспечения на региональном уровне в полном объеме) предопределило максимальное в пятерке количество проектов квази-ГЧП.

Таким образом, можно заключить, что относительно стран БРИКС для России характерны следующие специфические особенности рынка проектов ГЧП:

- недавнее появление профильного закона о ГЧП;
- преобладающее количество проектов квази-ГЧП в структуре инвестиций;
- развитие финансирования сферы ИКТ на основе ГЧП;
- преобладание в качестве частных партнеров небольших компаний в ИКТ- и ЖКХ-сферах;
- слабое международное участие в проектах;
- относительно малый опыт использования ГЧП в энергетической и газовой сферах, за исключением немногих крупных проектов с объемными инвестициями от крупнейших российских инвесторов.

В России существуют примеры успешных проектов в энергетической и газовой сферах, реализуемых в следующих направлениях: создание профильных производств минерально-сырьевой ориентации на основе концессионных соглашений и соглашений о разделе продукции, создание объектов производственной и социальной инфраструктуры в ресурсодобывающих регионах, формирующих условия рационального природопользования, глубокой переработки и обогащения добываемых ресурсов, а также комплексное освоение недр. ГЧП-проекты, ориентированные на комплексное освоение недр, в наибольшей степени способствуют устойчивому социально-экономическому развитию территорий, как в пределах отдельно взятой страны, так и в рамках объединения БРИКС. Поэтому именно рынок проектов ГЧП в сфере недропользования в настоящий момент нуждается в первоочередном внимании.

В целом, с точки зрения использования опыта стран БРИКС в российских условиях достаточно перспективным является опыт ЮАР в части разработки эффективного ГЧП-законодательства, в т.ч. в целях привлечения иностранных инвестиций, Индии - в целях развития отечественного инвестирования, Бразилии - в развитии строительства инфраструктуры, Китая - в национальных проектах недропользования и региональных и местных проектах ЖКХ.

В заключение необходимо отметить, что в странах БРИКС на достаточно высоком уровне сформированы институциональные основы ГЧП: концессионное законодательство, национальное и региональное законодательство в сфере ГЧП, центры развития ГЧП, наднациональная система ГЧП.

Литература

1. Баженов А.В. Кризис – время ГЧП. Федеральный центр проектного финансирования. Режим доступа: <http://www.fcprf.ru/media/krizis-vremya-gchp/> (дата обращения: 15 сентября 2017 г.).
2. Катырин С.Н. БРИКС выбирает проекты. Режим доступа: <http://www.gazeta.ru/> (дата обращения: 15 сентября 2017 г.).
3. Кундапур В.К. Новый банк развития БРИКС сможет предоставить финансирование на 400 млрд долларов. Режим доступа: <http://www.banki.ru/news/> (дата обращения: 15 сентября 2017 г.).
4. О государственно-частном партнёрстве в Индии. Государственно-частное партнёрство в России. Режим доступа: <http://www.pppinrussia.ru/> (дата обращения: 15 сентября 2017 г.).
5. О государственно-частном партнёрстве в Южно-Африканской республике. Режим доступа: <http://www.pppinrussia.ru/userfiles/> (дата обращения: 15 сентября 2017 г.).
6. Официальный сайт «Международный валютный фонд». Режим доступа: <http://www.imf.org/external/data.htm> (дата обращения: 15 сентября 2017 г.).
7. Официальный сайт «Мировая статистика». Режим доступа: <http://world-statistics.org> (дата обращения: 15 сентября 2017 г.).
8. Официальный сайт Федерального информационного портала «ГЧП инфо» инфраструктура и ГЧП в России - <http://www.pppi.ru> (дата обращения: 15 сентября 2017 г.).
9. Рейтинг регионов России по уровню развития государственно-частного партнёрства. 2015–2016 гг. Министерство экономического развития РФ. Центр развития государственно-частного партнёрства.
10. Экономическое обозрение: страны БРИКС придают большое значение вопросам продовольственной безопасности, угрожающим устойчивому развитию. Режим доступа: <http://russian.cri.cn/841/2011/12/04/1s406703> (дата обращения: 15 сентября 2017 г.).

РОЛЬ ИНСТИТУТА ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РАЗВИТИИ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ СФЕРЫ ТУРИЗМА И ГОСТЕПРИИМСТВА

*Аликаева М.В., д.э.н., профессор, Кетова Ф.Р., старший преподаватель
Кабардино-Балкарский государственный университет,
г. Нальчик*

Сфера туризма и гостеприимства в современной России признана одним из приоритетных направлений развития экономики РФ. Уникальность и привлекательность данной сферы обусловлена не только динамичностью и доходностью, но и стимулированием развития малого и среднего бизнеса (необходим для обслуживания туристских потребностей), и крупного бизнеса (реализация масштабных национальных проектов по созданию качественного туристского сервиса и развитию имиджа туристских территорий). Однако развитие российского туризма тормозится рядом проблем, среди которых на наш взгляд, наиболее значимыми выступают:

- создание современной инфраструктуры;
- модернизация системы подготовки кадров, персонала всех уровней;
- проведение активной, грамотной маркетинговой политики в направлении формирования имиджа туристских дестинаций.

Решение данных проблем отвечает интересам, как отдельных частных структур, так и государства в целом. Создание качественного туристского продукта и поддержание его положительного имиджа является одной из основных целей, стоящих перед предприятием, оказывающим туристские услуги и регионом, принимающим туристов. При этом только усилиями отдельных предприятий или располагая средствами, которые способен выделить бюджет региона, достижение обозначенных целей видится затруднительным. Поэтому в условиях бюджетного ограничения для повышения привлекательности сферы туризма и гостеприимства необходима поддержка частных инвесторов и предпринимателей. Схожесть интересов государства и частных структур создает основу для успешного взаимного сотрудничества, создания и развития института государственно-частного партнерства (далее ГЧП) в туристской

сфере, позволяющего ускорить развитие данной сферы путем привлечения и объединения финансовых и интеллектуальных ресурсов [8; 9; 10]. Российская экономика уже совершила определенные шаги в направлении развития ГЧП, однако нельзя считать достаточно проработанными используемые правовые нормы, модели взаимодействия, порядок расчета рисков и другие моменты.

Целью данной статьи является исследование направлений повышения уровня туристской привлекательности и качества предоставления туристских услуг в условиях бюджетных ограничений на основе развития института ГЧП, на примере одного из регионов СКФО, а именно КБР. Функционирование института ГЧП в условиях бюджетных ограничений является наиболее эффективным инструментом, учитывающим как интересы государства, так и бизнес-сообщества и способным в перспективе обеспечить рост эффективности, повышение уровня конкурентоспособности и привлекательности туристской сферы.

Проблемы формирования института ГЧП, определения его роли и значения в развитии современной экономики рассматриваются многими отечественными и зарубежными исследователями, такими как В.Г. Варнавский, А.Г. Зельднер, М.А. Дерябина, Дж.Бейли, Л.Шарингер, С.Линдер и др.

Так, Варнавский В.Г. определяет государственно-частное партнерство как один из основных механизмов расширения ресурсной базы и мобилизации неиспользованных резервов для экономического развития, повышения эффективности управления государственной и муниципальной (общественной) собственностью [3, с.7].

По мнению М. А. Дерябиной, ГЧП представляет собой институциональный и организационный альянс государственной власти и частного бизнеса с целью реализации общественно значимых проектов в широком спектре сфер деятельности - от развития стратегически важных отраслей экономики до предоставления общественных услуг в масштабах всей страны или отдельных территорий [4].

С позиции организационно-правовой формы ГЧП – это система институтов и механизмов, учитывающая региональную, муниципальную, отраслевую и ведомственную специфику и направленная на взаимодействие партнерских отношений в виде договора (соглашения, контракта) с взаимными обязательствами, распределительными отношениями, хеджированием рисков, предполагающая совместную деятельность субъектов рыночных отношений [5, с.13].

Согласно законодательству РФ под государственно-частным партнерством понимается юридически оформленное на определенный срок и основанное на объединении ресурсов, распределении рисков сотрудничество публичного партнера, с одной стороны, и частного партнера, с другой стороны, которое осуществляется на основании соглашения о государственно-частном партнерстве, заключенных в соответствии законом в целях привлечения в экономику частных инвестиций, обеспечения органами государственной власти и органами местного самоуправления доступности товаров, работ, услуг и повышения их качества [1, ст.1].

Под государственно-частным партнерством Кабардино-Балкарской Республики (КБР) понимается совокупность форм среднесрочного и долгосрочного взаимодействия между КБР, с одной стороны, и хозяйствующими субъектами, с другой стороны, в целях реализации общественно значимых проектов в социально-экономической сфере на территории КБР, развития инновационного, инвестиционного, инфраструктурного и иного потенциала КБР [2, ст. 2].

На наш взгляд, существенные аспекты понятия ГЧП отражены в определении, данном Всемирным банком: «ГЧП – это соглашения между публичной и частной сторонами по поводу производства и оказания инфраструктурных услуг, заключаемые с целью привлечения дополнительных инвестиций и, что еще более важно, как средство повышения эффективности бюджетного финансирования» [7].

Анализ существующих дефиниций понятия ГЧП позволил сделать вывод о том, что использование института и реализация механизмов государственно-частного партнерства направлена на достижение следующих целей, а именно: расширение ресурсной базы; мобилизацию неиспользованных резервов; повышение эффективности управления государственной и муниципальной собственностью; распределение рисков; привлечение инвестиций; развитие инфраструктуры; стимулирование внедрения инноваций; повышение качества товаров, работ, услуг.

За счет представляемых преимуществ и открываемых перспектив соглашения в форме ГЧП получили широкое распространение в мировой практике. Направления реализации таких проектов определяются социально-экономическим уровнем развития страны, состоянием ресурсной базы, приоритетными направлениями экономики. В странах с развитой экономикой проекты государственно-частного партнерства направлены преимущественно в сферу услуг, туризма, связи, инновационных технологий. Чем ниже уровень жизни в стране, тем более актуальны проекты в области здравоохранения, образования и в других жизненно важных сферах.

Согласно теории трехступенчатого развития института ГЧП Россия по уровню внедрения ГЧП находится лишь на начальных стадиях (таблица 1).

Ступени развития ГЧП [8]¹

Ступень развития	Характерные процессы	Страны, классифицированные по уровню развития ГЧП (1-низкий, 2-средний, 3-высокий)
I	Разработка стандартов и законодательства в области ГЧП Создание государственного органа по реализации ГЧП Разработка структуры соглашений ГЧП Создание системы взаимодействия Построение открытого рынка для участников ГЧП Использование опыта других стран	1. Китай, Индия, Словакия, Латвия, Россия 2. Дания, Венгрия, Чехия, Болгария, Хорватия, Польша 3. Бельгия, Мексика, Финляндия, Бразилия
II	Создание департаментов ГЧП в министерствах Разработка новых концессионных моделей Расширение рынка ГЧП Стимулирование новых источников финансирования Использование ГЧП для развития сектора услуг Увеличение количества проектов ГЧП	1. Италия, Новая Зеландия, Греция 2. Нидерланды, Португалия 3. Испания, Франция, Канада, США, Япония, Германия
III	Совершенствование моделей ГЧП Совершенствование системы расчетов рисков Увеличение жизненного цикла проектов ГЧП Привлечение пенсионных и паевых фондов для участия в ГЧП Совершенствование системы государственного участия в ГЧП Совершенствование системы подготовки кадров для работы в системе ГЧП	1. Ирландия 2. Великобритания, Австрия

В России степень формирования и использования ГЧП в научных исследованиях рассматривается с точки зрения совершенствования нормативно-правовой базы и механизмов регулирования взаимоотношений власти и бизнеса.

В настоящее время совместная реализация таких проектов регламентируется следующими нормативно-правовыми документами: Федеральный закон от 21.07.2005 №115-ФЗ «О концессионных соглашениях», Федеральный закон от 22.07.2005 №116-ФЗ «Об особых экономических зонах в РФ», Федеральный закон от 13.07.2015 № 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в РФ и внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ». Согласно законодательству и изученным теоретическим аспектам, государственно-частное партнерство может осуществляться в разных формах (рис. 1), выбор которой зависит от направления деятельности и сферы внедрения проекта.

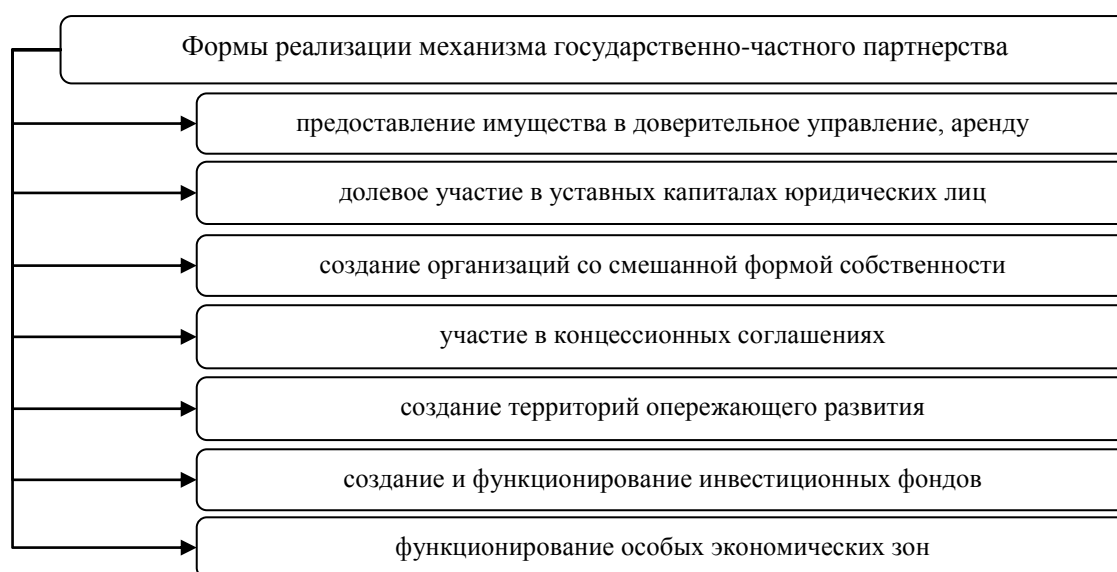


Рис. 1. Формы государственно-частного партнерства

¹ Составлено по кривой развития ГЧП [8]

Каждая из форм взаимодействия предполагает реализацию масштабных социально – значимых экономических проектов, с привлечением частных инвестиций, предоставлением государственных гарантий, налоговых льгот и применением других инструментов. На начало 2017 года в России по данным исследования, проведенного ассоциацией «Центр развития ГЧП», принято решение о реализации 2446 инфраструктурных проектов, предусматривающих привлечение частных инвестиций на принципах ГЧП [6]. При этом подписаны соглашения и заключены договора, т.е. пройдена процедура коммерческого закрытия 2183 проектов с общим объемом финансирования 2,040 трлн. рублей, в том числе 1,336 трлн.рублей частных инвестиций. Преимущественной формой реализации проектов является концессионное соглашение. Наибольшее количество (более 50%) соглашений приходится на коммунально-энергетический комплекс. В сфере туризма реализуется 23 проекта, из них 13 в форме концессионных соглашений и 10 в иных формах. Кабардино-Балкарская Республика занимает 55 место в рейтинге российских регионов по уровню развития сферы государственно-частного партнерства со значением соответствующего коэффициента 25,7, что на 4,9 пунктов больше показателя предыдущего года.

В Кабардино-Балкарии в настоящее время в форме государственно-частного партнерства реализуется проект создания особой экономической зоны (ОЭЗ) туристского типа, целью которого является содействие развитию туристско-рекреационного комплекса Кабардино-Балкарской Республики, а именно курорта «Приэльбрусье». Управляющей компанией является АО «Курорты Северного Кавказа». План мероприятий утвержден до 2018 года и охватывает ключевые моменты развития курорта «Приэльбрусье», включая строительство новых горнолыжных трасс и систем искусственного снегообразования, благоустройство курорта и прилегающих территорий. АО «КСК» ведется разработка градостроительной документации, предусмотрено формирование единого архитектурного стиля ВТРК «Эльбрус» [9]. С целью определения влияния мероприятий, проводимых в рамках развития ОЭЗ, на показатели туристской привлекательности КБР (таблица 2) был проведен анализ за период с 2012 г. по 2016 г., который был разделен на следующие этапы: I этап - до внедрения проекта создания ОЭЗ в Приэльбрусье (2012 – 2014 г.г.); II этап - принятие решения о ОЭЗ (2015 г.); III этап - реализация мероприятий по развитию инфраструктуры Приэльбрусья (2016 г. по настоящее время).

В целом, по данным представленным в таблице 2 в регионе наблюдается положительная динамика развития туризма: объем оказанных услуг увеличился на 107% с темпом роста за весь период 1,07; поток туристов вырос на 113% по сравнению с 2012 г. и составил 420,2 тыс. чел. в 2016 г.; увеличилась и загруженность гостиниц и иных средств размещения; наблюдается рост численности работников, занятых в туристской сфере.

Таким образом, основными результатами реализации механизма ГЧП в сфере туризма Кабардино-Балкарии стало увеличение статистических показателей за счет направления инвестиций и профессиональных усилий на осуществление соответствующих мероприятий, а именно: разработаны новые туристические маршруты; осуществлен монтаж станций канатных дорог; открыты новые горнолыжные трассы; проведена работа по разработке мер, направленных на решение экологических проблем территории, в частности создана общественная организация «Экологический патруль»; проведен ряд иных мероприятий.

Таблица 2

Основные показатели в сфере туризма по КБР [12]

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Объем оказанных туристских услуг, тыс. руб.	1100	1200	1700	2006	2300
Кол-во действующих мест круглогодичного и сезонного развертывания, действующих в КБР	14490	14800	15120	15300	15420
Кол-во туристских предприятий, действующих на территории КБР	173	160	240	211	212
Внутренний туристский поток, тыс. чел.	197,2	247,7	261,1	300	420,2
Число иностранных туристов, тыс. чел.	15	17,6	18,7	15	19,258
Загруженность коллективных средств размещения	43%	44%	51%	55,5%	61%
Численность работников занятых в туристской сфере	4380	4400	4500	4600	4610

Партнерство государства и бизнеса в сфере туризм и гостеприимства представляется более эффективным инструментом в условиях бюджетных ограничений, что обусловлено системой стимулов, созданной структурой ГЧП, финансированием, поступающем в рационально отведенных временных рамках и превосходящем бюджетные возможности государства. К тому же, более долгосрочные инвестиции на основе института ГЧП в перспективе в состоянии обеспечить создание современной инфраструктуры, проведение активной, грамотной маркетинговой политики в направлении формирования

имиджа туристских дестинаций, а также модернизация системы подготовки кадров, персонала всех уровней. При этом необходимо отметить, что остаются открытыми вопросы, касающиеся совершенствования нормативно-правовой базы и модернизации механизмов государственно-частного сотрудничества, требующие дальнейшего изучения и препятствующие переходу России на новую ступень своего экономического развития.

Литература

1. Федеральный закон «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в РФ и внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ» от 13.07.2015 № 224-ФЗ.
2. Закон КБР «О Государственно-частном партнерстве КБР» от 25.02.2010 года №15-РЗ (в ред. от 17.04.2012 г. №22-РЗ).
3. Аликаева М.В., Бروفман М.Д. Государственно-частное партнерство как инструмент развития инновационной экономики //Международная научно-практическая конференция «Национальные экономики в условиях глобальных и локальных трансформаций» (Армения-Грузия, Ереван-Тбилиси, 29.04 – 8.05 2017 г.)
4. Варнавский В.Г., Клименко А.В., Королев В.А. Государственно-частное партнерство. М.: Государственный университет Высшей школы экономики, 2010. – 284 с.
5. Дерябина М. А. Государственно-частное партнерство: теория и практика//Вопросы экономики. – 2008.- №8.-С.61-77.
6. Государственно-частное партнерство в условиях инновационного развития экономики / Под ред. А.Г. Зельднера, И.И. Смотрицкой. М.: ИЭ РАН, 2012. – 212 с
7. Исследование «Государственно-частное партнерство в России 2016–2017: текущее состояние и тренды, рейтинг регионов» / Ассоциация «Центр развития ГЧП». – М.: Ассоциация «Центр развития ГЧП», 2016. – 32 с.
8. Питерская Л.Ю., Кунаковская И.А. Инновационная модель лизинговых отношений в воспроизводственных процессах//Труды Кубанского государственного аграрного университета. Научный журнал. Выпуск №6(33), 2011. – С.58–62.
9. Рубин А.Г. Современные подходы к управлению операционной стратегией предприятия // Фундаментальные исследования. – 2015. – № 5 (часть 2). – С. 438–441.
10. Сорокожердьев В.В., Хашева З.М. Ускоренная динамика российского общества: актуальные аспекты экономики, политики и права // Экономическая наука современной России. – 2013. – № 1. – С. 119-121.
11. Интернет-ресурсы Всемирного банка. Режим доступа: <http://www.worldbank.org>.
12. Кузнецова И.В. Зарубежный опыт ГЧП (США, Европа, Канада)//Мировая экономика и международные экономические отношения. - №8(93). – 2012. – С.196-201.
13. Официальный сайт Министерства курортов и туризма КБР http://pravitelstvo.kbr.ru/oigv/minturizm/deyatelnost/proekty_i_programmy.php.

ОСОБЕННОСТИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

*Альпидовская М.Л., д.э.н., доцент, Соколов Д.П., к.э.н.
Финансовый университет при Правительстве РФ,
г. Москва*

*«Источник всякого богатства, помимо богатств природы, - человеческий труд».
И. Ставинский. [14, С. 7]*

Собственно, в первой половине XXI века акцент на роли человеческого труда и людей как собственников этого фактора производства приобретает особое значение. Основанием для переосмысления роли человека и его труда в современных условиях выступает «*perpetuum mobile*» общественного воспроизводства – диалектика производительных сил и производственных отношений. Выражением первых выступают люди, средства производства и динамично развивающиеся технологии, определяющие, в свою очередь, коренные преобразования вторых, реализующихся в конкретном способе распределения между различными элементами общества результатов производства.

Бурное развитие информационных технологий, в том числе и на новом витке – с конвергенцией информационных и нано-, био-, когнитивных технологий – увеличивает роль рабочей силы и результа-

тов интеллектуального труда в производстве современных товаров и услуг [9]. Для осуществления процесса производства на многих и разрастающихся рынках перестает требоваться значительный объем материального капитала – что влечёт за собой сокращение барьеров входа на эти рынки, открывая двери для новых предпринимателей. Сопрежненным процессом выступает развитие рынков «аутсорсинга» и «фриланса», что позволяет предпринимателю с большей лёгкостью и меньшими затратами выступать в своей истинной роли комбинатора ресурсов. Современная экономика в возрастающей степени становится экономикой сетей, пронизывающих все сферы человеческой жизни, побочным эффектом разрастания которых становится так называемый «сетевой эффект», предложенный главой компании «Bell Telephone» Теодором Вайлем сто лет назад – «чем больше людей присоединяется к сети, тем полезнее она становится для каждого из них». Наличие этого эффекта, по мнению британского экономиста Пола Мейсона, определяет глубокий конфликт информационной экономики с рыночными механизмами [8, С. 56], распределение и перераспределение в которых осуществляется исходя из примата частной собственности на средства производства.

Развитие производительных сил на базе информационных технологий приводит к расширению номенклатуры и объёмов производства продукции (работ, услуг) при сокращении затрат труда, необходимых на это [6, 13]. И, исходя из рыночных методов распределения произведённой стоимости (по вкладу факторов производства), результатом становится высвобождение рабочих мест, рост неравенства и сокращение потребительского спроса на произведённые блага. Компенсация выпадающего платежеспособного спроса в настоящее время всё ещё осуществляется за счёт финансовых механизмов перенесения нынешних расходов на будущие периоды, однако, она изрядно сократилась, начиная с финансового кризиса 2008 г. Таким образом, существующая система распределения становится препятствием развитию производительных сил, что что может привести к её коренному преобразованию в соответствии с диалектической логикой развития общественных и экономических отношений.

В своё время классики экономической науки (например, Д. Локк, К. Маркс, Ф. Энгельс) в частной собственности зрели форму присвоения результатов труда. В свою очередь, историко-правовая традиция, включая ценный для нас экономический аспект, считает частной собственностью пучок правомочий на определенный ресурс, сконцентрированный у одного человека. Представители институциональной теории определяют под частной собственностью режим использования ограниченного ресурса, при котором исключительными правами обладает отдельный индивид.

В итоге, в качестве объекта исследования будем понимать под частной собственностью - собственность отдельных, обособленных лиц, направленную преимущественно на получение и умножение их доходов, т.е. общественные отношения, используемые для личного обогащения. При этом, отметим, что присвоение как общественное отношение может носить как трудовой, так и нетрудовой характер.

В первом случае присвоение осуществляется в результате труда частного собственника средств производства и рабочей силы – при отсутствии безвозмездного присвоения чужого труда. В современном мире - это деятельность многочисленных предприятий малого бизнеса, фермеров, ремесленников, а также предприятий кооперативных форм собственности (производственные и сельскохозяйственные кооперативы, общества финансовой взаимопомощи, кибуцы, коммуны, артели и пр.). Однако более значимой для современной рыночной экономики является нетрудовая частная собственность, направленная на личное обогащение собственников (зачастую вопреки как национальным интересам, так и интересам собственно предприятия). Собственно, такая разновидность собственности, при которой наличествует противоречие между трудом и капиталом, и является объектом исследования в данной статье.

К плюсам существования системы, во главу угла которой становится личная выгода действующих субъектов права собственности, можно отнести определённое раскрепощение частной инициативы и бурное развитие науки и техники, при том, что удовлетворение материальных потребностей общества никак нельзя отнести к заслугам частной собственности в силу того, что однородность продукции являлась свойством типа хозяйствования, но не формы присвоения. Однако именно сущность капитала как самовозрастающей стоимости, предопределив углубление разделения труда, привела к развитию в том числе и информационной экономики, при которой противоречие между общественным характером производства и частным присвоением результатов труда встает особенно остро.

Негативные эффекты от превалирования частной собственности в её нынешней форме присвоения результатов труда проявляются на трёх ключевых направлениях:

1. Резкое усиление неравенства в результате падения мировой нормы прибыли, причиной которого стало приближение экстенсивно-ориентированной капиталистической системы к пределам своего развития;
2. Неспособность капиталистической системы противостоять угрозам планетарного характера, ею самой порождённым: экологические, социальные, политические;

3. Неэффективность частной собственности в информационной экономике в силу действия механизмов сдерживания научно-технического прогресса и сохранения тенденций монополизации.

Итак, резкий рост неравенства в начале XXI века. Несмотря на то, что неравенство испокон веков присуще капиталистической системе хозяйствования ввиду наличия дихотомии «частный собственник – наёмный работник», к началу XXI века к росту неравенства начинают приводить другие фундаментальные особенности капитализма. Капиталистическая система не может находиться в статичном состоянии вследствие необходимости для капитала перманентно приумножать самого себя.

Расширение капиталистической системы может осуществляться логически в двух направлениях и их сочетании. Первый способ - территориальное расширение, за счёт приращения периферийных зон с более низкой оплатой труда, или с низкой стоимостью добычи полезных ископаемых, или с масштабными сельскохозяйственными угодьями, или с накопленным национальным богатством, пригодным для реализации по сравнительно низким ценам. К примеру, Российская Федерация по выходе из Советского Союза обладала всеми перечисленными признаками.

Ко второму направлению относится расширение вглубь: углубление разделения труда и вовлечение в товарно-денежные отношения сфер, действовавших по иным, нерыночным, законам (к последнему можно отнести коммерциализацию образования, здравоохранения, отношений материнства и детства и др.).

К началу XXI века капиталистическая система приблизилась к пределам своих возможностей расширения. Территориально практически все государства земного шара оказались вовлечены в единую геоэкономическую и геополитическую систему. Последний крупный «захват» глобальной экономики был осуществлен ещё в конце XX века благодаря распаду советской экономической зоны. И только в наши дни стала иссякать сверхприбыль, сформированная в результате колониальной экспансии в составляющие её страны.

Что касается углубления разделения труда, то для него необходимо действие двух условий: 1) многолюдный рынок с более высоким уровнем доходов населения; 2) новые технологии, отдача по внедрению которых превышает вложения. Источников дополнительного потребительского спроса больше нет – перспективные рынки, подобные китайскому, характеризуются низким уровнем доходов населения, а перспективы усиления потребительского кредитования начиная с кризиса 2008 г. представляются крайне плачевными. Что же касается технологий, то отдача от IT-сектора оказалась ниже ожидаемого инвесторами, и норма прибыли в ведущих промышленно-развитых странах сохранила тенденцию к сокращению.

Изначально предопределённые достижения в области информационных технологий повлекли за собой инвестиционный бум, основанный на ожидаемых прибылях, который ещё больше ускорял рост производительности и сулил ещё большие доходы. Однако, как отмечает американский экономист и историк Роберт Бреннер, движущие силы «новой экономики» только усугубили проблему хронического избытка производственных мощностей и снижения мировой нормы прибыли [4, С. 424].

Аналогичным образом представляется ситуация в области конвергентных nano-, био-, информационных и когнитивных технологий. Оживление инвесторов и масштабные инвестиции в новые сектора экономики основаны также на высокой ожидаемой прибыли, а не на прибыли как таковой фактической. В условиях гипертрофии финансового сектора последствия от реализации несоответствия между ожиданиями и реальностью, как показала действительность, вылились в ещё более разрушительные кризисные явления, чем в 2000-е гг.

В качестве компенсации снижения мировой нормы прибыли выступают изменения в распределительных отношениях. В начале XXI века наблюдается тенденция к поляризации различных социальных групп по доходу и имуществу. «Богатые» (представители собственников средств производства) становятся ещё богаче, а «бедные» - всё беднее. При этом сокращается доля среднего класса как в странах центра, так и периферии капиталистической системы.

Исчерпание возможностей для капиталистической экспансии предопределяет переход от экстенсивного характера мирового хозяйства к интенсивному. Такой переход предполагает наличие внутренней эксплуатации и демонтаж основ «социального государства» в развитых странах, а также снятие барьеров на пути капитала к максимизации прибыли.

В долгосрочной перспективе реализация данных процессов, по мнению российского учёного А.И. Фурсова, способна привести к усилению эксплуатации периферии и широких масс населения стран «центра», к обращению достижений «информационной экономики» против общества посредством ужесточения контроля и информационно-психологического воздействия [15]. Тем самым в настоящее время существующие в капиталистическом хозяйстве отношения распределения препятствуют общественному развитию.

Следующий негативный эффект «господства» частной собственности - неспособность противостоять угрозам планетарного характера. Эскалация неравенства при ориентации капитала на слепую максимизацию прибыли приводит к воспроизводству широкого спектра проблем планетарного масштаба, реализуемых на уровне общественного взаимодействия, взаимодействия человека и природы, а также развития личности и организма самого человека. К проблемам общественного взаимодействия, порождаемым капиталистической экономикой, относятся мировые и региональные вооруженные конфликты и экономические войны, выступающие в качестве средства сохранения экономической власти стран центра и недопущения развития альтернативных капиталистической форм общественных отношений. Составляющей данного процесса и одновременно реакцией на него выступает международный терроризм. Результатом эскалации напряжённости становятся ухудшение уровня жизни населения в «странах-мишенях» и миграционные процессы в страны центра, порождающие, в том числе, глубокие культурные и институциональные деформации в странах-донорах.

Социально-экономическая нестабильность конца XX – начала XXI вв. во многом скрывает резкое ухудшение экологической обстановки на планете. Несмотря на бурное развитие «зелёных» технологий производства капитал в погоне за минимизацией издержек переносит наиболее «грязные» производства из развитых стран на периферию, что, конечно, улучшает экологическую обстановку в отдельных регионах, но в целом приводит к увеличению нагрузки на окружающую среду. Согласно докладу Программы ООН по окружающей среде (ЮНЕП) «Глобальная экологическая перспектива» состояние окружающей среды ухудшается быстрее, чем считалось ранее. Биосферные ресурсы Земли с каждым годом сокращаются вследствие увеличения потребления ресурсов, деградации почвы, опустынивания, загрязнения воды и замусоривания планеты отходами «экономики потребления».

Помимо экологического ущерба от хозяйственной деятельности человека в XXI веке возникает проблема в том числе и естественных природно-климатических изменений, реагирование на которые в современном обществе заключается скорее в обеспечении безопасности элитных групп, а не в реализации насущно необходимой согласованной политики по сокращению ущерба всему человечеству от данных процессов.

Не решаются в русле капиталистической системы и проблемы развития человека: голод, эпидемии ВИЧ и гепатита, онкологические заболевания.оборот наркотиков и нелегального вооружения, торговля людьми и человеческими органами являются крайне высоко «маржинальными» видами деятельности. И потому привлекательны для капитала, будучи разрушительными для общества.

Особняком стоят проблемы развития личности в современных условиях. В современной капиталистической экономике человек отчуждается от общества, от другого человека, от труда, от политики, от социальных организаций, от культуры, от экологии, от морали и, в итоге, от самого себя – что выражается в деперсонализации личности. Всё это также идёт вразрез с общественными интересами в свете перспектив социального прогресса, открываемых информационной экономикой [2].

Итак, последствия трансформации частной собственности в процессе развития информационной экономики. Частная собственность оказалась формой, обеспечивающей наиболее быстрые темпы экономического и научно-технического развития и социально-экономической системы, и человечества в частности. Ограниченность ресурсов и ограниченность получаемого продукта при осуществлении товарного производства стимулировала к достижению индивидуального и группового лидерства в конкурентной борьбе, обуславливала индивидуализм и нахождение всё новых и новых рынков, форм организации компании и человеческих потребностей. Всё это справедливо для товаров и услуг, чья полезность в ходе процесса потребления сокращается – от красного яблока, до модельной стрижки в имидж-лаборатории. Иначе дело обстоит с информацией.

Объект интеллектуальной «собственности» отличен от вещи тем, что он может быть использован неограниченным кругом потребителей, а полезность его при этом не уменьшается, и в ряде случаев даже возрастает – когда всё больший пул учёных овладевает какой-либо научной идеей или методом исследования, или же когда речь идёт о достижениях в культурной среде. До недавнего времени в экономике превалировал подход к объектам интеллектуальной собственности, аналогичный собственности на вещь – посредством действия системы ограничения доступа третьих лиц посредством правовых норм. Однако сегодня всё большее распространение получают свободно распространяемые объекты собственности – программное обеспечение с открытым кодом, бесплатные программы и утилиты, знания в открытом доступе, образовательные проекты, музыка, литература и многое другое. Меняется также и форма вознаграждения за пользование результатами интеллектуального труда: используются пожертвования, механизмы краудфандинга, размещение рекламы. Продукты интеллектуальной деятельности всё с большей степенью социализируются, в том числе, и противозаконными современной правовой системы методами, что, тем не менее, максимизирует их общественную полезность.

Снижение мировой нормы прибыли вносит свои коррективы в деятельность предприятий классической частной собственности. Так называемой экономике знаний сегодня противопоставляется экономика потребления. Антитезой гибкости творческих коллективов выступает производство возрастающей номенклатуры продукции, качество которой снижается в угоду сокращения количества лет полезного использования. Яркими примерами могут служить автомобилестроение и электроника, продукция которых зачастую рассчитана на использование во время гарантийного срока и последующую замену. Всё это необходимо для сохранения спроса в условиях товарного перепроизводства.

Реалии становления VI технологического уклада в передовых промышленно развитых странах иллюстрируют тот факт, что драйвером развития новых технологий становятся не крупные корпорации, а государство (за исключением США как кластера транснациональных корпораций), являющееся центром национальных инновационных систем. Под контролем государства в современном мире находится значительная часть постиндустриальной экономики: образование, фундаментальная наука, здравоохранение, культура. Частный сектор также в возрастающей степени оказывается под влиянием государства через контроль в социальной, экологической и других сферах. В условиях возрастания объёма информационной экономики частная собственность теряет свою способность к обеспечению научно-технического и социально-экономического прогресса.

Изменениями в сфере информационной экономики современная трансформация отношений собственности не ограничивается. Тенденции к социализации, то есть обобществлению собственности обнаруживаются в том числе и в производствах реального сектора, и в финансовой сфере. Меняется и воззрение научного сообщества на эффективность коллективной и общественной форм собственности. В частности, Нобелевская премия по экономике 2009 года была вручена Элинор Остром за доказательство высокой эффективности коллективного управления общественной собственности на природные ресурсы [12].

В условиях сокращения мировой нормы прибыли сохранение ориентации социально-экономической системы на максимизацию индивидуальной выгоды способно привести к усугублению проблемы растущего неравенства и упрочению нестабильности работы предприятий в условиях усиливающихся глобальных финансовых и экономических кризисов. Предприятия коллективной формы собственности обеспечивают сбалансированное распределение благосостояния в обществе и являются устойчивыми в кризисные периоды в сравнении с предприятиями частной формы собственности. В кооперативных предприятиях ориентация на максимизацию прибыли уступает место целям коллективного решения каких-либо насущных проблем и/или реализации совместных хозяйственных задач. Таким образом, целью их хозяйственной деятельности становится удовлетворение потребностей, что в гораздо большей степени соответствует общепринятым целям «хозяйствующей экономики».

Однако, несмотря на прогрессивный характер кооперативных форм хозяйствующих субъектов, развитие их в современном мире сдерживается отсутствием адекватной нормативно-правовой базы, учитывающей их специфику собственности. Показателен пример Российской Федерации, в которой предприятия коллективной формы собственности представлены закрытыми акционерными обществами работников (народными предприятиями). Организации такой формы, согласно российскому законодательству, могут создаваться лишь путём реорганизации существующих акционерных обществ при условии голосования за преобразование держателями более 50% голосующих акций. А в результате приватизационных процессов собственность на подавляющее большинство российских предприятий оказалась сконцентрирована у одного или нескольких держателей крупных пакетов акций той или иной организации, в чьих интересах сохранение контроля над предприятием в своих руках. Тем не менее, в современной России такие предприятия получили определённое распространение, и, как и во всём мире, для них характерна высокая устойчивость в кризисный период и высокая эффективность деятельности в купе с созданием для членов предприятия богатой социальной инфраструктуры.

Таким образом, современный капитализм более не имеет возможности стратегического расширения в силу действия объективных законов его развития. У мирового сообщества существует выбор между двумя стратегическими векторами развития - переход от экстенсивного типа развития к интенсивному с последующим усилением эксплуатации и конфронтации и возрастающим неравенством, или - путь солидаризации через постепенную социализацию собственности. Первый путь будет означать окончание социально-экономического развития в планетарных масштабах и дегенеративные изменения во всех сферах общественной жизни при сохранении высокого уровня потребления у элитных групп и приближённых слоёв. Второй путь за счёт изменения механизмов распределения позволит обществу двигаться вперёд, поставив в качестве критерия успешности максимизацию не личной выгоды, а общественной пользы. Общество регресса или общество прогресса – таков выбор современности.

Литература

1. Альпидовская М.Л. К вопросу о неравномерности в социально-экономическом развитии стран в эпоху глобализации мировой экономики // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2012. – № 19 (160).
2. Альпидовская М.Л. К вопросу о целеполагающей деятельности человека и субстанциональности его труда в экономике будущего // Экономико-правовые аспекты реализации стратегии модернизации России: поиск модели эффективного социоэкономического развития. Сборник статей международной научно-практической конференции / под ред. Г.Б. Клейнера, Э.В. Соболева, В.В. Сорокожердьева, З.М. Хашевой – Краснодар: ЮИМ, 2015. – С.10–14.
3. Альпидовская М.Л. О противоестественности неравенства потребления чисто-общественных благ в современной России // Вестник ТвГУ. Серия "Экономика и управление". – 2016. – № 3. – С. 16–21.
4. Бреннер, Р. Экономика глобальной турбулентности: развитые капиталистические экономики в период от долгого бума до долгого спада, 1945-2005 [текст] / пер. с англ. А. Гусева, Р. Хаиткулова; под науч. ред. И.Чубарова; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2014.
5. Бугаков М.Н., Бугакова Н.П. Специфические черты управления персоналом при реализации IT-проектов // Проблемы достижения экономической эффективности и социальной сбалансированности: императивы, правовые и хозяйственные механизмы (сборник статей международной научно-практической конференции) / под общ. ред. Э.В. Соболева, С.И. Берлина, В.В. Сорокожердьева. – Краснодар, 2014. – С. 40–42.
6. Гиренок Ф.И. Что такое человек? // Философия хозяйства. – 2016. – № 5 (107). – С. 165-173.
7. Макроэкономика: учебник / М.Л. Альпидовская [и др.]; отв. ред. М.Л. Альпидовская, Н.В. Цхададзе. – Ростов н/Д: Феникс, 2017.
8. Мейсон П. Посткапитализм: путеводитель по нашему будущему. – М.: Ад Маргинем Пресс, 2016.
9. Рубин А.Г. Оценка и перспективы активизации инновационной деятельности российских предприятий // Проблемы достижения экономической устойчивости и социальной сбалансированности: императивы, правовые и хозяйственные механизмы: Сборник статей международной научно-практической конференции / под общ. ред. Э.В.Соболева, С.И. Берлина, В.В. Сорокожердьева. – Краснодар, 2015. – С. 123–126.
10. Соколов Д.П., Альпидовская М.Л. Генезис отношений собственности в России: историческая ретроспектива // Известия Волгоградского государственного технического университета. – 2013. – Т. 16. – № 11 (114). – С. 18–26.
11. Соколов Д.П., Альпидовская М.Л. Содержание и тенденции преобразований отношений собственности в современной России // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2014. – № 2. – С. 20–32.
12. Остром, Элиноор. Управление общим. Эволюция институций коллективного действия / Элиноор Остром; пер. с англ. Т. Монтян. – К., 2013.
13. Сорокожердьев В.В., Соболев Э.В., Брижак О.В. Социально-экономическое обновление России: необходимость системного экономико-правового регулирования // Экономическая наука современной России. – 2013. – № 4 (63). – С. 141-142.
14. Ставинский И. Капитализм сегодня и капитализм завтра. М.: УРСС. – 1997.
15. Фурсов А.И. «Кризис-матрешка»: демонтаж капитализма и конец эпохи пирамид: [интернет-версия]. URL: // <http://www.intelros.ru/pdf/ps/02/21.pdf>

ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ КОНКУРЕНТНЫХ СТРАТЕГИЙ ВУЗОВ: ПОКАЗАТЕЛИ И МЕТОДЫ ИХ ДОСТИЖЕНИЯ

*Анопченко Т.Ю., д.э.н., профессор
Южный федеральный университет,
г. Ростов-на-Дону*

В рамках развития современного образования, нацеленного на 2-х уровневую систему, меняется деятельность по подготовке менеджеров, их исследовательская работа, структура набора и выпуска, кадровый состав и материальная база. Должно происходить качественное изменение в организации

учебного процесса (технологии обучения), заключающееся в переносе центра тяжести обучения на самостоятельную работу и в активном использовании информационных технологий и образовательных инноваций, что должно быть нацелено на формирование комплексного, междисциплинарного представления об объекте управления, чтобы в процессе практической деятельности менеджер имел возможность использовать комплекс знаний и умений, относящихся к совершенно различным предметным областям – от технических до экономических. Только такой подход позволит студентам сочетать теоретические представления с практическими целями управленческого персонала.

Приоритет вуза в видении новых образовательных продуктов и сопутствующих услуг, а также новой технологии обуславливает вузу, с точки зрения автора, следующие преимущества:

- более высокую результативность НИОКР (изобретательская активность, создание нового инструментария, методик, моделей и др.) и лучшие экономические результаты НИР, обеспеченные за счет относительно небольших вложений ресурсов;
- творческую среду, генерирующую новые знания при максимальной вовлеченности научно-педагогических работников в развитие научных школ вуза;
- «иммунитет» к сохранению образовательных программ, технологий, образовательных продуктов (услуг), обеспечивших ранее вузу лидерство на рынке.

Таблица 1

Стратегии вузов-инноваторов

Пять аспектов стратегии	Долгосрочный подход	Инновационный подход
Отношение к движущим силам рынка образовательных услуг	Условия (правила игры) на рынке образовательных услуг нельзя изменить	Ключевые факторы успеха в отрасли (на рынке) можно изменить
Стратегический фокус	Создавать конкурентные преимущества. Цель - победить в конкурентной борьбе	Необходимо предложить принципиально новый образовательный продукт (или услугу) или бизнес-процесс (образовательную технологию), чтобы лидировать на рынке
Потребители	Удерживать прежних потребителей и привлечь новых за счет сегментации и индивидуализации предложения	Охватить всех потребителей за счет персонализации и осознанно отказаться от некоторых из них. Сфокусироваться на ценности инновации
Активы и возможности	Наращивать используемые в текущий момент времени активы и возможности	Не ограничивать свое развитие только имеющимися активами и возможностями. Постоянный поиск новых возможностей; активизация НИОКР: развитие научных школ, в том числе за счет стратегического партнерства
Образовательные продукты (услуги)	Портфель образовательных продуктов и услуг определяется устоявшимися границами рынка. Цель - увеличить ценность продукта	Предлагать потребителям целостное решение, даже если ради этого необходимо выйти за границы рынка образовательных услуг

Таким образом, продуктовые и технологические образовательные продукты (междисциплинарные), являясь приоритетными областями стратегических решений, характеризуют эффективность использования накопленных в вузе знаний и разработок и определяют процессы разработки, обоснования, выбора и реализации стратегии его развития.

Рассмотрим стратегические планы различных Вузов зарубежных и российских. На данном сайте <https://www.ox.ac.uk/about/organisation/strategic-plan?wssl=1> представлен стратегический план Оксфордского университета на 2013-2018г. В целом, выделено два приоритетных направления в стратегическом развитии университета:

- глобальный охват – достичь положения университета в качестве глобального форума по интеллектуальной вовлеченности;
- сообщества и междисциплинарность – сделать сильной стороной университета междисциплинарность и сотрудничество в новых развивающихся отраслях.

Стратегический план общественного университета в штате Иллинойс, США – <http://educatingillinois.illinoisstate.edu/strategies> представлено 4 цели, по каждой есть 5 стратегий. Можно посмотреть, на каком этапе достижения они сейчас. Приведу кратко цели:

Цель 1. Обеспечение благоприятного и личностно-ориентированного образовательного опыта для высоких достижений, а также мотивирования студентов с целью их лучшего результата.

Цель 2. Производить инновационные и высокоэффективные программы бакалавриата и

магистратуры для обеспечения конкурентоспособности на мировом рынке с учетом культурных различий.

Цель 3. Содействовать вовлеченному сообществу и расширять информационную деятельность и партнерские отношения Университета как внутри страны, так и за ее пределами.

Цель 4. Повысить институциональную эффективность путем укрепления организационной деятельности и расширения ресурсов.

Каждая стратегия также содержит план действий. <http://strategicplan.illinois.edu/goals.html>.

Цели:

1. Способствовать партнерству, инновациям и открытиям.
2. Обеспечение качественным образованием.
3. Значимое и видимое влияние на общество.

Из стратегий выделяется очень много, например:

- усилить свое международное присутствие
- укрепить инфраструктуру поддержки образования и инноваций
- усиление значимости и влияния искусства и гуманитарных наук

– расширение доступа на программы бакалавриата и увеличение разнообразия в рамках этих программ

- учитывать глобальные перспективы в нашей учебной среде и извлечь пользу из международного разнообразия наших студентов, преподавателей и сотрудников

Стратегической целью Программы развития ВШЭ, представленной на сайте <https://www.hse.ru/data/2010/10/27/1223619202/HSE%20Program%2023-03-09.doc> является формирование на базе ГУ–ВШЭ передового научно-образовательного, аналитического, консалтингового и проектного центра в области социальных и экономических наук, входящего в число ведущих мировых исследовательских университетов по качеству своих компетенций и разработок и осуществляющего значительный практический вклад в инновационное развитие и глобальную конкурентоспособность России.

Стратегическая программа развития «Санкт-Петербургский государственный университет» до 2020 года – <http://spbu.ru/images/programm.2.pdf> это вхождение в мировую «элиту» классических университетов.

Казанский федеральный университет – http://kpfu.ru/portal/docs/F_1270084794/Programma.razvitiya.Redaksiya_26_11_2015.pdf. Приоритетные направления очень похожи на СПбГУ. Прописаны мероприятия достижения цели. Стратегической целью является повышение конкурентоспособности университета в области образования, исследований и разработок, обеспечивающее его становление как ведущего российского и международного образовательного и научно-исследовательского центра.

Программа развития Московского университета до 2020 года. <http://www.msu.ru/projects/pr2020>, <http://government.consultant.ru/files/1524284>. На дату составления программы представлена характеристика университета. Цели и ключевые направления, которые совпадают с другими российскими ВУЗами.

В табл. 2 приведены результаты систематизации формулировок целей и показателей ряда университетов Великобритании, США, Нидерландов и Австралии.

Таблица 2

Основные стратегические цели и задачи зарубежных вузов

Вуз	Основные стратегические цели и задачи	Показатели достижения целей
1	2	3
<i>Великобритания</i>		
Лондонская школа экономики	Оказание качественных образовательных услуг. Развитие инфраструктуры вуза. Высокий уровень НИОКР. Развитие партнерских связей. Сохранение конкурентных преимуществ. Повышение инновационной активности. Обеспечение финансовыми ресурсами приоритетных направлений развития	– высокий процент студентов, успешно трудоустроившихся по окончании вуза; – войти в тройку лидеров по публикациям в изданиях по общественным наукам; – уменьшить период, отводимый на подготовку диссертации; – сделать скидки в оплате за обучение лучшим студентам; – увеличить количество иностранных партнеров по научным исследованиям; и др.

1	2	3
Университет Роехэмптона	<p>Повысить имидж вуза за счет предоставления качественных образовательных услуг. Развивать приоритетные направления вуза:</p> <ul style="list-style-type: none"> – качественное обучение; – конкурентоспособные образовательные программы; – высокий уровень научных исследований; – открытие инновационных центров; – сложившиеся авторские школы; – высокая степень удовлетворенность потребителей; – высокая степень удовлетворенности преподавателей и сотрудников. <p>Высокий уровень материально- технического обеспечения:</p> <ul style="list-style-type: none"> – комфортабельные места для отдыха преподавателей и сотрудников; – поддержание дружественной атмосферы в коллективе; – вуз как культурно-образовательный центр для общества. <p>Поддержание инфраструктуры вуза на высоком уровне:</p> <ul style="list-style-type: none"> – увеличение партнеров из сфер бизнеса; – отсутствие негативных влияний на внешнюю среду; – повышение имиджа вуза на внешнем и внутреннем рынках; – стратегическое планирование. 	<ul style="list-style-type: none"> – увеличение доли доходов от реализации программ высшего образования - 50 %; – увеличение доли иностранных студентов; – увеличение доли доходов от НИР25 %; – увеличение доли доходов из всех источников-100%; – сохранение сроков обучения бакалавров – 85%; – оказание научного кураторства, 1 куратор -1 студент; – проходной балл при поступлении - 280; – открытие фитнес-центра; – доступность электронных ресурсов для каждого студента и преподавателя; – поддержание соответствия - на 10 студентов 1 компьютер; – комфортабельные места отдыха; – открытие дополнительных пунктов питания; – увеличение доли публичных лекций - 200 %; – дни открытых дверей для школьников. – высокая степень удовлетворенности студентом условиями обучения; – обеспечение доступности техникой и средствами связи - 99 %; – сокращение фонда заработной платы -1,5%; – экономия электроэнергии -15%; – общий рост доходов вуза - 2 %; – создание сборника локальных актов по всем сферам деятельности вуза и др.
Университет Эссекса	<p>Разработки мирового уровня:</p> <ul style="list-style-type: none"> – создание качественных научно-исследовательских разработок за счет привлечения иностранных партнеров; – увеличение доли выжранных грантов; – коммерциализация инновационных продуктов за счет расширения связей с бизнес-сообществом; – научные разработки с привлечением региональных партнеров; – создание фонда поддержки научных исследований и разработок. <p>Высокий уровень образования:</p> <ul style="list-style-type: none"> – создание инновационных центров. 	<ul style="list-style-type: none"> – попасть в десятку вузов, по уровню научных исследований и разработок; – увеличение доли сотрудников, принимающих участие в научных исследованиях и разработках - до 50 %; – увеличение годовой доли «грантов» - 5%; – увеличение доли хоздоговорных работ в области социальных исследований - 5 %; – создание отделения для проведения исследований в области общественных наук; – открытие психологической службы; – создание исторического музея; – увеличение доли консалтинговых услуг населению – 100 %;
Политехнический институт Вирджинии	<p>Образовательная деятельность:</p> <ul style="list-style-type: none"> – открытие новых бакалаврских программ; – дистанционное обучение; – открытие новых магистерских программ; – открытие новых программ дополнительного образования. <p>Научная деятельность.</p> <p>Стратегическое партнерство:</p> <ul style="list-style-type: none"> – развитие стратегического партнерства; – увеличение научных студенческих разработок; – увеличение научных международных разработок 	<ul style="list-style-type: none"> – увеличение доли абитуриентов до 29 тыс.; – увеличение доли докторов наук до 2,6 тыс.; – увеличение доли магистратов до 3,9 тыс.; – увеличение доли бакалавров до 22,5 тыс.; – увеличение доли на научные разработки до 540 000 000 дол.; – увеличение доли исследований по заказам стратегических партнеров; – увеличение доли грантов и патентных разработок; – открытие новых центров международного уровня и др.

1	2	3
<i>Нидерланды</i>		
Университет Тилбурга	<p>Развитие образования. Развитие науки. Развитие вуза. Развитие инфраструктуры вуза.</p>	<ul style="list-style-type: none"> – открытие образовательных программ; – система менеджмента качества; – увеличение доли международных исследований; – разработка локальных актов вуза; – увеличение доли применения англ. языка в образовательном процессе; – осознание условий подработки в вузе для успешных студентов и др.
Университет Эразма Роттердамского	<p>Образование: – открытие новых бакалаврских; – открытие новых магистерских программ; – открытие новых программ дополнительного образования; – создание базы выпускников. Наука: – высококачественные исследования и разработки; – коммерциализация инновационных разработок. Общество: – развитие стратегического партнерства. Открытие новых корпусов: – открытие новых близлежащих корпусов; – комфортабельные места для учебы и отдыха – обеспечение комфортных условий для обучения. Сохранение и увеличение доли иностранных студентов: – привлечение большей доли студентов из вузов Великобритании; – увеличить спектр образовательных программ для зарубежных студентов. Развитие на местном уровне и в регионе: – открытие филиала в Саусенде; – открытие филиала в Саффолкс; – повысить качество обучения и уровень исследовательских разработок в Колчестерском филиале. Стратегическое партнерство: – увеличение доли партнеров- организаций и бизнес-партнеров для совместной работы на благо города, региона; – увеличение доли культурных мероприятий, проводимых для общественности с участием стратегических партнеров. Обеспечение доступа всех социальных слоев к качественному образованию: – возможность обучения для населения без отрыва от производства</p>	<ul style="list-style-type: none"> – войти в тройку лучших по конкурентоспособности образовательных программ бакалавриата; – увеличение доли выпускников-бакалавров; – войти в пятерку лучших по реализации образовательных программ бакалавриата на английском языке; – войти в тройку лучших в Нидерландах по реализации образовательных программ магистратуры; – войти в десятку лучших в Европе по программам магистратуры, реализуемых на английском языке; – увеличение доли слушателей по дополнительным программам; – поддержание контактов с выпускниками; – войти в пятерку лучших в Европе по научным студенческим работам; – войти в семерку лучших в Европе по медицинскому образованию и др. – увеличение доли научных разработок за счет средств стратегических партнеров; – наиболее высокие позиции в рейтинге; – рост количества удовлетворенных потребителей; – создание молодежных инновационных клубов; – открытие фонда поддержки молодых ученых; – введение беспроводного интернета; – электронный документооборот; – оказание материальной поддержки успешно обучающимся студентам; – остаться в десятке лучших вузов по привлечению абитуриентов из Великобритании; – открыть магистратуру по медицинским наукам; – ввести в инфраструктуру новый бизнес-центр; – высокий процент трудоустройства выпускников на места с высокой заработной платой; – открытие выставки, посвященной Латинской Америке; – увеличить долю студентов из числа малообеспеченных слоев населения и др.
<i>США</i>		
Университет Луизианы	<p>Стратегическая цель – обеспечение высококачественных образовательных услуг. Вспомогательные цели: Высокий уровень образования в разрезе факультетов. Высококачественный профессорско-преподавательский состав. Обеспеченность финансовыми ресурсами. Развитие толерантности. Экономное отношение к имуществу вуза</p>	<ul style="list-style-type: none"> – доля студентов, завершивших образовательный процесс в срок 50%; – увеличение доли выпускников продолживших обучение в вузе – 20%; – увеличение доли электронных учебников – 25%; – увеличение доли дистанционных программ – 12%; – увеличение доли студентов, участвующих в благотворительной деятельности – 10%; – увеличение доли спортсменов – 20%; – увеличение доли доноров – 15%; – введение электронного документооборота, соотношение с бумажным 1:10 и др.

1	2	3
<i>Австралия</i>		
Университет Мельбурна	<p>Наука:</p> <ul style="list-style-type: none"> – повысить имидж вуза в глазах международного сообщества; – обучение молодых исследователей; – развитие научных направлений. <p>Образование:</p> <ul style="list-style-type: none"> – высококачественное преподавание дисциплин; – поощрение талантливых молодых исследователей. <p>Коммерциализация научных разработок:</p> <ul style="list-style-type: none"> – коммерциализация научных разработок на внутреннем рынке; – коммерциализация научных разработок на внешнем рынке 	<ul style="list-style-type: none"> – увеличение доли грантов из государственного бюджета – 5%; – увеличение доли хоздоговорных работ, финансируемых за счет партнеров – 5%; – увеличение доли индекса цитирования – 3%; – первое место в национальном рейтинге; – увеличение доли диссертаций, защищенных в установленные сроки – 60%; – двукратное увеличение доли аспирантов, участвующих в научных разработках: – увеличение доли финансирования научных разработок за счет международных партнеров – 10%; – увеличение удовлетворенности студентов – 80%; – повышение академической мобильности; – увеличение доли коммерциализации научных разработок – 5% и др.
Университет Новой Англии	<p>Инновационная деятельность:</p> <ul style="list-style-type: none"> – развитие междисциплинарных научных исследований и разработок; – создание инновационной инфраструктуры. <p>Общество:</p> <ul style="list-style-type: none"> – коммерциализация научных разработок; – расширение стратегических партнеров. <p>Студенчество:</p> <ul style="list-style-type: none"> – формирование положительного имиджа; – разработка новых образовательных программ; – захват новых сегментов рынка образовательных услуг. <p>Управление вузом:</p> <ul style="list-style-type: none"> – прозрачность управления; – соответствие стратегическим целям; – постоянный мониторинг и оценки деятельности вуза. <p>Кадры:</p> <ul style="list-style-type: none"> – распределение полномочий; – расширение источников финансирования. 	<ul style="list-style-type: none"> – увеличение доли молодых исследователей – 20%; – увеличение доли дохода от научных разработок – 10%; – увеличение доли абитуриентов – 50%; – увеличение программ дистанционного обучения – 20%; – увеличение доли самостоятельной работы студентов – 20%; – доступ к электронным ресурсам вуза всех студентов и преподавателей; – увеличение количества иностранных студентов в два раза, – разработка системы оценки качества деятельности вуза; – лидирующие позиции по уровню развития ИТ-технологий; – увеличение доли негосударственных источников финансирования – 40%

Проанализировав программы развития вузов можно сказать, что все российские стратегии копируют друг друга, даже приоритетные направления написаны, как под копирку. Очень ярко заметны различия стратегий зарубежных ВУЗов и наших: там больший уклон на студента, качество его образования, улучшение процесса обучения, а у нас на улучшение положения ВУЗа. Возможно это связано с тем, что мы взяли топовые зарубежные вузы, которые уже себя зарекомендовали на мировом рынке образования.

Литература

1. Екшикеев Т.К. Конкурентные стратегии ВУЗа // Проблемы современной экономики. – М.: 2009. – Вып. №3(31). – Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2759>.
2. Абанкина И.В., Абанкина Т.В. Место вузов в новой экономике: стратегии и угрозы // Отечественные записки. – М.: 2013. – Вып. № 4. – Режим доступа: <http://www.strana-oz.ru/2013/4/mesto-vuzov-v-novoy-ekonomike-strategii-i-ugrozy>.
3. Журко В.И. Особенности управления в современной системе высшего образования. Режим доступа: Научная библиотека КиберЛенинка: <http://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-upravleniya-v-sovremennoy-sisteme-vysshego-obrazovaniya>.
4. Управление образовательным процессом (на примере высшей школы). Режим доступа: http://nto.immpu.sgu.ru/sites/default/files/3/___11091.pdf.

5. Iton Lynn. Higher education responds to global economic dynamics, 2010. Режим доступа: <http://lms.hse.ru>.
6. Johnson Mark. Higher education competition and regional networks in Russia and Central Eurasia, 2013. Режим доступа: <http://lms.hse.ru>.
7. Marginson Simon. Student self-formation in international education, 2013. Режим доступа: <http://lms.hse.ru>.
8. www.минобрнауки.рф – официальный сайт Министерства образования и науки Российской Федерации.
9. www.hse.ru – официальный сайт НИУ ВШЭ.
10. www.stplan.ru – сайт стратегического управления и планирования

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ЧЕРНОМОРСКОГО ПОБЕРЕЖЬЯ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ НА ОСНОВЕ ИНТЕГРАЛЬНОГО ПОДХОДА

*Аракелов М.С., к.г.н., Аракелов А.С., аспирант,
Долгова-Шхалахова А.В., к.б.н., Мерзаканов С.А., к.с.н.,
Темиров Д.С., д.э.н., профессор, Яйли Е.А., д.г.н., Яйли Д.Е., к.э.н.
Филиал ФГБОУ ВО РГГМУ в г. Туансе,
г. Туансе*

На сегодняшний момент в научной литературе встречается большое количество различных подходов к оценке туристско-рекреационного потенциала, однако большинство из них не дает комплексного анализа тех или иных компонентов природной среды и уровня социально-экономического развития. В связи с этим нами предлагается использование методики построения индикаторной системы для проведения глубокого и комплексного анализа состояния рекреационных ресурсов.

Далее нами предлагается перечень индикаторов, используемых для построения индикаторной модели оценки, а также проводится анализ природно-туристского потенциала муниципальных образований Краснодарского Причерноморья.

- индикатор протяженности береговой полосы $I_{ОбПл}$ (1):

$$I_{ОбПл} = \frac{L_{ПлМ} / L_M}{L_{ПлР} / L_P} - 1, \quad (1)$$

- где $L_{ПлМ}$ – величина протяженности пляжей с шириной более 10м муниципального образования, км;
 $L_{ПлР}$ – величина протяженности пляжей с шириной более 10м региона в целом, км.;
 L_M – протяженность береговой линии муниципального образования, км;
 L_P – протяженность береговой линии региона, км;

- индикатор уровня солнечной активности I_C (2):

$$I_C = 2 * \frac{C_{МО} - C_{\min}}{C_{\max} - C_{\min}} - 1, \quad (2)$$

- где $C_{МО}$ – количество дней с ясной солнечной погодой в муниципальном образовании, дн.;
 C_{\min} – минимальное количество дней с ясной солнечной погодой по региону, дн.;
 C_{\max} – максимальное количество дней с ясной солнечной погодой по региону, дн.;

- индикатор лесопокрывания территории $I_{ЛЕС}$ (3):

$$I_{ЛЕС} = \frac{S_{ЛЕСМ} / S_M}{S_{ЛЕСР} / S_P} - 1, \quad (3)$$

- где $S_{ЛЕСМ}$ – площадь лесов муниципального образования, км²;
 $S_{ЛЕСР}$ – площадь лесов региона, км²;
 S_M – площадь муниципального образования, км²;
 S_P – площадь региона, км²;

– индикатор величины сбросов сточных вод $I_{ЗС}$ (4):

$$I_{ЗС} = 1 - \frac{ЗСС_M / L_M}{ЗСС_P / L_P}, \quad (4)$$

где $ЗСС_M$ – величина поступления сточных бытовых сбросов в прилегающую акваторию муниципального образования, тыс.т.;
 $ЗСС_P$ – величина поступления сточных бытовых сбросов в прилегающую акваторию региона, тыс.т.;

– индикатор величины выбросов в атмосферу $I_{ЗА}$ (5):

$$I_{ЗА} = 1 - \frac{ОВ_M / S_M}{ОВ_P / S_P}, \quad (5)$$

где $ОВ_M$ – величина объема выбросов загрязнителей в атмосферу для муниципального образования, тыс. т.;
 $ОВ_P$ – величина объема выбросов загрязнителей в атмосферу для муниципалитета в целом, тыс. т.;

– индикатор поступления ТБО $I_{Зтбо}$ (6):

$$I_{Зтбо} = 1 - \frac{Зтбо_M / S_M}{Зтбо_P / S_P}, \quad (6)$$

где $ЗТБО_M$ – величина поступления ТБО в прилегающую территорию муниципалитета, тыс.т.;
 $ЗТБО_P$ – величина поступления ТБО по региону в целом, тыс.т.;

– индикатор объема производства на душу населения (7):

$$I_{ОП} = 2 * \frac{ОП_{МО} - ОП_{\min}}{ОП_{\max} - ОП_{\min}} - 1, \quad (7)$$

где $I_{ОП}$ – индикатор объема производства;
 $ОП_{МО}$ – объем производства на душу населения в муниципальном образовании, руб.;
 $ОП_{\min}$ – минимальный объем производства на душу населения в регионе, руб.;
 $ОП_{\max}$ – максимальный объем производства на душу населения в регионе, руб.;

– индикатор среднего уровня доходов населения (8):

$$I_{СрД} = 2 * \frac{СрД_{МО} - СрД_{\min}}{СрД_{\max} - СрД_{\min}} - 1, \quad (8)$$

где $I_{СрД}$ – индикатор среднего уровня доходов населения;
 $СрД_{МО}$ – средний уровень доходов населения в муниципальном образовании, руб.;
 $СрД_{\min}$ – минимальный средний уровень доходов населения, руб.;
 $СрД_{\max}$ – максимальный средний уровень доходов населения в регионе, руб.;

– индикатор уровня занятости населения (9):

$$I_{З} = 2 * \frac{З_{МО} - З_{\min}}{З_{\max} - З_{\min}} - 1, \quad (9)$$

где $I_{Змо}$ – индикатор уровня занятости населения;
 $З_{мо}$ – средний уровень занятости населения в муниципальном образовании, руб.;
 $З_{\min}$ – минимальный уровень занятости населения, руб.;
 $З_{\max}$ – максимальный уровень занятости населения в регионе, руб.;

– индикатор уровня развития транспортной инфраструктуры (10–14):

$$I_{ТИ} = \frac{I_{ПАД} + I_{ПЖД}}{2}, \quad (10)$$

$$I_{ПАД} = 1 - \frac{ПАД_M / S_M}{ПАД_P / S_P}, \quad (11)$$

$$I_{ПЖД} = 1 - \frac{ПЖД_M / S_M}{ПЖД_P / S_P}, \quad (12)$$

$$ПАД_M = ПАД\Phi_M + 0,8ПАДР_M + 0,6ПАДН_M, \quad (13)$$

$$ПАД_P = ПАД\Phi_P + 0,8ПАДР_P + 0,6ПАДН_P, \quad (14)$$

- где $I_{ТИ}$ – индикатор уровня развития транспортной инфраструктуры, ед.;
- $I_{ПАД}$ – индикатор протяженности автомобильных дорог, ед.;
- $I_{ПЖД}$ – индикатор протяженности железных дорог, ед.;
- $ПАД\Phi_M$ – протяженность автодорог с твердым покрытием федерального значения в рассматриваемом муниципальном образовании, км;
- $ПАДР_M$ – протяженность автодорог с твердым покрытием регионального значения в рассматриваемом муниципальном образовании, км;
- $ПАДН_M$ – протяженность автодорог населенных пунктов в рассматриваемом муниципальном образовании, км;
- $ПАД\Phi_P$ – протяженность автодорог с твердым покрытием федерального значения в целом по региону, км;
- $ПАДР_P$ – протяженность автодорог с твердым покрытием регионального значения в целом по региону, км;
- $ПАДН_P$ – протяженность автодорог населенных пунктов в целом по региону, км;
- $ПЖД_M$ – протяженность железных дорог в рассматриваемом муниципальном образовании, км;
- $ПЖД_P$ – протяженность железных дорог в целом по региону, км;
- 0,8, 0,6 – весовые коэффициенты, учитывающие различную значимость автомобильных и железных дорог;

– индикатор коллективных средств размещения (15):

$$I_{КСР} = \frac{K_{КСР_M} / S_M}{K_{КСР_P} / S_P} - 1, \quad (15)$$

- где $I_{КСР}$ – индикатор коллективных средств размещения, ед.;
- $K_{КСР_M}$ – общее число коллективных средств размещения на территории МО, ед.;
- $K_{КСР_P}$ – количество коллективных средств размещения, находящихся на территории региона, ед.;
- индикатор численности туристов, проживающих в коллективных средствах размещения (16):

$$I_{ТКСР} = \frac{Km_{КСР_M} / K_{КСР_M}}{Km_{КСР_P} / K_{КСР_P}} - 1, \quad (16)$$

- где $I_{ТКСР}$ – численность туристов, проживающих в коллективных средствах размещения;
- $Km_{КСР_M}$ – количество туристов, отдохнувших на территории муниципального округа в коллективных средствах размещения, чел.;
- $Km_{КСР_P}$ – количество туристов, отдохнувших на территории региона в коллективных средствах размещения, чел.;
- $K_{КСР_M}$ – общее число коллективных средств размещения на территории МО, ед.;
- $K_{КСР_P}$ – количество коллективных средств размещения, находящихся на территории региона, ед.;
- индикатор номерного фонда (17):

$$I_{НФ} = \frac{K_{НФ_M} / S_M}{K_{НФ_P} / S_P} - 1, \quad (17)$$

- где $I_{НФ}$ – индикатор номерного фонда, ед.;
- $K_{НФ_M}$ – показатель количества номерного фонда на территории МО, ед.;
- $K_{НФ_P}$ – показатель количества номерного фонда, находящегося на территории региона, ед.;
- индикатор количества специализированных средств размещения (18):

$$I_{CCP} = \frac{K_{CCPM} / S_M}{K_{CCPP} / S_P} - 1, \quad (18)$$

где I_{CCP} – индикатор специализированных средств размещения;
 K_{CCPM} – общее число специализированных средств размещения на территории МО, ед.;
 K_{CCPP} – количество специализированных средств размещения, находящихся на территории региона, ед.;

– индикатор численности туристов, проживавших в специализированных средствах размещения (19):

$$I_{Tccp} = \frac{Km_{CCPM} / K_{CCPM}}{Km_{CCPP} / K_{CCPP}} - 1, \quad (19)$$

где I_{Tccp} – индикатор численности туристов, проживающих в индивидуальных средствах размещения;
 Km_{CCPM} – количество туристов, отдохнувших на территории муниципального округа в индивидуальных средствах размещения, тыс. чел.;
 Km_{CCPP} – количество туристов, отдохнувших на территории региона в индивидуальных средствах размещения, тыс. чел.;
 K_{CCPM} – общее число индивидуальных средств размещения на территории МО, ед.;
 K_{CCPP} – количество индивидуальных средств размещения, находящихся на территории региона, ед.;

– индикатор гостиниц и аналогичных средств размещения (20):

$$I_G = \frac{K_{GM} / S_M}{K_{GP} / S_P} - 1, \quad (20)$$

где I_G – индикатор детских оздоровительных учреждений;
 K_{GM} – общее число детских оздоровительных учреждений на территории МО, ед.;
 K_{GP} – количество детских оздоровительных учреждений, находящихся на территории региона, ед.

По данному показателю несомненным лидером является Анапа. Средние значения показателя у Геленджика и Новороссийска. У остальных районов данный индикатор сравнительно не высок;

– индикатор численности туристов, размещенных в гостиницах (21):

$$I_{Tz} = 1 - \frac{Km_{GM} / K_{GM}}{Km_{GP} / K_{GP}}, \quad (21)$$

где I_{Tz} – индикатор численности туристов, размещенных в гостиницах;
 Km_{GM} – количество туристов, размещенных в гостиницах, на территории МО, тыс. чел.
 Km_{GP} – количество туристов, размещенных в гостиницах, на территории региона, тыс. чел.
 K_{GM} – общее число гостиниц и аналогичных средств размещения на территории МО, ед.;
 K_{GP} – количество гостиниц и аналогичных средств размещения, находящихся на территории региона, ед.

В процессе анализа основных показателей, характеризующих туристско-рекреационный потенциал территории, мы получили различные индикаторы развития региона. Ранее мы разделили все индикаторы на две группы: природные и социально-экономические. Сведем полученные индикаторы в два обобщенных индикатора природных ресурсов и социально-экономического развития (22, 23):

$$I_{ПР} = \frac{I_{ОбПл} + I_C + I_{ЛЕС} + I_{ЗС} + I_{ЗА} + I_{ТБО}}{6}, \quad (22)$$

где $I_{ПР}$ – индикатор природных ресурсов:

$$I_{СЭР} = \frac{I_{ОП} + I_{Срд} + I_3 + I_{ТИ} + I_{КСР} + I_{Ткр} + I_{НФ} + I_{ССР} + I_{Тср} + I_G + I_{Tz}}{11} \quad (23)$$

где $I_{СЭР}$ – уровня социально-экономического развития.

Расчеты представлены в таблицах 1 и 2.

Таблица 1

Расчет индикатора природных ресурсов

Название МО	$I_{ОбИЛ}$	I_c	$I_{ДЕС}$	$I_{ЗСС}$	$I_{ЗА}$	$I_{Змбо}$	$I_{ПР}$
Город-курорт Сочи	0,088	0,97	0,335	-1,000	0,574	-0,282	0,114
Туапсинский р-н	-0,028	-0,71	0,347	0,788	0,41	0,591	0,228
Город-курорт Геленджик	0,043	-0,43	0,341	0,872	0,22	0,376	0,234
Новороссийск	-0,506	-1	-0,130	0,585	-1	-1	-0,519
Город-курорт Анапа	0,115	1	-0,663	-1,000	-0,106	-0,36	-0,169
Темрюкский р-н	0,027	-0,86	-0,845	0,583	0,397	0,664	-0,016

Таблица 2

Расчет индикатора социально-экономического развития

Индикатор	Город-курорт Сочи	Туапсинский р-н	Город-курорт Геленджик	Новороссийск	Город-курорт Анапа	Темрюкский р-н
$I_{ОП}$	-0,222	0,992	-1	1	-0,959	-0,953
$I_{СЭД}$	1	-0,249	-0,423	0,821	-1	-0,388
I_3	1	0,018	0,649	0,881	0,168	-1
$I_{ТИ}$	0,195	-0,084	-0,449	0,26	0,389	-0,273
$I_{КСР}$	-0,4	0,215	-0,022	-0,243	1	-0,637
$I_{ТКСР}$	1	-0,364	0,36	-0,281	-0,27	-0,772
$I_{ИФ}$	0,044	-0,177	0,502	-0,291	1	-0,883
$I_{ССР}$	-0,283	0,788	-0,03	-0,367	0,832	-0,689
$I_{ТССР}$	0,571	-0,502	0,214	-0,516	0,662	-0,792
I_T	-0,574	-0,635	-0,009	-0,06	1	-0,559
$I_{ТЭ}$	1	0,595	0,692	0,07	-0,737	-0,752
$I_{СЭР}$	0,303	0,054	0,044	0,116	0,19	-0,7

Полученные значения индикаторов наиболее объективно, на наш взгляд, отражают природно-экологическое и социально-экономическое состояние муниципальных образований Черноморского побережья Краснодарского края.

Теперь из полученных индикаторов природных ресурсов и социально-экономического развития выведем единый индекс туристско-рекреационного потенциала ($I_{ТРП}$) муниципальных образования Краснодарского Причерноморья (24):

$$I_{ТРП} = \frac{I_{ПР} + I_{СЭР}}{2}. \quad (24)$$

Расчеты представлены в таблице 3.

Таблица 3

Расчет индекса туристско-рекреационного потенциала

Название МО	$I_{ПР}$	$I_{СЭР}$	$I_{ТРП}$
Город-курорт Сочи	0,114	0,303	0,209
Туапсинский р-н	0,228	0,054	0,141
Город-курорт Геленджик	0,233	0,044	0,139
Новороссийск	-0,519	0,116	-0,202
Город-курорт Анапа	-0,169	0,19	0,011
Темрюкский р-н	-0,016	-0,7	-0,358

На основе проведенного анализа и выведенного индекса туристско-рекреационного потенциала, можно сделать следующие выводы.

Наибольший показатель индекса в городе-курорте Сочи. Это объясняется тем, что данный регион является крупнейшим туристско-рекреационным центром России, что объясняется, в первую очередь, наличием благоприятного субтропического климата, а также сочетанием всевозможных видов отдыха от лечебно-оздоровительного до горнолыжного. Значительный приток инвестиций в связи с проведением Олимпийских Игр в Сочи в 2014, развитие социально-экономической сферы и инфраструктуры региона только упрочили лидерство Сочи среди всех курортных зон Краснодарского Причерноморья [4, 5].

Далее идут Туапсинский район и город-курорт Геленджик с примерно одинаковыми значениями

индекса туристско-рекреационного потенциала. Данные регионы во многом похожи. Геленджик обладает чуть лучшим показателем природно-ресурсного потенциала, что делает его довольно привлекательным для организации различного рода отдыха, предоставления более широкого спектра туристских услуг. Однако по уровню социально-экономического развития муниципалитет уступает Туапсинскому району, на территории которого находится ряд крупных промышленных предприятий, обеспечивающих стабильный приток налоговых отчислений в бюджет района, а также делающих особый акцент на поддержании стабильного экологического состояния в районе. Кроме того, Туапсинский район является крупнейшим транспортным узлом на территории всего региона, что дает свои преимущества при организации туристско-рекреационной деятельности. В области рекреации особый акцент сделан на развитии лечебно-оздоровительного и детского туризма (на территории Туапсинского района находится большое количество детских лагерей, в том числе крупнейший в России Всероссийский Детский Центр «Орленок»).

Четвертым по показателю туристско-рекреационного потенциала является город-курорт Анапа. Проведенный анализ показал значительный уровень социально-экономического развития в муниципалитете, кроме того район обладает прекрасными рекреационными ресурсами для организации лечебного и санаторно-курортного отдыха и развивается в этом направлении. Однако сложная экологическая ситуация и довольно низкий уровень объема производства товаров и услуг на душу населения негативно сказываются на общем туристско-рекреационном потенциале территории.

Далее в нашем списке расположено муниципальное образование город Новороссийск. Территория района имеет не столь высокий потенциал природных ресурсов для развития туристской отрасли. Наиболее перспективными здесь являются познавательный и культурно-исторический потенциал. Однако Новороссийск хорошо развит в социально-экономическом плане, является крупным транспортным узлом на Черном море, что в значительной степени отражается и на потенциале развития туристско-рекреационного комплекса. Хорошо развитая инфраструктура и богатое культурно-историческое наследие могут стать основой для притока инвестиций в район и развития различных направлений туризма.

Наименьший показатель туристско-рекреационного потенциала среди муниципальных образований Краснодарского Причерноморья в Темрюкском районе. Данный регион обладает низким потенциалом для развития санаторно-курортного отдыха, хотя имеющиеся на территории Таманского полуострова источники лечебной грязи могут быть использованы для организации бальнеологического туризма. Регион имеет слабое социально-экономическое развитие, основным направлением хозяйственной деятельности здесь является сельское хозяйство и рыболовство. А развитие сельского хозяйства привело к ухудшению экологической ситуации в районе, что также негативно отражается на туристско-рекреационном потенциале территории. В последние годы в Темрюкский район привлекаются дополнительные инвестиции в развитие различных отраслей народного хозяйства. Среди них можно выделить и туризм, в первую очередь, познавательный. Тамань обладает богатым культурно-историческим наследием, ежегодно проводится фестиваль Атамань - этнотуристический комплекс казачьей станицы в натуральную величину под открытым небом. В общем можно сказать, что предпосылки для развития туристско-рекреационного комплекса в районе есть, но для этого необходимо решать существующие проблемы экологического и социально-экономического характера, а также привлекать в район значительные инвестиции долгосрочного характера.

Исследование выполнено при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований в рамках научного проекта № 17-55-40014.

Литература

1. Амирханов М.М., Аракелов А.С. Теоретические и методические аспекты оценки туристско-рекреационного потенциала регионов с рекреационной специализацией. Современная научная мысль. – 2013. – № 2. – С. 147-154.
2. Аракелов А.С., Аракелов М.С., Ахсалба А.К., Гогоберидзе Г.Г., Долгова-Шхалахова А.В., Мерзаканов С.А., Яйли Е.А. К вопросу комплексной оценки устойчивости береговых систем восточной части Черного моря для целей территориального планирования морехозяйственного комплекса. // Молодая наука – 2016. Материалы VII Открытой международной молодежной научно-практической конференции, посвященной 70-летию основания Краснодарского регионального отделения Русского географического общества и 20-летию основания Филиала РГГМУ в г. Туапсе. // Краснодар: изд. ООО «Издательский Дом – Юг», 2017. С. 44 – 47.
3. Гогоберидзе Г.Г., Аракелов М.С., Мавриди К.П., Аракелов А.С. Методика социально-экономического районирования территориальных объектов Краснодарского Причерноморья. Регио-

нальная экономика: теория и практика. – 2013. – № 15. – С. 2-8.

4. Константиныди Х.А., Мавриди К.П. Развитие пространственных систем макрорегионального уровня: маркетинговые аспекты // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. – 2012. – № 3 (104). – С. 75-80.

5. Питерская Л.Ю., Кунаковская И.А. Современные тенденции развития инновационных лизинговых отношений в туристско-рекреационной сфере: монография.- Краснодар: Изд-во «Мир Кубани», 2011. – 152 с.

6. Темиров Д.С., Ибрагимов К.Х., Аракелов М.С. Управление территориальными рекреационными системами. Монография. Краснодар: изд. ООО «Издательский Дом – Юг», 2012. – 236 с.

ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ И ПУТИ ИХ ПРЕОДОЛЕНИЯ

*Арутюнян А.С., к.э.н., доцент, Кочарян Т.Л., к.э.н., доцент, Мнацаканян К.П., к.э.н.
Национальный аграрный университет Армении,
г. Ереван*

В нынешний важный и ответственный для Республики Армения период, когда особенно остро стоят вопросы продовольственного обеспечения и безопасности, в сельскохозяйственной отрасли все еще остаются нерешенными многочисленными проблемами, в частности реализация сельскохозяйственной продукции.

Основная цель каждого производителя – продать товар с максимальной выгодой, поскольку неэффективно то производство, которое не в состоянии реализовать конечный результат своего труда [4, с. 60].

В Армении насыщенность потребительского рынка продовольственных товаров обусловлена низкой платежеспособностью населения, что порождает серьезные проблемы.

Трудности сбыта сельскохозяйственной продукции, произведенной крестьянскими хозяйствами, – один из основных факторов, негативно влияющий на обеспечение конкурентоспособности сельскохозяйственных товаров на рынке.

Реализация сельскохозяйственной продукции напрямую зависит от решения многочисленных проблем, связанных с хранением и транспортировкой. Как правило, транспортные средства, необходимые для перевозки продовольственных товаров, должны обеспечивать сохранность качественных показателей продуктов питания, их упаковки и беречь от загрязнения в соответствии с санитарными правилами и гигиеническими нормами. В нормативно-правовых актах оговорены все условия, обеспечивающие безопасность продовольственных товаров [1].

Для доставки свежей продукции на рынки ближайших городов и г. Еревана крестьянские хозяйства используют собственные транспортные средства, а также автобусы и маршрутные такси. Перевозка продуктов указанным способом становится причиной не только ухудшения их качества, но и порчи. В то же время перекупщики или же сами крестьяне-производители перевозят такое количество сельскохозяйственной продукции, которое можно реализовать в течение одного дня. В основном это обусловлено отсутствием хранилищ и холодильных хозяйств. Следует отметить также, что многие из имеющихся холодильников практически не работают или же расходы на их эксплуатацию слишком высоки. Холодильные хозяйства крайне необходимы, благодаря чему можно продлить срок хранения продуктов и в будущем реализовать их по выгодной цене. Между тем на сегодняшний день товары продаются в максимально короткие сроки и по низким ценам.

Для решения проблемы реализации крайне важно осуществление структурных (институциональных) реформ, способствующих свободному передвижению сельхозпродукции от производителя к потребителю. Международный опыт показывает, что одними из важнейших инфраструктур организации сбыта являются оптовые рынки и обладающие подобной функцией прочие структуры [5, с. 61].

В Армении не сформировались оптовые рынки, их отсутствие препятствует закупке сельскохозяйственной продукции, ее упаковке, улучшению показателей качества товаров, контролю, а также повышению конкурентоспособности.

На сегодняшний день значительная часть производимой сельхозпродукции обменивается на другие товары и предоставляемые услуги, а также реализуется хозяйством для удовлетворения собственных нужд. Оставшуюся же часть производители и посредники сбывают на рынке, а на перерабатывающие предприятия поступает лишь незначительный объем продукции.

В таблице 1 представлены данные о реализации основной сельскохозяйственной продукции, произведенной крестьянскими хозяйствами Армении в 2016 г. [2, с. 8-17].

Таблица 1

Структура реализации основной сельскохозяйственной продукции крестьянскими хозяйствами в Республике Армения (по данным 2016 г.)

Сельскохозяйственная продукция	Со стороны крестьянских хозяйств			Использовано в хозяйстве	В том числе переработано	Остаток в хозяйстве
	продажа	бартер	товар в обмен на услуги			
Зерновые и зернобобовые культуры	25,1	6,4	1,3	34,2	48,7	33,0
Картофель	43,6	5,1	1,9	20,1	0,0	29,3
Овощные культуры	78,2	3,0	0,7	12,5	35,3	5,6
Бахчевые культуры	91,5	1,2	0,7	6,6	0,0	0,0
Плодово-ягодные культуры	58,6	4,2	3,4	27,1	33,0	6,7
Виноград	87,2	2,3	0,5	8,2	67,7	1,8
Мясо	80,3	2,5	1,3	15,4	3,1	0,5
Молоко и молочные продукты (в пересчете на молоко)	49,6	4,4	3,3	37,1	67,2	5,6
Яйца	30,0	8,6	2,8	58,6	0,0	0,0
Шерсть	29,4	14,7	3,9	28,9	8,8	23,1

Из приведенных данных видно, что уровень товарности основных сельскохозяйственных продуктов довольно низок, поскольку их значительная часть реализуется (используется) в самом хозяйстве для собственных нужд, т. е. крестьянские хозяйства в определенной мере являются замкнутыми натуральными хозяйствами. Уровень товарности указанной продукции следующий: зерновые и зернобобовые – 32,8 %; картофель – 50,6 %; овощи – 81,9; бахчевые культуры – 93,4; плодово-ягодные – 66,2; виноград – 90,0; мясо – 84,1; молоко – 57,3; яйца – 41,4; шерсть – 48,0 % [2, с. 6, 7].

На первый взгляд, здесь нет ничего противоземельного, поскольку произведенная сельскохозяйственная продукция так или иначе реализуется. На самом же деле к факторам, препятствующим высокому уровню товарности крестьянских хозяйств, относятся низкая производительность труда, насыщенность внутреннего продовольственного рынка и высокая доля экспорта.

В вопросе улучшения процесса реализации товара важным фактором является его цена. Рынок сельскохозяйственных товаров полностью либерализован: цена формируется с учетом спроса и предложения. Государство не проводит ценовой политики, хотя последняя является составной частью рыночной экономики. В сельском хозяйстве задачи ценовой политики – это соблюдение баланса цен и их антимонопольное регулирование, чем особенно могут злоупотреблять перерабатывающие организации. В этом вопросе необходимо задействовать рычаги Государственной комиссии по защите экономической конкуренции Республики Армения, которая не должна позволять перерабатывающим организациям устанавливать низкие закупочные цены.

В Республике Армения при выработке ценовой политики и осуществлении государственного и рыночного регулирования цен необходимо ориентироваться на передовой мировой опыт, где государство контролирует большую часть цен на продукты питания. Причем применяются испытанные классические методы: фиксированные цены, контроль над монопольными ценами, установление нижних и верхних ценовых границ.

Для успешной реализации сельскохозяйственной продукции очень важна действенная система сбыта товаров. Почти во всех странах мира производители сельхозпродуктов проводят прямую оптовую реализацию продукции, т.е. на городских рынках, через сеть розничной торговли или по системе «Собери урожай сам». Сбыт товара в розницу вынуждает крестьянина взять на себя и функции продавца. Прямая продажа имеет и положительные стороны, в частности, реализацию небольших партий сельхозпродуктов по мере созревания урожая, ослабление зависимости от посреднических структур и увеличение прибыли [1, с. 48].

На эффективность реализации сельскохозяйственной продукции отрицательно влияют слабое развитие рыночной инфраструктуры, ограниченные возможности складских помещений, холодильных хозяйств, скотобоен, отсутствие транспортных средств, неблагоустроенность дорог, вмешательство посредников, не имеющих организационно-правового статуса, а также отсутствие оптовых рынков.

В Армении на реализацию сельскохозяйственной продукции существенное влияние оказывает либерализация политики импорта. Проводимая политика либерализации внешней торговли с точки зрения

ния импорта продовольственных товаров позволила Армении войти в число стран с самым либеральным рынком.

Очень часто отсутствие надлежащей системы контроля безопасности продуктов питания представляет серьезную опасность для здоровья потребителей.

Положение дел в сфере реализации сельскохозяйственной продукции является следствием ряда причин. Из них следует отметить следующие:

- фактическое отсутствие специализированных структур по хранению и транспортировке сельхозпродукции. Услуги, предоставляемые существующими организациями, в финансовом отношении недоступны крестьянским хозяйствам;
- отсутствие средств для внедрения основных технологий хранения сельхозпродукции;
- несовершенство системы реализации сельскохозяйственной продукции и продуктов их переработки, отсутствие оптовых рынков;
- неудовлетворительный товарный вид сельскохозяйственной продукции и некачественная упаковка;
- несовершенство правового поля, стимулирующего процессы реализации и экспорта сельскохозяйственной продукции;
- несоответствие качества производимых в Армении продуктов животного происхождения европейским стандартам, что ограничивает выбор рынков сбыта (реализация товаров происходит лишь на территории СНГ).

Внедрение современных технологий производства конкурентоспособной сельхоз.продукции и совершенствование механизмов сбыта повысят их товарность и уровень доходов крестьянских хозяйств, увеличат валовой выпуск продукции сельского хозяйства. Поэтому предлагаем осуществить следующие мероприятия, которые, в свою очередь, будут способствовать повышению конкурентоспособности, а это поможет решить проблемы сбыта. В частности:

- на государственном уровне обеспечить справедливую конкуренцию;
- для эффективной реализации продукции большое значение имеет сеть складских помещений. Однако существующие в стране склады или не эксплуатируются, или же используются в неполной мере. В подобных обстоятельствах необходимо построить новые помещения, переоснастить уже имеющиеся и благодаря разработке действенных мер добиться их долговременной и бесперебойной эксплуатации;
- построить малые холодильные помещения и переоснастить существующие за счет использования целевых кредитных средств;
- осуществить модернизацию транспортных средств и благоустроить дороги;
- одна из основных мер улучшения сбыта сельхозпродуктов – создание оптовых рынков. Это, в свою очередь, поможет усовершенствовать процесс упаковки товаров, эффективнее контролировать их качество и внешний вид. Создание оптовых рынков позволит сократить возможные потери, повысить уровень товарности и увеличить реальные доходы крестьянских хозяйств. Еще в 1994-1995 гг. в Армении была сделана неудачная попытка создания оптового рынка сельскохозяйственной продукции. В результате остались недовольны и производители-продавцы, и покупатели-потребители.

Сегодня для создания рынка необходимо учесть прежние ошибки, использовать зарубежный опыт, исключая бездумное копирование. Очень важно принять во внимание национальные обычаи и традиции и только после этого приступить к созданию многоотраслевой и действенной структуры. В основу обеспечения эффективности функционирования оптовых рынков можно заложить договорные отношения между их участниками.

Решение указанных проблем будет способствовать повышению конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции и более эффективной ее реализации.

Литература

1. Аветисян С.С. Проблемы формирования аграрного рынка Республики Армения в условиях переходной экономики. – Ереван: Ваган, 2002. – С. 48. (На армянском языке).
2. Закон РА «О безопасности пищевых продуктов». Ст. 7, п. 2. – Принят 27 ноября 2006 г.(На армянском языке).
3. Реализация (использование) сельскохозяйственной продукции крестьянскими хозяйствами в 2016 г.: Статистический сборник. – Национальная статистическая служба РА, 2017(На армянском языке).

4. Цпнецяг Г.С. Проблемы формирования производственных инфраструктур аграрной отрасли Республики Армения в условиях переходной экономики. – Ереван: Авторское издание, 2005. (На армянском языке).

МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА СЫРЬЕВЫХ И ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК¹

*Аршинов Г.А., д.т.н., доцент, Лойко В.И., д.т.н., профессор,
Курносое С.А., к.э.н., профессор, Лаптев В.Н., к.т.н., доцент
Кубанский государственный аграрный университет,
г. Краснодар*

Несбалансированный процесс взаимоотношений между сельскохозяйственными товаропроизводителями молока и перерабатывающими заводами негативно влияет на их экономическое положение.

Низкие закупочные цены на сырье, монополично устанавливаемые перерабатывающими предприятиями, не обеспечивают рентабельную работу сельскохозяйственных товаропроизводителей и еще больше обостряют эту ситуацию.

Закупочные цены, предлагаемые перерабатывающими предприятиями молочной промышленности на молоко, не компенсируют не только производственные издержки производства сырья, но и потери от инфляции.

Рост рентабельности на большинстве перерабатывающих предприятий вызван не улучшением использования производственных ресурсов. Несмотря на ухудшение использования основных фондов и труда, прибыльность многих перерабатывающих предприятий в молочном подкомплексе увеличивается. Это объясняется тем, что часть стоимости, включая всю прибавочную стоимость, созданную в сельскохозяйственном производстве, присваивают перерабатывающие предприятия путем неэквивалентного обмена, то есть через занижение закупочных цен на молоко.

Из-за трудного финансового положения сельскохозяйственных предприятий продолжается забой дойных коров. В результате сокращаются численность молочного стада и выпуск продукции в молочной промышленности.

Создание и устойчивое функционирование ассоциации сельскохозяйственных производителей и перерабатывающих предприятий зависят от различных факторов, влияние которых исследуется с помощью математического моделирования отношений между партнерами.

Основой оценки взаимовыгодных отношений партнеров может служить математическая модель взвешенной прибыли Π_B :

$$\Pi_B = \alpha \cdot [D(P_z) \cdot P_z - x \cdot (P_t + C_z)] + (1 - \alpha) \cdot [(y - x) \cdot P_z + xP_t - C_t y] \quad (1)$$

где α – условная мера заинтересованности монополиста и сельскохозяйственного производителя в партнерстве ($0 \leq \alpha \leq 1$);

P_t – закупочная цена единицы сырья у сельскохозяйственных товаропроизводителей;

P_z – рыночная цена единицы готовой продукции перерабатывающего предприятия;

$D(P_z)$ – функция спроса на продукцию перерабатывающего предприятия;

y – количество сырья, полученное сельскохозяйственным товаропроизводителем;

x – количество сырья, закупленное молочным заводом;

C_z – издержки на переработку единицы сырья молочным заводом;

$C_t y$ – издержки на получение единицы сырья у сельскохозяйственных товаропроизводителей;

$(y - x)$ – количество сырья, реализуемого сельскохозяйственным товаропроизводителем самостоятельно;

$(y - x)P_z$ – доход сельскохозяйственного товаропроизводителя от реализации сырья в количестве $(y - x)$ по цене P_z и, в то же время, в определенной степени доход, потерянный перерабатывающим предприятием в связи с недогрузкой мощностей завода из-за недополученного сырья.

¹ Статья выполнена при финансовой поддержке РФФИ, проект № 16-06-00156А «Разработка моделей и методик определения условий устойчивых и взаимовыгодных объединений сельскохозяйственных товаропроизводителей и перерабатывающих предприятий АПК»

В соотношении (1) параметр α по своей сути характеризует структуру экономических отношений между сельскохозяйственными товаропроизводителями молочной продукции и перерабатывающим предприятием – молокозаводом. В тоже время α есть своеобразная мера рыночных отношений партнеров, образующих ассоциацию.

Анализ выражения (1) позволит установить, при каких условиях возможно образование устойчивой ассоциации сельскохозяйственный товаропроизводитель – перерабатывающее предприятие.

Таким образом, ставится задача исследования взвешенной прибыли:

$$\Pi_B = (\alpha \Pi_M + (1 - \alpha) \cdot \Pi_{\text{схт}}), \quad (2)$$

где $\Pi_M = D(P_z) \cdot P_z - x \cdot (P_t + C_z)$ – прибыль монополиста – молокозавода;

$\Pi_{\text{схт}} = (y - x) \cdot P_z + x \cdot P_t - C_t y$ – прибыль сельскохозяйственного товаропроизводителя при ограничениях $D(P_z) \leq x$; $P_t \geq 0$; $P_t \leq P_z$;

$x \cdot (P_t + C_z)$ – затраты молокозавода на приобретение и переработку молока по цене P_t у сельскохозяйственных товаропроизводителей;

$D(P_z) \cdot P_z$ – выручка от реализации переработанного молока.

Далее необходимо определить вид функции спроса $D(P_z)$.

При построении математической модели партнерства сельскохозяйственных товаропроизводителей и перерабатывающего предприятия (молокозавода) зададим функции спроса $D(P_z)$ в первом приближении линейной:

$$y = -k_1 P_z + k_2 \quad (3)$$

где k_1, k_2 – коэффициенты, которые определяются соответствующими статистическими данными.

Исходя из этого, подставляя формулу (3) в (1) математическая модель взвешенной прибыли интегрированного формирования ассоциации будет иметь следующий вид:

$$\begin{aligned} \Pi_B = & \alpha \cdot [(-k_1 P_z + k_2) \cdot P_z - x \cdot (P_t + C_z)] + \\ & + (1 - \alpha) \cdot [(y - x) \cdot P_z + x P_t - C_t y] \end{aligned} \quad (4)$$

Цена реализации единицы продукции:

$$P_z = \delta \cdot (P_t + C_z), \quad (5)$$

где δ – уровень рентабельности перерабатывающего предприятия, %.

Подставляя выражение (5) в (4), получаем формулу для взвешенной прибыли ассоциации сельскохозяйственных товаропроизводителей и перерабатывающего предприятия:

$$\begin{aligned} \Pi_B = & \alpha \cdot [(-k_1 P_z + k_2) \cdot (\delta \cdot (P_t + C_z)) - x \cdot (P_t + C_z)] + \\ & + (1 - \alpha) \cdot [(y - x) \cdot \delta \cdot (P_t + C_z) + x P_t - y C_t] \end{aligned} \quad (6)$$

Уравнение (6) позволяет исследовать параметры взаимовыгодного партнерства сельскохозяйственных товаропроизводителей сырья и перерабатывающего предприятия в сложившихся условиях функционирования как молочного подкомплекса, так и в других интегрированных структурах АПК.

Рассмотрим математическую модель взвешивания издержек сельхозтоваропроизводителей и перерабатывающего предприятия в ассоциации.

Зададим следующие начальные условия:

y – количество молока, произведенное сельскохозяйственным товаропроизводителем, ц;

C_t – издержки сельскохозяйственного товаропроизводителя на получение 1ц молока, руб.;

P_t – отпускная (закупочная) цена молока, реализуемого сельскохозяйственным товаропроизводителем молокозаводу, руб./ц;

C_z – издержки молокозавода на переработку 1ц молока, руб.;

P_z – отпускная цена завода за единицу его продукции, руб./ц;

$D(P_z)$ – функция спроса на продукцию завода при цене P_z .

За основу примем формулы для вычисления прибыли завода:

$$\Pi_z = D(P_z) \cdot P_z - y \cdot (P_t + C_z) \quad (7)$$

где $D(P_z) P_z$ – выручка молокозавода от реализации готовой продукции;
 $y \cdot (P_t + C_t)$ – издержки, понесенные молокозаводом при переработке y ц молока, приобретенного по цене P_t (руб./ц) у сельскохозяйственного товаропроизводителя; и прибыли сельскохозяйственного товаропроизводителя.

$$\Pi_t = y \cdot (P_t - C_t), \quad (8)$$

где yP_t – выручка сельскохозяйственного товаропроизводителя от реализации y (ц) молока;
 yC_t – издержки сельскохозяйственного товаропроизводителя при получении y (ц) молока.

В первом приближении функцию спроса $D(P_z)$ берем линейно зависящей от P_z :

$$y = -k_1 P_z + k_2. \quad (9)$$

Подстановка функции спроса (9) в формулу (7) дает прибыль перерабатывающего предприятия в виде:

$$\Pi_z = -k_1 P_z^2 + k_2 P_z - y \cdot (P_t + C_z). \quad (10)$$

Запишем формулы для вычисления рентабельности работы молокозавод:

$$R_z = \frac{\Pi_z}{y \cdot (P_t + C_z)}, \quad (11)$$

и рентабельности работы сельскохозяйственного товаропроизводителя R_t :

$$R_t = \frac{\Pi_t}{y C_t}. \quad (12)$$

Очевидно, что при успешной работе сельскохозяйственного товаропроизводителя и молокозавода величины R_z и R_t являются положительными. Одним из критериев эффективного партнерства сельскохозяйственных товаропроизводителей и молокозавода может быть согласованное соотношение между рентабельностью их работы[^]

$$R_t = \alpha R_z \quad 0 < \alpha \leq 1. \quad (13)$$

Положим, что рентабельность R_t , запланированная сельскохозяйственным товаропроизводителем, будет равна β , где $0 < \beta < 1$, что обеспечивается при закупочной цене $P_t = (1 + \beta)C_t$.

Условие согласования рентабельностей сельскохозяйственного товаропроизводителя и перерабатывающего предприятия (13) в развернутой записи примет вид:

$$\frac{\Pi_t}{y C_t} = \alpha \cdot \frac{\Pi_z}{y \cdot (P_t + C_z)}. \quad (14)$$

Подставляя в выражение (14) значение Π_z и учитывая, что $\frac{\Pi_t}{y \cdot C_t} = \beta$, приходим к уравнению вида:

$$\beta = \alpha \cdot \frac{-k_1 P_z^2 + k_2 P_z - y \cdot (P_t + C_z)}{y \cdot (P_t + C_z)}. \quad (15)$$

С помощью подстановки в (15) значения $P_t = (1 + \beta) \cdot C_t$ получим квадратное уравнение относительно цены реализации продукции завода P_z :

$$k_1 P_z^2 - k_2 P_z + y \cdot [(1 + \beta) \cdot C_t + C_z] \cdot \left(1 + \frac{\beta}{\alpha}\right) = 0. \quad (16)$$

Дискриминант квадратного уравнения (16) вычисляется по формуле:

$$D = k_2^2 - 4k_1 \cdot y \cdot [(1 + \beta) \cdot C_t + C_z] \cdot \left(1 + \frac{\beta}{\alpha}\right), \quad (17)$$

отсюда корни уравнения (16) имеют вид:

$$P_z = \frac{k_2 \pm \sqrt{k_2^2 - 4k_1 \cdot y \cdot [(1 + \beta) \cdot C_t + C_z] \cdot (1 + \frac{\beta}{\alpha})}}{2k_1}, \quad (18)$$

Если дискриминант неотрицательный, т.е.:

$$k_2^2 - 4k_1 \cdot y \cdot [(1 + \beta) \cdot C_t + C_z] \cdot (1 + \frac{\beta}{\alpha}) \geq 0, \quad (19)$$

то корни (18) будут действительными. В этом случае реальная отпускная цена должна удовлетворять неравенству:

$$P_{z_1} < P_z < P_{z_2}, \quad (20)$$

которое гарантирует положительную рентабельность работы завода.

Вычислим величину цены завода P_z , при которой прибыль будет максимальной. Производная от функции Π_z (10) равна $\Pi'_z = -2k_1 \cdot P_z + k_2$. Приравнявая ее к нулю, получим $-2k_1 \cdot P_z + k_2 = 0$. Решая это уравнение относительно P_z , найдем значение $P_{z \max}$, при котором прибыль завода Π_z достигнет максимума:

$$P_{z \max} = \frac{k_2}{2k_1}. \quad (21)$$

Полученное значение $P_{z \max}$ удовлетворяет неравенству (20) и обеспечивает максимальную прибыль заводу в рыночной ситуации к описанной функции спроса.

Неравенство (20) определяет связь между издержками перерабатывающего предприятия C_z и издержками сельскохозяйственного товаропроизводителя на производство сырья C_t (при заданных параметрах функции спроса k_1, k_2) количеством переработанного сырья y , коэффициентом β , характеризующим рентабельность сельскохозяйственного товаропроизводителя, и коэффициентом α , определяющим согласованность рентабельности завода с рентабельностью сельскохозяйственного товаропроизводителя формулой $R_z = \frac{\beta}{\alpha}$, $0 < \alpha \leq 1$. Условие согласованности (15) будет иметь место в случае строгого равенства (20).

Из неравенства (20) вытекает, что издержки завода C_z должны удовлетворять неравенству^

$$C_z \leq \frac{k_2^2}{4k_1 \cdot y \cdot (1 + \frac{\beta}{\alpha})} - (1 + \beta) \cdot C_t. \quad (21)$$

Если неравенство (21) обращается в строгое равенство, то всегда выполняется условие согласования рентабельностей $R_t = \alpha R_z$, что является условием взаимовыгодного сотрудничества сельскохозяйственных товаропроизводителей и перерабатывающего завода, образовавших ассоциацию.

Литература

1. Аршинов Г.А. Математическое моделирование совместимости экономических интересов перерабатывающих предприятий и производителей сырья / Г.А. Аршинов, В.Г. Аршинов // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. – Краснодар: КубГАУ, 2008. – №02(036). С. 212 – 218. – Шифр Информрегистра: 0420800012\0020, IDA [article ID]: 0360802013. – Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2008/02/pdf/13.pdf>.
2. Аршинов Г.А. Управление отношениями между предприятиями переработки сырья и его производителями / Г.А. Аршинов, В.Г. Аршинов // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. – Краснодар: КубГАУ, 2012. – №05(079). С. 391 – 402. – IDA [article ID]: 0791205027. – Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2012/05/pdf/27.pdf>.
3. Аршинов Г.А. Нелинейная математическая модель управления процессом ценообразования продукции предприятия / Г.А. Аршинов, И.А. Мануйлов // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ)

[Электронный ресурс]. – Краснодар: КубГАУ, 2012. – №05(079). С. 369 – 378. – IDA [article ID]: 0791205025. – Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2012/05/pdf/25.pdf>.

4. Лойко В.И. Математическое моделирование взаимовыгодных отношений производителей сырья и его переработчиков на основе нелинейной функции спроса / В.И. Лойко, Г.А. Аршинов, В.Г. Аршинов // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. – Краснодар: КубГАУ, 2015. – №06(110). С. 1691 – 1706. – IDA [article ID]: 1101506110. – Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2015/06/pdf/110.pdf>.

5. Причины, препятствующие созданию эффективных объединений предприятий молочного подкомплекса АПК / Г.А. Аршинов, В.И. Лойко, В.Г. Аршинов и др. // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. – Краснодар: КубГАУ, 2016. – №09(123). С. 1422 – 1443. – IDA [article ID]: 1231609097. – Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2016/09/pdf/97.pdf>.

6. Анализ современных форм интеграции сельскохозяйственных товаропроизводителей и перерабатывающих предприятий АПК / Г.А. Аршинов, В.И. Лойко, В.Г. Аршинов и др. // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. – Краснодар: КубГАУ, 2016. – №09(123). С. 1392 – 1421. – IDA [article ID]: 1231609096. – Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2016/09/pdf/96.pdf>.

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ПЛОДОВ И ЯГОД В РЕСПУБЛИКЕ АРМЕНИЯ

Асатрян О.С., студент

*Национальный аграрный университет Армении,
г. Ереван*

Плодоводство – одно из важнейших отраслей сельского хозяйства Республики Армения. Плоды и ягоды выращиваются в основном в Армавирском, Араратском и Арагацотнском областях, которые обеспечивают в совокупности около 70 % производимой в стране плодово-ягодной продукции. Проведенными исследованиями установлено, что как в указанных, так и в других областях, одной из основных проблем развития плодоводства и обеспечения эффективности отрасли является несовершенство механизмов реализации продукции.

В Республике реализация плодов и ягод производится по разным направлениям, которые включают как прямые, так и косвенные варианты реализации.

Реализация плодов и ягод производителями осуществляется по следующим направлениям:

- реализация плодов и ягод через сельскохозяйственные рынки непосредственно ее производителями;
- реализация посредническими организациями или посредником;
- реализация организациями или частными хозяйственниками, которые занимаются экспортом плодов и ягод;
- реализация через сельскохозяйственные кооперативы;
- реализация производителями после хранения;
- реализация организациями, занимающимися хранением сельхозпродукции;
- экспорт производителями сельскохозяйственной продукции.

Наблюдения показывают, что, зачастую, небольшое количество плодов и ягод отпускается в замен проделанной работы и выплачивается в качестве натуральной зарплаты.

Перевозка плодов и ягод в пределах Армении осуществляется различными транспортными средствами, в основном автомобильным транспортом, куда входят грузовые автомобили, микроавтобусы и, во многих случаях, легковые автомобили. По экспертным оценкам расходы на перевозку сельскохозяйственных грузов внутри страны составляют около 5.0-12.0 % от конечной цены продукции.

Экспорт сельскохозяйственных грузов в основном осуществляется специальными транспортными средствами специализированных организаций. Согласно проведенным наблюдениям, существуют следующие тарифы: перевозка 1 тонн груза в Российскую Федерацию составляет 1440000-1680000 драм (или 175609-204878 рублей).

Специализированными организациями экспортируется более 60 % сельскохозяйственных грузов. Остальные, примерно 40%, перевозятся собственным автомобильным транспортом производителей или другими неспециализированными автомобильными средствами.

Хранение плодов и ягод является важнейшим звеном на пути от производителя до потребителя. Правильная организация этого процесса приводит к увеличению добавочной стоимости и повышению доходов от производства. В условиях крестьянских хозяйств Армении более распространены методы хранения в погребах и подвальных помещениях

По экспертным оценкам в республике услуги по холодильному хранению осуществляют около 800 хозяйствующих субъектов. В основном они сконцентрированы на территории Араратской долины (около 80 % в Араратской и Армавирской областях). По наблюдениям тарифы на хранение плодов и ягод в специализированных хранилищах для 1-й тонны в день составляет около 3000 армянских драм (386 рублей).

Таблица 1

Структура реализации плодов и ягод по Армении в целом и областям в 2016 г., %

Армения, марзы (области)	Продано	По товарообмену	В обмен на услуги	Использовано в хозяйстве	Из которых переработано	Остаток в хозяйстве
Республика Армения	52,7	7,5	4,3	24,4	42,5	11,1
Арагацотн	44,3	15,5	8,4	26,4	17,1	5,4
Арарат	73,1	2,9	0,8	21,2	64,7	2,0
Армавир	83,9	6,6	3,9	5,4	63,0	0,2
Гехаркуник	14,8	1,4	4,0	40,8	25,2	39,0
Лори	4,0	0,2	-	87,2	32,8	8,6
Котайк	35,1	5,8	2,2	20,3	23,2	36,6
Ширак	8,8	4,6	-	59,6	21,3	27,0
Сюник	33,9	15,5	2,0	34,0	46,6	14,6
Вайоц дзор	20,1	17,7	16,3	34,8	29,4	11,1
Тавуш	9,5	4,1	0,4	76,9	70,2	9,1

В таблице представлены данные реализации плодов и ягод в целом по Армении и по отдельным областям за 2016 год, обобщенные Национальной статистической службой Республики Армения. Анализ представленных данных показывает, что уровень товарности плодов и ягод в Армавирской области намного превосходит средние показатели по другим областям и республике в целом. Уровень товарности этих культур в Армавирской области составил 94,4 %, а в целом по стране – 64,5 %.

Несмотря на то, что в Армавирской области уровень товарности плодов и ягод достаточно высокий, многочисленные нерешенные вопросы, от которых зависит эффективность отрасли, оказывают решающее влияние на уровень ее рентабельности. Здесь выявляются многочисленные проблемы, связанные с огромными производственными и реализационными затратами, с ущербом, наносимым природно-климатическими катаклизмами, низкими закупочными ценами, монополиями на экспорт, отсутствием договорных основ реализации, удаленностью от рынков сбыта, нерегламентированным государственным контролем и пр.

В ходе исследований нами выявлены следующие проблемы, связанные с реализацией плодов и ягод:

- наличие монополий на экспорт плодов и ягод;
- несовершенство организации поставок сырья на договорной основе перерабатывающим предприятиям;
- существенная разница между средними ценами при реализации самими крестьянскими хозяйствами и средними розничными ценами.

Проведенные нами исследования показали, что одним из путей решения проблемы реализации плодово-ягодной продукции в Республике Армения является объединение крестьянских хозяйств в сельскохозяйственные кооперативы.

Организация сельскохозяйственного производства посредством кооперативов во многих странах уже доказала свою эффективность. Реализация продукции через кооперативы позволит существенным образом увеличить доходы крестьянских хозяйств. Кооперация создает предпосылки для реализации продукции на внешнем рынке, представления интересов нескольких десятков крестьянских хозяйств и

формирования конкурентных цен, сокращения разницы между ценами при реализации непосредственно крестьянскими хозяйствами и розничными ценами, организации поставок на договорной основе как перерабатывающим организациям, так и осуществляющим розничную торговлю физическим и юридическим лицам.

В структуре товарной продукции плодов и ягод довольно низок удельный вес объемов заготовки и экспорта. Как было отмечено, это связано в одном случае с низкими заготовительными ценами, в другом – с монополией на экспорт.

С целью решения проблем увеличения экспорта плодов и ягод в Армении, нами разработан соответствующий проект. Последующие шаги по внедрению проекта приведут к выявлению наиболее важных факторов, влияющих на экспорт и реализацию, что обеспечит идентификацию путей решения проблемы. Срок реализации проекта – 5 лет. Программа рассчитана в пять этапов.

Первый этап (2018 г.), в ходе которого будут проанализированы объемы и динамика производства и реализации плодов и ягод в Республике Армения на последние 5 лет: по видам, годам, движению товара, географическим рынкам, уровню цен, экономической эффективности, привлекательности сегментов рынка, степени конкуренции и тенденции развития рынка.

Второй этап (2019 г.), в ходе которого будет проведен многофункциональный анализ рынка продовольственных товаров в Армении, дана оценка влияния различных факторов на развитие этого рынка, определены наиболее значимые факторы, влияющие на развитие рынка. В то же время будут выявлены препятствия и возможности для повышения конкурентоспособности и производительности сельскохозяйственной продукции в Армении.

Третий этап (2020 г.), в ходе которого будет дана оценка выделяемых государством финансовых средств и субсидирования, направленные на увеличения объемов производства и экспорта сельскохозяйственной продукции.

Четвертый этап (2021 г.), в ходе которого по результатам маркетинговых исследований можно будет выявить наиболее выгодные рынки реализации плодов и ягод, а также выявить препятствия по интеграции в единый рынок ЕАЭС. В то же время в ходе маркетинговых исследований будут представлены прогнозные оценки спроса на эти продукты (с точки зрения их самодостаточности) на следующие пять лет.

Пятый этап (2022 г.), в ходе которого будут проводиться мероприятия по созданию центров сбора агропродовольственных товаров, по созданию специализированных организаций экспорта плодов и ягод. В то же время будут обобщены результаты предыдущих этапов, разработаны пути решения выявленных проблем.

РОЛЬ ВНЕШНЕЙ ПОЛИТИКИ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ РОССИИ В УСЛОВИЯХ ТУРБУЛЕНТНОСТИ

*Асланова Л.О., к.э.н., доцент, Гурфова Р.В., к.э.н., доцент,
Ашинова И.В., д.ф.н., профессор
Кабардино-Балкарский государственный университет,
г. Нальчик*

Современная экономика России проходит очередной этап трансформации, заключающийся в вовлечении в полицентричную международную систему. Усложняется структура международных экономических отношений. В результате процесса глобализации складываются новые центры экономической и политической интерференции, происходит рассредоточение геопотенциала и его развитие, снижаются возможности крупнейших западных стран доминирования в мировой экономике и политике. Обостряются противоречия, связанные с неравномерностью мирового развития, дифференциацией уровня благосостояния государств, усилением борьбы за ресурсы, доступом к рынкам сбыта, контролем над транспортными путями. Конкуренция не только охватывает человеческий, научный и технологический потенциалы, но и все больше приобретает цивилизационный характер.

В таких условиях попытки навязывания другим государствам собственных предпочтений могут привести к хаосу и неуправляемости внешнеэкономических отношений. Стремление западных государств укреплять свои позиции, в том числе посредством диктата своей точки зрения на общемировые процессы и проведения политики сдерживания альтернативных центров силы, приводит к нарастанию нестабильности в международных отношениях, усилению неустойчивости на глобальном и субфедеральном уровнях. Борьба за доминирование в формировании ключевых принципов организации будущей международной системы становится главной тенденцией современного этапа мирового развития.

Во главу угла ставятся такие факторы влияния государств на международную политику, как экономические, правовые, технологические, информационные. Стремление использовать соответствующие резервы для реализации геополитических интересов непосредственно влияет на макроэкономические показатели РФ.

В мировой экономике в условиях накопления элементов посткризисных явлений складывается новая реальность, для которой характерны общее замедление темпов роста, волатильность финансовых и товарно-сырьевых рынков, дробление мирового экономического пространства на региональные структуры с конкурирующими тарифными и нетарифными ограничениями. Происходит смена технологического уклада в различных отраслях экономики, которая может привести к дальнейшей эскалации конкуренции, форсировать перераспределение сил на мировой арене.

Многочисленные нововведения происходят в сфере теплоэнергетики, что связано в первую очередь с внедрением новых технологий добычи трудноизвлекаемых запасов углеводородов, расширением использования возобновляемых источников энергии. В то же время в условиях, когда для обеспечения энергетической безопасности государств требуется диверсификация их присутствия на мировых рынках, наблюдаются ужесточение необоснованных ограничений и введение других лимитирующих мер в этой сфере [1].

Экономические санкции, направленные против России, имеют различный онтогенез. Особенностью санкций является их локальная направленность, т. е. ограничения накладываются не на государство, а на конкретных резидентов страны. Кроме того, ограничения исходят не только от отдельных суверенных государств, но и от внетерриториальных единиц.

Причины санкций против России многогранны по своей сущности и времени возникновения. Их можно типизировать на политические и финансово-экономические. Экономические санкции против РФ направлены на следующие конкурентоспособные отрасли экономики:

- 1) нефтегазовая отрасль;
- 2) оборонно-промышленный и военно-промышленный комплекс;
- 3) атомная энергетика;
- 4) авиастроение и космическая промышленность;
- 5) банковская сфера.

Несомненно, ведущей отраслью и источником роста экономики РФ является нефтегазовая промышленность, продукция которой доминирует в структуре экспорта, за исключением 2013 г., известного как год ввода санкций, после которого цены на нефть стали падать (рис.1).

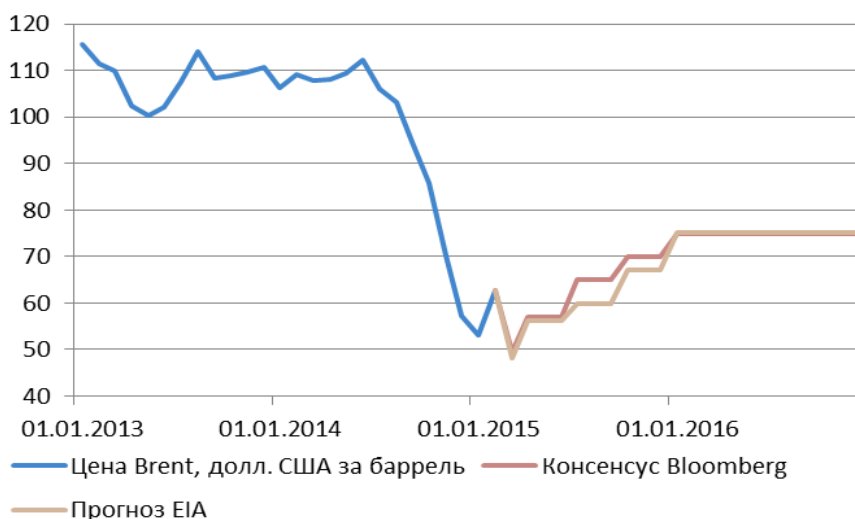


Рис. 1. Динамика индекса нефти марки «Brent» за 2013- 2016 гг.[5]

Основным рынком сбыта является Европейский Союз и СНГ (табл. 1). Как видно из таблицы 1, рост спроса и цен на нефть и газ на мировом рынке обеспечивал экономике РФ ликвидность и приток иностранной валюты. Сложилась тенденция взаимной зависимости экономик РФ и ЕС. Так как наибольший удельный вес экспорта России ориентирован на европейский рынок, то на практике санкции означают вытеснение российских компаний с европейского рынка.

Объемы экспорта сырой нефти в РФ за 2000 - 2016 гг.[6]

Годы	Всего сырая нефть		в том числе:				Всего средн. эксп. цены, дол. за бар.	в том числе:	
			в страны дальнего зарубежья		в страны СНГ			в страны дальн. заруб.	в страны СНГ
	кол-во, млн. т.	стоим, млн. дол.	кол-во, млн. т.	стоим, млн. дол.	кол-во, млн. т.	стоим, млн. дол.			
2000	144,4	25271,9	127,5	22911,0	16,9	2360,9	23,94	24,58	19,12
2001	164,5	24990,3	140,8	22020,4	23,7	2969,9	20,78	21,39	17,14
2002	189,5	29113,1	156,5	25444,6	33,0	3668,5	21,02	22,24	15,21
2003	228,0	39679,0	190,7	34693,7	37,2	4985,3	23,81	24,88	18,31
2004	260,3	59044,8	220,3	51173,3	40,1	7871,4	31,02	31,78	26,88
2005	252,5	83438,0	214,4	73825,8	38,0	9612,2	45,21	47,10	34,58
2006	248,4	102282,9	211,2	90755,5	37,3	11527,5	56,32	58,79	42,31
2007	258,6	121502,8	221,3	107418,0	37,3	14084,8	64,28	66,40	51,71
2008	243,1	161147,0	204,9	142675,7	38,2	18471,2	90,68	95,27	66,11
2009	247,5	100593,2	211,0	88650,9	36,5	11942,3	55,61	57,47	44,80
2010	250,7	135799,3	224,1	124889,4	26,6	10909,9	74,11	76,24	56,20
2011	244,5	181812,4	214,4	168199,5	30,0	13612,8	101,74	107,30	62,05
2012	240,0	180929,7	211,6	169620,1	28,4	11309,6	103,14	109,67	54,50
2013	236,6	173668,3	208,0	162450,7	28,7	11217,6	100,41	106,86	53,55
2014	223,5	153895,5	199,3	145592,4	24,1	8303,1	94,21	99,93	47,04
2015	244,5	89587,8	221,6	83967,0	22,9	5620,8	50,12	51,83	33,61

Мировой рынок нефти в основном контролируется американскими и британскими ТНК ExxonMobil, Shell, BP, Chevron и др. С 2007 г. года в США увеличиваются объёмы внутренней добычи нефти. Рост объёмов нефтедобычи в США с 2006 - 2013 гг. составил 48%. Вместе с увеличением внутренней добычи в США снижалась потребность в её импорте.

Вторым крупнейшим потребителем нефти после США является Европейский Союз. Европа на 90% зависит от импорта нефти, и данная зависимость только увеличивается вследствие уменьшения объёмов внутренней добычи. Единственной страной-экспортёром нефти в Европе является Норвегия, которая не входит в ЕС. Следовательно, ЕС – самый емкий рынок для экспортёров нефти. Треть поставок нефти в Европу обеспечивается Россией. Ввиду увеличения объёмов добычи нефти внутри России российские нефтяные компании готовы удовлетворять растущий спрос на европейском рынке. Однако, значительный рост добычи нефти внутри США вынуждает американские и британские нефтяные корпорации, искать альтернативные рынки сбыта для «высвободившейся» нефти и Европа в данном случае представляется безальтернативной, но сталкиваются на экспансию российских нефтяных компаний.

Россия – крупнейший в мире производитель природного газа. Монополистом в российской газовой сфере является компания «Газпром». Зависимость отдельных европейских стран от российского газа сильно варьирует от 0 до 100%.

Логика поддержания ликвидности отрасли при нарастающем росте объёмов производства газа внутри США, требует от американских компаний поиска рынков сбыта.

Проблема экспорта американского газа на рынок Европы в настоящее время ограничивается тремя основными факторами:

- отсутствие достаточного количества в Европе регазификационных СПГ – терминалов;
- отсутствие экспортных СПГ – терминалов в США. Первый такой терминал строится в штате Луизиана;
- текущие долгосрочные контракты с Газпромом на поставку российского газа в ЕС.

Газовую монополию не останавливают ни технологические санкции, под которыми компания находится с 2014 года, ни турбулентность на рынке. Углубление экономического синергизма Евросоюза и России позволило РФ аккумулировать большие финансовые ресурсы для диверсификации экономики и оживления других потенциально конкурентоспособных отраслей.

Начиная с 2007 г. до 2014 г. в РФ был инициирован процесс образования и развития государст-

венных корпораций и объединения акционерного капитала предприятий стратегически значимых отраслей экономики.

Так оформились и укрепили свои позиции такие госкорпорации как «Ростех», «Роснано», «Росатом», Внешэкономбанк, и т. д. и крупные отраслевые компании как «Газпром», «Роснефть», «Сбербанк России» и др, которые стали расширять своё присутствие в мировом экономическом пространстве. И, как следствие, они составили глобальную конкуренцию основным ТНК стран развитых капиталистических экономик.

Однако, начиная с 2013 г. и по настоящее время положительные тенденции пошли на спад. По данным Bloomberg, объем предоставленных российским заемщикам синдицированных кредитов упал в третьем квартале 2014 г. на 53% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года – до 2,7 млрд долл. – и достиг минимума за 2009 - 2014 гг. В сентябре был привлечен лишь один иностранный кредит на сумму в 250 млн долл. Кроме того, санкции США и Евросоюза помешали ВТБ – второму по капитализации российскому банку – привлечь синдицированный кредит на 1,5 млрд долл. [3].

Аллокация крупного бизнеса на внешних рынках в основном связана с продвижением банковского капитала. Аккумулированные финансовые ресурсы позволили российским государственным и полугосударственным банкам после мирового финансового кризиса начать приобретать зарубежные банковские активы и расширять филиальную сеть за рубежом. Лидерами банковской сферы России стали ПАО «Сбербанк России», ПАО «ВТБ», ПАО «Газпромбанк» и другие.

Сбербанк России до настоящего времени сумел освоить рынки 20 стран. Внешторгбанк [ВТБ]-второй крупнейший банк России по размеру активов, работает на финансовом рынке многих стран, имеет представительства в Украине, Беларуси, Армении, Казахстане, Азербайджане, Грузии, Анголе, Великобритании, Сингапуре, ОАЭ, Германии, Франции, Сербии. Внешэкономбанк с 2007 г. является государственной корпорацией, целью которой является обеспечение и привлечение финансовых средств для реализации крупных инвестиционных проектов, поддержка экспорта и обслуживание внешнего госдолга. Газпромбанк участвует в финансировании крупных международных проектов нефтегазовой отрасли как внутри России, так и за её пределами.

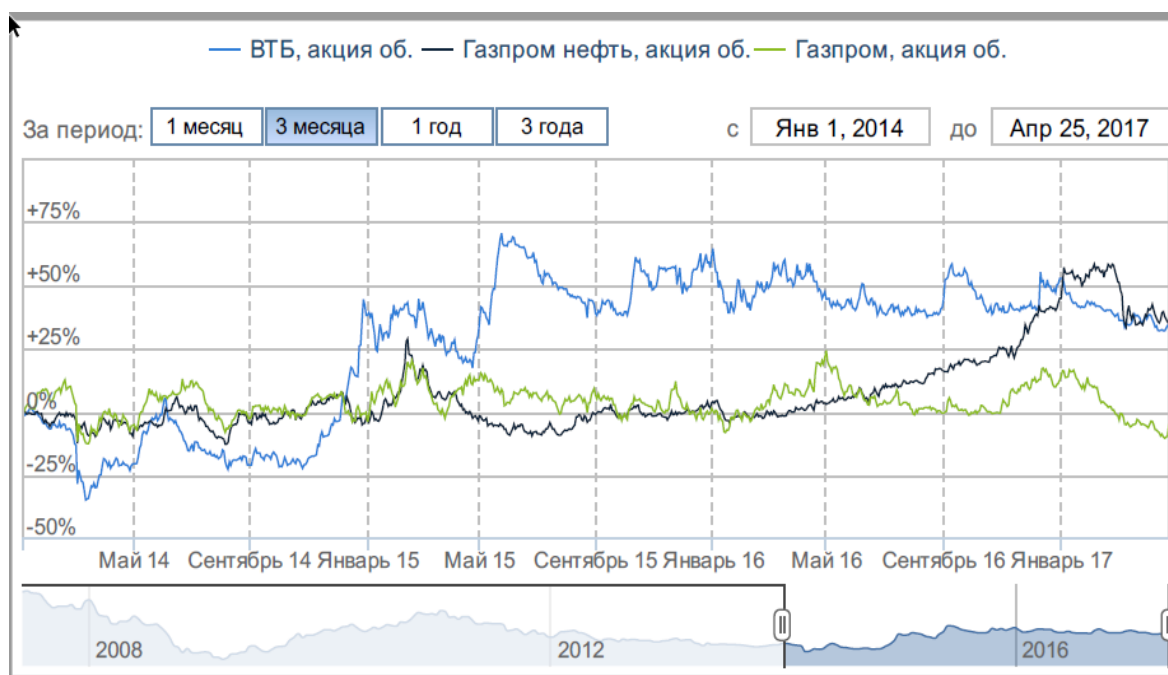


Рис. 2. Динамика цен «голубых фишек» за 2008 - начало 2017гг.[3]

России в 2016 г. пришлось доказывать международному долговому рынку, что ее евробонды - инструмент, востребованный инвесторами, несмотря на сильно возросшие в последние два года геополитические риски. Санкционные правила прямо не запрещают банкам участвовать в организации размещения суверенных бумаг РФ. Например, в 2016 г. на рынок еврооблигаций вышли несколько крупных эмитентов – «ЛУКОЙЛ» (1 млрд долл), «Новолипецкий металлургический комбинат» (700 млн долл.), Evraz и «Совкомфлот», «Государственная транспортная лизинговая компания» (500 млн долл.), «Российские железные дороги» (500 млн долл. и рублевые еврооблигации на 15 млрд руб), «Global Ports», «O1 Properties», «ЕвроХим».

Анализ санкций показывает, что они направлены на ограничение присутствия российских компаний в различных сегментах мирового и, прежде всего, европейского рынка, на долю которого приходится половина внешнеторгового оборота РФ. При сохранении или расширении текущих санкций, можно ожидать уменьшения доли российских компаний на мировом рынке.

Полная экономическая изоляция России выглядит сомнительной, вследствие глубокой интеграции мировых капиталов. Мировая экономика может пострадать от эскалации, в том числе и экономической, между РФ и ЕС/США.

Россия в числе мировых лидеров по производству нефти и газа и эскалация конфликта с ней может привести к глобальному росту цен на нефть и газ, что может существенно усугубить и без того тяжелое посткризисное экономическое положение развитых капиталистических экономик.

Литература

1. Аликаева М.В., Асланова Л.О., Бروفман М.Д. Анализ причин падения цены на нефть: экономика или геополитика // Экономика и предпринимательство. – 2017. – № 4. Ч. 2. – С.35-38.
2. Рынок продавил ОПЕК [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.gazeta.ru/business/2016/11/30/10388987.shtml>.
3. Внешний рынок капитала закрыт для России [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.ng.ru/economics/2014-10-03/4_capital.html.
4. Мужиков Е. Главные причины снижения цены на нефть. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://tvzvezda.ru/news/vstrane_i_mire/content/201601121744-o7cy.htm.
5. Симонов К. Цены на нефть. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://vz.ru/economy/2015/8/26/762915.html>.
6. Официальный сайт Федеральной таможенной службы РФ [Электронный ресурс] – Режим доступа <http://www.cbr.ru>.
7. Lebedeva T.E., Akhmetshin E.M., Dzagoyeva M.R., Kobersy I.S., Ikoev S.K. Corporate governance issues and control in conditions of unstable capital risk //International Journal of Economics and Financial Issues. 2016. Т. 6. № S1. С. 25-32.

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ЗАКУПКИ В РЕАЛИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ РЕГИОНА

*Белокрылова О.С., д.э.н., профессор, Фирсов Е.И., магистр экономики
Южный Федеральный университет,
г. Ростов-на-Дону*

Развитие «умной» экономики в рамках разворачивающейся 4-й промышленной революции – это многофакторный процесс, осуществляющийся под влиянием как внешних, так и внутренних факторов, прежде всего на макроуровне - уровне национальной экономики в целом. Одним из ведущих направлений развития современной экономики является реализация политики реиндустриализации, необходимость которой особенно ярко высветил глобальный финансовый кризис 2008–2009 гг. – первый кризис постиндустриальной, сервисной экономики.

Реиндустриализация, предметно-содержательно характеризуемая как восстановление и институциональное проектирование качественно новой конкурентоспособной промышленной системы [9, с.518], выступает также формой реализации достижений 4-й промышленной революции.

Среди множества различных воздействующих факторов на сферу развития промышленности особо выделяются институционально-правовые, которые формируют комплекс правил и норм, стимулирующих или тормозящих развитие различных сфер экономики. Введение новых формальных норм (законов) определяет стратегию развития соответствующих регионов и их отраслей.

Следует отметить высокую активность региональных властей по формальной (законодательной) институционализации стратегии реиндустриализации в областном законе «О промышленной политике в Ростовской области» № 418-ЗС, закрепившем меры стимулирования развития промышленного производства на основе финансовой, информационной поддержки субъектов промышленности, в т.ч. малых предприятий. В результате реализации этого и др. законодательных актов, стимулирующих процессы реиндустриализации в регионе, Ростовская область признана лидирующей по индексу промышленного производства не только по Южному федеральному округу, но и по РФ в целом: в

2015 г. индекс составил 154,6 % [15], в 2016 г. 112,6 %, январь–август 2017 г. – 122%, что обеспечило феноменальный рост ВРП области.

Существенную роль в активизации стратегии реиндустриализации Ростовской области выполняют бюджетные закупки товаров, работ, услуг у для удовлетворения государственных и муниципальных нужд у субъектов регионального промышленного предпринимательства [11, С.87].

Ключевыми законодательными актами, на которых основывается вся система публичных закупок России являются Федеральный закон от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (Закон № 44-ФЗ) [2] и Федеральный закон от 18 июля 2011 г. № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» (Закон № 223-ФЗ). Наличие нескольких законодательных актов о закупках позволяет выделить в закупочной системе России несколько подсистем [7, с. 140]. Первая подсистема (вид закупок) – государственные и муниципальные закупки, осуществление которых регулируется прежде всего Законом о контрактной системе (Закон № 44-ФЗ). Вторая подсистема – «корпоративные» закупки (Закон № 223-ФЗ). Третья подсистема – иные публичные закупки хозяйствующих субъектов, добровольно принявших на себя обязанности по осуществлению сложных закупочных процедур (как правило, это крупные юридические лица, принявшие внутренние локальные акты о закупках, организовавшие собственные закупочные отделы и проводящие закупки; эти субъекты проводят закупки, во-первых, по экономическим причинам – из-за большого объема оборотов, при котором сложно обеспечить процесс заключения договоров по оптимальным ценам без образования собственной закупочной системы, во-вторых, из соображений престижа). Иные публичные закупки проводятся в соответствии с общими положениями гражданского законодательства России.

Со вступлением в силу контрактной системы существенно изменилась и политика закупок и на региональном уровне. В соответствии с Законом № 44-ФЗ было принято решение Ростовской-на-Дону городской Думы от 14.10.2013 № 526 «Об уполномоченном органе местного самоуправления городского округа - г. Ростова-на-Дону на осуществление контроля в сфере закупок». Согласно данному решению в качестве уполномоченного органа было определено управление экономического контроля Администрации города.

Институционализованы следующие функции управления экономического контроля Администрации г. Ростова-на-Дону:

- осуществление контроля путем проведения плановых и внеплановых проверок в отношении заказчиков, контрактных служб, контрактных управляющих, комиссий по осуществлению закупок и их членов, уполномоченных органов, уполномоченных учреждений при осуществлении закупок для обеспечения муниципальных нужд, в отношении специализированных организаций, выполняющих отдельные полномочия в рамках осуществления закупок для обеспечения муниципальных нужд;
- рассмотрение жалоб на действия (бездействие) заказчика, уполномоченного органа, уполномоченного учреждения, специализированной организации или комиссии по осуществлению закупок, ее членов, должностных лиц контрактной службы, контрактного управляющего;
- осуществление мониторинга в сфере закупок;
- согласование решения заказчика об осуществлении закупки у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя);
- составление протоколов об административных правонарушениях, связанных с нарушениями законодательства Российской Федерации и иных нормативных правовых актов о контрактной системе в сфере закупок, рассмотрение дел о таких административных правонарушениях и принятие мер по их предотвращению в соответствии с законодательством об административных правонарушениях;
- выдача обязательных для исполнения предписаний об устранении нарушений законодательства Российской Федерации и иных нормативных правовых актов о контрактной системе в сфере закупок в соответствии с законодательством Российской Федерации, в том числе об аннулировании определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей);
- обращение в суд, арбитражный суд с исками о признании осуществленных закупок недействительными в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации.

На протяжении почти четырехлетнего функционирования данной системы выявлены существенные недоработки и провалы данной системы как на федеральном, так и на региональном уровне [10, с. 34].

Следует отметить, что исходя из Закона № 44-ФЗ, госзакупки – едва ли не самые контролируемые государством и обществом процессы, и вместе с тем, именно здесь возникают самые большие потери бюджета, о чем свидетельствуют материалы проверок уполномоченных государственных контрольных органов (даже по официальной статистике). Это обусловлено не менее десятком причин.

В данной статье рассматривается одна из таких причин, с которыми участники закупки непременно сталкиваются в условиях несовершенства законодательства по контролю госзакупок.

Государственный контроль в сфере госзакупок – это одна из функций управления госзакупками, особая деятельность по исполнению законодательства о госзакупках. Это инструмент, с помощью которого обеспечивается соблюдение законодательства о госзакупках, проведение всех связанных с закупками процедур исключительно в правовом поле, исполнение заключенных контрактов в полном объеме и в соответствии с определенными условиями [9, с. 34]. Целью государственного контроля в сфере госзакупок является обеспечение проведения процедур закупок в соответствии с действующим законодательством, институционализированными Законом № 44-ФЗ принципами эффективности, обеспечения конкуренции, профессионализма, ответственности и т.д. Задачами контроля являются: выявление, устранение и предупреждение нарушений законодательства о госзакупках.

В сфере госзакупок осуществляется внешний (независимый) контроль (ФАС России, контрольно-счетные органы) и внутренний (ведомственный) – всеми остальными контрольными органами [5]. В число контролеров в сфере закупок законодателем включены и сами заказчики, на них возложен контроль за исполнением поставщиками (подрядчиками, исполнителями) условий заключенных контрактов (ст.101 Закона № 44-ФЗ). Антимонопольный контроль в сфере госзакупок направлен (или, по крайней мере, должен быть) на обеспечение проведения закупочных процедур без вреда для конкурентных основ развития экономики, без нарушения конкуренции на том или ином товарном рынке, без ущемления интересов отдельных участников госзакупок [11, с. 539].

Следовательно, ФАС России в сфере государственных закупок является своеобразным «судебным органом», которая разрешает спорные вопросы между субъектами закупок.

В качестве примера следует привести Решение Верховного Суда РФ от 9 февраля 2017 г. N АКПИ16-1287 «Об отказе в признании недействующим пункта 3 письма Федеральной антимонопольной службы от 1 июля 2016 г. № ИА/44536/16 «Об установлении заказчиком требований к составу, инструкции по заполнению заявки на участие в закупке» [6].

Интерес представляет позиция Министерства юстиции РФ, которая была одной из сторон рассматриваемого дела: «Министерство юстиции Российской Федерации в письменном отзыве выразило мнение, что Письмо подлежит отмене, поскольку затрагивает права граждан, носит нормативный характер, через правоприменительную деятельность должностных лиц территориальных органов Федеральной антимонопольной службы приобретает обязательный характер для неопределённого круга лиц». Данная формулировка выражает суть вопроса. Именно должностные лица или комиссия на заседании создают «правила игры» для всех участников закупки.

Не секрет, что на судей всегда будут пытаться воздействовать "игроки" команд для достижения положительного результата [12, с. 250]. В данном случае – это коррупционная составляющая, административная рента. При условии, что должностные лица в комиссии имеют определенный интерес в качестве аффилированного участников торгов наблюдаются, как показано выше существенные потери бюджета и произвол на рынке государственных закупок. На наш взгляд, в такой ситуации следует обжаловать данные решения согласно п.9 ст. 106 Закона № 44-ФЗ: «Решение, принятое по результатам рассмотрения жалобы по существу, может быть обжаловано в судебном порядке в течение трех месяцев с даты его принятия» [2].

Данные методы обжалования не совершенны, что существенно ограничивает возможности участников закупочной деятельности на итоговое справедливое решение. Так, при нарушении интересов заказчика обжалование в суде на практике теряет всякий смысл, поскольку разбирательство в суде существенно отличается от рассмотрения жалобы в ФАС, сроки рассмотрения существенно больше, в связи с этим при необходимости ввести в эксплуатацию объект будут нарушены сроки, что в свою очередь может привести к удорожанию закупки [4]. В другом случае невозможность реализовать финансирование может привести к потере данного объекта для заказчика.

Участники закупки, которые встретились с необоснованным и незаконным решением, при обращении в суд в связи с такими же проблемами теряют возможность защитить свои права, так как в итоге контракт может быть уже заключен или исполнен. Блокировка исполнения контракта возможна судом при условии введения обеспечительных мер, но как показывает практика обеспечительные меры судом вводятся не всегда.

Решить данную проблему поможет введение апелляции внутри исполнительного органа ФАС в сфере государственных закупок. При этом данная идея не является новой для российского законодательства.

В январе 2016 г. вступил в силу Федеральный закон от 5 октября 2015 г. № 275-ФЗ, которым внесены изменения и дополнения в Закон о защите конкуренции и отдельные законодательные акты РФ [3]. Это так называемый четвертый антимонопольный пакет. Одним из важнейших нововведений стала

процедура обжалования решений и предписаний территориальных управлений в коллегиальный орган ФАС России или внутренняя апелляция.

Однако требуется анализ того, какова цель появления этой процедуры и соответствует ли введенное обжалование правовой природе института апелляции. Согласно статье 52 Федерального закона от 26.07.2006 № 135-ФЗ (ред. от 29.07.2017) "О защите конкуренции" [1]:

1. Решение и (или) предписание антимонопольного органа могут быть обжалованы в арбитражный суд в течение трех месяцев со дня принятия решения или выдачи предписания. Дела об обжаловании решения и (или) предписания антимонопольного органа подведомственны арбитражному суду. Решение и (или) предписание территориального антимонопольного органа могут быть также обжалованы в коллегиальный орган федерального антимонопольного органа. 1.1. В случае, если решение и (или) предписание антимонопольного органа обжалованы в коллегиальный орган федерального антимонопольного органа, принятые по делу о нарушении антимонопольного законодательства акты могут быть обжалованы в арбитражный суд в течение одного месяца с момента вступления в силу решения коллегиального органа федерального антимонопольного органа.

2. В случае принятия заявления об обжаловании предписания к производству арбитражного суда исполнение предписания антимонопольного органа приостанавливается до дня вступления решения арбитражного суда в законную силу.

Но сферы государственных закупок данные нововведения не коснулись. На наш взгляд, необходимо вводить внутреннюю апелляцию и в сфере государственных закупок, с быстрой возможностью обжалования решений, что существенно изменит весь рынок госзакупок как на федеральном, так и на региональном уровне, обеспечит трансформацию системы госзакупок в реальное государственно-частное партнерство [13, С. 539].

Таким образом, усиление контроля со стороны ФАС обеспечит рост эффекта публичных закупок на региональную экономику, прежде всего в сфере реализации новой промышленной политики, целеориентированной на формирование "умной" экономики [14, с. 540]. При доступной возможности в допустимые сроки защитить нарушенные права участники закупок смогут получить должный эффект, на который и была рассчитана контрактная система.

Литература

1. Федеральный закон от 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции» (в ред. от 05.10.2015 № 275-ФЗ) // Российская газета. – 2015. – 7 октября.
2. Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (в ред. от 05.04.2016 № 96-ФЗ) // Российская газета. – 2016. – 8 апреля.
3. Федеральный закон от 5 октября 2015 г. № 275-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О защите конкуренции» и отдельные законодательные акты Российской Федерации» (в ред. от 04.01.2016 № 275-ФЗ) // Российская газета. – 2016. – 4 января.
4. Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации от 24.07.2002 № 95-ФЗ (в ред. от 15.02.2016 № 18-ФЗ) // Собрание законодательства РФ. – 2016. – № 7.
5. Постановление Правительства Российской Федерации от 30.06.2004 № 331 «Об утверждении Положения о Федеральной антимонопольной службе» (в ред. от 25.12.2015 № 1429) // Собрание законодательства РФ. – 2016. – № 1.
6. Решение Верховного Суда РФ от 9 февраля 2017 г. № АКПИ16-1287 Об отказе в признании недействующим пункта 3 письма Федеральной антимонопольной службы от 1 июля 2016 г. № ИА/44536/16 «Об установлении заказчиком требований к составу, инструкции по заполнению заявки на участие в закупке» // Гарант (<http://base.garant.ru/71626924/> – Дата обращения: 11.08.2017).
7. Белокрылова О. С. Методы снижения рисков коррупции в системе государственных и муниципальных закупок // *Journal of Economic Regulation*. — 2015. — № 4. — С. 140–146.
8. Белокрылова О.С. Институциональная составляющая неоиндустриализации // Институциональная трансформация экономики: российский вектор новой индустриализации. Материалы IV Международной конференции. – 2015. – С. 518–526.
9. Корытцев М. А., Белокрылов К. А. Проблемы трансплантации и модификации экономических институтов в сфере государственных закупок современной России // *Journal of Economic Regulation*. – 2014. – № 2. – С. 33–46.
10. Grossman G. Promoting new industrial activities: a survey of recent arguments and evidence // *Papers* 147. Princeton: Woodrow Wilson School – Public and International Affairs. – 1989. – P. 87–125.

11. Markovic-Hribernik T., Detelj K. Simulation of Public Procurements impact on innovativeness of EU countries // *International Journal of Simulation Modelling*. – 2016. – Vol. 15. – Issue 2. – P. 249–261.
12. Shcadrina E., Kokareva L., Vinogradov D. Public Procurement Mechanisms for Public-Private Partnerships // *Journal of Public Procurement*. – 2014. – no. 4. – P. 538-566.
13. Yulek M., Taylor T.K. Designing Public Procurement Policy in Developing Countries // *How to Foster Technology Transfer and Industrialization in the Global Economy*. New York: Springer, London: Dordrecht Heidelberg. – 2012. – P. 538-541.
14. Индекс промышленного производства по субъектам Российской Федерации (2017) // Федеральная служба государственной статистики (http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/industrial/# – Дата обращения: 5.08.2017).

ТУРИСТСКИЙ КОМПЛЕКС КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ: СОДЕРЖАНИЕ, СТРУКТУРА И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Берлин С.И., д.э.н., профессор

*Краснодарский филиал Финансового университета при Правительстве РФ,
г. Краснодар*

Берлина С.Х., к.э.н., доцент

*Краснодарский кооперативный институт
(филиал Российского университета кооперации)
г. Краснодар*

Создание в России современного высокоэффективного и конкурентоспособного туристского комплекса, обеспечивающего широкие возможности для удовлетворения российских и зарубежных потребителей в разнообразных туристских услугах - главная задача государства на современном этапе. Для этого необходима разработка концепций туристской деятельности, определение направлений развития, оказание содействия развитию организаций туристского комплекса (в том числе путем финансирования перспективных туристских программ).

По нашему мнению, туризм - это специфическая отрасль экономики, включающая в себя деятельность туристских предприятий по предоставлению комплекса туристских услуг и продаже туристских товаров в целях удовлетворения потребностей человека, возникающих в период его путешествия (поездки). В данном случае туризм рассматривается как особый массовый вид путешествий, с четко определенными целями, совершаемых туристами (то есть деятельность самого туриста), потребителями туристских услуг, и деятельность по организации и осуществлению (сопровождению) таких путешествий (то есть деятельность предприятий сферы туризма) производителя данных услуг [1].

В экономической литературе, организацию управления туристским комплексом обычно представляют следующим образом (рисунок 1).

С экономической точки зрения, туристский комплекс – это бизнес-единица, объединяющая материально-техническую базу, сырье и рабочую силу. В структуру материально-технической базы входят коллективные и индивидуальные средства размещения, туристские предприятия. Выделим в их числе:

- коллективные средства размещения специального назначения;
- коллективные средства размещения общего назначения;
- индивидуальные средства размещения и сезонные кемпинги;
- детские оздоровительные учреждения;
- туристские фирмы.

Туристские услуги включают в себя товары и услуги, приобретаемые приезжими нерезидентами для деловых и личных целей на протяжении срока их пребывания (менее одного года) на территории данной страны или местности. К этой категории относятся услуги туристских компаний, туристских агентов, экскурсионных бюро, услуги гостиниц и прочих средств размещения туристов. Туристским услугам, как и любым другим услугам, присущи отличительные черты: они не являются материальными; относятся к социально-культурным (нематериальным), поскольку определяются деятельностью исполнителя услуги по удовлетворению социально-культурных потребностей: физических, этических, интеллектуальных, духовных и др. Туристские услуги невозможно увидеть или оценить в момент покупки. Объектом таких услуг является собственно потребитель (турист). Поскольку услуга представляет результат непосредственного взаимодействия исполнителя и потребителя, процесс оказания туристской услуги (производство) происходит параллельно с потреблением.

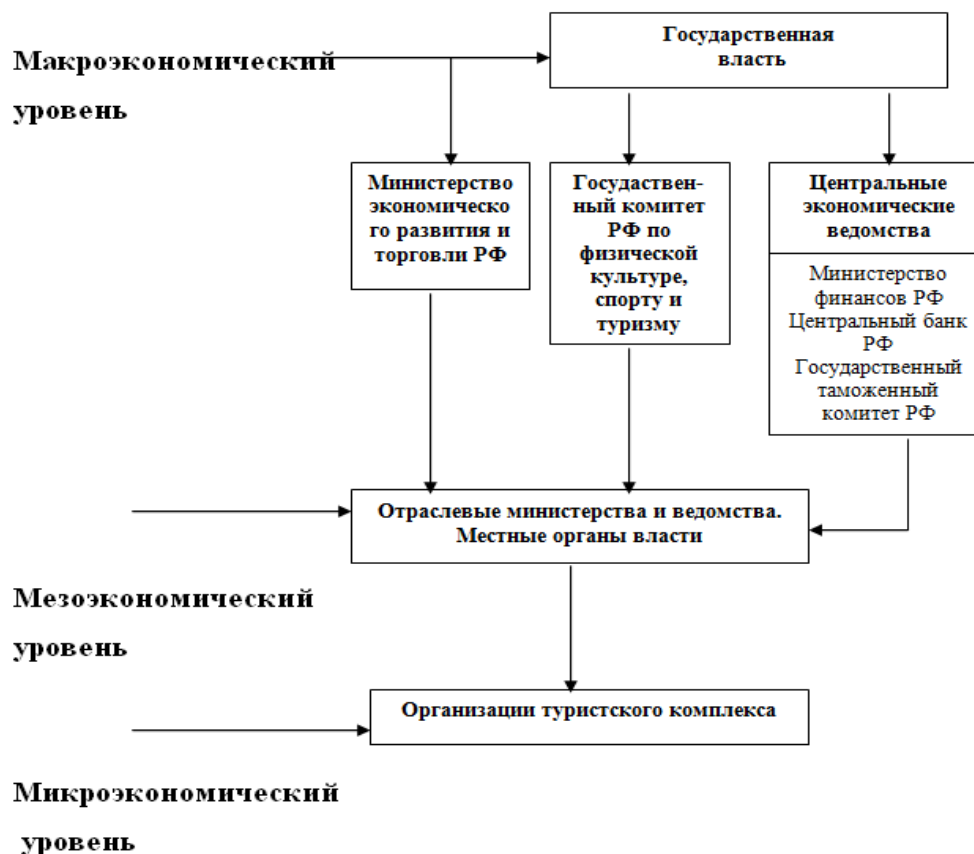


Рис. 1. Организация управления туристским комплексом в России [2].

Жизненный цикл туристской услуги существенно отличается от материального товара, в частности отсутствием этапа хранения. Несохранимость туристской услуги требует тщательного изучения конъюнктуры рынка, точного соответствия спроса и предложения.

В основе выделения туристского комплекса как самостоятельного сектора народного хозяйства, по нашему мнению, лежат следующие обстоятельства:

- все виды учреждений, входящие в туристский комплекс, выполняют сложноинтегрированные общественные функции;
- отраслевая совокупность вышеуказанных предприятий сферы туризма имеет общую территориально-локализованную систему управления;
- все предприятия туристского комплекса обладают сходным характером воздействия на другие отрасли хозяйства региона (строительство, транспорт, сельское хозяйство и др.), стимулируя их развитие;
- предприятия туристского комплекса региона базируются на общем ресурсном потенциале, технологической и социальной инфраструктуре.

Исходя из вышеизложенного, туристский комплекс можно определить как комплекс объединенных хозяйственно-организационных и территориальных групп предприятий, гостиниц и иных средств размещения, средств транспорта, объектов общественного питания, объектов и средств развлечения, объектов лечебного, оздоровительного, спортивного и иного назначения, других организаций, участвующих в реализации функций данного региона.

Максимальная эффективность функционирования туристских предприятий, использования природно-исторического, трудового, геоэтноэкономического и других ресурсных потенциалов территории, производственной и социальной инфраструктуры может быть достигнута при объединении их в единый комплекс и организации единой системы управления [3]. Для более полной характеристики туристского комплекса важно выделить его функции. На наш взгляд, к основным функциям туристского комплекса следует отнести: производственную, распределительную и социальную.

Рассматривая экономическую функцию туризма, мы можем отметить следующее: предприятия туристского комплекса производят новый продукт и соответствуют накоплению ценностей. Таким образом, они выполняют производственную функцию. На наш взгляд, необходимо функцию обеспечения занято-

сти, отнести к социальным функциям и дополнить состав экономических функций ТК функцией сглаживания региональных диспропорций, что является особенно актуальным на сегодняшний день, а также функцией нивелирования отклонений платежного баланса и функцией рационального использования ресурсного потенциала территории. Отметим, что туризм на экономику страны или региона оказывает прямое или косвенное влияние, что выражается в постоянном повторении цикла расходов туриста на покупку услуг и затрат туристского предприятия на организацию своей деятельности, а также на выплату заработной платы своим сотрудникам. Косвенный вклад туризма в экономику страны или региона проявляется в эффекте повторения затрат туристов на покупку услуг в определенное время в определенном месте, то есть происходит генерирование вторичного спроса на туристские услуги.

Максимальная эффективность функционирования туристского комплекса возможна только при условии рационального использования его ресурсного потенциала. Данная экономическая функция тесно взаимосвязана с финансовыми, материально-техническими, природными и другими ресурсами. Обоснование необходимости рационального использования ресурсного потенциала строится на основе изучения современного состояния туристского рынка, планомерном повышении качества предоставляемых потребителям гостиничных услуг [4].

Туристский комплекс является одним из трудоёмких в экономике, поэтому в числе первостепенных социальных функций мы можем выделить функцию обеспечения занятости населения. Количественный рост кадров в туристской отрасли может быть приостановлен только в результате внедрения технических разработок. Технические средства облегчают деятельность, но не могут заменить личное общение с потребителем туристских услуг. Туристский комплекс прямым и косвенным образом способствуют занятости населения [5].

Говоря о прямом эффекте предоставления занятости в туристской индустрии, мы имеем в виду то, что население получает рабочие места непосредственно в туристских предприятиях - главным образом, в гостиничных, транспортных предприятиях и турбюро. Туристский комплекс создает эффект занятости населения и в других отраслях экономики, поэтому говорят о его косвенном участии в занятости населения.

Ещё одной важной социальной функцией туристского комплекса является удовлетворение потребностей населения в отдыхе, оздоровлении, лечении, духовном и физическом развитии. Отметим, что факторы, обуславливающие экономическое и социальное развитие туристского комплекса в регионе, можно сгруппировать по признаку характера воздействия на комплекс: трансформационные и транзакционные. Таким образом, макроэкономическое значение туристского комплекса определяется его производственной, распределительной и социальной функциями.

Реализация этих функций определяет место туристского комплекса в народно-хозяйственном комплексе региона. Превращаясь в отрасль специализации территории, туристский комплекс привлекает для реализации своих основных функций другие отрасли.

Это приводит к укреплению связей между туристской отраслью и отраслями производственной и непромышленной сферы территории. На определенной ступени своего развития вся совокупность отраслей, предприятий, организаций, объединенных единой задачей удовлетворения туристских потребностей населения, образует территориальную и экономическую целостность, т.е. формируется туристский комплекс данного региона.

Таблица 1

Группы факторов воздействующих на туристский комплекс

Факторы развития туристского комплекса	Трансформационные	Транзакционные
	туристские ресурсы	повышение культурного и образовательного уровня населения в регионе
	инфраструктура региона	изменение соотношения количества рабочего и свободного времени населения в регионе
	квалифицированные кадры	изменение структуры потребительского спроса
	демографическая ситуация в регионе	качественное изменение управленческих региональных функций
	рост реальных доходов населения	специализация регионов на определённых видах деятельности
	перераспределение собственности в регионах	

Органы управления при этом выполняют руководящую функцию и принимают решения о необходимых изменениях на основе информации о мере удовлетворения потребностей отдыхающих, наличии материальных и финансовых ресурсов и пр. Достаточно негативным фактором 2017 г. мы считаем принятие решения о введении с 2018 г. на территории Краснодарского края курортного сбора с отдыхающих и туристов, который может ухудшить конкурентоспособность края на международном и внутреннем рынках туристских услуг (прежде всего по сравнению с Турцией) [6]. Стратегически мы рассматриваем туристский комплекс как целенаправленно формируемую, пропорционально развивающуюся совокупность устойчиво взаимосвязанных объектов отраслей народного хозяйства, которые созданы для решения проблемы удовлетворения туристских потребностей населения региона и страны, сконцентрированы на относительно ограниченной и компактной территории, обладающей таким потенциалом туристских ресурсов, который достаточен для удовлетворения народнохозяйственных потребностей. Характеризуя туристский комплекс как самостоятельную отрасль народного хозяйства, важно определить его организационную структуру. Для этого необходимо выявить совокупность выполняемых функций объединенных между собой единством, системой управления и планирования, общностью технологических процессов предприятий, учреждений, организаций, которая и образует отрасль.

Среди факторов формирования туристской отрасли принято выделять основные и дополнительные. К основным факторам производства относятся земля, труд, капитал, а к дополнительным – информатика и предпринимательство. Каждому фактору производства соответствует и определенный факторный доход. Фактору земли соответствует земельная рента, фактору труда – заработная плата, капитала – процент. В различных экономических подходах – различен удельный вес каждого фактора производства; количество факторов производства в этих подходах неодинаково.

Мы предлагаем расчет доли каждого фактора в производственной функции на основе значений, предложенных разными исследователями и соответственно свою оценку факторам производства и создания туристских услуг. По нашему мнению, необходимо выделить долю дополнительного фактора – предпринимательство, в связи с тем, что предприниматель – это менеджер-собственник, он является организатором производства, труда и управления, но не всякий менеджер может быть предпринимателем, т.к. он может работать и по найму. Предприниматели комбинируют ресурсы с целью изготовления нового, неизвестного блага, именно новаторский подход выражается в открытии новых видов туризма и освоении новых туров.

Так, в сезоне 2017 г. туристический поток в Краснодарский край составил более 15,8 млн. чел. из них около 9,9 млн. отдыхающих за три летних месяца (рисунок 1), и сезон еще не завершен. Данные диаграммы свидетельствуют о том, что приток туристов в Краснодарский край с 2012 г. по 2016 г. увеличился на 25%. Несомненно, туризм оказывает влияние на все стороны регионального развития, способствуя пополнению регионального бюджета, совершенствованию социальной и рыночной инфраструктуры, решению проблемы занятости населения, однако имеется ряд проблем, не позволяющих в полной мере осуществлять развитие региона.

Всего в Краснодарском крае, по данным регионального Министерства курортов, туризма и олимпийского наследия, насчитывается порядка 500 различных пляжей. На сегодняшний день классифицированы всего около 58 из них, преимущественно в Анапе, Сочи и Геленджике.



Рис. 1. Туристический поток в Краснодарский край, млн. чел за период 2012–2016 гг.

Остро встает проблема переуплотнения пляжей в пик сезона, а так же низкий уровень обеспеченности благоустроенными пляжами. Сложности развития береговой полосы. В документе ГОСТ Р 55698-2013 «Туристские услуги. Услуги пляжей. Общие требования» [7], указано, что при устройстве пляжей необходимо исходить из минимальной площади береговой зоны на 1 человека/туриста: для морских пляжей - не менее 3 м²; для речных, озерных и др. - не менее 5 м²; для детских - не менее 4 м²; специализированных (для больных с нарушениями опорно-двигательного аппарата) 8-10 м²; площадь акватории в месте купания на проточном водоеме должна обеспечить не менее 5м², а на непроточном водоеме - не менее 10 м².

На данный момент установленные санитарные нормы не соблюдены, данные представлены в таблице 2.

Таблица 2

Загруженность пляжей Черноморского побережья Краснодарского края

Муниципальное образование	Общая площадь пляжей, м ²	Площадь пляжной территории на 1 чел, м ²
Город-курорт Анапа	266380	1,31
Город-курорт Геленджик	338480	1,38
Город-курорт Сочи	393230	2,35
г. Новороссийск	91015	7
Туапсинский район	156930	4,86
ИТОГО	1246035	3,38

Рассматривая проблему отсутствия развитой инфраструктуры, прежде всего, встает ряд вопросов, требующих скорейшего решения:

- низкая транспортная связанность территории (в т.ч. недостаточная доступность побережья), неразвитость инфраструктуры пешеходного туризма, ограниченная пропускная способность дорожной сети, так Летом 2015 г. на трассе М-4 «Дон» произошло резкое увеличение трафика: суточная интенсивность движения в периоды пиковых нагрузок возросла до 4 тыс. автомобилей в час в одном направлении. За два года (2014-2015 гг.) рост трафика по некоторым направлениям на М-4 достигал 25%.

- недостаточное покрытие мобильной связью и высокоскоростным интернетом. Мобильные операторы в погоне за прибылью, применяют технику нечестной борьбы, от которой страдают местные жители и туристы, приехавшие на отдых из других регионов. Во многих городах курортах, хорошая связь преобладает только у одного-двух операторов, из-за применения современных технологий заглушек для других мобильных сетей.

- высокая доля неорганизованного туристского сектора, проявляется в отсутствие развитой инфраструктуры в поселковых муниципалитетах. Основные силы тратятся на уже развитые центры привлечения туристов, вместо развития новых прибрежных акваторий [8].

На данный момент официальная статистика не дает объективную оценку туристического комплекса и результатов его деятельности человеку извне, однако имеются основные прогнозные данные развития курортов Краснодарского края до 2030 г. (таблица 2).

Таблица 2

Основные прогнозные показатели развития санаторно-курортного и туристского комплекса Краснодарского края (2016 – 2030 годы)

Показатели/ годы	2016 год	2021 год	2030 год	Темп роста, %
Турпоток, млн. чел.	15,8	18,0	20,0	126,6
Среднегодовая загрузка средств размещения, %	58	69	85	146,5
Число средств размещения, ед.	3929	4439	5000	127,2
Налоги, млрд. руб.	6,6	8,0	10,0	151,5
Объем услуг, млрд. руб.	112,8	165,0	200,0	177,3
Инвестиции, млрд. руб.	11,1	25,0	30,0	270,2

Основным концептуальным выводом является настоящее несоответствие курортно-рекреационных ресурсов края количеству отдыхающих. Основываясь на санитарных нормах размещения, исходя из минимальной площади береговой зоны на 1 человека/туриста для морских пляжей - не менее 3 м², предполагается что с увеличением турпотока к 2030 г. в 20 млн. чел., необходимая площадь береговой линии должна составлять 60 млн. м².

Предполагается устранение имеющихся проблем, мешающих полноценному развитию региона, путем применения следующих мер:

- усовершенствование пляжной территории, соответствующее всем санитарным нормам;
- наличие централизованной канализации и сооружений очистных систем;
- современная система фильтрования питьевой воды;
- на основе всемирной практики применить технологию насыпных островов, а также использование понтонов для распределения туристов;
- развивать малые поселения, с потенциалом приращения количества туристов, так как основное скопление туристов находится в городах с развитой инфраструктурой, тем самым разгрузить нескольких «точек привлечения туристов» (в т.ч. Сочи, Геленджик, Новороссийск, Анапа, Туапсинский район и другие).

Основными механизмами реализации столь масштабных проектов будут являться федеральные бюджетные инвестиции, а так же построение системы Государственного частного партнёрства (ГЧП), то есть взаимодействие государства и частного сектора для решения общественно значимых задач. Так же привлечение инвестиционных вложений в край крупнейших российских корпораций, возможность создания крупных санаторно-курортных комплексов.

Туристский комплекс весьма чувствителен к изменениям, происходящим в экономике, так как соотношение темпов инфляции и роста доходов населения определяет величину совокупного спроса на туристский продукт. Таким образом, деятельность туристского комплекса оказывает существенное и многообразное влияние на экономику, как отдельных регионов, так и страны в целом [8, 9]. В свою очередь, чем выше уровень жизни и платежеспособный спрос населения в стране, тем больше потребность в туристском продукте, а значит, возникают объективные условия для развития этого сектора экономики. Туристский комплекс как хозяйственная система обладает своим набором факторов производства, ресурсной базой и собственной инфраструктурой, эффективное использование которых приводит к приросту рыночной стоимости произведенных и реализованных услуг.

Литература

1. Берлин С.И., Петров Д.В. Концепция повышения эффективности туристского комплекса Краснодарского края. «50-летию профессора Берлина С.И. посвящается»: монография / Кубанский социально-экономический институт; Научный центр пропаганды и внедрения инноваций. Краснодар, 2015.
2. Чудновский А.Д. Управление индустрией туризма: учебное пособие. – 2-е изд. – М.: КНОРУС, 2014.
3. Маркарян В.Р. Проблемы учета геотнэкономического потенциала региона в условиях глобализации // *Journal of Economic Regulation*. – 2013. – Т. 4. – № 1. – С. 35-41.
4. Берлин С.И., Берлина С.Х., Петров Д.В. Современные критерии оценки качества гостиничных услуг в Олимпийском регионе // *Вестник Академии знаний*. – 2015. – № 13 (2). – С. 12-15.
5. Шер М.Л., Шевченко О.П. Стратегические перспективы развития хозяйствующих субъектов в условиях экономических ограничений // *Теория и практика общественного развития*. – 2015. – № 24. – С. 189-191.
6. Берлин С.И., Симонян Г.А. О целесообразности введения курортного сбора в Российской Федерации // *Современная научная мысль*. – 2017. – № 1. – С. 126-131.
7. ГОСТ Р 55698-2013 Туристские услуги. Услуги пляжей. Общие требования.
8. Константиноиди Х.А. Формирование стратегии развития южного макрорегиона России. диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Адыгейский государственный университет. Краснодар, 2008.
9. Питерская Л.Ю., Кунаковская И.А. Современные тенденции развития инновационных лизинговых отношений в туристско-рекреационной сфере: монография.- Краснодар: Изд-во «Мир Кубани», 2011. – 152 с.
10. Концепция развития санаторно-курортного и туристского комплекса Краснодарского края до 2030 года // <http://min.kurortkuban.ru>.

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ НАСЕЛЕНИЯ СЕВЕРО-ВОСТОЧНОГО ЧЕРНОМОРЬЯ (К 80-ЛЕТИЮ ОБРАЗОВАНИЯ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ)

Бершадская О.В., к.и.н.

*Краснодарский филиал Финансового университета при Правительстве РФ,
г. Краснодар*

В настоящее время значительная часть северо-восточного Черноморья входит в состав Краснодарского края. Научные труды по истории Черноморского побережья востребованы в связи с растущим интересом к данному региону, где интенсивно развиваются курортная отрасль и туризм, проводятся мероприятия международного значения. В данном исследовании рассмотрены переселенческие процессы в период со второй половины XIX – начало XXI в., а также выявлены факторы, которые оказали существенное влияние на формирование численности и состава жителей городов и сел, их хозяйственной деятельности.

Территория северо-восточного Черноморья неоднократно меняла свои границы и административно-территориальный статус: с 1866 г. – Черноморский округ, с 1896 г. – Черноморская губерния, с 1920 г. – Черноморский округ, который до 1924 г. являлся частью Кубано-Черноморской области, а затем – Северо-Кавказского края. С 1937 г. Черноморское побережье Северного Кавказа от Анапы до южной границы Большого Сочи вошло в состав Краснодарского края.

Исследуемый регион стал частью Российской империи 2 сентября 1829 г. по условиям Адрианопольского договора, заключенного между Россией и Турцией. После завершения Кавказской войны коренные жители – горские племена в большинстве своем покинули родные места и переселились в Турцию. Перед правительством Российской империи встала задача заселения и освоения приобретенной территории.

В годы Кавказской войны на Черноморском побережье шло строительство укреплений-фортов. В 1830-е гг. были заложены форт Александровский, впоследствии переименованный в Кабардинское укрепление; Новотроицкое укрепление в устье реки Пшады; укрепление Святого Духа в устье реки Мзымты (ныне – Адлер); Навагинское укрепление в устье реки Сочи; форт в Цемесской бухте, который дал начало Новороссийску; форт Раевский между Анапой и Цемесской бухтой; форты Головинский и Лазаревский между реками Туапсе и Сочи [8, с. С. 518-519]. Со временем на месте этих укреплений возникнут известные курортные города и поселки.

Мирная колонизация Черноморья началась после окончания Кавказской войны. Переселение велось как на основе правительственных мер, так и стихийно. 10 мая 1862 г. было утверждено Положение «О заселении предгорной западной части Кавказского хребта» на пространстве от Геленджика до Туапсе». Здесь в 1863-1864 гг. были основаны 12 станиц кубанских казаков Шапсугского пешего берегового батальона [5, с. 12]. Положение «О заселении Черноморского округа и управлении оным» от 10 марта 1866 г. упорядочило переселенческий процесс. Членами сельских обществ округа могли стать лица всех сословий Российской империи, имеющие на это право, а также иностранцы христианского вероисповедания [5, с. 15].

Северо-восточное Черноморье по своим природно-климатическим условиям значительно отличается от соседней Кубани и других регионов России. Уникальные природно-климатические условия предполагали особую отраслевую структуру сельскохозяйственного производства, ориентированную на садоводство, виноградарство, табаководство. Выращивание полевых культур на большей части территории Черноморья было затруднено. Поэтому российские земледельцы, для которых хлебопашество являлось традиционной отраслью, с большим трудом осваивались в новых условиях.

В 1866 г. комиссия, присланная из Тифлиса, исследовала быт переселенцев и пришла к выводу, что «русский человек не способен удовлетворить требованиям культуры рассматриваемого края» [6, с. 28]. В результате этого заключения Управлением Кавказского наместничества посредством специально командированного в Турцию агронома были приглашены для поселения на льготных условиях табаководы – армяне и греки. Эта категория переселенцев из местности со схожими географическими условиями, оказалась более приспособленными к жизни в Черноморье. Во второй половине XIX в. армяне и греки составляли большинство жителей округа. Таким образом, природно-климатический фактор оказал заметное влияние и на состав населения исследуемой территории.

На свободные земли Черноморского округа переселялись и чехи – подданные Австро-Венгрии. Их иммиграция носила добровольный характер с целью «мирного хозяйственного освоения свободных земель в благоприятных климатических условиях» [2, с. 18]. Большинство чешских поселений располагалось в предгорной полосе в окрестностях Новороссийска и Геленджика – Владимировка,

Гайдук, Кирилловка, Азербиевка, Тешевс, Текос и др. В 1885-86 гг. в горной местности Сочинской волости появились переселенцы-эстонцы, которые основали три населенных пункта: Сальме, Сулево и Эсто-Садок. Последний обрел мировую известность в 2014 г., во время проведения Зимних Олимпийских игр в Сочи.

Во второй половине 90-х гг. XIX в. темпы развития Черноморья значительно увеличились, что привело к изменению его статуса. 23 мая 1896 г. на карте Российской империи появилась новая губерния – Черноморская. Ее площадь составляла 6455 кв. верст, число жителей – 57478 человек. По данным Первой Всеобщей переписи населения Российской империи (1897) значительная часть жителей Черноморской губернии проживала в сельских поселениях – 37 837 человек (66%) [4, с. 175].

Новый этап колонизации Черноморского побережья Кавказа начался в 90-е гг. XIX в. в связи со строительством Новороссийско-Сухумского («Голодного») шоссе. Подавляющее большинство переселенцев было с территории Украины (48 % от общей численности). Доля выходцев из губерний центральной России составила около 14 %. Остальные прибыли из соседних областей – Кубанской и Ставропольской, Кавказских и прибалтийских губерний [3, с. 108]. Продолжалось и внешнее переселенчество – иммиграция на Черноморское побережье Кавказа представителей христианских народов Османской империи. Стихийные переселения армян из исторической области Амшен, расположенной между городами Трапезунд и Синоп, были связаны с армянскими погромами в Турции [5, с. 34]. Греки и армяне предпочитали селиться в районе Адлера, Сочи и Туапсе, где были благоприятные условия для табаководства. В связи с этим, среди жителей южной части Черноморской губернии армянское и греческое население имело значительный удельный вес. В северные районы губернии был направлен миграционный поток из Центральной России, поэтому здесь шел процесс русификации [4, с. 194].

Отметим, что переселенцы первой волны – «старожилы» успели занять наиболее удобные земли, находящиеся в прибрежной зоне в непосредственной близости к коммуникациям и рынкам. На долю новоселов оставались участки, расположенные в предгорной и горной местности, практически лишенные путей сообщения.

В 1926 году в Черноморском округе было 8 городов, в которых проживало 112484 чел. и 722 сельских поселений с численностью жителей 178954 чел., соотношение городского и сельского населения составило 38,5% и 61,5%. Высокая доля городского населения являлась отличительной чертой Черноморского округа. В среднем по стране соотношение городского и сельского населения было 17,3% и 82,7% соответственно [7, с. 260-261]. Такая особенность Черноморского округа объяснялась тем, что в период проведения Всесоюзной переписи 1926 года существовал весьма широкий ценз городских поселений. В соответствии с принятой классификацией типично сельские поселения: Адлер (2215 жителей), Красная Поляна (1207 жителей), Хоста (749 жителей) были переписаны как поселки городского типа.

Отличительной чертой региона являлся пестрый национальный состав населения: основными этническими группами являлись русские и украинцы (совокупный удельный вес 65,9%), армяне – 10,4%, греки – 10,2%. Оставшаяся часть приходилась на чехов, немцев, эстонцев, грузин, молдаван, черкесов и др. [7, с. 99-100].

Среди административных районов Северо-Кавказского края Черноморский округ отличался высокой долей пришлого населения – на 100 человек местных уроженцев приходилось 62,87 переселенцев [1, с. 389]. По мнению А.И. Гозулова – автора ряда трудов по морфологии населения Северо-Кавказского края в 1920-е годы, «статистические исследования в области переселений неоднократно отмечали факт симпатии переселенцев к тем местам, которые до известной степени напоминали бы им места их выхода» [1, с. 388]. Это наблюдение подтверждают данные по Черноморскому округу, где состав пришлого населения отличался по месту рождения. Две трети состава переселенцев из Центрально-Черноземного района разместились в городах, родившиеся за пределами бывшей Российской империи поселились преимущественно в сельских местностях. Таким образом, размещение пришлого населения на территории Черноморья было весьма своеобразным, что, по мнению А. Гозулова, «до известной степени характеризует состав пришлого населения, а тем самым и структуру его народнохозяйственной деятельности» [1, с. 390]. Это подтверждается данными переписи 1926 г., в которых учитывалось распределение представителей основных народностей по занятиям в отраслях экономики. Национальные традиции хозяйственной деятельности и уровень агрикультуры оказали значительное влияние на расселение основных этнических групп. Подавляющее большинство армян и греков – потомственных табаководов предпочло деревню городу (81,3%). Почти 72% украинского населения – выходцы из южных губерний Украины жили в сельской местности и занимались привычным земледелием, выращиванием садовых культур и осваивая виноградарство. Чехи и эстонцы являлись исключительно сельскими жителями. Их высокий уровень агрикультуры позволил добиться значительных успехов в виноградарстве, мясном и молочном животноводстве. Среди русского населения совокупная доля сельских товаропроизводителей составляла только 31,0 % [7, с. 347-357]. Значительная часть русских

переселенцев относилась к так называемой «второй волне», и вынуждена была осваиваться в горных районах, отдаленных от дорог и рынков сбыта продукции. Этот фактор сыграл роль в окончательном выборе места жительства и занятий – потерпев неудачу в сельскохозяйственном производстве, многие русские крестьяне перебирались в города и переквалифицировались в рабочих.

Очередной этап переселенческого процесса начался в 1930-е годы, в связи с реконструкцией курортной отрасли. На Черноморском побережье возводились санатории и пансионаты, прокладывались новые дороги. Особое внимание уделялось району Большого Сочи. Возросший спрос на рабочие руки в строительной и дорожной отраслях способствовал перенаправлению переселенческих потоков из деревни в город. Изменился и национальный состав переселенцев – подавляющее большинство являлось выходцами с территории РСФСР. Русификация исследуемого региона продолжилась в последующие десятилетия в связи репрессиями, насильственным переселением и добровольной миграцией эстонцев, немцев, чехов, греков и др. В итоге доля представителей этих этносов резко сократилась, тогда как удельный вес русского населения возрос до 70 %. В постсоветский период наблюдается активная миграция на Черноморское побережье выходцев из Закавказья, Средней Азии и др. Как следствие урбанизации, отмечается преобладание городских жителей среди основных этнических групп региона.

Литература

1. Гозулов А.И. Морфология населения. – Ростов н/Д., 1929.
2. Домашек Е.В. История чешских поселений Черноморского побережья Северного Кавказа: вторая половина XIX в. – 1914 г. //Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата ист. наук – Краснодар, 2007.
3. Козлов Л. Краткий очерк переселенческих участков Черноморской губернии, – Тифлис, 1906.
4. Соловьева В.В. Население Черноморской губернии (округа) в конце XIX – первой четверти XX вв.: дис. ...канд. ист. наук. – М., 2003.
5. Тверитинов И.А. Социально-экономическое развитие Сочинского округа во второй половине XIX – начале XX вв. – Сочи, 2000.
6. Черноморский округ и его производительные силы: сборник научных трудов /под ред. П.И. Неволлина и В.М. Четыркина. Т. 1. – Новороссийск, 1923.
7. ЦСУ СССР. Всесоюзная перепись населения 1926 г. Т. V. – М., 1928.
8. Энциклопедический словарь по истории Кубани. – Краснодар, 1997.

СОВРЕМЕННЫЕ МИРОВЫЕ МОДЕЛИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

*Видищева Е.В., к.э.н., доцент, Кирилюк А.А., магистрант
Сочинский государственный университет,
г.Сочи*

*Коган М.В., к.э.н., доцент
Астраханский государственный университет,
г.Астрахань*

Национальные инновационные рынки стран мира являются базовой основой всего глобального рынка инноваций. Каждая из них стремится занять лидирующую нишу, пытаясь опередить страну-конкурента по всем параметрам. Разнообразие и скорость усовершенствования того или иного рынка зависит от принятой в стране модели инновационного развития, инфраструктуры, проводимой экономической политики, наличия грамотных специалистов в отрасли. Роль частного сектора при этом заключается в проведении собственных исследований и разработок, освоении инноваций на рынке. Государство же помогает в реализации фундаментальных знаний и создании благоприятных условий для инновационной деятельности, а также комплекса технологий, носящих стратегический характер [6, 7]. Национальные инновационные рынки включают в себя особые структуры и блоки, которые:

- 1) обрабатывают информацию и вырабатывают знания;
- 2) занимаются рабочей подготовкой инновационных кадров и кадровых структур;
- 3) формируют общую инновационную инфраструктуру;
- 4) реализуют инновационные продукты и услуги;
- 5) проводят государственную инновационную политику.

В мире существует четыре вида моделей инновационного развития: евроатлантическая, восточноазиатская, альтернативная и модель тройной спирали. Каждую из них необходимо рассмотреть подробнее на примере конкретных стран.

Евроатлантическая модель – это стандарт полного инновационного цикла. Ее сущность заключается в том, что каждая из организаций стран, придерживающаяся этого вида модели, проходит (или прошла) все стадии цикла инноваций: от формирования инновационной идеи до массового производства продукта или услуги. Здесь предложены все составные части инновационной структуры: прикладная и теоретическая наука, разработки и исследования, реализация пробных образцов и их общедоступное производство. Данную модель используют такие страны, как Великобритания, Франция, Германия, Швеция, Нидерланды [1].

Для более подробного анализа евроатлантической модели взята Франция. Основные коэффициенты ее инновационной активности в глобальном масштабе представлены в таблице 1. К ним относятся внутренние затраты на исследования и разработки в денежном выражении и в процентах к внутреннему валовому продукту (ВВП).

Таблица 1

Основные показатели инновационной деятельности Франции за 2012–2015 гг.*

Коэффициент	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Внутренние затраты на исследования и разработки, млн долл. США	53404,5	53953,3	54300,7	54772,3
Прирост	-	1,02%	0,64%	0,86%
Внутренние затраты на исследования и разработки, в % к ВВП	2,23	2,24	2,24	2,23

*Источник: Gross domestic spending on R&DTotal, % of GDP, 2000-2016. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://data.oecd.org/rd/gross-domestic-spending-on-r-d.htm>

В таблице 1 видно, что внутренние затраты на исследования и разработки во Франции отличаются относительной стабильностью. По последним доступным на сегодняшний день данным они составили около 54772 млн долларов США. Также доля таких затрат в ВВП остается неизменной: в 2012 году они составляли 2,23%, ровно как и в 2015. Прирост показателя в 2015 году составил 0,86%, что на 0,22% лучше предыдущего периода [2].

Евроатлантическая модель в основном подразумевает использование средств предпринимательского сектора – его доля в общей сумме внутренних инновационных расходов составляет более 50%. Далее идут гранты, субсидии и другие финансовые средства государства – оно инвестирует более 35% всех проектов. Доля иностранных ресурсов постепенно растет, но незначительно, что говорит о достаточной самостоятельности французской государственной инновационной политики в целом.

Ассигнования на гражданскую науку из средств федерального бюджета – это такие финансовые ресурсы государства, которые выделяются на проведение фундаментальных и прикладных научных исследований и разработок гражданского назначения.

Прирост грантов и субсидий государства во Франции имеет отрицательную тенденцию. С каждым годом их выделяется все меньшее количество; это связано с ростом инвестиций, поступающих из финансового сектора. На 2015 год объем ассигнований составил 17290 млн долларов, что на 1000 меньше, чем в аналогичном показателе 2014 года.

Восточноазиатская модель – данная инновационная модель развития не содержит в своем цикле стадию формирования фундаментальных идей. Модель базируется на осуществлении технических инноваций и новейших технологий. Страны Восточной Азии в основном ориентированы на экспорт наукоемкой и высокотехнологической продукции, и ранее по большей части заимствовали некоторые технологии государств евроатлантической модели. Сейчас эти государства находятся на стадии перехода к реализации новейших уникальных технологий, а некоторые из них уже выпускают передовые флагманы инновационных продуктов. Странами восточноазиатской модели являются Япония, Гонконг, Южная Корея, Тайвань [3].

Самой яркой представительницей восточноазиатской модели считается Южная Корея: она возглавляет рейтинг стран по показателю удельного веса затрат на науку к ВВП [8], следовательно она тоже требует особого внимания. Вышеупомянутые данные по внутренним затратам на инновационную деятельность рассмотрены в таблице 2.

Таблица 2

Основные показатели инновационной деятельности Южной Кореи за 2012–2015 гг.*

Коэффициент	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Внутренние затраты на исследования и разработки, млн долл. США	64267,7	68149,3	72806,8	73719,8
Прирост	-	6,03%	6,83%	1,25%
Внутренние затраты на исследования и разработки, в % к ВВП	4,03	4,15	4,29	4,23

*Источник: Gross domestic spending on R&DTotal, % of GDP, 2000-2016. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://data.oecd.org/rd/gross-domestic-spending-on-r-d.htm>

Южная Корея отличается стабильным ростом объема внутренних затрат на инновационную деятельность. В 2013 году он составил 68149, в 2014 – 72806, а в 2015 целых 73719 млн долларов США. Однако показатель прироста в 2015 году снизился на 5%, что может говорить о дальнейшем сокращении средств, выделяемых на разработки. В процентах к ВВП коэффициент затрат является самым большим в мире – 4,29% и 4,23% в 2014 и 2015 годах соответственно [2].

Доля ресурсов на инновации частных инвесторов является наибольшей. Этот показатель довольно стабилен и составляет около 74-75% от единого числа всех затрат. Часть средств иностранных источников за последний рассматриваемый год незначительно выросла с 0,3% до 0,7%. Стоит отметить, что другие национальные ресурсы в Республике Корея практически не задействованы в финансировании инновационных проектов и предприятий.

По сравнению с 2012 годом в 2015 объем грантов и субсидий вырос на 3000 млн долларов. Темп прироста также растет – до 6,44% в 2015 году. Такой тренд говорит о том, что в Республике Корея, несмотря на преобладание финансирования инноваций из средств частного сектора, государство активно стимулирует постоянно развивающийся научно-технический прогресс.

Альтернативная модель развита в тех странах, которые не обладают огромным потенциалом фундаментальной и прикладной науке и ориентированы преимущественно на сельскохозяйственную отрасль. Эта концепция не подразумевает обладание большими запасами сырья, развитую технологию переработки; отсутствует высокотехнологичная составляющая. Альтернативная модель инновационного развития основывается на подготовке кадров в области менеджмента, финансов и экономики в целом, социологии; развитии творческой индустрии, рекреации, некоторых сфер легкой промышленности. Упор делается на устройство специалистов для местных представительств транснациональных корпораций, международных банков и банковских и политических интернациональных организаций. Страны, использующие эту модель – Португалия, Турция, Чили, Таиланд [3].

За главный пример альтернативной модели инновационного развития принята европейская страна – Португалия. В таблице 3 показаны основные коэффициенты затрат на исследования и разработки.

Таблица 3

Основные показатели инновационной деятельности Португалии за 2012–2015 гг.*

Коэффициент	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Внутренние затраты на исследования и разработки, млн долл. США	3755,3	3574,5	3506,7	3521,9
Прирост	-	-4,81%	-1,89%	0,43%
Внутренние затраты на исследования и разработки, в % к ВВП	1,38	1,33	1,29	1,28

*Источник: Gross domestic spending on R&DTotal, % of GDP, 2000-2016. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://data.oecd.org/rd/gross-domestic-spending-on-r-d.htm>

В Португалии, как в стране, в которой применяется альтернативная модель инновационного развития, наблюдаются довольно скромные показатели внутренних затрат. В 2015 году они ненамного увеличились – прирост составил 0,43%, однако до этого коэффициент прироста был и вовсе отрицательным. По последним данным размер внутренних затрат на исследования и разработки составил всего 3522 млн долларов США и 1,28% к общему объему ВВП. Все говорит о том, что альтернативная концепция является наименее эффективной для развития инноваций внутри осуществляющей ее стран.

Португалия как представитель альтернативной модели инновационного развития отличается от стран двух предыдущих представленных концепций. В ней отсутствует четко выраженный сектор финансирования исследований и разработок.

Государство вместе с предпринимательским сектором делит количество профинансированных ими инновационных проектов практически пополам – их доли занимают 46,4% и 42,3% соответственно. Это характеризует Португалию как страну с относительно неразвитой инновационной областью производства и не обладающей огромным потенциалом в этой сфере. Ей необходимо разработать новую наукоемкую инфраструктуру, привлечь грамотных и квалифицированных специалистов, ученых, сформировать собственный круг частных инвесторов, задействовать их в инновациях, открыть научные институты и обеспечить их необходимыми средствами. Возможно также привлечение других иностранных источников, тем более, что их показатель по сравнению с 2012 годом заметно вырос – с 3,2% до 6,1% в 2015 году.

Государственные средства целевого назначения, выделенные из федерального бюджета, в Португалии занимают большую часть всех финансируемых в инновации средств.

Прямое финансирование из государственного бюджета увеличивается с каждым годом на несколько сотен миллионов долларов США. В 2015 году общий объем ассигнований на инновации составил 3016 млн долларов, что на 400 млн больше, чем в 2012 году. Прирост также показывает в 2015 улучшение этого показателя на 7,57% в сравнении с предыдущим годом.

Модель тройной спирали – в ее основе лежит взаимодействие трех институтов – государства, науки и бизнеса – на каждой стадии разработки инновационного продукта. Главные элементы модели тройной спирали: рост роли университетов в сотрудничестве с правительством и промышленностью, взаимодействие вышеперечисленных институтов по собственной инициативе, принятие каждым институтом функций оставшихся. Концепция подразумевает превращение университетов в предпринимательские и промышленные ресурсы и источники. Модель тройной спирали в незаконченном своем виде практикуется в США, предпосылки для ее осуществления проявляются в Японии, некоторых государствах Западной Европы [3].

При рассмотрении модели тройной спирали за основу взяты США как единственная страна, осуществляющая данную концепцию в более-менее полной мере. США является передовым лидером как страна-производитель многих инновационных товаров; ее наукоемкие и высокотехнологичные предприятия и компании находятся на высших ступенях рейтингов передовых изданий и интернет-порталов. Таблица 4 предоставляет главные показатели по затратам на инновационную деятельность страны.

Таблица 3

Основные показатели инновационной деятельности США за 2012–2015 гг.*

Коэффициент	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Внутренние затраты на исследования и разработки, млн долл. США	420493,7	433248,6	445854,5	462765,6
Прирост	-	3,03%	2,90%	3,79%
Внутренние затраты на исследования и разработки, в % к ВВП	2,706	2,74	2,75	2,78

*Источник: Gross domestic spending on R&DTotal, % of GDP, 2000-2016. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://data.oecd.org/rd/gross-domestic-spending-on-r-d.htm>

США тратит практически больше всех финансовых ресурсов на исследования и разработки внутри страны. Наблюдается стабильный прирост показателя затрат – 3,03 в 2013 против 3,79% в 2015 году. Объем внутренних затрат на инновации в % к ВВП с каждым годом незначительно, но возрастает: 2,75% и 2,78% в 2014 и 2015 году соответственно. Общее количество всех средств, вложенных в наукоемкую деятельность по всем отраслям в 2015 году – 462766 млн долларов США.

Также можно говорить о том, что США является лидером среди всех стран по количеству высококлассных инновационных компаний в мире. Согласно рейтингу издания Forbes – таблица 5, – в котором отображены данные по 100 компаниям со всего земного шара, почти все строки в топ-10 инновационных предприятий заняли именно представители США. В рейтинге находятся только те компании, чья капитализация оценивается в сумму не менее 10 млрд долларов США, а также чтобы как минимум 1% от общего размера чистых активов предприятия инвестировался в последующие новые инновации и усовершенствование старых продуктов [8].

12 самых инновационных компаний мира, Forbes, 2016 г.*

Позиция	Название организации	Страна расположения	Рост продаж за последний период (2015-2016гг.)
1	TeslaMotors	США	23,36%
2	Salesforce.com	США	25,00%
3	RegeneronPharmaceuticals	США	36,88%
4	Incyte	США	46,07%
5	AlexionPharmaceuticals	США	19,24%
6	UnderArmour	США	29,27%
7	MonsterBeverage	США	13,38%
8	UnileverIndonesia	Индонезия	-13,98%
9	VertexPharmaceuticals	США	147,95%
10	BioMarinPharmaceutical	США	13,44%

*Источник: Forbes: The World's Most Innovative Companies. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.forbes.com/innovative-companies/list/2/#tab:rank_header:innovationPremium_sortreverse:true

На первом месте находится Tesla (TeslaMotors) – компания, чьей основной деятельностью является производство электромобилей и развитие решения проблем хранения и использования электрической энергии. Второе место занимает Salesforce.com, которая разработала систему управления взаимоотношения с клиентами (CRM-система), а третье – RegeneronPharmaceuticals, создающая новейшие лекарства от особо тяжелых болезней человеческого организма.

В США, как у участника модели инновационной системы тройной спирали по финансовым средствам, вложенным во внутренние затраты на исследования и разработки, присутствует свой лидер, однако и другие секторы принимают активное участие, что отражено в таблице 6. Это и отличает США и принятую ими концепцию от других стран.

Внутренние затраты на исследования и разработки по источникам финансирования, США, 2012-2015гг., (из 100%, %)*

Коэффициент	2012	2013	2014	2015
Средства государства	33,4	30,8	27,7	27,7
Средства предпринимательского сектора	60,0	59,1	60,9	60,9
Другие национальные источники	6,6	6,3	6,9	6,9
Средства иностранных источников	-	3,8	4,5	4,5

*Источник: Science, technology and innovation : Gross domestic expenditure on R&D (GERD), GERD as a percentage of GDP, GERD per capita and GERD per researcher. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://data.uis.unesco.org/Index.aspx?queryid=74#>

Предпринимательский сектор занимает большую долю на рынке, при этом каждый год показывая стабильность – около 60% от всех финансовых средств. Государство в 2015 году по сравнению с 2012 вкладывается в инновации меньше, однако также является активным инвестором. Довольно неплохие показатели и у других национальных секторов и иностранных источников. В модели тройной спирали взаимодействуют все институты государства, в полной мере оказывая воздействие на его инновационную сферу деятельности.

В Европе наибольшее количество исследований проводятся в области фармакологии и медицины (затраты на нее составляют приблизительно 55 млрд долларов США); в Северной Америке – также здравоохранение и компьютерные технологии (79 и 78 млрд долларов соответственно); в Азии – промышленность и автоиндустрия (18 и 33 млрд долларов США) [10]. Как видно из анализа

финансовых показателей стран каждой из систем инновационного развития, наиболее действенной и эффективной моделью является тройная спираль. Она и признана самой развитой и еще не используемой в полной мере, однако результаты ее проведения являются наилучшими. Далее по инновационной полезности идут две модели – евроатлантическая и восточноазиатская, которые различны в своих концепциях, однако практически одинаково эффективны в использовании. Самая слабая инновационная система – альтернативная, ее применяют страны, чей наукоемкий потенциал не раскрыт и вероятно пока не представляет для правительства достаточного интереса. Это является результатом того, что в России довольно поздно начал свою эволюцию инновационный рынок (по сравнению с другими странами, использующими иные модели инновационного развития) [4, 5].

Литература

1. Модели формирования национальных инновационных систем [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://kapital-rus.ru/articles/article/modeli_formirovaniya_nacionalnyh_innovacionnyh_sistem/ (Дата обращения: 11.05.2017 г.).
2. Gross domestic spending on R&DTotal, % of GDP, 2000 – 2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://data.oecd.org/rd/gross-domestic-spending-on-r-d.htm> (Дата обращения: 21.05.2017 г.).
3. Модели формирования национальных инновационных систем [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://kapital-rus.ru/articles/article/modeli_formirovaniya_nacionalnyh_innovacionnyh_sistem/ (Дата обращения: 28.09.2017 г.).
4. Константиныди Х.А., Мавриды К.П. Развитие пространственных систем макрорегионального уровня: маркетинговые аспекты // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. – 2012. – № 3 (104). – С. 75-80.
5. Рубин А.Г. Оценка и перспективы активизации инновационной деятельности российских предприятий // Проблемы достижения экономической устойчивости и социальной сбалансированности: императивы, правовые и хозяйственные механизмы: Сборник статей международной научно-практической конференции / под общ. ред. Э.В.Соболева, С.И. Берлина, В.В. Сорокожердьева. – Краснодар, 2015. – С. 123–126.
6. Сорокожердьев В.В., Соболев Э.В., Брижак О.В. Социально-экономическое обновление России: необходимость системного экономико-правового регулирования // Экономическая наука современной России. – 2013. – № 4 (63). – С. 141–142.
7. Созаева Т.Х., Узденова М.Х. Инновационная парадигма сглаживания поляризованности экономического пространства // Региональная экономика: теория и практика. – 2014. – № 4. – С. 34–40.
8. Science, technology and innovation : Gross domestic expenditure on R&D (GERD), GERD as a percentage of GDP, GERD per capita and GERD per researcher [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://data.uis.unesco.org/Index.aspx?queryid=74#> (Дата обращения: 01.02.2017 г.).
9. Forbes: The World's Most Innovative Companies [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.forbes.com/innovative-companies/list/2/#tab:rank_header:innovationPremium_sortreverse:true (Дата обращения: 24.10.2017 г.).
10. Global Innovation 1000 Study 2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.strategyand.pwc.com/innovation1000#VisualTabs3|GlobalKey> (Дата обращения: 24.10.2017 г.).

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ НАЛОГОВЫЙ КРЕДИТ КАК ИНСТРУМЕНТ СТИМУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

*Грызунова Н.В. д.э.н., профессор, Киселева И.А. д.э.н., профессор
Российский экономический Университет имени Г.В. Плеханова,
г. Москва*

Всегда существует проблема в определении источника инвестирования и получение, потом, с этих инвестиций прибыли. Поиск источников инвестирования является постоянной проблемой, как для государства, так и для рыночных субъектов. Один из способов решения этой проблемы – инвестиционный налоговый кредит. Методология его использования дала хорошие результаты во многих странах мира. Совершенствование процессов инвестирования и налогообложения, создание правовой основы урегулирования процессов предоставления и получения отсрочки (рассрочки) по уплате налога, сбора, пеней, инвестиционного налогового кредита, всегда актуально особенно в условиях экспансии финансового рынка и достижения энергетической эффективности.

Целью статьи является определение элементов механизма инвестирования на базе налоговой составляющей, стандартов инвестирования кредитного портфеля.

Предметом исследования являются отношения, возникающие в процессе определения вида налога (или налогов) – базы налогового кредита.

Научная новизна данного исследования содержится в систематизации теоретических подходов и планирование инвестиционных заявок на базе, прежде всего финансового анализа, а также теории переложения, обмена и страховой премии.

В настоящее время существует широкий спектр методов налогового стимулирования инвестиционной активности компаний. Как показывает мировая финансовая практика, одним из наиболее эффективных инструментов является инвестиционный налоговый кредит (ИНК). Но, пока он в России недооценен.

Механизм инвестиционного налогового кредита необходимо увязать с инвестиционными стандартами, портфельным подходом и налоговыми требованиями, одновременно. Механизм должен содержать стимулирующую составляющую для рыночных субъектов. В отличие от налоговых льгот инвестиционный налоговый кредит имеет положительный фискальный и финансовый эффекты. Рассмотрим основные статистические предпосылки расширения сферы действия ИНК.

В процессе совершенствования положений НК РФ, в частности ст. 66-68 можно отметить частоту повторения термина «энергетическая эффективность» как основания для предоставления кредита. Россия обладает уникальным техническим энергетическим потенциалом, в абсолютных объемах – это 403 млн. т.у.т.[9]. Энергоэффективность — это буквально, использование меньшего количества энергии для обеспечения того же уровня энергетического обеспечения конструкций или процессов.

ИНК сокращает дефицит ликвидности в банковском секторе, поскольку приносит процентный доход, как можно видеть в табл. 1. Для государства это характеризуется снижением дефицита капитальных вложений, что способствует экономии финансовых ресурсов [1]. Однако механизм ИНК в России до сих пор не обеспечивает финансовых преимуществ, при налоговом инвестировании, несмотря на солидный документооборот. Сдерживающим фактором при принятии решения о предоставлении инвестиционного налогового кредита является пренебрежение к налоговому анализу и к обоснованию выбора налоговой базы.

Таблица 1

Элементы доходов и расходов консолидированного бюджета, млрд.руб.[www.gss]

Показатели	2015	2016
Всего затрат на научно исследовательскую деятельность, в том числе:	355,3	306,3
- фундаментальные науки	115,1	120,6
- прикладные исследования	240,2	185,7
- НИОКР	166,4	83,1
Инвестиции на ООС	4,8	3,4
Расходы на воспроизводство минерально сырьевой базы	33,5	3,8
Водное хозяйство	20,2	19,5
Лесное хозяйство	31,2	29,6
Налог на прибыль	2270,3	2613,2
Налоги и сборы и регулярные платежи за природные ресурсы	2951,8	2680,2
НДПИ	2929,4	2863,5
Доходы от инвестиций в ООС	72,5	84,4

По мнению авторов, энергетическая эффективность создает посыл именно к ресурсным налогам. Авторы считают, что вместо налога на прибыль использовать ресурсными налогами и платежами, тем более это одно из его целевых условий, как показано в ст. 67. Порядок и условия предоставления инвестиционного налогового кредита [приводится из НК РФ с сокращениями]:

1) проведение этой организацией НИОКР либо технического перевооружения собственного производства, в том числе направленного на создание рабочих мест для инвалидов и (или) повышение энергетической эффективности производства товаров, выполнения работ, оказания услуг, или осуществление мероприятия по снижению негативного воздействия на окружающую среду, предусмотренных пунктом 4 статьи 17 Федерального закона от 10 января 2002 года N 7-ФЗ «Об охране окружающей среды», ред. от 21.07.2014 N 219-ФЗ;

2) осуществление этой организацией внедренческой или инновационной деятельности;

3) выполнение этой организацией особо важного заказа по социально-экономическому развитию региона;

- 4) выполнение оборонного заказа;
- 5) осуществление этой организацией инвестиций в создание объектов, имеющих наивысший класс энергетической эффективности, в том числе многоквартирных домов, и (или) относящихся к возобновляемым источникам энергии, и (или) относящихся к объектам по производству тепловой энергии, электрической энергии, имеющим коэффициент полезного действия более чем 57%;
- 6) включение этой организации в реестр резидентов зоны территориального развития. [НК РФ, ст. 67].

Предложение авторов обусловлено планируемыми результатами, важность их для экологии и населения, а потом уже для конкурентоспособности промышленных предприятий. Используемые в такой «связке» налоги и результаты будут более управляемы и контролируемыми, в соответствии со ст. 6.1. [9]. Передача осуществления полномочий федеральных органов исполнительной власти в области энергосбережения органам исполнительной власти субъектов РФ, поскольку эта деятельность находится на стыке инженерии, экономики, юриспруденции и налогообложения. Предоставление кредита всегда сопровождается его обоснованием, которое должно быть составлено в ракурсе международных стандартов инвестирования (GIPS)[8]. (GIPS) учитывают: отраслевую рентабельность; персонифицированность видов деятельности; требования к стартовому капиталу; прогнозирование объёма денежных средств; и пр. Данные требования согласуются с положениями гл. 9[10]: 1) нестабильность инвестиционных потоков в силу неверной финансовой оценки информации; 2) отсутствие порядка возврата заёмных средств. Одной из проблем, финансового рынка сейчас, и рынка инвестиционного кредита в частности является отсутствие или ограничения в прекращении отношений по желанию инвесторов. Действенность и эффективность налогового механизма, как и любого финансового, обусловлен, равносущью в финансовых правах и требования контрагентов. (Например, «дополнительные согласования по 20 млн. руб.). Инвестиционные законодательные инновации будут полезны, в частности, к вложению инвестиций в объекты интеллектуальной собственности, строительству новых объектов подсобного назначения, осуществляемому не в рамках технического перевооружения организации. Что как раз является одним из пунктов ст. 67 НК РФ. Главная идея глобальных стандартов инвестиций (GIPS) исходит из различия предпринимательских и инвестиционных практик, например такая ситуация с ИНК, когда используется портфельный подход. Но международные стандарты всегда уменьшают драматичность конфликтов и риски, что будет полезно в России. [11, с.25].

В стандарте говорится: «Обеспечение последовательности данных об инвестиционной, налоговой и кредитной деятельности будет стимулом для честной и всеобщей конкуренции между инвестиционными фирмами на многих рынках»[8], однако, поскольку в процессах участвуют институциональные организации с разными полномочиями. Подобное вряд ли достижимо.

GIPS позволяет применять портфельный подход для ИНК и сравнивать результаты, что является большим плюсом для инвестиционных менеджеров независимо от их географического местоположения, а также (GIPS) облегчает диалог с клиентами на предмет результативности инвестиций, и позволяет оценить стоимость административного вмешательства: благодаря стандартизации управления портфелями; неизменности методик расчета параметров. [4, с.121]

На сегодняшний день очевидно неравноправие участников отношений, возникающих при предоставлении инвестиционного налогового кредита, заключающееся в том, что государство практически не несёт ответственности за несвоевременное принятие решения о предоставлении ИНК, за невыполнение обязательств по договору, тогда как организация несёт ответственность за нарушение условий договора в соответствии со ст. 68 НК РФ. В Налоговом кодексе РФ ничего не говорится об ответственности налогоплательщиков за нецелевое использование средств, высвобождаемых в связи с получением инвестиционного налогового кредита[10]. Целесообразно расширить применение механизма амортизационной премии и амортизационных коэффициентов. Как известно, эта схема влечёт за собой сокращение поступлений налога на прибыль (порой существенное). Если налог на прибыль заменить на ресурсные налоги эта проблема ликвидируется. [5, с.242]. Это предложение можно включить в ст. 259.3 «Применение повышающих (понижающих) коэффициентов к норме амортизации» НК РФ, п.5. Можно предложить альтернативу: или рассматривать механизм ИНК как налоговую оптимизацию или как портфель контрактов. В качестве критериев налоговой и инвестиционной оптимизации можно использовать показатели, приведенные в таблице. Они соответствуют требованиям международных стандартов инвестирования. Авторы считают, что должны быть учтены три грани деятельности: банковской, инвестиционной и налоговой. Следует отдать предпочтение коэффициентам налоговой экономии, они очень импонируют инвесторам. Они характеризуют выгоду, которая будет получена в результате применения разработанного механизма. При этом коэффициенты эффективности налоговой оптимизации оказывают влияние не только на величину налоговых обязательств, но и на эффективность деятельно-

сти фирмы в целом. [6, с.244]. Показатели эффективности налогообложения использовались авторами для определения будущих инвестиционных портфелей. Данная информация разрешила оценить действенность налогового планирования с точки зрения получаемой экономии [10].

Проведенный анализ базировался на сравнении коэффициентов эффективности налогообложения за несколько лет. Мы взяли данные за 2014-2016 и прогноз на 2017 г. (см. табл. 2).

Таблица 2

**Инвестиционная результативность предприятий малого бизнеса (МО),
использовавших ИНК[спарк]**

Год	Рентабельность инвестиций (%)	Среднерыночная доходность (%)	Число портфелей с ИНК	Дисперсия композитного портфеля (%)	Активы в конце периода по рыночной стоимости (млн. руб.)	Доля работающих активов	Активы и инвестиции
2014	10.0	14.1	26	5	265	70	446
2015	12.2	11.8	32	2	235	68	446
2016	12.4	14.1	38	7	344	65	549
2017	17.1	15	45	8	445	64	655

В данном случае можно предположить, что рост себестоимости продукции и увеличение объема продаж способствовали сокращению суммы налогооблагаемой прибыли. На основе данных отчетности были рассчитаны показатели, характеризующие финансовую и налоговую эффективность. При сопоставлении данных можно сказать, что 2 из 8 рассчитанных критериев выходят за норму.

Выводы:

В работе были предложены изменения к механизму инвестиционного налогового кредита, эти предложения будут хорошо согласоваться с планированием крупных сделок с природоохранным оборудованием;

Авторы предлагают изменить стандарты предоставления инвестиционного кредита по аналогии с потребительским кредитом;

В работе было предложено заменить налог на прибыль ресурсными в механизм оптимизации налогообложения, а также расширение финансовых критериев;

Авторы предложили в качестве источников покрытия дефицита консолидированного бюджета, так же и дефицита бюджетов субъектов федерации использовать не только ценные бумаги, акции и иные формы участия но и доходы от инвестиционного налогового кредита в ООС;

Авторы предложили расширить механизм получения налоговой экономии. Рост налоговой экономии является стимулом для организации в создание сложных финансовых продуктов на базе инвестирования в ООС даже на предприятиях малого бизнеса.

Литература

1. Грызунова Н.В. Налоговое планирование инвестиционной деятельности рыночных субъектов // В сборнике: Инновационная стратегия развития России в условиях глобализации мировой экономики, 2013. – С. 264-267.
2. Грызунова Н.В. Создание ресурсосберегающих структур на базе НКО в энергетическом комплексе России // Современная наука. – 2015. – № 3. – С. 10-17.
3. Грызунова Н.В. Управление финансами хозяйствующих субъектов: современные технологии кредитования рыночных субъектов в условиях дефицита ликвидности // Статистика и Экономика. – 2014. – № 6-2. – С. 285-288.
4. Грызунова Н.В., Киселева И.А. Управление денежными потоками предприятия и их оптимизация // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2016. – № 7 (340). – С. 119-130.
5. Киселева И.А., Трамова А.М. Моделирование инвестиционной привлекательности туристической отрасли региональной экономики (на примере Кабардино-Балкарской Республики) / Аудит и финансовый анализ. – 2010. – № 5. – С. 241-246.
6. Киселева И.А., Цэцгээ Б. Оптимизационная модель развития туризма // Аудит и финансовый анализ/ – 2005. – № 2. – С. 244-245.
7. Приказ ФНС России от 16.12.2016 №ММВ-7-8/683@«Об утверждении Порядка изменения

срока уплаты налога, сбора, страховых взносов, а также пени и штрафа налоговыми органами» 20.02.2017 №45707) http://www.consultant.ru/law/podborki/investicionnyj_nalogovyj_kredit.

8. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 40 «Инвестиционная недвижимость».

9. ФЗ от 23.11.2009 № 261-ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации», редакция от 29.07.2016 (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2018 и редакция от 29.07.2017).

10. Налоговый кодекс Российской Федерации (НК РФ), ред. от 18.07.2017 № 163, 173.

11. Киселева И.А., Симонович Н.Е. Принятие решений в условиях риска: психологические аспекты // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2014. – № 18. – С. 23-29.

МОДЕЛИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РЕГИОНА

*Жангоразова Ж.С., д.э.н., профессор, Бuzдов З.З., к.э.н., доцент
Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет,
г. Нальчик*

Устойчивое развитие сельских территорий, в настоящее время, когда проводится политика взаимных санкций в области продовольственных товаров, как в сфере импорта, так и их экспорта, возможно лишь на основе внедрения инноваций в производственно-хозяйственную деятельность товаропроизводителей АПК [5, с. 294;6;8].

Основой инновационного развития аграрного сектора экономики региона, наряду с внедрением нововведений, является максимальное и эффективное использование ресурсов, прежде всего, сельскохозяйственных земель, что предусматривает, как минимум, продовольственное самообеспечение; особенно это верно в отношении регионов, имеющих аграрную специализацию [1, с. 34;3;7;9].

Население России должно иметь возможность получения достаточного количества продуктов питания и хорошего качества, за счет собственного производства. Формирование таких условий является одной из важных задач государства, как ответственного за повышение уровня жизни населения и укрепления его здоровья [3, с. 28].

В современных условиях использование эффективных способов организации производства сельскохозяйственной продукции для обеспечения населения региона продуктами питания становится особенно актуальной. Отметим, что решение этой задачи требует широкого использования математических методов для анализа и обработки имеющейся информации, а также для оптимизации каждого этапа производства продуктов питания [2, с. 46].

Ниже, в общем случае, приводится экономико-математическая модель инновационного развития аграрного сектора экономики региона. Известно, что данная задача имеет решение в рамках линейного программирования.

Модель имеет следующую структуру:

I. Состав ограничений модели:

1. Ограничения по земельным ресурсам.

1.1. Условие по использованию сельскохозяйственных угодий:

$$\sum_{i=1}^{N_1} x_i \leq S_{с/х}. \quad (1)$$

1.2. Условие по использованию пашни:

$$\sum_{i=1}^{N_2} x_i \leq S_{пашн}. \quad (2)$$

1.3. Условие по использованию пастбищ:

$$\sum_{i=1}^{N_3} x_i \leq S_{паст}. \quad (3)$$

1.4. Условие по использованию сенокосов:

$$\sum_{i=1}^{N_4} x_i \leq S_{сен}. \quad (4)$$

1.5. Условие по использованию многолетних насаждений:

$$\sum_{i=1}^{N_5} x_i \leq S_{лн}. \quad (5)$$

2. Ограничения, описывающие обеспечение сельскохозяйственных животных кормами:

2.1 Условие обеспечения сельскохозяйственных животных кормовыми единицами:

$$\sum_{i=1}^{N_1} k_i x_i + \sum_{i=N_1+1}^{N_2} k_i x_i + \sum_{i=N_2+1}^{N_3} k_i x_i + k_{N_4} x_{N_4} + k_{N_5} x_{N_5} \geq K. \quad (6)$$

2.2 Условие обеспечения сельскохозяйственных животных переваримым протеином:

$$\sum_{i=1}^{N_1} n_i x_i + \sum_{i=N_1+1}^{N_2} n_i x_i + \sum_{i=N_2+1}^{N_3} n_i x_i + n_{N_4} x_{N_4} + n_{N_5} x_{N_5} \geq \Pi_{пер}. \quad (7)$$

2.3 Условие обеспечения сельскохозяйственных животных концентрированными кормами:

$$\sum_{i=N_2+1}^{N_3} k_i x_i \geq D_{кон} K. \quad (8)$$

2.4 Условие обеспечения сельскохозяйственных животных грубыми кормами:

$$\sum_{i=1}^{N_1} z_i x_i + \sum_{i=N_1+1}^{N_2} z_i x_i + \sum_{i=N_2+1}^{N_3} z_i x_i + z_{N_5} x_{N_5} \geq D_{зр} K. \quad (9)$$

2.5 Условие обеспечения сельскохозяйственных животных сочными кормами:

$$\sum_{i=1}^{N_1} z_i x_i + \sum_{i=N_1+1}^{N_2} z_i x_i + \sum_{i=N_2+1}^{N_3} z_i x_i + z_{N_4} x_{N_4} \geq D_{соч} K. \quad (10)$$

2.6 Условие обеспечения сельскохозяйственных животных зелеными кормами:

$$\sum_{i=N_2+1}^{N_3} z_i x_i + z_{N_4} x_{N_4} \geq D_{зел} K. \quad (11)$$

3. Ограничения, описывающие оптимальный рацион питания сельскохозяйственных животных определенного вида:

3.1 Условие обеспечения сельскохозяйственных животных кормовыми единицами по оптимальному рациону:

$$H_i^{ЗС} \Pi_i^{ЗС} x_i + H_i^{УЗС} \Pi_i^{УЗС} x_i \geq K_{ор}. \quad (12)$$

3.2 Условие обеспечения сельскохозяйственных животных переваримым протеином по оптимальному рациону:

$$H_i^{ЗС} \Pi_i^{ЗС} x_i + H_i^{УЗС} \Pi_i^{УЗС} x_i \geq \Pi_{пер/ор}. \quad (13)$$

3.3 Условие обеспечения сельскохозяйственных животных концентрированными кормами по оптимальному рациону:

$$H_i^{ЗС} \Pi_i^{ЗС} x_i + H_i^{УЗС} \Pi_i^{УЗС} x_i \geq D_{кон/ор} K_{ор}. \quad (14)$$

3.4 Условие обеспечения сельскохозяйственных животных грубыми кормами по оптимальному рациону:

$$H_i^{ЗС} \Pi_i^{ЗС} x_i + H_i^{УЗС} \Pi_i^{УЗС} x_i \geq D_{зр/ор} K_{ор}. \quad (15)$$

3.5 Условие обеспечения сельскохозяйственных животных сочными кормами по оптимальному рациону:

$$H_i^{ЗС} \Pi_i^{ЗС} x_i + H_i^{УЗС} \Pi_i^{УЗС} x_i \geq D_{соч/ор} K_{ор}. \quad (16)$$

3.6 Условие обеспечения сельскохозяйственных животных зелеными кормами по оптимальному рациону:

$$H_i^{ЗС} \Pi_i^{ЗС} x_i + H_i^{УЗС} \Pi_i^{УЗС} x_i \geq D_{зел/ор} K_{ор}. \quad (17)$$

4. Ограничения по поголовью сельскохозяйственных животных:

$$\sum_{i=N_7+1}^{N_9} n_i \Pi_i x_i \geq K. \quad (18)$$

5. Ограничения по производству минимального объема сельскохозяйственной продукции, в рамках обеспечения населения продуктами питания по рациональным нормам потребления пищевых продуктов, отвечающим современным требованиям здорового питания:

5.1. Условия минимального объема производства картофеля:

$$Y_i^p x_i + Y_i^{up} x_i \geq O_{от}, \quad (19)$$

где x_i – посевы картофеля (по традиционной и инновационной технологиям).

5.2. Условия минимального объема производства молока КРС:

$$n_i^{жс} \Pi_i^{жс} x_i + n_i^{мжс} \Pi_i^{мжс} x_i \geq O_{млз}, \quad (20)$$

где x_i – поголовье коров молочного стада (выращиваемых по традиционной и инновационной технологиям).

И так по всем группам пищевых продуктов, обозначенных в рекомендациях Министерства здравоохранения РФ.

6. Инновационный блок:

$$\sum_{i=N_1+1}^{N_2} Z_i x_i + Z_{N_7} x_{N_7} + \sum_{i=N_8+1}^{N_9} Z_i x_i \leq I_{ин}. \quad (21)$$

II. Целевая функция.

В качестве целевой функции принимается стоимость валовой продукции сельского хозяйства в денежном выражении, руб.:

$$\sum_{i=1}^{N_1} C_i^p Y_i^p x_i + \sum_{i=N_1+1}^{N_2} C_i^{up} Y_i^{up} x_i + \sum_{i=N_3+1}^{N_4} C_i^{жс} \Pi_i^{жс} x_i + \sum_{i=N_4+1}^{N_5} C_i^{мжс} \Pi_i^{мжс} x_i \rightarrow \max \quad (22)$$

Следует отметить, что задача допускает использование и других целевых функций, например, максимума прибыли или минимума себестоимости производства и реализации всех видов сельскохозяйственной продукции. Использование того или иного критерия оптимальности в основном определяется имеющейся информацией.

В оптимизационной модели применены следующие обозначения:

$x_i (i=1; N_1)$ – площадь посевов i -й сельскохозяйственной культуры, культивируемой по традиционной технологии, га;

$x_i (i=N_1+1; N_2)$ – площадь посевов i -й сельскохозяйственной культуры, культивируемой по инновационной технологии, га;

$x_i (i=N_2+1; N_3)$ – площадь посевов i -й сельскохозяйственной культуры, возделываемой для производства соответствующего вида кормов, га;

x_{N_4} – площадь пастбищ, га;

x_{N_5} – площадь сенокосов, га;

x_{N_6} – площадь многолетних насаждений выращиваемых по традиционной технологии, га;

x_{N_7} – площадь многолетних насаждений выращиваемых по инновационной технологии, га;

$x_i (i=N_7+1; N_8)$ – поголовье i -го вида сельскохозяйственного животного, выращиваемого по традиционной технологии, гол;

$x_i (i=N_8+1; N_9)$ – поголовье i -го вида сельскохозяйственного животного, выращиваемого по инновационной технологии, гол;

C_i^p – цена 1 ц продукции получаемого от i -й сельскохозяйственной культуры, культивируемой по традиционной технологии, руб.;

C_i^{up} – цена 1 ц продукции получаемого от i -й сельскохозяйственной культуры, культивируемой по инновационной технологии, руб.;

$C_i^{жс}$ – цена 1 ц продукции получаемого от i -го сельскохозяйственного животного, выращиваемого по традиционной технологии, руб.;

$C_i^{мжс}$ – цена 1 ц продукции получаемого от i -го сельскохозяйственного животного, выращиваемого по инновационной технологии, руб.;

$n_i^{жс}$ – норматив затрат кормовых единиц в ц на производство 1 ц продукции животноводства, получаемого от i -го сельскохозяйственного животного выращиваемого по традиционной технологии, ц корм. ед.;

$n_i^{и.жс}$ – норматив затрат кормовых единиц в ц на производство 1 ц продукции животноводства, получаемого от i -го сельскохозяйственного животного выращиваемого по инновационной технологии, ц корм. ед.;

U_i^p – урожайность i -й сельскохозяйственной культуры, культивируемой по традиционной технологии, ц/га;

$U_i^{и.жс}$ – урожайность i -й сельскохозяйственной культуры, культивируемой по инновационной технологии, ц/га;

$\Pi_i^{жс}$ – продуктивность i -го вида сельскохозяйственного животного, выращиваемого по традиционной технологии;

$\Pi_i^{и.жс}$ – продуктивность i -го вида сельскохозяйственного животного, выращиваемого по инновационной технологии;

$S_{с/х}$ – площадь сельскохозяйственных угодий, га;

$S_{паш}$ – площадь пашни, га;

$S_{паст}$ – площадь пастбищ, га;

$S_{сен}$ – площадь сенокосов, га;

$S_{мл}$ – площадь многолетних насаждений, га;

k_i ($i=1;N_1$) – выход отходов традиционного полеводства с 1 га i -ой сельскохозяйственной культуры, ц корм. ед.;

k_i ($i=N_1+1;N_2$) – выход отходов инновационного полеводства с 1 га i -ой сельскохозяйственной культуры, ц корм. ед.;

k_i ($i=N_2+1;N_3$) – выход корм. ед. в ц с 1 га i -ой площади посевов кормовых культур;

k_{N4} – выход корм. ед. в ц. с 1 га пастбищ;

k_{N5} – выход корм. ед. в ц. с 1 га сенокосов;

K – количество корм. ед. необходимых для производства всех видов продукции животноводства, ц.;

K_{op} – количество корм. ед. необходимых по оптимальному рациону для производства одного вида продукции животноводства от i -го вида сельскохозяйственного животного (выращиваемого по традиционной и инновационной технологиям вместе), ц;

n_i ($i=1;N_1$) – содержание переваримого протеина в отходах традиционного полеводства с 1 га i -ой сельскохозяйственной культуры, ц.;

n_i ($i=N_1+1;N_2$) – содержание переваримого протеина в отходах инновационного полеводства с 1 га i -ой сельскохозяйственной культуры, ц.;

n_i ($i=N_2+1;N_3$) – выход переваримого протеина в ц с 1 га i -ой площади посевов кормовых культур;

n_{N4} – выход переваримого протеина в ц. с 1 га пастбищ;

n_{N5} – выход переваримого протеина в ц. с 1 га сенокосов;

$\Pi_{пер}$ – количество переваримого протеина, которое должно содержаться в кормах необходимых для производства всех видов животноводческой продукции, ц;

k_i – содержание корм. ед. в 1 ц. концентрированных кормов, получаемых с 1 га i -ой площади посевов соответствующих сельскохозяйственных культур, ц корм. ед., где $i=1;N_2$;

z_i – содержание корм. ед. в 1 ц. грубых кормов, получаемых с 1 га i -ой площади посевов соответствующих сельскохозяйственных культур, ц. корм. ед., где $i=1;N_2;N_5$;

z_i – содержание корм. ед. в 1 ц. сочных кормов, получаемых с 1 га i -ой площади посевов соответствующих сельскохозяйственных культур, ц. корм. ед., где $i=1;N_2;N_4;N_5$;

z_i – содержание корм. ед. в 1 ц. зеленых кормов, получаемых с 1 га i -ой площади посевов соответствующих сельскохозяйственных культур, ц. корм. ед., где $i=1;N_2;N_4$;

$D_{кон}$ – доля концентрированных кормов в рационе сельскохозяйственных животных (в общей потребности);

$D_{гр}$ – доля грубых кормов в рационе сельскохозяйственных животных (в общей потребности);

$D_{соч}$ – доля сочных кормов в рационе сельскохозяйственных животных (в общей потребности);

$D_{зел}$ – доля зеленых кормов в рационе сельскохозяйственных животных (в общей потребности).

$D_{кон/оп}$ – доля концентрированных кормов в K_{op} ;

$D_{гр/оп}$ – доля грубых кормов в K_{op} ;

$D_{соч/оп}$ – доля сочных кормов в K_{op} ;

$D_{зел/оп}$ – доля зеленых кормов в K_{op} ;

$O_{карт}$ – минимальный объем производства картофеля в соответствии с рациональными нормами потребления пищевых продуктов, отвечающих современным требованиям здорового питания, тыс. т.;

$O_{мол}$ – минимальный объем производства молока в соответствии с рациональными нормами потребления пищевых продуктов, отвечающих современным требованиям здорового питания, тыс. т.;

Z_i – затраты на 1 га посевов сельскохозяйственной культуры возделываемой по интенсивной технологии, тыс. руб., где $i=N_1+1:N_2;N_7$;

Z_i – затраты на 1 гол сельскохозяйственного животного выращиваемого по интенсивной технологии, тыс. руб., где $i=N_8+1:N_9$;

$I_{ин}$ – инвестиции направленные на инновационное развитие сельского хозяйства, тыс. руб.

Модель, как можно заметить, является линейной (общая задача линейного программирования) и детерминированной.

Основная цель модели заключается в нахождении оптимального, с точки зрения используемого критерия, распределения ограниченных ресурсов между различными направлениями производства аграрной продукции, призванными обеспечить инновационное развитие сельского хозяйства.

Рассмотрим последовательно ограничения модели, определим входные данные и остановимся на особенностях их формирования.

Определение значений параметров для системы ограничений (1) – (5) не вызывает проблем, так как данные о наличии в регионе площадей сельскохозяйственных угодий, пашни, пастбищ, сенокосов и многолетних насаждений являются общеизвестными.

Входными данными системы ограничений (6) – (7), являются выход кормовых единиц и переваримого протеина с 1 га кормовых культур и отходов полеводства, а также общей потребности в них различных видов животных.

А в ограничениях (8) – (11) дополнительно используются данные о содержании кормовых единиц в различных видах кормов и доли данного вида корма в общей потребности в них различных видов животных.

Входными данными системы ограничений (12) – (17) являются значения нормативных затрат кормовых единиц на производство 1 ц. продукции животноводства определенного вида животных и их продуктивность, а также доля вида кормов в общей потребности в кормовых единицах определенного вида животного по оптимальному рациону.

В ограничениях (18) используются данные о нормативных затратах кормовых единиц на производство 1 ц. продукции животноводства и продуктивность животных, а также их общая потребность в кормовых единицах.

В системах ограничений (19)-(20) входными данными будут: урожайность сельскохозяйственных культур, нормативы затрат кормовых единиц на производство 1 ц продукции животноводства, продуктивность животных и минимальные объемы производства пищевых продуктов, отвечающих современным требованиям здорового питания.

Данными для ограничений (21) являются: затраты на 1 га посевов сельскохозяйственной культуры возделываемой по интенсивной технологии, на 1 гол сельскохозяйственного животного выращиваемого по интенсивной технологии и объем инвестиций направленных на инновационное развитие сельского хозяйства.

В целевой функции модели в качестве входных данных используются урожайность сельскохозяйственных культур, продуктивность животных и рыночная цена единицы каждого вида сельскохозяйственной продукции.

Таким образом, предложенная оптимизационная модель развития сельского хозяйства региона на основе нововведений, позволит повысить эффективность производства аграрной продукции и обеспечить население пищевыми продуктами, отвечающими современным требованиям здорового питания.

Литература

1. Бозиева Е.Р., Терешев М.А., Зумакулова Ф.С. Агромаркетинговая деятельность предприятий агропромышленного комплекса в рыночных условиях хозяйствования // Успехи современной науки и образования. – 2016. – Т. 2. – № 3. – С. 33-37.
2. Буздова А.З. Основные подходы к оценке социально-экономического потенциала региона и его структурных элементов // Научный альманах. – 2016. – № 1-1 (15). – С. 45-47.
3. Буздова Э.С. Инновационное развитие скотоводства // Вестник научных конференций. – 2016. – № 12-4 (16). – С. 28-29.
4. Бугакова Н.П. Перспективы развития аутсорсинга маркетинговых услуг на предприятиях Краснодарского края / Проблемы достижения экономической эффективности и социальной сбалансированности: Императивы, правовые и хозяйственные механизмы. Ответственный редактор: Сорокожердьев В.В. Краснодар, 2014. С. 42-45.

5. Кокова Х.Х., Зумакулова Ф.С. Анализ последствий экономических санкций против России // Устойчивость развития и саморазвития региональных социально-экономических систем: методология, теория, практика. Материалы Международной научно-практической конференции, 2015. – С. 293-296.

6. Константиныди Х.А., Мавриди К.П., Мишулин Г.М. Особенности применения стратегического подхода к развитию макрорегиона // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. – 2011. – № 1 (114). – С. 60-64.

7. Кунаковская И.А. Роль и влияние национальной инновационной системы в становлении инновационной экономики // Пути повышения эффективности экономической и социальной деятельности кооперативных организаций: материалы X международной научно-практической конференции, г. Краснодар, 30 ноября 2015 г. – С. 150-153.

8. Сорокожердьев В.В., Хашева З.М. Экономико-правовые аспекты стратегии модернизации России - к эффективной и нравственной экономике // Экономическая наука современной России. – 2009. – № 4. – С. 144-147.

9. Созаева Т.Х., Хитиева А.Ж. Формирование информационно-консультационной системы управления региональным агропромышленным комплексом // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2016. – № 6. – С. 224-230.

ПРОЕКТИРОВАНИЕ НОВОЙ МОДЕЛИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ: ОСНОВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ И КОНСТРУКЦИИ

*Жангоразова Ж.С., д.э.н., профессор, Шахмурзова А.В., к.э.н.
Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет им. В.М. Кокова,
г. Нальчик*

Сегодня одной из важнейших задач, с которой работает научное и управленческое сообщество является – проектирование новой модели национальной экономики. По этому вопросу за последние годы в отечественной и зарубежной литературе высказано большое количество предложений. Всякая дискуссия, чтобы она оказалась продуктивной, требует принятия одного важного правила – определенности. В данном случае речь идет об определенности в отношении предмета и терминов. Модель представляет собой аналог, образец реального. Это инструмент, с помощью которого исследуется некоторый реальный объект. Модель есть продукт абстракции изучаемого явления. Поэтому модель это не сам предмет, а его изображение или отображение, проект. Понятное дело, что для модели требуется выполнение определенных критериев, среди которых: адекватность, полнота, точность, аппроксимация, верифицируемость и т.д. [1;7]

Выработка экономической модели – предмет экономической теории и экономической науки. [2, с. 185]. С развитием экономической теории и науки мы имеем более четкое выражение или описание экономической модели, но не самую экономическую модель, потому, что экономическая модель – это отражение реальных экономических процессов и явлений в продуктах мышления (категориях, понятиях и проч.). В основе экономической модели лежит специфический набор категорий и понятий, с помощью которых описывается объект.

Что касается моделей экономики, то здесь вопрос открытый. Их множественность или разнообразие имеет объективный характер. Прежде всего, потому, что разные территории имеют разный хозяйственный (и более широко, экономический) контекст. Речь идет о различиях не только в природно-климатических, погодных и т.п. условиях, но равно в ресурсном (сырье, материалах, их концентрации и т.п.) потенциале, наличии естественных и искусственных коммуникациях, различиях в обычаях, традициях, словом, исторических социальных, групповых и индивидуальных институтов и проч. Можно сказать, что на планете нет ни одной одинаковой экономической страны и даже территории. Все различаются не по одним, так по другим признакам. Даже две соседних, например, Германия и Австрия, Бельгия и Голландия, Испания и Португалия, не говоря уже об удаленных друг от друга имеют разные модели экономики. Однако, в зависимости от степени обобществления территорий количество моделей экономики снижается. По-видимому, ни одно обобществление территорий не снимет экономических различий внутри нее. Даже в такой обобществленной территории – федеративном государстве, существующем тысячелетие – и то имеются значительные территориальные различия в моделях экономики; каждая территория, входящая в состав РФ в качестве ее субъекта и даже статусом ниже, имеет свою модель экономики. Но это совершенно не противоречит тому, что все они входят в состав единого государства и функционируют в нем, образуя единый народнохозяйственный комплекс как единство территориально-отраслевых образований.

На сегодня в литературе имеется множество определений того, что есть модель экономики. Модели экономики выделяют и классифицируют по различным признакам. Наиболее часто выделяют рыночные и нерыночные модели экономики. Но уже внутри них выделяют, например, индустриальные и постиндустриальные и т.д. Внутри последних выделяют новые признаки и выделяют модели экономики по отраслевой специализации: ресурсно-сырьевые, промышленные, аграрные, сервисные и проч. Все это имеет право на существование и имеет место.

Попытаемся дать общее определение модели экономики. Модель экономики – комплекс взаимосвязанных элементов различной природы сосредоточенных на определенной административно-государственной территории (находящихся в границах национальной юрисдикции), объединенных единством цели и механизмом реализации интересов производителей и потребителей материальных и нематериальных благ.

Можно дать еще уточнение приведенному определению. Модель экономики - особый способ взаимосвязи элементов различной природы, сосредоточенных на определенной географической территории и находящихся в границах национальной юрисдикции, направленных на удовлетворение интересов производителей и потребителей материальных и нематериальных благ.

Модели экономики содержат свои конструкционные особенности, связанные не только (и даже не столько) с количеством элементов, но также (и прежде всего) с их компактификацией в различные структуры. Безусловно, базовым параметром в моделях экономики выступает цель. Как правило, целью моделей экономики является обеспечение более высокого уровня и качества жизни населения. Кроме того, называют снижение нагрузки на экологию и природную среду. Добавляют сюда также снижение затрат ресурсов, снижение издержек и т.д. По-видимому, можно предположить также и некоторую совокупность локальных целей и задач. Например, повышение объема доходов и прибылей и т.д. Другим важным параметром является механизм, с помощью которого достигается цель. Наиболее часто указывают на такие механизмы как рынок и госрегулирование и сопровождающие их инструменты: конкуренция, взаимопомощь, кооперация и проч. По-видимому, важными элементами в моделях экономики следует назвать их структуры.

Наиболее часто в экономических моделях выделяют следующие структуры: ресурсную (куда включают запасы сырья, материалов и т.п.), коммуникационную или инфраструктурную (содержащую транспортные условия, местоположение территории и т.д.), технико-технологическую (включает технические элементы, технологии и т.д., что определяется общим термином «технико-технологический уклад»), человеческий капитал (рабочая сила, состояние трудовых ресурсов и т.д.), финансовые ресурсы (от национальной валюты до кредитных возможностей, резервов и проч.), институциональная структура (содержит все множество институтов, которые имеются в обществе и которые регулируют деятельность хозяйствующих субъектов и в целом хозяйственную/экономическую деятельность) [4].

Впрочем, в существующих классификациях моделей экономик основное внимание уделяют двум институтам: государству и рынку. Все это ведет к тому, что, в конце концов, выделяют две большие группы: рыночные и нерыночные экономики. Но и здесь не все просто и однозначно. Основная проблема, что взять за критерий рыночности? Здесь исследователи расходятся в оценке «доли государства». Одни учитывают ее формально: доля государства в ВВП и т.п. показатели и индикаторы. То есть рыночность экономики определяется от противного. Правда, если следовать формальной логике, то можно так называемую нерыночную или огосударвленную экономику принять за рыночную. Например, когда доля государства в ВВП может оказаться незначительной, но занимать центральные структуры экономики. Но в целом деление экономик на рыночные и нерыночные вполне ужилося и нынче используется чаще всего при характеристике типа экономики.

Таким образом, рынок и государство представляют собой два основных института в любой модели современной экономики. Поэтому чаще всего при моделировании экономики учитывают эти две конструкции. Но ближайшее рассмотрение указывает на, как минимум, заметное упрощение реальных объектов, в результате которого часто имеет место искажение самого объекта в модели, с соответствующими последствиями для реального объекта. Исходя из чего, требуется подойти к данной проблеме более подробно.

Важнейшей особенностью, отличающей различные типы моделей экономики является то, как осуществляется взаимосвязь различных элементов между собой или как осуществляется взаимосвязь между различными элементами и структурами модели. В частности, ресурсами, техникой, технологиями, рабочей силой и т.д. В одном случае, эта взаимосвязь может осуществляться посредством директив со стороны государства, (т.е. государство как основной распорядитель, держатель данных ресурсов осуществляет распределение ресурсов как по субъектам, так и по отраслям, территория и видам деятельности. Последнее связано с тем, что государство обладает правом

собственности на использование данных ресурсов. Единственный ресурс, на который оно не претендует – рабочая сила, которая принадлежит самому индивиду. Но при этом такие ее характеристики как образование, обучение, состояние здоровья и проч. находятся в руках государства в той же (а возможно даже в большей) мере, в какой в руках самих индивидов, в другом свободно посредством гласных или негласных договоров между самими субъектами этих отношений, т.е. на рынке путем соотнесения спроса и предложения, купли-продажи, либо путем заключения двух и многосторонних долгосрочных договоров и т.п.

Важное значение в современных исследованиях придается месту и роли государства в управлении экономическими процессами и в целом при формировании взаимосвязей между агентами экономических отношений. В большинстве моделей государство выступает в качестве одного из субъектов этих отношений. Многоукладный характер экономики предполагает участие в регулировании отношений также и других институтов. Но при этом государство остается важнейшим субъектом экономических отношений, участие которого проявляется либо напрямую и непосредственно, либо косвенно и опосредовано. Участие государства принято рассматривать в контексте механизма госрегулирования и господдержки, которые ведутся по многим направлениям и через многие инструменты и механизмы [5; 6]. Наиболее часто государство участвует через систему планов, проектов, программ, а также законов, норм, регламентов и т.д. Чаще всего наблюдается участие через систему целевых программ.

Базисным отношением в экономических моделях (как и в моделях экономики) является отношение человека и природы. Само отношение природы и человека дифференцируется и структурируется. Одной из таких структур становится отношения между людьми по поводу получения продукта природы. Поэтому весь вопрос экономики – как рационально осуществить распределение имеющихся ресурсов между людьми? Это и есть суть модели экономики. В одном случае считается, что рациональное распределение достигается тем, что вначале собирается все, что произведено в ведении какого либо института (пока не важно как называется этот институт, кооператив, государство и т.д.) важно, что этот институт, вначале концентрирует у себя все ресурсы (причем эта концентрация предполагает нормативно установленную форму собственности или права на произведенный продукт со стороны некоторого института), а затем распределяет их. Другой вариант, когда каждый индивид имеет свой самостоятельный канал получения нужных продуктов и сам на свой страх и риск, при помощи имеющихся у него средств и проч. добывает для себя необходимые продукты, осуществляет передачу их другим и т.д.

В первом случае имеет место централизованная модель, во втором случае децентрализованная модель. В основе первой лежит концентрация власти и отношений в одном каком то институте, в основе второй лежит децентрализация власти во множестве институтов. Поэтому одной из важнейших конструкций модели экономики является централизация или децентрализация институтов власти.

Другой аспект моделей экономики заключается в том, как и каким образом осуществляется взаимосвязь между производством и потреблением – прямая или косвенная, непосредственная или опосредованная взаимосвязь потребителя с производителем и, наоборот. В одном случае мы имеем один тип отношений - административный, когда отношения между производителями и потребителями устанавливаются прямо и непосредственно. В другом случае отношения между ними оказываются косвенными и опосредованными множеством других отношений и поэтому потребитель ищет своего производителя (а последний первого) через множество других агентов и институтов. Решающее значение в их взаимосвязи играет спрос и предложение, т.е. вместо потребления и производства выступают спрос и предложение. Достижение соглашения между производителями и потребителями, т.е. когда потребитель находит своего производителя, есть достижение равновесия между спросом и предложением, выражением чего выступает цена. Поэтому вопрос производства решается не в производстве, но и не в потреблении, а в покупателе. Акт купли-продажи оказывается важнейшим. Он подменяет собой акт потребление-производство. Такую (и не только) особенность предоставляет этот второй тип модели экономики.

Экономические модели, как уже отмечалось, это способ описания явлений, процессов и событий с помощью экономических категорий и понятий. Например, таких как цена, издержки, себестоимость, рентабельность и т.д. Причем при помощи вышеназванных категорий и понятий можно описывать объекты любой природы. Например, в космологии используют так называемую инфляционную модель. То же самое делают в экономике. И при этом категория инфляции используется в экономике достаточно активно. Но есть и другая сторона в экономической модели. Речь идет о том, что в зависимости от развития науки, теории и методологии меняется понимание природы и характера экономической модели. Например, сегодня никто (за исключением историков экономики) уже не

бывает удовлетворен экономической моделью Тюнена или Кенэ, Петти. Они хороши как исторические модели, но для описания современных экономических процессов (объектов) устарели.

Несколько иная ситуация с моделями экономики или экономик. Здесь речь идет о том, что каждая страна имеет свою модель экономики. Конечно правящие режимы могут заимствовать чужие модели (и история даже XX века знает немало примеров), но они, как правило, не работают, т.е. они не работают на экономику, но могут разрушать и экономику, и общественное устройство.

Что должна включать современная модель экономики? Прежде всего, механизм отношения между людьми в распределении произведенных и имеющихся в распоряжении средств существования. Причина такого акцента в том, что, во-первых, в настоящее время произведено огромное количество средств существования и оно постоянно растет, но нет рационального или «справедливого» способа их распределения между всеми индивидами. Существует своеобразное негласное правило, что через само производство можно добиться рационального распределения. Но если само производство нерационально, оно не может стать также и основой рационального распределения. Кроме того, решать проблемы распределения через производство совершенно невозможно. Таким образом, мы наблюдаем использование опосредованного механизма решения проблем распределения через производство. Таким образом, можно говорить о том, что все основные модели экономик имеют четкий акцент на производство средств существования, а не на рациональное их распределение. По-видимому, это главная отличительная черта и главная ошибка этих моделей. Можно говорить о том, что базисное отношение: законы распределения средств существования должны выступать производными от законов производства средств существования, изначально некорректно.

Выше нами замечено, что современные экономики представляют собой комплекс, систему взаимосвязанных структур, в качестве каковых выступают: ресурсная база (содержащая сырье, материалы, территорию и проч.), рабочая сила, труд (содержащая численность и профессиональный состав рабочей силы, трудовую этику, состояние трудового законодательства и т.п.), технико-технологическая база (включающая в себя технику, технологию, с помощью которых люди производят средства своего существования), институты (включающие в себя формальные и неформальные правила, регулирующие отношения между людьми в различных аспектах общества). Все перечисленные структуры взаимосвязаны между собой. Поэтому отсутствие или же ненадлежащее состояние в какой либо одной структуре приводит к деформации других. Правда, в силу наличия свойства взаимозамещения могут быть элиминированы некоторые недостатки и дефицит в названных структурах. И тем не менее, страны стремятся обезопасить себя со стороны деформации в структурах. Для этой цели разрабатываются различные мероприятия по обеспечению независимости. Наиболее действенным инструментом выступают внешняя торговля, миграционная политика и др. А с другой стороны, страны стремятся обеспечить свою независимость с помощью технических и технологических достижений. Причем здесь речь идет о двух направлениях. С одной стороны – создать такие технологии, которые потребляли бы как можно меньше сырья и ресурсов, но производили как можно больше конечного, готового продукта. Это так называемые энерго – и – ресурсосберегающие технологии, технологии более глубокой переработки и в целом так называемое «безотходное производство». А также технологии, основанные на так называемой возобновляемой энергии.

Все модели экономики базируются на одном основном элементе – мотивации человека. Исходя из этой основы, все основные (т.к. есть неосновные и даже маргинальные) модели экономики содержат в своей основе один главный элемент – основу человеческого поведения. Но ведь человеческая природа вовсе не одни только интересы и совершенно точно не материальные только. Стало быть, на каком то этапе развития человека и общества, в так называемой точке бифуркации, выражаясь языком современных термодинамистов, пошло по иному пути. Оно выбрало путь наименьшего сопротивления и пошло по этому пути. Но есть и другой путь, связанный с приматом духовных интересов и духовного развития. Нынешнее духовное развитие является продуктом материального развития. Более того, оно выступает побочным продуктом второго. И в этом смысле, оно необходимо, рационально и проч. только потому и в том случае, поскольку служит для материального развития. Во всяком же остальном оно бессмысленно, нерационально и проч. А если взять и перевернуть матрицу развития, заложив в основу духовное развитие и подчинив ему также и материальное. Это будет новая модель экономики и экономического развития.

Литература

1. Неуймин Я.Г. Модели в науке и технике. История, теория, и практика. Л., 1984.
2. Рахаев Б.М., Калабекова К.А. Природа и характер объективности экономических знаний и истин // Журнал экономической теории. – 2013. – №2. – С 183-194.

3. Рахаев Х.М., Абрегова М.К. Экономика как система и методы вывода её из кризиса. // Успехи современной науки и образования. – 2016. – Т1. – № 10. – С. 25-27.
4. Рубин А.Г. Современные подходы к управлению операционной стратегией предприятия // Фундаментальные исследования. – 2015. – № 5 (часть 2). – С. 438–441.
5. Сорокожердьев В.В., Хашева З.М. Экономико-правовые аспекты стратегии модернизации России - к эффективной и нравственной экономике // Экономическая наука современной России. – 2009. – № 4. – С. 144-147.
6. Созаева Т.Х., Энеева М.Н. Проблемы территориальной организации социально-экономических систем // Terra Economicus. – 2012. – Т. 10. – № 3-3. – С. 150–152.
7. Штофф В.А. О роли модели в познании Л., 1963.

ОБЩАЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА И МЕХАНИЗМЫ УНИФИКАЦИИ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕТОРГОВОГО ОБОРОТА ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ РЕСУРСОВ В СНГ И В ЕАЭС

*Инишкова А.О., д.ю.н., профессор
Волгоградский государственный университет,
г. Волгоград*

Внешняя энергетическая политика Российской Федерации согласно Энергетической стратегии России на период до 2030 года включает развитие сотрудничества в области энергетики со странами Содружества Независимых Государств (далее – СНГ) и Евразийского экономического сообщества (далее - ЕАЭС).

Энергетический сектор задает развитие экономики государств – участников СНГ. Энергосистемы большинства участников СНГ работают в параллельном режиме, происходит передача и обмен электрической энергией с энергосистемами сопредельных государств Европы и Азии, а также с Китаем. Укрепление сотрудничества в сфере электроэнергетики способствует реализации важных межгосударственных инвестиционных проектов [32].

С момента образования Содружества формированию сотрудничества в энергетической сфере всегда уделялось значительное внимание. Страны СНГ от Советского Союза унаследовали трансграничные мощности по передаче электроэнергии и единые технические стандарты. На современном этапе речь идет о создании эффективного общего рынка, основанного на единых принципах.

С февраля 1992 года с целью гармонизации внешнеэкономического регулирования энергетической сферы действует Электроэнергетический совет СНГ[22] – основной орган, координирующий межгосударственные отношения в области электроэнергетики. Одной из задач совета является содействие участникам СНГ в унификации и гармонизации нормативных правовых актов в сфере электроэнергетики.

В октябре 2002 года главы правительств стран Содружества приняли Соглашение о сотрудничестве государств – участников СНГ в области обеспечения энергоэффективности и энергосбережения, в сентябре 2004 года – Соглашение о создании ресурсов и их эффективном использовании для обеспечения устойчивой параллельной работы электроэнергетических систем государств – участников СНГ [29].

Решением Совета глав правительств СНГ от 25 ноября 2005 года была утверждена Концепция формирования общего электроэнергетического рынка государств – участников СНГ, что стало важным инструментом развития интеграционных процессов в сфере электроэнергетики. Концепция, учитывающая главные принципы объединения рынков электроэнергии Европы, содержит согласованные подходы и взгляды стран СНГ к формированию данного рынка [21].

В целях реализации указанной Концепции были заключены Соглашение о формировании общего электроэнергетического рынка государств – участников СНГ и Соглашение о гармонизации таможенных процедур при перемещении электрической энергии через таможенные границы государств – участников СНГ. На практике широко распространено заключение межправительственных соглашений с государствами - участниками СНГ, посредством которых осуществляется, в том числе, строительство и эксплуатация энергетических объектов.

20 ноября 2009 года Решением Совета глав правительств СНГ утверждена Концепция сотрудничества государств-участников СНГ в сфере энергетики[22], определяющая цели, принципы, основные задачи, механизмы и основные направления сотрудничества государств-участников СНГ в этой области (за исключением атомной энергетики, принципы сотрудничества в которой определены в рамках специальной программы).

Приоритет экономических интересов государств-участников СНГ в сфере энергетики является основным в Концепции и учитывается в устанавливаемых Концепцией механизмах сотрудничества, таких как:

- унификация норм, правил и технических регламентов в сфере энергетики, в том числе в сфере техники безопасности;
- заключение дву- и многосторонних международных договоров, регулирующих отношения государств-участников СНГ в сфере энергетики, а также между государствами-участниками СНГ и третьими странами;
- создание общего энергетического рынка государств-участников СНГ, и в первую очередь, общего электроэнергетического рынка;
- разработка и реализация совместных инвестиционных проектов;
- обмен опытом и передовыми технологиями;
- установление согласованных правил ценообразования на энергоресурсы и определения тарифов на их транспортировку;
- координация деятельности государств-участников СНГ в энергетической сфере в рамках органов СНГ и др.

Запланированные Концепцией мероприятия, подтверждают их согласованность с концептуальными направлениями среднесрочной и долгосрочной перспективы развития энергетического регулирования международного интеграционного объединения, на примере ЕС - технологической модернизацией топливно-энергетического комплекса, а также развитием международного сотрудничества.

С целью выполнения Концепции сотрудничества государств - участников СНГ в сфере энергетики от 20 ноября 2009 года Решением Совета глав правительств СНГ от 21 мая 2010 года утвержден План первоочередных мероприятий по ее реализации (*далее - План*). План предусматривает формирование общего электроэнергетического рынка государств - участников СНГ, совместное строительство линий электропередач, развитие и использование возобновляемых энергетических ресурсов, разработку гармонизированных технических регламентов, создание необходимых условий для привлечения инвестиций в энергетику и другие важные мероприятия. Таким образом, в настоящее время взаимодействие в энергетической сфере осуществляется в рамках Концепции сотрудничества государств – участников СНГ в сфере энергетики и Плана первоочередных мероприятий по ее реализации.

В силу сложившихся экономических связей в сфере энергетики правовая гармонизация, унификация и координация законодательств стран - участниц СНГ являются необходимыми мерами не только в смысле построения единого правового пространства стран Содружества, но и в целях сближения с нормами международного права. Основой гармонизации и унификации законодательства могут быть общие принципы государственного регулирования отношений в сфере использования первичных энергоресурсов, сформулированные в рамках международных подходов правового регулирования[28].

При регулировании договорных связей между субъектами права разных государств-участников СНГ, необходимо учитывать, что, поскольку стороны такого договора находятся на территории разных национальных юрисдикций, то главную роль здесь играют многосторонние и двусторонние международные договоры государств, между субъектами торгового оборота которых заключаются международные договоры купли-продажи товаров. Кроме того, по не разрешенным в гражданско-правовых и международных договорах вопросам, к отношениям сторон применяются нормы национального права того государства, к которому отсылает коллизионная норма[27, с.25].

При этом используется два основных метода регулирования отношений, являющихся предметом международного частного права: коллизионный метод и материально-правовой. Проблема выбора применимого права к договору в рамках материально-правового метода разрешается посредством применения к договору международных унифицированных материально-правовых норм, непосредственно регламентирующих права и обязанности сторон договора, без поиска коллизионной привязки.

Проблема выбора применимого к договору права полностью не решается положениями Венской конвенции, Соглашения от 20.03.1992 «Об общих условиях поставок товаров между организациями государств - участников Содружества Независимых Государств» (*далее – Соглашение 1992 года*) [31], а также двусторонних международных соглашений. Причиной тому является отсутствие унифицированных норм, регулирующих ряд принципиальных вопросов. Кроме того, не все государства - члены СНГ являются участниками указанных международных соглашений.

Исходя из ст. 6 Венской конвенции положения гражданско-правового договора имеют приоритет по отношению к нормам Конвенции, поэтому сначала стороны обращаются к положениям гражданско-правового договора, после этого - к положениям Конвенции. Если в Конвенции вопрос не урегулирован

и ситуацию невозможно разрешить на основании общих принципов Конвенции, стороны обращаются к национальным материальным нормам государства, к праву которого отсылает коллизионная норма.

Отсутствие в договоре согласованного сторонами условия о применимом праве приводит к необходимости использования коллизионных норм [1, с.48].

Приоритетное значение при определении права, применимого к рассматриваемому договору, имеет принцип автономии воли сторон.

В Соглашении 1992 года и Конвенции ООН «О договорах международной купли-продажи товаров» закреплен принцип автономии воли сторон в широком смысле - как принцип абсолютной свободы договора, а не в качестве формулы прикрепления.

Этот принцип нашел отражение и в соглашениях, заключенных между странами СНГ, в которых содержатся положения по вопросу выбора применимого права: Киевском соглашении от 20.03.1992 «О порядке разрешения споров, связанных с осуществлением хозяйственной деятельности» [30] (ст. 11), Минской конвенции от 22.01.1993 «О правовой помощи и правовых отношениях по гражданским, семейным и уголовным делам» (ст. 41) [20], Кишиневской конвенции 2002 г. (ст. 44), а также в двусторонних соглашениях о правовой помощи.

Значение вышеназванных международных договоров для регулирования отношений между странами СНГ трудно переоценить. Киевское соглашение 1992 г. охватывает вопросы рассмотрения дел, возникающих из договорных и других гражданско-правовых отношений между субъектами хозяйствования, подлежащего применению права к договорам, вопросы правовой защиты хозяйствующих субъектов, признания и исполнения вступивших в законную силу решений суда одной из стран-участниц СНГ на территории иных стран-участниц Содружества.

Минская конвенция 1993 г. регулирует отношения, возникающие при оказании правовой помощи, признании и исполнении иностранных судебных решений по спорам с участием юридических лиц, связанным с осуществлением хозяйственной деятельности.

Согласно ст. 82 Минской конвенции 1993 г. (п. 3 ст. 118 Кишиневской конвенции 2002 г.) она не затрагивает положений других международных договоров, участниками которых являются договаривающиеся стороны. Следовательно, национальные суды государств - участников СНГ опираются на Киевское соглашение 1992 г. как основной международный акт специального действия, регулирующий в том числе вопросы применимого права к рассматриваемому договору. Поскольку Республика Молдова не является участником Киевского соглашения 1992 г. для нее применяется Минская конвенция 1993 г. при определении права, применимого к договору.

Сотрудничество государств – участников СНГ в сфере энергетики должно основываться на принципах равноправия и взаимной выгоды, а также недискриминации. Значимым для сотрудничества является также соблюдение рыночных принципов ценообразования. Государства – участники СНГ предпринимают действия по созданию общего энергетического рынка государств-участников СНГ. Достижение этой цели невозможно без унификации норм, выработки единых правил и технических регламентов, гармонизации системы ценообразования на базе рыночных принципов. В числе приоритетных направлений сотрудничества государств-участников СНГ, в аспекте двух концептуальных направлений развития его главного внешнеторгового партнера ЕС – технологического развития и укрепления международных взаимосвязей с организациями и интеграционными объединениями, можно выделить: создание и введение новых высокотехнологичных энергоустановок, развитие транснациональных транзитных энергетических сетей, расширение сотрудничества в освоении месторождений нефтепродуктов, сотрудничество в использовании возобновляемых энергоресурсов, разработка совместных инфраструктурных проектов, обеспечение топливно-энергетической безопасности, взаимодействие в кризисных ситуациях в энергетике, повышение энергоэффективности.

Еще одной крупнейшей международной организацией региональной экономической интеграции с участием РФ является *Евразийский экономический союз (ЕАЭС)*¹. Целью ЕАЭС является образование Единого экономического пространства на территории государств-членов. Об этом прямо говорится в Договоре о Евразийском экономическом союзе, принятом в 2014 году [12]. В настоящее время ЕАЭС объединяет 5 государств, среди которых Республика Армения, Республика Беларусь, Республика Казахстан, Киргизия и Российская Федерация. Практически все страны ЕАЭС являются участниками ВТО, и обязаны соблюдать нормы, стандарты и рекомендации данной организации. Исключение составляет лишь Республика Беларусь, которая до настоящего времени не вступила в ВТО², и, следовательно, имеет отличный от других стран ЕАЭС порядок правового регулирования внешней

¹ Евразийский экономический союз (ЕАЭС) является правопреемником Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС), создан на его основе и вступил в силу с 1 января 2015 г. (Прим. автора)

² В 2016 году Белоруссия начала активные переговоры по вступлению в ВТО (Прим. автора).

торговли.

По показателям 2015 года в рамках союза 84% объема товаров экспортировала (за пределы ЕАЭС) и 83,9% импортировала Российская Федерация [5]. И несмотря, что эти цифры по состоянию на 2017 год несколько упали и составляют 60,5% объема экспортируемых товаров (за пределы ЕАЭС) и 78,6% импортируемых, объемы участия РФ впечатляют [13].

Согласно ст. 2 Договора о Евразийском экономическом союзе «унификация законодательства» - это сближение законодательства государств-членов, направленное на установление идентичных механизмов правового регулирования в отдельных сферах, определенных настоящим Договором.

Страны Евразийского экономического сообщества, среди которых Российская Федерация, к 2025 году намерены перейти к общему нефтегазовому рынку и единому экономическому пространству, что позволит увеличить объемы экспорта-импорта энергоресурсов в несколько раз. Таким образом, в ближайшее десятилетие, страны ЕАЭС станут ключевыми партнерами РФ в сфере торговли нефтяными и газовыми ресурсами. В этой связи исследование источников правового регулирования внешнеторгового оборота в этих государствах приобретает особую актуальность.

В сфере энергетики деятельность ЕАЭС направлена на формирование и совместное развитие общего энергетического рынка. Специалисты отмечают, что неравномерность распределения источников энергоносителей по странам сообщества обуславливает объективную необходимость углубления интеграции в топливно-энергетическом секторе экономики [17]. Ее основой является диверсификация энергетического комплекса, обеспечивающая устойчивый рост экономики стран сообщества. Создание единого энергетического пространства и установление зоны свободной торговли энергоносителями является одним из приоритетных направлений сотрудничества стран ЕАЭС.

Договор о ЕАЭС стал важнейшим документом, составляющим его энергетическое право. В целях унификации правового регулирования закреплены единообразные понятия, такие как: «нефть и нефтепродукты»; «общий рынок нефти и нефтепродуктов государств-членов»; «транспортировка нефти и нефтепродуктов»; «доступ к услугам субъектов естественных монополий в сфере транспортировки нефти и нефтепродуктов».

С целью гармонизации внешнеэкономического регулирования энергетического сектора, в Договоре о создании ЕАЭС была включена глава 20 «Энергетика», устанавливающая основные принципы сотрудничества и торговли в этой сфере, которые подробно изложены в статье 79. В соответствии со статьей 81 Договора, государства-члены ЕАЭС осуществляют поэтапное формирование общего электроэнергетического рынка, итогом которого станет подписание соответствующего международного договора [12]. Вступление в действие данного нормативно-правового акта прогнозируется на 2019 год. Это событие станет новой вехой в развитии внешнеэкономического сотрудничества стран ЕАЭС. Полагаем, роль данного соглашения в процессе гармонизации внешнеэкономического регулирования энергетической сферы огромна. Помимо вышеуказанных аспектов, оно регулирует вопросы деятельности естественных монополий в электроэнергетической сфере, формирования газовых и нефтяных рынков, а также ценообразования в данной сфере.

Положения разделов Договора об общих принципах и правилах конкуренции и о естественных монополиях, регулирующие отношения в сфере электроэнергетики, газа, нефти и нефтепродуктов, отражают унифицированный подход в указанных сферах регулирования, включаются в систему норм и положений, формирующих энергетическое право Союза [24].

Решением Высшего Евразийского экономического совета от 8 мая 2015 г. № 12 утверждена Концепция формирования общего электроэнергетического рынка, определяющая функциональную структуру и этапы формирования общего электроэнергетического рынка, его субъектный состав и систему регулирующих актов, а также направления взаимодействия сторон при формировании указанного рынка [23].

Формирование общего электроэнергетического рынка ЕАЭС предусматривает и формирование права Союза, в том числе энергетического.

Согласно положениям раздела XII Концепции формирования общего электроэнергетического рынка Союза систему актов, регулирующих его общий электроэнергетический рынок, составляют: Договор о Евразийском экономическом союзе, международный договор о формировании общего электроэнергетического рынка Союза, акты органов Союза, определяющие функционирование субъектов общего электроэнергетического рынка Союза и разрабатываемые в соответствии с Программой формирования общего электроэнергетического рынка Союза.

Судя по предмету соглашений, заключенных в нефтегазовой сфере между странами на современном этапе, можно сделать вывод об изменении направленности взаимного сотрудничества в условиях стремления стран к организации и развитию общих рынков.

Так, в сентябре 2005 г. подписано Соглашение о порядке организации, управления, функционирования и развития общего рынка нефти и газа между государствами - членами Евразийского экономического сообщества [26], которое предусматривает создание общего рынка нефти и газа на базе национальных рынков, производственных и ресурсных потенциалов топливно-энергетических комплексов стран-участников, транспортных коммуникаций участников для транзита нефтегазовых ресурсов.

Этот рынок нацелен на свободное перемещение газа, нефти и продуктов их переработки на территориях государств – членов ЕАЭС, что основывается на применении режима без тарифных и нетарифных ограничений в торговле ресурсами, системы информационного обеспечения, равных условий доступа к инфраструктуре национальных рынков энергоресурсов.

В настоящее время в сфере взаимной торговли газом, нефтью и нефтепродуктами по вопросам поставки, транспортировки (включая транзит), экспорта энергетических ресурсов, формирования цен, а также порядка уплаты и зачисления вывозных таможенных пошлин между государствами-членами заключено более 50 двусторонних соглашений, которые, помимо прочего, регулируют отношения в сфере вывоза (реэкспорта) нефти и нефтепродуктов с территорий государств-членов за пределы таможенной территории Союза, устанавливают ограничения (квоты) на вывоз/ввоз отдельных групп товаров во взаимной торговле государств-членов [24].

Правовой основой общего рынка нефти и газа государств - членов Евразийского экономического союза стало Решение Межгосударственного совета ЕврАзЭС от 09.12.2010 № 65 «О ходе выполнения Плана действий по формированию Единого экономического пространства Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации». Документ утверждает перечень соглашений, формирующих Единое экономическое пространство Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации и определяющих, в том числе, фундаментальные правовые принципы их обязательственных отношений в энергетической сфере, предполагающих единообразное гражданско-правовое регулирование, унифицированное законодательством стран-участниц на национальном уровне¹.

Россия в июле 2011 г. ратифицировала Соглашение о порядке организации, управления, функционирования и развития общих рынков нефти и нефтепродуктов Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации [33]. Основные принципы Соглашения выражаются в неприменении сторонами во взаимной торговле количественных ограничений и вывозных таможенных пошлин, приоритетном обеспечении потребностей стран Единого экономического пространства (ЕЭП) в нефти и нефтепродуктах, унификации норм и стандартов на данные товары, гарантии возможности долгосрочной транспортировки нефти и нефтепродуктов.

Одной из главных форм реализации мер по обеспечению государствами взятых на себя обязательств являются международные соглашения. Международные соглашения призваны способствовать усилению межгосударственной интеграции. Ратификация Россией в числе первых Соглашения о порядке организации, управления, функционирования и развития общих рынков нефти и нефтепродуктов Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации подтверждает большое значение этих рынков для безопасности и экономической стабильности участников Соглашения.

Развитие внешнеэкономических отношений между странами СНГ и ЕАЭС в сфере энергетики открывает серьезные перспективы для России, как крупнейшего экспортера энергоносителей. Создание Евразийского экономического союза ознаменовало начало нового этапа сотрудничества России в рамках регионального интеграционного объединения. Как и СНГ ЕАЭС является международной организацией, объединившей страны постсоветского пространства, имеющие сходное законодательство и видение международной политики.

В связи с этим полезным будет обращение к национальным законодательным подходам стран-участниц обоих интеграционных объединений.

Коллизионное регулирование договора международной купли-продажи товаров между хозяйствующими субъектами находится в национальном законодательстве стран-участниц СНГ, а именно в гражданских кодексах и законах о международном частном праве. Эти законодательные акты содержат правила, касающиеся автономии воли сторон договора. Основными правилами являются:

1. Стороны договора свободны в выборе права, подлежащего применению к договору. Такой выбор стороны договора могут сделать и при заключении договора, и в последующем. Сторонам также предоставляется возможность изменить применимое право.

¹ В их числе Соглашение о создании условий на финансовых рынках для свободного движения капитала, Соглашение о согласованных принципах валютной политики, Соглашение о единых принципах и правилах конкуренции, Соглашение о единых принципах и правилах регулирования деятельности субъектов естественных монополий, Соглашение о правилах доступа к услугам естественных монополий в сфере транспортировки газа по газотранспортным системам, Соглашение о порядке организации, управления, функционирования и развития общих рынков нефти и нефтепродуктов Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации и др. (Прим. автора)

2. Выбор избранного сторонами права должен быть прямо выражен или определенно вытекать из положений договора либо из обстоятельств дела.

3. Стороны договора могут избирать применимое право для договора в целом и для отдельных его частей.

Учитывая приоритетное значение выбора применимого к договору права по соглашению сторон, п. 1 ст. 1198 ГК Кыргызской республики[6], п. 1 ст. 1124 ГК Республики Беларусь [7], ч. 1 ст. 1189 ГК Республики Узбекистан[11], п. 1 ст. 1218 ГК Республики Таджикистан[10], п. 1 ст. 1112 ГК Республики Казахстан[8] допускают возможность ограничения выбора, установленного законом.

Гражданские кодексы Армении (ст. ст. 1258, 1259), Беларуси (ст. 1099, 1100), Казахстана (ст. ст. 1090, 1091), Кыргызстана (ст. ст. 1173, 1174), Молдовы (ст. 1581, 1582), Российской Федерации (ст. ст. 1192, 1193 ГК РФ), Узбекистана (ст. ст. 1164, 1165), Таджикистана (ст. ст. 1197, 1198), законы о международном частном праве Азербайджана[14] (ст. ст. 4, 5) содержат предписания, которые ограничивают действие определенных норм иностранного права, когда последствия их применения явно противоречат основам правопорядка (оговорка о публичном порядке), а также вследствие обязательного применения свехимперативных норм. Такие традиционные ограничители выбора применимого права направлены на защиту публичных интересов.

Поскольку при разработке вышеперечисленных нормативно-правовых актов во многом использовались положения Модельного Гражданского кодекса для государств - участников СНГ[25], нормы, регулирующие применение права по выбору сторон договора, в значительной мере схожи либо незначительно отличаются друг от друга.

Стороны договора не обязаны выбирать применимое к договору право. В случае отсутствия соглашения сторон о подлежащем применению праве к договору, подлежащее применению к договору право определяется на основании коллизионных норм международных договоров, участниками которых являются государства СНГ (Киевское соглашение 1992 г., Минская конвенция 1993 г., Кишиневская конвенция 2002 г.).

Данные международные акты включают коллизионные нормы об определении права и обязанностях сторон сделки по законодательству места совершения сделки, если иное не установлено соглашением сторон.

Такая привязка нашла законодательное закрепление в ст. 126 Основ гражданского законодательства СССР 1961 г. В большинстве стран мира отказались от использования этой неэффективной коллизионной привязки, поскольку она не соответствует современным тенденциям развития коллизионного права[4, с. 96] и индивидуальным коллизионным интересам сторон. На современном этапе заключения договоров зачастую между отсутствующими сторонами путем направления оферты и акцепта, договоры утрачивают связь с конкретным местом, и определение места совершения сделки представляется затруднительным.

В компетентной научной среде отмечается [18, с. 489], что при определении подлежащего применению права, международный коммерческий арбитраж в силу п. 1 ст. VII Европейской конвенции о внешнеторговом арбитраже 1961 г.[19], самостоятельно определяет соответствующую коллизионную норму. В данной связи, приоритетное значение имеет не Киевское соглашение 1992 г. и Минская конвенция 1993 г., а Европейская конвенция о внешнеторговом арбитраже, являющаяся *lex specialis* для международного коммерческого арбитража.

Поскольку Киевское соглашение 1992 г., Минская конвенция 1993 г. и Кишиневская конвенция 2002 г. не охватывают регулирование многих существенных вопросов обязательственного статуса, возникает необходимость прибегнуть к национальным коллизионным нормам государств, являющихся участниками СНГ.

Так, при определении подлежащего применению права к договору, при отсутствии соглашения сторон Закон Азербайджанской Республики «О международном частном праве» (ст. 25), ГК Республики Армения (ст. 1285), ГК Республики Беларусь (ст. 1125), ГК Кыргызской Республики (ст. 1199), ГК Республики Казахстан (ст. 1113), ГК Республики Узбекистан (ст. 1190) и ГК Республики Таджикистан (ст. 1219) подобно ст. 1225 ч. III Модели Гражданского кодекса для стран СНГ отсылают к праву страны, где учреждена, имеет место жительства или основное место деятельности сторона, являющаяся продавцом.

В статье 1211 ГК РФ содержатся иные критерии определения применимого права к договорным обязательствам при отсутствии соглашения сторон. Так, согласно п. 1 ст. 1211 ГК РФ «если иное не предусмотрено настоящим Кодексом или другим законом, при отсутствии соглашения сторон о подлежащем применению праве к договору применяется право страны, где на момент заключения договора находится место жительства или основное место деятельности стороны, которая осуществляет

исполнение, имеющее решающее значение для содержания договора». Такой стороной по договору купли-продажи признается сторона, выступающая продавцом.

Комбинация «гибкой» коллизионной нормы, которая отсылает к праву государства, с которым договор наиболее тесно связан, с «формализованными» привязками, дифференцированно определяющими по видам договоров понятие «стороны, которая осуществляет исполнение, имеющее решающее значение для содержания договора», позволяет решать коллизионные вопросы, исходя из особенностей конкретной ситуации, и ограничивать при этом пределы судебного усмотрения [16, с.6].

В ситуации, если отсутствует соглашение сторон о выборе применимого права, коллизионная проблема по договорным обязательствам решается с помощью давно известного в международном частном праве сочетания принципа характерного исполнения и наиболее тесной связи. В ГК РФ этим принципам придается более гибкий характер, учитывающий многообразие ситуаций [15, с. 122].

Таким образом, коллизионные нормы национального гражданского законодательства большинства независимых государств СНГ, регулирующие применение права к договору международной купли-продажи товаров между субъектами предпринимательской деятельности стран СНГ, содержат единообразное правило их применения, ведущее к праву страны-продавца. Исключение – ст. 1611 ГК Республики Молдова [9], закрепляющая в виде общего правила применение закона наиболее тесной связи, т.е. закона государства, в котором должник на момент заключения договора имел место жительства или место нахождения либо был зарегистрирован в качестве юридического лица, к договорным обязательствам при отсутствии соглашения сторон о выборе применимого права.

Содержащиеся в Киевском соглашении 1992 г. и Минской конвенции 1993 г. (Кишиневской конвенции 2002 г.) устаревшие коллизионные привязки не соответствуют современным тенденциям международного частного права и препятствует развитию национального коллизионного регулирования [3, с.430]. Различия коллизионных привязок в сравнении с нормами Европейской конвенции о внешнеторговом арбитраже 1961 г. и национальным законодательством стран СНГ создают правовую неопределенность в регламентации договора между субъектами права стран-участниц СНГ.

Коллизионно-правовой метод регулирования в целом не позволяет решить проблему преодоления различий в регулировании отношений при заключении договоров между субъектами права разных стран СНГ, потому как даже при сближении норм внутригосударственного законодательства правовая система каждого государства имеет определенные особенности и отличия.

Необходимость создания унифицированного материально-правового регулирования диктуется единым геополитическим и геостратегическим пространством, общим историческим прошлым, общими правовыми и экономическими интересами субъектов хозяйствования стран-участниц СНГ, характером экономических связей и торгового оборота [2, с. 61].

Таким образом, в рамках углубления интеграции на евразийском пространстве и реализации новых направлений по взаимодействию государств-членов потребуются совершенствование и развитие энергетического права Союза, в том числе в части проведения согласованной энергетической политики, обеспечения для хозяйствующих субъектов Союза недискриминационного доступа к общим рынкам энергетических ресурсов Союза по единым правилам, разработки и внедрения унифицированных правил торговли энергетическими ресурсами, в том числе биржевой торговли, развития инфраструктуры и реализации крупных совместных трансграничных проектов по транспорту, добыче, сопутствующим услугам в сфере энергетики [24].

В заключение также следует сказать, что для России как одного из крупнейших в мире экспортеров энергоносителей развитие внешнеэкономических связей со странами СНГ и ЕАЭС имеет безусловный приоритет и большие перспективы. Интеграция и создание эффективного общего энергетического рынка невозможны без формирования общей энергетической политики государств - членов региональных объединений, выступающей основой международной унификации норм, гармонизации национальных законодательств и стандартов в сфере энергетики.

Очевидно, что развитие внешнеэкономических отношений между странами СНГ и ЕАЭС в сфере энергетики открывает серьезные перспективы для России, как крупнейшего экспортера энергоносителей. СНГ и ЕАЭС являются международными организациями, объединившими страны постсоветского пространства с похожим видением международной политики и экономического развития, в том числе, в сфере энергетики. Анализ правового регулирования внешнеторгового оборота энергетических ресурсов стран-участниц региональных интеграционных объединений, на примере Республики Армения и Республики Казахстан подтвердил использование сходных с российским законодательством правовых механизмов, включая структуру гражданского законодательства, а также подходы к договорному регулированию и вопросам применимого права, что обусловлено достигнутым ранее единообразием на постсоветском правовом пространстве.

Все рекомендации, включая приоритетные направления и меры к их реализации, относительно развития правового регулирования внешнеторгового оборота энергетических ресурсов РФ применимы к правовому регулированию отношений стран-участниц СНГ и ЕАЭС. Вместе с тем, надо учитывать более продвинутый по сравнению с СНГ характер международной интеграции стран, входящих в состав ЕАЭС, что подтверждается их готовностью создания к июлю 2019 г. общего электроэнергетического рынка, а к 2025 году общего рынка газа, нефти и нефтепродуктов. В связи с этим в процессе создания общего энергетического регулирования стран СНГ акцент должен быть сделан на его гармонизацию, путем разработки программных рамочных актов. Относительно ЕАЭС более действенным методом будет унификация норм путем заключения двусторонних и многосторонних соглашений и разработка юридически обязывающих стандартов.

Литература

1. Аксенов А.Г. Договор международной купли-продажи товаров между субъектами предпринимательской деятельности стран СНГ. – М.: Издательство «Infotropic Media». 2012. – 256 с.
2. Аксенов А.Г. Договор международной купли-продажи товаров между субъектами предпринимательской деятельности стран Содружества Независимых Государств: дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.03 / А.Г. Аксенов. – Москва, 2010. – 252 с.
3. Асосков А.В. Нормообразующие факторы, влияющие на содержание коллизионного регулирования договорных обязательств : дис. ... докт. юрид. наук: 12.00.03 / Асосков Антон Владимирович. – Москва, 2011. – 545 с.
4. Вилкова Н.Г. Унификация коллизионных норм в рамках СНГ // Журнал российского права. – 1997. – № 10. – С. 91-97.
5. Внешнеторговый оборот стран ЕАЭС падает второй год подряд // ИНОСМИ.РУ. – Режим доступа от 27.12.2015: <http://inosmi.ru/economic/20170110/238490628.html>.
6. Гражданский кодекс Кыргызской Республики от 5 января 1998 года № 1 (Часть II) (с изменениями и дополнениями по состоянию на 09.03.2017 г.) // Параграф. – Режим доступа от 25.02.2017: http://online.adviser.kg/Document/?link_id=1000864630.
7. Гражданский кодекс Республики Беларусь // Законы Республики Беларусь. – Режим доступа от 25.02.2017: http://bel-kodeksy.com/gk_rb.htm.
8. Гражданский кодекс Республики Казахстан // Параграф. – Режим доступа от 25.02.2017: http://online.zakon.kz/m/document/?doc_id=1013880#sub_id=11120000.
9. Гражданский кодекс Республики Молдова от 6 июня 2002 года № 1107-XV // Параграф. – Режим доступа от 25.03.2017: http://online.zakon.kz/Document/?doc_id=30397921.
10. Гражданский кодекс Республики Таджикистан от 1 марта 2005 года // Параграф. – Режим доступа от 25.02.2017: http://online.zakon.kz/Document/?doc_id=30447965#pos=40;-159.
11. Гражданский кодекс Республики Узбекистан // Lex. – Режим доступа от 25.02.2017: <http://www.lex.uz/mobileact/180550>.
12. Договор о Евразийском экономическом союзе // Оф. интернет-портал правовой информации. – Режим доступа от 25.02.2017: <http://www.pravo.gov.ru>.
13. ЕАЭС: внешнеторговый оборот падает // BigСМИ. – Режим доступа от 10.01.2017: <http://bigsmi.com/news/eaes-vneshnetorgovyij-oborot-padaet.html>.
14. Закон Азербайджанской Республики «О международном частном праве» 2000 года // Факультет права. – Режим доступа от 25.02.2017: <https://pravo.hse.ru/intprilaw/doc/070801>.
15. Звеков В.П., Марышева Н.И. Закон Украины 2005 г. «О международном частном праве» // Хозяйство и право. – 2006. – № 5. – С. 129-138.
16. Звеков В.П., Марышева Н.И. Новая кодификация норм международного частного права // Хозяйство и право. – 2002. – № 6. – С. 3-16.
17. Исакова З.Д., Кабашева Н.В., Есенова Г.Ж. Об интеграционном объединении участников ЕАЭС: ожидания и механизмы реализации // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2014. – № 10-3. – С. 19-21.
18. Комментарий к Гражданскому кодексу РФ, части третьей (постатейный) / Отв. ред. Н.И. Марышева, К.Б. Ярошенко. – М.: Юридическая фирма «КОНТРАКТ», 2014. – 672 с.
19. Конвенция о внешнеторговом арбитраже (Женева, 21 апреля 1961 г.) // Ведомости Верховного Совета СССР. – 1964. – № 44. – Ст. 485.
20. Конвенция от 07.10.2002 «О правовой помощи и правовых отношениях по гражданским, семейным и уголовным делам» // Собрание законодательства РФ. – 1995. – № 17. – Ст. 1472.

21. О подписании Протокола об этапах формирования общего электроэнергетического рынка государств-участников СНГ: Распоряжение Правительства РФ от 20.05.2010 № 819-р // Собрание законодательства РФ. – 2010. – № 23. – Ст. 2863

22. Официальный Интернет-портал СНГ. – Режим доступа от 25.11.2016: <http://www.e-cis.info/index.php?id=287>.

23. Официальный сайт Евразийского экономического союза. – Режим доступа от 15.12.2016: <http://eaeunion.org/>.

24. Павлова И.Н. Основные аспекты формирования энергетического права Евразийского экономического союза // Энергетическое право. – 2015. – № 2. – С. 45-48.

25. Первая, вторая и третья части Модельного гражданского кодекса для стран СНГ // Приложение к Информационному бюллетеню МПА государств - участников СНГ. – 1996. – № 10. – С. 3-84.

26. Распоряжение Правительства РФ от 26.09.2005 г. № 1499-р «О подписании Соглашения о порядке организации, управления, функционирования и развития общего рынка нефти и газа государств - членов Евразийского экономического сообщества» // Собрание законодательства РФ. – 2005. – № 40. – Ст. 4082.

27. Розенберг М.Г. Международная купля-продажа товаров: комментарий к правовому регулированию и практике разрешения споров. 4-е изд., испр. и доп. – М.: Статут, 2010. – 462 с.

28. Салиева Р.Н. Правовые и экологические аспекты регулирования в сфере использования первичных источников энергии в рамках Энергетической стратегии России // Юрист. – 2013. – № 21. – С. 27–31.

29. Соглашение о создании ресурсов и их эффективном использовании для обеспечения параллельной работы электроэнергетических систем государств-участников СНГ // Бюллетень международных договоров. – 2004. – № 5. – Ст. 1314.

30. Соглашение от 20.03.1992 «О порядке разрешения споров, связанных с осуществлением хозяйственной деятельности» // Ведомости СНД и ВС РФ. – 1992. – № 44. – Ст. 2472.

31. Соглашение от 20.03.1992 «Об общих условиях поставок товаров между организациями государств - участников Содружества Независимых Государств» // Бюллетень международных договоров. – 1993. – № 4.

32. Тезисы выступления Заместителя Председателя Исполнительного комитета СНГ С.И. Иванова на Азиатско-тихоокеанском энергетическом форуме 27-30 мая 2013 года // Портал СНГ. – Режим доступа от 25.11.2015: [http://www.unescap.org/sites/default/files/4.%20Sergey%20Ivanov%20\(RUS\).PDF](http://www.unescap.org/sites/default/files/4.%20Sergey%20Ivanov%20(RUS).PDF).

33. Федеральный закон от 11.07.2011 № 189-ФЗ «О ратификации Соглашения о порядке организации, управления, функционирования и развития общих рынков нефти и нефтепродуктов Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ. – 2011. – № 29. – Ст. 4280.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ МОДЕЛИРОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Исмаилова Л.А., д.т.н., профессор

*Уфимский государственный авиационный технический университет,
г. Уфа*

Существуют объективные закономерности функционирования больших и сложных социально-экономических, организационных и производственно-экономических систем, усложняющие процессы их исследования, и требующие разработки методов моделирования и алгоритмов управления для определения стратегий развития систем. Специфические особенности организационных производственных систем порождаются, во-первых, наличием в системе человека со свойственными ему особенностями поведения и, во-вторых, функционированием системы в социальной среде, для которой законы развития определенного человеческого сообщества являются преобладающими [10].

Методологические аспекты исследования сложных социально-экономических и динамических производственно-экономических систем и управления ими в условиях неопределенности, возмущений и ограничений по ресурсам важны для обоснования методов и алгоритмов системы моделирования и управления, обеспечивающей:

1) исследование динамики процессов производства и сбыта при различных алгоритмах управления в изменяющихся условиях функционирования;

2) исследование влияния динамических характеристик отдельных элементов и подсистем, а также различных факторов, нарушающих нормальные режимы функционирования, на характер движения системы;

3) получение как качественных, так и количественных оценок фактического состояния системы в любой момент времени;

4) использование моделей для синтеза оптимальных алгоритмов управления, интеллектуальных алгоритмов принятия решений и прогнозирования развития ситуаций;

5) применение при исследовании поведения производственных и социально-экономических систем в различных ситуациях, а также при проектировании системы управления.

При решении проблемы анализа, моделирования и управления исследуется сложный, плохоформализуемый динамический объект - производственно-экономическая система или социально-экономическая система с целью повышения эффективности ее функционирования. Разработка методологических подходов к моделированию и управлению такими сложными объектами позволит:

во-первых, решить актуальные задачи повышения эффективности управления за счет создания и использования при прогнозировании и оперативном управлении математических и имитационных моделей;

во-вторых, исследовать поведение системы в условиях неопределенности, ограничений на ресурсы, дефицита времени на принятие решений и определить наиболее эффективные структуры систем и алгоритмы интеллектуального управления.

Анализу свойств существенных для моделирования и управления производственно-экономических и социально-экономических систем, в литературе уделяется достаточное внимание, однако не существует общепризнанного названия класса производственно-экономических систем, в которых человек рассматривается как многофункциональный, сложный, плохоформализуемый элемент системы, оказывающий заметное влияние на ее функционирование. Если экономикой называть систему общественного производства, осуществляющую собственно производство, распределение, обмен и потребление необходимых обществу материальных благ, то, участвуя во всех составляющих экономики, человек оказывает заметное влияние на многие подсистемы. В тех подсистемах, где он управляет или принимает решения, особое значение приобретают интеллектуальные и психофизиологические возможности человека. Такие системы называют "организационными", "активными", "со свободой воли", "интеллектуальными", "человеко-машинными", "системами гибридного интеллекта" [1; 2; 3].

В каждом из этих определений отражается не только способ описания и назначения системы, но и методы принятия решений. Человеко-машинные системы используют компьютеры для обработки информации, интеллектуальные, кроме того, еще и специальные информационные технологии, активные – математические методы, описывающие антагонизмы, конкуренцию и прочие проявления человека в коллективе. Системы, преобразующие с участием человека некоторые ресурсы в полезный продукт, названы в статье организационными производственными системами. Такое определение отражает цели системы и подчеркивает, что достигаются они путем активного участия человека в управлении организацией производства.

Наиболее важными для анализа и моделирования являются свойства организационных систем, которые оказываются неожиданными для традиционных методов управления техническими объектами и отражают специфические особенности присутствия в системе человека – это:

- уникальность;
- субъективность выбора целей, критериев управления и оценки эффективности, а также противоречие целей подсистем и отдельных активных элементов глобальной цели системы;
- неопределенность описания;
- динамичность и адаптивность.

Уникальность производственно-экономической системы проявляется в сложности ее подстройки под реальные социально-экономические условия функционирования, поскольку люди выступают в двойной роли - как потребители, задающие производству его конечную цель, и как трудовые ресурсы, являющиеся важным функциональным элементом самого производства. Поэтому национальные традиции, культура, общий уровень образованности населения могут существенно влиять на организационную систему, часто делают ее уникальной и требуют при разработке системы управления блоков адаптации к реальным условиям [1; 6; 7].

Человек в организационных системах активно участвует во всех видах производительной, учетно-контрольной и управленческой деятельности. В соответствии с функциональным назначением каждого рабочего места, предусмотренного в системе, человек осуществляет полезную деятельность в силу своих собственных возможностей, способностей и желаний. Степень развития системы и роль

лица, принимающего решения в ней существенно зависят от степени математической формализации решаемых задач, от широты внедрения различных моделей в процессе принятия решений, от уровня автоматизации как производственных, так и информационных процессов. При этом нельзя утверждать однозначно, что чем больше математических моделей и ЭВМ внедрено в систему, тем меньше влияние человека [4].

Анализ результатов использования ЭВМ при решении интеллектуальных задач приводит к парадоксальному выводу: “Ничто так не расширяет творческих возможностей человечества, не способствует накоплению методов и результатов решения задач, как использование ЭВМ, и ничто так не сковывает творческие возможности индивидуума, как использование ЭВМ, наиболее емко материализующей, детально и полно передающей интеллектуальный опыт предшествующих поколений” [4].

Отсюда следует одна из важнейших задач моделирования организационных систем - учет интеллектуальных возможностей, а также опыта, профессионализма и творческого потенциала работника.

Вторая особенность организационных производственно-экономических систем - субъективность выбора критериев и целей управления, т.е. зависимость выбора или формирования критерия от лица, принимающего решения. При функционировании системы выбор целей и критериев оптимальности может изменяться со временем, зависит от уровня развития системы и определяется руководителем, исходя из полученных инструкций, уровня своего профессионализма, складывающихся обстоятельств и даже своего характера. Оптимальное управление в организационных системах реализуется только в рамках выбранных критериев и, следовательно, “оптимальное” решение в смысле какого-либо критерия необязательно наилучшее для всей системы. В то же время выбор целей и критериев в сложившейся ситуации, в определенный период и с учетом прогноза развития системы является очень важным и эффективным способом организационно-экономического управления.

Цель субъективна в том смысле, что она содержит субъективное понимание ценностей теми, кто формирует цель или влияет на данный процесс. Цель в той или иной степени отражает их личные интересы. Нечеткость цели является следствием ее неоднозначности и многообразия, что может привести к ошибочной замене цели средствами ее достижения. Многообразие формулировок цели не всегда является эквивалентным. Некоторые нюансы в различии формулировок одной и той же цели могут в процессе ее реализации привести либо к трудноразрешимым проблемам, либо к таким конечным результатам, отличие которых друг от друга будет существенным. При этом критерии “правильной формулировки цели” отсутствуют.

Одной из причин этого процесса является то, что в достижении глобальной цели сложных систем участвует множество активных функциональных систем, преследующих свои локальные цели и имеющих собственные модели восприятия проблемы. Если же происходит подмена глобальной цели некоторыми локальными целями, то нарушаются структуры многоуровневой как системы, так и проблемы, а также цели, что принципиально недопустимо [1; 6].

Другая задача состоит в том, что не только человек активно влияет на систему и на внешнюю среду, но и система влияет на человека. Процесс взаимной адаптации человека и системы особенно важен для организационных систем, в которых на человека возлагается роль оператора с достаточно высокой степенью ответственности за принимаемые решения (в энергосистемах, на электростанциях, газопроводах, на транспорте и т.п.).

В производственно-экономических системах управленческий персонал решает более сложные многовариантные задачи выбора, которые, однако, редко ведут к катастрофическим последствиям. Исследованием процессов взаимной адаптации в человеко-машинных системах занимаются инженерная психология, эргономика, искусственный интеллект. В результате накопленных разработок сформировалось целое направление - гибридные системы искусственного интеллекта, которое изучает эволюцию искусственных систем и определяет законы взаимной адаптации компонентов системы. При этом в расчет принимается не объективная динамика внешней среды как таковая, а динамика процесса взаимной адаптации системы со средой.

Третья важная особенность организационных производственно-экономических систем: неопределенность описания объекта, должна исследоваться при построении систем управления с принципиальных позиций, выявляющих суть управления. В технических системах тоже наблюдаются неполнота и неточность описания, вызванные, во-первых, недостатком знаний о протекающих процессах, и, во-вторых, соображениями вычислительной целесообразности. В организационных системах наличие “свободы воли” приводит к неопределенности в тех элементах или подсистемах, где люди функционируют с учетом своих интересов и целей, подчас отличающихся от целей руководства. Разработка методов описания объекта управления предполагает сочетание противоположностей. С

одной стороны, полезно формализовать действия человека в системе (такие модели существуют [2; 3]), а с другой стороны, любая формула принципиально не может отразить всего многообразия поведения человека в быстроменяющихся условиях, и жесткая формализация дополнительно приводит к возникновению неопределенности при моделировании.

Анализ видов, способов описания, источников возникновения неопределенности позволяет выполнить классификацию и поставить задачу компенсации влияния неопределенности на свойства элементов и системы в целом и алгоритмы управления. Неопределенность в организационных системах имеет различную природу и требует разработки соответствующих способов компенсации.

Неопределенность состояния внешней для производственно-экономических систем среды возникает из-за множества неподдающихся точному описанию, плохо формализуемых факторов, в том числе и социально-экономических, воздействующих на систему либо в соответствии с ее целями (положительные возмущения), либо - противодействующих им. Такие неуправляемые воздействия приводят к необходимости изменять цели системы и корректировать стратегии поведения. Неизвестное поведение конкурентов в обобщенном смысле (производителей продукции, продавцов, разработчиков новых свойств товара) вносит неопределенность не только в процесс функционирования, но и в процесс развития системы. Исследование и моделирование возможных противодействий конкурентов составляют основу компенсирующих алгоритмов управления [7; 9; 11].

Изменчивость цели является результатом изменения характера взаимодействия между внешней средой и системой. А изменение влияния внешней среды является трудно прогнозируемым процессом, так же как и изменение состояния внутренней организации системы. При этом замечено, что цели верхних уровней более долговечны, чем цели нижних [5].

Таким образом, при функционировании сложной экономической системы может возникнуть неопределенная ситуация, связанная с потерей цели, потерей ориентации как отдельными подсистемами, так и системой в целом. Для решения этой проблемы должна быть привлечена дополнительная информация (в том числе даже в виде гипотезы), помогающая распознать сложившуюся ситуацию, снизить уровень ее неопределенности.

Источниками неопределенности в производственно-экономической системе, являются случайные возмущающие факторы, такие как нехватка ресурсов (материальных, интеллектуальных, информационных), недостаток времени и не профессионализм при принятии решений, изменение внешней среды и др. В этом случае возникает проблемная ситуация, требующая специального управления. Неопределенность в управляющей подсистеме в значительной степени порождается неточностью и недостоверностью получаемой информации. Эта неточность зарождается при проектировании системы, при определении целей и подцелей, при выборе критериев оценки, т.е. в тех задачах, где есть альтернативный выбор. Сложность компенсации таких неопределенностей в том, что все они взаимосвязаны и оказывают косвенное воздействие на каждый параметр управления.

Необходимость учета при моделировании неопределенности на всех этапах анализа системы, синтеза структур и алгоритмов управления, приводит к значительному усложнению моделей, поскольку речь идет не только о гетерогенной природе подсистем, но и о гетерогенной природе неопределенности.

Четвертая особенность организационных производственно-экономических систем - динамичность и адаптивность - исследуется в экономико-математическом моделировании, теории управления, системном анализе и экономической теории.

Организационно-экономические системы по природе своей относятся к классу эволюционирующих или развивающихся во времени и пространстве систем, поэтому для их описания наиболее пригодны динамические модели. Динамический подход применительно к исследованию таких систем означает их изучение в движении, в отличие от статического подхода, когда исследуется состояние системы в какой-то определенный момент времени. Для организационных систем движение, динамичность - основа их существования, их неотъемлемая черта, которая может изучаться с помощью динамических моделей.

Существуют два принципиально различных подхода к построению динамических моделей экономики: оптимизационный, когда из числа возможных траекторий движения выбирается оптимальная траектория, в смысле некоторого критерия. И равновесный подход [7], когда исследуется динамическое равновесие экономической системы, т.е. процесс, когда управляемая система развивается так, что при различных возмущениях среды ее отклонение от намеченной траектории нигде не превышает допустимой величины.

Оба этих подхода могут быть реализованы в виде систем дифференциальных или разностных уравнений с детерминированными или стохастическими коэффициентами. При описании рыночных отношений процесс ценообразования может быть смоделирован на принципах динамического равновесия спроса и предложения, в то же время стратегия поведения конкурентов при установлении

цен носит антагонистический характер, проявляется в стремлении нарушить равновесие и может быть описана оптимизационными моделями, причем каждый из конкурентов может избрать свой критерий оптимальности.

Организационные системы можно отнести к классу адаптивных и самоорганизующихся систем. Под адаптацией понимается способность системы изменять свои алгоритмы управления при существенных изменениях свойств и характеристик окружающей среды.

Под самоорганизацией - способность активной организационной системы самостоятельно пересматривать или формировать вновь свои цели и способы их достижения за счет как радикальной перестройки внутренней структуры системы, так и изменения способов взаимодействия с окружающей средой.

В условиях рынка методы планирования в производственно-экономической системе должны быть адаптивными, т.е. реагировать на случайные изменения спроса, связанные с сезонными колебаниями, изменения покупательной способности, конъюнктуры и т.д. и быстро восстанавливать равновесие в системе.

Не имея устойчивого статического состояния, организационные системы находятся в постоянном движении, когда нормальным состоянием системы является установившееся движение.

Проблема учета динамики в активных организационных системах наиболее сложная и наименее разработанная к настоящему времени. В то же время с экономической точки зрения траектория перехода системы из одного установившегося состояния в другое определяет величину затрат на достижение цели. Отклонение траектории от плановой приводит к сверхнормативным затратам, а для производственных систем к повышению себестоимости продукции, снижению прибыли и другим потерям.

Описание динамики систем принято выполнять в показателях интенсивности или темпа расходования ресурсов, темпов выпуска продукции, изменения производительности труда и оборудования и т.п. Если исследовать производственно-экономическую систему как единый динамический объект моделирования и управления, то в качестве наиболее информативных и значимых параметров можно использовать следующие:

объем и темп (интенсивность) выпуска продукции; объем и темп получения прибыли; интенсивность расходования ресурсов для выпуска продукции, соответствующей рыночной потребности; а также показатели, характеризующие состояние рынка, такие как спрос и предложение, насыщенность рынка, равновесная и рыночная цена и др.

В реальных условиях функционирования сложные динамические системы редко находятся на равновесных режимах и поэтому известные исследования равновесных состояний имеют большую научную, но незначительную практическую ценность.

Анализ сформулированной проблемы выявил следующие существенные свойства производственно-экономических систем, которые необходимо учитывать при разработке моделей, синтезе структур и алгоритмов управления:

- система предназначена для переработки определенных ресурсов в готовый продукт, удовлетворяющий потребности общества;
- функционирует в условиях рынка, что требует гибкого планирования от потребностей, управления поставками и ценами;
- система является гетерогенной, имеет сложную иерархическую структуру, состоит из функциональных подсистем и элементов разной физической природы;
- система рассматривается как многофункциональная и многосвязная, цели системы и подсистем могут меняться в процессе адаптации к внешней среде;
- находится в постоянном движении, поэтому реальные ситуации полностью не воспроизводимы;
- управляется по разным принципам и алгоритмам, в контуре управления присутствует человек как активный элемент системы;
- существует в нестабильной внешней среде под действием внешних и внутренних возмущений, а также направленного противодействия конкурентов;
- функционирует в условиях неопределенностей;
- в системе взаимодействуют два потока: материальный и информационный, которые соприкасаясь порождают различные ситуации, в том числе и проблемные;
- функционирование и развитие системы зависят от наличия и свойств ресурсов; ресурсы могут быть ограничены или условно ограничены в период развития, взаимозаменяемы или нет;

– выбор альтернатив при планировании, управлении, прогнозировании и поведении в рыночной среде обосновывается экономической целесообразностью и преследует цель - повышение эффективности (прибыльности) системы.

Объективная сложность систем, обладающих перечисленными свойствами, определяет практическую значимость решения комплексной проблемы моделирования и управления сложными социально-экономических и производственных систем на единой методологической платформе описания динамики активных организационных систем. Такой подход позволяет описать устойчивый переход из одного равновесного состояния системы в другое по эффективной траектории, что обеспечивает достижение целей развития экономических и производственных систем.

Литература

1. Бережная Е.В., Бережной В.И. Математические методы моделирования экономических систем. М.: Финансы и статистика, 2006. – 432 с.
2. Бурков В.Н. Механизмы функционирования организационных систем. – М.: Наука, 1981. – 383 с.
3. Бурков В.Н. Модели и методы управления организационными системами. – М.: Наука, 1994. – 269 с.
4. Венда В.Ф. Системы гибридного интеллекта: Эволюция, психология, информатика. – М.: Машиностроение, 1990. – 448 с.
5. Гранберг А.Г. Динамические модели народного хозяйства. - М.: Экономика, 1985. – 240 с.
6. Исмагилова Л.А., Гилева Т.А., Ситникова Л.В. Структурная интеграция как методология организационных инноваций // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. – 2012. – № 4 (151). – С. 21–26.
7. Исмагилова Л.А., Ситникова Л.В. Концептуальная модель управления структурными преобразованиями интегрированной производственной системы // В сборнике: Управление экономикой: методы, модели, технологии четырнадцатая международная научная конференция: сборник научных трудов, 2014. – С. 93-97.
8. Исмагилова Л.А., Худец О., Галимова М.П. Управление инновациями и институты региональной инновационной системы // Федеральное агентство по образованию, Гос. образовательное учреждение высш. проф. образования Уфимский гос. авиационный технический ун-т. Уфа, 2009.
9. Клейнер Г.Б. Экономика. Моделирование. Математика. Избранные труды. – М.: Издательство: Наука. 2016 г. С. 855.
10. Сорокожердьеv В.В., Константиnиди Х.А., Спирина С.Г. Новые возможности социохозяйственной модернизации на постсоветском пространстве: экономико-правовые аспекты // Экономическая наука современной России. 2015. – № 1 (68). – С. 131-134.
11. http://www.inst-econ.org.ru/econ_center – сайт Института экономики РАН.
12. <http://www.isa.ru> – сайт Института системных исследований РАН.

ВОПРОСЫ РАЗВИТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА АРМЕНИИ В УСЛОВИЯХ ЧЛЕНСТВА РЕСПУБЛИКИ В ЕВРАЗИЙСКОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ СОЮЗЕ

*Казарян Э.С., д.э.н., профессор
Национальный аграрный университет Армении,
г. Ереван*

Сельское хозяйство является важнейшей отраслью экономики Республики Армения, удельный вес которой в валовом внутреннем продукте страны на период с 2010 по 2015 год в среднем составлял 19.0 процентов.

Однако прошедший 2016 год был неблагоприятным для сельскохозяйственного производства, что оказало свое отрицательное влияние и в текущем году. Так, по данным Национальной статистической службы РА стоимость валовой продукции отрасли за январь-июль месяц 2017 года составила 334.8 млрд. драм, что уступает аналогичному показателю за тот же период прошлого года на 2.1 %, причем валовая продукция растениеводства снизилась на 6.7 %, в то время как в животноводстве был зафиксирован рост в 2.3 %.

Сокращение валовой продукции в растениеводстве, главным образом, является следствием неблагоприятных природно-климатических условий: ранневесенних заморозков, градобитья, засухи. В

частности, сократились объемы производства зерновых и зернобобовых культур, картофеля. В то же время ожидается некоторое увеличение объемов производства по плодам и винограду.

866 из 915 общин республики сельские. В сельском хозяйстве занято 34.8 % всех занятых по республике. В сельской местности проживает 36.0 % населения страны.

Анализ данных национального продовольственного баланса за последние годы показывает, что уровень самообеспеченности по важнейшим пищевым продуктам, рассчитанный по энергетической стоимости, составил около 60 %.

В республике наблюдается высокий уровень самообеспеченности по картофелю, овоще-бахчевым культурам, плодам и ягодам, винограду, говядине, баранине, молоку, рыбе, яйцам. Уровень самообеспеченности по зернобобовым, свинине – выше среднего, что касается пшеницы, кукурузы, мяса птицы, то здесь уровень самообеспеченности все еще остается низким. Его повышение является одной из приоритетных задач продовольственного обеспечения страны.

В настоящее время в агропромышленной сфере сформировалась свободная экономическая система, регулируемая рыночными отношениями, в которой действует 320 тысяч крестьянских хозяйств, множество организаций по обслуживанию сельского хозяйства, реализации и переработке сельскохозяйственной продукции.

Наряду с обеспечением определенного экономического роста за последние годы, важным достижением является увеличение посевных площадей, в результате которых повысился уровень целевого использования пашни, в 2016 году он составил 78.6 % против 63.2 % в 2010 году. По данным Национальной статистической службы Армении посевные площади в 2016 году, по сравнению с 2014-2015г.г., увеличились на 19.0 тыс. га и составили 351.8 тыс. га.

Растениеводство является ведущей отраслью сельского хозяйства республики. Оно обеспечивает примерно 61,0 % валового сельскохозяйственного продукта. Сегодняшний уровень развития отрасли и ее потенциал дают возможность для обеспечения ее дальнейшего роста путем расширения посевных площадей под культуры, обеспечивающие высокую добавочную стоимость, как традиционно культивируемые, так и новые посредством повышения их урожайности и эффективности производства.

Этому благоприятствовало также осуществление в последние годы ряда государственных программ поддержки сельского хозяйства, в результате выполнения которых произошли значительные изменения посевных площадей сельскохозяйственных культур.

В последние годы наблюдается тенденция роста производства всех основных сельскохозяйственных культур, а производство продукции животноводства в последние годы стабильно обеспечивало примерно 39 процентов от общего объема валовой сельскохозяйственной продукции страны. Признаки стабилизации в этой сфере проявились в 1998-2002 годах, когда прекратилась тенденция сокращения поголовья, а годовые объемы производства не только сохранились, но и стабильно повышались. Дальнейшие годы характеризуются ростом поголовья различных видов сельскохозяйственных животных и объемов производства продукции животноводства. Тенденции роста поголовья животных явились хорошей предпосылкой для роста объемов производства основных видов продукции животноводства. В отрасли животноводства имеются положительные сдвиги, что является результатом выполнения ряда государственных программ поддержки, осуществляемых в последние годы Министерством сельского хозяйства Республики Армения. Значительный прогресс наблюдается в овцеводстве. Серьезным стимулом для развития отрасли является экспорт овец. В 2016 году было вывезено 49.4 тыс. голов мелкого рогатого скота и 708 тонн баранины.

Перспективным для республики считается также развитие промыслового рыбоводства. В 2016 году производство рыбы по оперативным данным составило примерно 15.1 тыс. тонн, что на 8.6 % выше показателя 2015 года. В 2016 году из республики было вывезено 2.0 тыс. тонн промысловой рыбы.

Проблемы технического парка сельского хозяйства республики связаны с сверхнормативными сроками службы, амортизацией техники и связанных с этими высокими эксплуатационными затратами и убытками. Срок службы 95.0 % сельскохозяйственной техники перевалил за 20-30 лет.

В 2013-2014 годах по инициативе Министерства сельского хозяйства Республики Армения в столице Республики Беларусь - городе Минске велись переговоры с представителями Министерства сельского хозяйства и Министерства промышленности и экономики Республики Беларусь на предмет поставки в Армению сельскохозяйственной техники.

По итогам переговоров Национальным Центром развития малого и среднего предпринимательства Армении в республику по доступным ценам было завезено 292 единицы тракторов, 20 единиц пресс-подборщиков, 20 единиц культиваторов, 40 единиц плугов, 34 единицы картофелесажателей и картофелекопателей и 16 единиц сеялок. Ввезенная техника в установленном порядке на доступных условиях или же на лизинговой основе (20% предоплаты, со сроком погашения 6 лет и про-

центной ставке 9%) была реализована кооперативам, а также другим хозяйствующим в сфере сельского хозяйства субъектам.

Велись также работы по ввозу в республику зерноуборочных комбайнов и их продаже на лизинговой основе. В рамках этих мероприятий было ввезено 12 единиц комбайнов марки СК-5.

Работы по обновлению технического парка осуществляются также в рамках кредитной программы "Управление сельскохозяйственными ресурсами и конкурентоспособностью сельских общин". Только в 2015 году потребителем кооперативам пользователей пастбищ 38 сельских общин было предоставлено около 120 единиц сельскохозяйственной техники, в том числе 9 колесных тракторов и 111 единиц прочей сельскохозяйственной техники. Всего же с начала осуществления программы потребителем кооперативам было предоставлено 734 единицы сельскохозяйственной техники, в том числе 152 колесных трактора.

Перерабатывающая отрасль является одной из ведущих отраслей экономики Армении. Валовая продукция агроперерабатывающей отрасли в 2016 году составила 485.4 млрд. драм (1.02 млрд. долларов США) и на ее долю пришлось 36.6 % всей валовой продукции промышленного производства.

Перерабатывающая отрасль республики занимает передовые позиции в регионе. Традиционно развиты виноделие, коньячное и консервное производства, а также производство соков, минеральных вод, молочной и мясной продукции.

Действующие в настоящее время около 1600 предприятий сферы перерабатывающей промышленности республики хорошо приспособлены к условиям рыночной экономики. Перед ними стоит задача повышения эффективности работы и конкурентоспособности выпускаемой продукции. Некоторые развивающиеся компании удачно конкурируют как на внутренних, так и на международных продовольственных рынках, и последовательно осуществляют инвестиции на дальнейшее развитие производства.

В перерабатывающей отрасли АПК за семь месяцев 2017 года зарегистрировано 15.3 % роста объемов произведенной продукции. Производство таких продуктов питания как мясо, молоко, консервы, кондитерские и макаронные изделия, алкогольные и безалкогольные напитки возросло, в то же время зафиксирован некоторый спад в производстве сыра, хлеба и хлебобулочных изделий, животных жиров.

В Армении в настоящее время действует около 1600 предприятий по производству пищевых продуктов.

В 2016 году перерабатывающими компаниями было закуплено около 280.9 тыс. тонн овощей, плодов и винограда. Общий объем закупок превысил уровень 2015 года на 48.8 тыс. тонн или на 21.0 %.

В 2016 году из республики было вывезено 76.7 тыс. тонн овощей, плодов, винограда и картофеля. Объемы вывоза свежих плодов, овощей и картофеля значительно увеличились в текущем году. Они превысили показатель прошлого года на 65.1 %. Подавляющая часть вывезенной продукции приходится на Российскую Федерацию, что составляет 83.4 % всего экспорта.

Вместе с тем, нами выделены основные проблемы развития и реальные шаги по государственной поддержке агропромышленного комплекса Армении.

Основными сдерживающими факторами развития АПК Армении являются неполноценное использование земельных ресурсов, низкий уровень интенсификации производства, несовершенная структура кормовой базы для животноводства, неразвитость инфраструктуры сбыта продукции, труднодоступность кредитно-финансовых ресурсов, отсутствие системы агрострахования.

В настоящее время Правительством страны агропромышленный комплекс признан приоритетной отраслью, и Министерством сельского хозяйства принимаются меры, направленные на интенсификацию, индустриализацию и наращивание объемов сельскохозяйственного производства.

В частности разработан и одобрен Правительством РА ряд программ поддержки сельского хозяйства и агропромышленной сферы. Это, в первую очередь, Концепция направлений субсидирования сельского хозяйства в Республике Армения и разработанная с целью ее осуществления «Программа мероприятий, обеспечивающих выполнение Концепции направлений субсидирования сельского хозяйства в Республике Армения», а также Концепция предотвращения ущерба, причиняемого сельскому хозяйству природно-климатическими бедствиями и «Программа мероприятий, обеспечивающих выполнение Концепции предотвращения ущерба, причиняемого сельскому хозяйству природно-климатическими бедствиями».

С целью эффективной защиты плодовых садов и виноградников от градобитья Правительством РА одобрена «Программа субсидирования процентных ставок по кредитам, выдаваемым на внедрение противорадиальных сеток в сельском хозяйстве РА». На приобретение и установку противорадиальных сеток в плодовых садах и виноградниках будут предоставляться доступные кредиты с 2%-ой ставкой, со сроком погашения 7 лет.

Правительством утверждена новая «Программа субсидирования процентных ставок по кредитам, выдаваемым сельскохозяйственной сфере». По новой программе срок кредитования устанавливается до

5 лет, против 2-х лет в предыдущей программе. Сумма кредитования составит 3-10 млн. армянских драм, против 3 млн. драм в предыдущей программе. В основном сельхозпроизводители получают кредиты по 5 %-ой ставке.

С целью эффективного использования водных ресурсов и сокращения трудовых затрат разработана «Программа субсидирования процентных ставок по кредитам, выдаваемым на внедрение систем капельного орошения». В рамках этой программы намечено выдавать кредиты по 2%-ой ставке, со сроком погашения 3 года.

С целью стимулирования развития в Республике интенсивных садов разработан проект «Программы государственной поддержки создания в РА интенсивных плодовых садов, с применением современных технологий».

С целью смягчения проблемы реализации сельскохозяйственных продуктов и увеличения потребности в сельскохозяйственном сырье Правительством РА была одобрена «Пилотная программа субсидирования процентных ставок по кредитам, выдаваемым агроперерабатывающей сфере с целью организации заготовок (закупок) сельскохозяйственного сырья», на основе **которой будет принята** основная программа, намеченная к осуществлению в последующие годы.

Резюмируя, следует отметить, что развитию аграрной сферы и постепенному наращиванию темпов роста производства, кроме вышеуказанных мер, принятых Правительством Республики, будет способствовать также проведение взаимосогласованной политики между странами Евразийского Экономического Союза и углубление интеграционных процессов в рамках Союза.

Евразийское сотрудничество в агропромышленной сфере выходит на качественно новый уровень и дает ощутимые результаты. Несмотря на общий спад в экономиках стран Евразийского экономического союза, прирост производства продукции сельского хозяйства в целом по союзу в 2016 году составил около 4%. Драйвером роста производственных показателей послужил значительный урожай зерновых культур - 141,2 млн. тонн, что на 14% выше объемов предыдущего года. Выросло производство мяса (6%), растительных масел (6%), муки (3%), сыров и творога (3%). Внешние поставки поступательно замещаются собственной продукцией. Импорт из третьих стран сократился более чем на 10%.

Вместе с тем, девальвация национальных валют негативно сказалась на динамике взаимной торговли сельскохозяйственными товарами. После периода роста в 2015-2016 годах, стоимостные объемы взаимной торговли сокращаются. При этом в физических объемах торговля основными сельскохозяйственными товарами растет. В частности, Армения увеличила поставки в Беларусь в 2,3 раза, в Кыргызстан – в 3,4 раза. Кроме того, благодаря принятию странами Союза мер по поддержке макроэкономической стабильности стабилизировалась инфляция. Инфляция по Союзу составила 6%, снизившись по сравнению с 2015 годом более чем вдвое, что можно считать залогом для дальнейшего стабильного экономического развития.

В соответствии с прогнозами развития АПК, рост производства за 2016-2017 годы в сельском хозяйстве по ЕАЭС в целом составит 8%, экспорта - 19%, взаимной торговли - 15% по отношению к показателям 2015 года. Импорт сократится на 15%. Средний показатель самообеспеченности продовольственными товарами в 2017 году сохранится на уровне 94%. По мясу самообеспеченность вырастет с 91% в 2015 году до 94% к концу 2017 года, молоку и молокопродуктам - с 94% до 96%, фруктам - с 62% до 65%. С учетом взаимных поставок в 2017 году прогнозируется достижение полной самообеспеченности в ЕАЭС по мясу птицы. Так, по говядине самообеспеченность России в 2017 году с учетом поставок в рамках взаимной торговли достигнет 79%, по молоку и молокопродуктам - 96%, по мясу птицы в Армении и Казахстане - 83% и 81%, по маслам растительным в Армении и Кыргызстане - 79% и 85% соответственно. В 2017 году планируется увеличение экспорта зерна до 40 млн. т, снижение импорта мяса и мясопродуктов до 900 тыс. т, молочной продукции и сахара белого - до 3,2 млн. т и 0,2 млн. т соответственно. Таким образом, имеются все предпосылки для наращивания производства продовольствия, увеличению объемов взаимной торговли и экспорта, снижению зависимости от импорта.

В России самообеспеченность по молоку составляет всего 82%. Это наименьший показатель из всех стран союза. В Беларуси самообеспеченность превышает 250% (708 кг на душу при среднедушевом производстве в ЕАЭС 250 кг). С учетом поставок из Беларуси потребность российского рынка в молоке будет обеспечена на 96%. В целом по союзу в 2017 году прогнозируется рост производства молока до 46,5 млн. т, рост экспорта в третьи страны - до 633 тыс. т, увеличение взаимной торговли - до 5,2 млн. т, сокращение импорта - до 2,5 млн. т.

Тем не менее, продолжают оставаться актуальными для стран союза такие проблемы развития молочного животноводства, как длительные сроки окупаемости инвестиций, сезонные колебания цен, высокая зависимость от импортного оборудования, необходимость развития генетики на основе инновационных методов.

Кроме того, высока еще зависимость наших стран от импортных ресурсов и высокотехнологичных средств производства. Государства - члены ЕАЭС ежегодно закупают импортных ресурсов для производства сельскохозяйственной продукции на сумму \$4,5 млрд. Сохраняется зависимость от импорта овощей, фруктов (в частности, яблок и груш), мясных и молочных продуктов, то есть тех товаров, производство которых возможно в природно-климатических условиях Евразийского региона. Каждое третье яблоко, потребляемое в союзе, поставляется из третьих стран. По расчетам ученых, экономики наших государств ежегодно теряют около \$1 млрд. для обеспечения спроса столь обычным для нашей климатической зоны фруктом. С учетом текущих темпов реализации госпрограмм в части развития производства плодов и ягод потребность в их импорте в 2020 году оценивается в размере более 2,2 млн. т, в том числе яблок и груш - около 1,5 млн. т.

К проблемным вопросам функционирования АПК можно отнести также низкий уровень обеспеченности сельхоз. техникой и удобрениями, недостаточный уровень развития тепличного производства, транспортно-логистической инфраструктуры хранения и распределения. В таких условиях реализация мер межгосударственного интеграционного взаимодействия в рамках союза создает дополнительные возможности для обеспечения продовольственной безопасности и реализации политики импортозамещения. И в первую очередь, за счет развития взаимной торговли, совершенствования специализации и размещения аграрного производства. Выход на устойчивый тренд развития конкурентоспособного сельскохозяйственного производства позволит наращивать вклад стран союза в обеспечение как региональной, так и мировой продовольственной безопасности.

В национальных программах развития АПК основное внимание уделяется наращиванию объемов производства сельскохозяйственной продукции, которая может составить конкуренцию импортной продукции на внутреннем рынке с перспективой увеличения экспорта. Так, в России приоритетными направлениями являются производство зерна, молока, свинины и мяса птицы, фруктов и тепличных овощей. Казахстан имеет развитое зерновое производство и обширные пастбища, которые создают конкурентные преимущества для получения высококачественной говядины. Беларусь традиционно занимает нишу основного поставщика молочной и мясной продукции. Армения и Кыргызстан имеют потенциал по снижению зависимости союза от поставок из третьих стран фруктов, овощей и продукции их переработки. Объемы экспортных поставок Беларуси позволяют замещать импорт молока и молочной продукции по отдельным странам союза на 8-15%. Армения может заместить 4% общесоюзного импорта колбасных изделий и 3% импорта баранины; Казахстан - 9% импорта молочной продукции, 12% импорта макаронных изделий и более 4% импорта шоколадной продукции; Россия - 13% импорта мяса птицы, 76% импорта безалкогольной продукции.

МОДЕЛЬ ФОРМИРОВАНИЯ ЦЕННОСТНОЙ ЦЕПИ ЗАГОТОВКИ ЗЕРНА В РЕСПУБЛИКЕ АРМЕНИЯ

*Казарян Э.С., д.э.н., профессор, Восканян А.Е., к.э.н., доцент,
Арутюнян А.С., к.э.н., доцент
Национальный аграрный университет Армении,
г. Ереван*

Переход Армении к рыночной экономике породил массу проблем в сфере реализации произведенной продукции. Особые трудности в этом вопросе испытывают небольшие крестьянские хозяйства (из 340 тысяч крестьянских хозяйств лишь тысяча являются коммерческими, сравнительно крупными организациями), которые одновременно заняты и производством, и сбытом продукции. Именно по этой причине значительная часть крестьянских хозяйств считается натуральными хозяйствами: собранный урожай в основном реализуется самими производителями. Вследствие этого в сельскохозяйственной отрасли низка степень товарности продукции, о чем свидетельствуют данные таблицы 1.

Данные таблицы 1 показывают, что в Армении высок уровень товарности овощебахчевых культур и винограда, в определенной степени – плодов и зерновых, а в животноводческой отрасли – мяса и частично молока. Самый низкий уровень товарности отмечен в производстве зерновых и зернобобовых культур, что свидетельствует о низком уровне специализации в этих подотраслях. Между тем специализация производства является одной из важных предпосылок повышения его эффективности.

Таблица 1

**Уровень товарности сельскохозяйственной продукции в Республике Армения
в 2011–2015 гг., %**

Виды продукции	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Зерновые и зернобобовые культуры	32.7	33.0	33.1	34.8	30.8
Картофель	40.5	40.8	45.9	44.7	51.8
Овощи	77.4	78.0	78.2	78.9	82.9
Бахчевые культуры	95.2	95.2	89.5	88.4	93.1
Плоды и ягоды	52.1	65.9	67.4	59.0	64.5
Виноград	85.1	85.6	80.3	80.8	90.1
Мясо	79.8	83.7	84.1	83.0	90.8
Молоко	51.4	51.1	54.6	60.8	59.8
Яйца	39.7	45.5	47.3	43.1	44.8
Шерсть	42.0	49.1	40.7	44.0	44.8
Мед	62.6	52.7	56.8	47.2	58.2

Исходя из этого представим ценностную цепь реализации зерна, в котором рассматривается организация эффективной реализации зерна, повышение уровня товарности и частичное решение продовольственной проблемы.

Основными участниками ценностной цепи являются крестьянские хозяйства – производители зерна, складские хозяйства, элеваторы и мукомольные предприятия.

Благодаря внедрению этой модели, в Армении станет возможной гарантированная реализация произведенного крестьянскими хозяйствами зерна, что позволит повысить уровень его товарности. Одновременно государство сможет создать минимальные стратегические запасы за счет местного производства. Продовольственной и сельскохозяйственной организацией ООН (FAO) предусмотрено, что обеспеченность запасами продовольствия должна составлять примерно 17 % от всего объема урожая за прошедший год в размере двухмесячной потребности. Для нашей страны это равно приблизительно 100 тыс. тонн.

Методология.

Данные для проведения исследований предоставлены Национальной статистической службой и Министерством сельского хозяйства Республики Армения.

Для расчета объемов реализации зерна основой послужили объем производства и продаж по направлениям, а также средние и международные цены.

Проблемы.

В ценностной цепи производства и реализации зерна в Республике Армения существуют многочисленные проблемы, в частности:

- неэффективная организация производства (несовершенная технология выращивания зерновых культур, низкий уровень агротехники, потери при уборке урожая, его транспортировке, хранении и т. д.) и как следствие – высокая себестоимость продукции;

- сложности с реализацией (низкие закупочные цены, высокие тарифы на перевозку и хранение, злоупотребление монопольным положением на рынке зерна и т.д.).

Вместе с тем, за последние годы производство зерна в стране развивается более интенсивно, чем сельское хозяйство в целом. В 2010-2016 гг. объем валовой продукции сельского хозяйства увеличился примерно на 60 %, а производство зерна и зернобобовых – более чем на 85 %. Данные по марзам (областям) Республики Армения и по г. Еревану представлены в таблице 2.

По данным таблицы 2, в течение последних шести лет производство зерна и зернобобовых увеличилось на 85,1 %. И это при том, что в Гехаркунике, одном из ведущих марзов по производству зерна, в 2016 г., по сравнению с двумя предыдущими годами, объем полученного урожая сократился более, чем на 1/3. Если бы в этом марзе производство зерна оставалось на прежнем уровне, то в целом по стране этот показатель возрос бы более, чем в 2 раза. Высокие темпы роста отмечены в Сюнике, Лори, Котайке, Вайоц дзоре и Тавуше.

Таблица 2

**Валовой урожай зерновых и зернобобовых культур по марзам (областям)
и г. Еревану в 2010–2016 г.г., тыс. тонн**

Марзы	2010 г.	2012 г.	2014 г.	2016 г.	В том числе зерно	2016 г. по отношению к 2010 г., %
Всего по Республике Армения	326,4	456,1	590,6	604,2	350,4	185,1
Ереван	0,3	0,6	0,4	0,4	0,4	133,1
Арагацотн	42,1	65,4	81,7	93,0	43,8	220,9
Арарат	17,2	19,7	30,7	34,3	25,9	150,6
Армавир	18,9	18,9	29,6	25,8	17,3	136,5
Гехаркуник	108,9	121,5	141,3	88,6	43,5	81,3
Лори	14,0	21,2	41,6	47,9	36,1	342,1
Котайк	11,6	19,2	28,0	36,6	19,2	315,5
Ширак	80,1	102,2	121,3	157,5	95,0	196,6
Сюник	14,6	53,8	73,7	74,5	47,5	510,3
Вайоцдзор	4,1	6,1	6,8	12,2	5,9	297,6
Тавуш	14,6	27,5	35,5	33,4	15,8	228,8

В настоящее время одной из острейших проблем, вызывающих обеспокоенность, является реализация лишь 23,3 % от всего объема произведенного крестьянскими хозяйствами зерна. Довольно велик и остаток произведенной продукции (около 31,1 %). Вследствие этого ощущается постоянная нехватка финансовых средств, необходимых для организации высокоэффективного производства. В таблице 3 представлены данные о реализации зерновых и зернобобовых культур крестьянскими хозяйствами.

Таблица 3

**Реализация (использование) зерновых и зернобобовых культур
крестьянскими хозяйствами, % по отношению к объему производства [1, с. 40]**

Марзы	Всего	В том числе					
		Продано	бартер	товар в обмен на услуги	Использовано в хозяйстве	из них переработано	остаток в хозяйстве
Всего по Республике Армения	100	23,3	6,3	1,2	37,9	53,4	31,3
Арагацотн	100	31,1	7,6	1,1	34,8	52,2	25,4
Арарат	100	53,6	3,4	1,2	31,8	67,6	10,0
Армавир	100	45,8	1,1	1,6	43,7	64,7	7,8
Гехаркуник	100	25,2	3,2	0,4	21,1	41,3	50,1
Лори	100	8,3	5,4	0,1	55,4	16,2	30,8
Котайк	100	24,6	11,4	0,3	46,0	64,1	17,7
Ширак	100	17,8	6,2	1,0	41,6	60,1	33,4
Сюник	100	18,9	11,2	3,2	39,7	57,4	27,0
Вайоц дзор	100	4,6	1,5	-	61,7	56,8	32,2
Тавуш	100	9,5	4,9	1,6	57,3	38,9	26,7

Анализ данных по реализации (использованию) зерновых и зернобобовых культур со стороны крестьянских хозяйств показывает, что было продано лишь 23,3 % от общего объема произведенной продукции, 6,3 % были реализованы по бартеру, 1,2 % предоставлены в обмен на оказанные услуги. По существу, уровень производства зерна составил всего 30,8 %, что в условиях рыночной экономики низ-

кий показатель, в то время как 31,3 % произведенного зерна остается в хозяйстве. Именно реализация этого остатка является проблемой, для решения которой необходимо принять институциональные меры.

С учетом того, что 58 % от общего объема производства составляют зерновые культуры и в пяти марзах (Арагацотн, Гехаркуник, Ширак, Лори, Сюник) остается нереализованной значительная часть урожая, необходимо вплотную заняться решением этой проблемы именно в указанных марзах.

По нашим расчетам, в целом следует закупить около 45 тыс. тонн зерна, что позволит существенным образом решить стоящую перед крестьянскими хозяйствами проблему. Однако организация закупок не должна стать самоцелью. Необходимо сформировать такую ценностную цепь, в которой будут учтены интересы всех сторон.

Очень часто ссылаются на то, что намного эффективнее импортировать зерно, чем закупать местное. Однако это утверждение недостаточно обосновано. Кроме того, нельзя обойти вниманием и проблему продовольственной безопасности. Для обоснования эффективности ценностной цепи реализации зерна необходим трезвый аналитический расчет.

Представим объем, стоимость и цену одной тонны импортированного в 2016 г. зерна по месяцам (таблица 4) [2]:

Таблица 4

Объем, стоимость и цена одной тонны импортированного в 2016 г. зерна по месяцам

Месяцы	Цена 1 т (в долларах США)	Импорт	
		объем, т	Стоимость (тыс. долларов)
Январь	220	9269,8	2042,3
Февраль	185	8338,9	1549,5
Март	209	1865,5	3908,7
Апрель	211,2	16852,8	3558,9
Май	149	4415,3	658,2
Июнь	209,7	11997,7	2516,0
Июль	193,8	18078,1	3503,0
Август	210,6	40614,1	8553,4
Сентябрь	207,9	50599,2	10522,3
Октябрь	218,0	57427,2	12518,8
Ноябрь	207,4	26028,8	5397,9
Декабрь	224,8	15550,4	3493,8
Среднегодовой показатель	209,6	277828,9	58222,9

Как видим, среднегодовая цена 1 т зерна составила 209,6 доллара (примерно 102 тыс. драм) без транспортных расходов. Однако с октября по январь она колебалась в пределах 218-220 долларов (около 105 тыс. драм). Отметим также, что в период уборки урожая килограмм зерна закупался у крестьянских хозяйств за 80-85 драм. Поэтому государству необходимо внести такие институциональные изменения в законодательство, которые позволят урегулировать эту проблему с правовой точки зрения. В частности, необходимо оговорить следующее условие: организации должны закупать зерно в оптовых складских хозяйствах в размере 15 % от объема импорта, причем эти оптовые рынки должны быть сосредоточены в указанных пяти областях. Это позволит закупить около 45 тысяч тонн зерна. При этом цена за одну тонну не должна превышать 100 тысяч драм, что намного ниже цены на импорт.

Складские хозяйства могут быть созданы физическими лицами посредством заключения договоров с соответствующими организациями, что может стать фактором стабильности при реализации заготовленного зерна. Причем государство должно оказывать содействие в виде 5 %-го кредитования складских хозяйств с условием, что будет установлен гарантированный уровень закупочных цен.

Возникает вопрос: какие дивиденды смогут получить участники ценностной цепи и не будут ли ущемлены права каждой из сторон?

По нашим расчетам, благодаря заключенным со складскими хозяйствами договорам рентабельность будет равна 5-6 %, крупным импортерам будет предоставлена возможность закупать зерно по сравнительно низким ценам, а крестьянские хозяйства смогут своевременно реализовывать выращенный урожай, получив финансовые ресурсы для повышения эффективности производства в будущем году (не исключая расширенное воспроизводство).

Литература

1. Марзы РА и г. Ереван в цифрах. – Ереван, 2015. – С. 40.
2. www.tax.am

К ВОПРОСУ О ПОНЯТИИ И СТАТУСЕ БАНКОВСКИХ ГРУПП И ХОЛДИНГОВ В РОССИЙСКОМ ЧАСТНОМ ПРАВЕ

*Летута Т.В., канд. юрид. наук, доцент
Оренбургский государственный университет,
г. Оренбург*

Предложения Банка России о совершенствовании регулирования деятельности банковских групп и холдингов, подготовленные с учётом международного подхода, вызвали оживлённый интерес среди широкого круга участников экономических отношений [6]. Необходимость унификации норм российского и зарубежного права о понятии и статусе таких предпринимательских объединений продиктована потребностью повышения конкурентоспособности российских кредитных организаций на международных финансовых рынках. Расширение определений банковской группы и холдинга, в частности, путем включения в состав финансовых объединений обособленных имущественных комплексов, по итогам опроса поддерживается большинством респондентов [10, с.1]. Такой подход к рассматриваемым определениям стал возможным в результате имплантации в проект изменений законодательства принципа преобладания экономической сущности над юридической формой Международных стандартов финансовой отчетности и использования категории «тесных связей», применяемой в Европейском Союзе при осуществлении надзора за кредитными организациями [3, с.357.]. В свете предлагаемых новелл, особую актуальность приобретает соотнесение возможных изменений банковского законодательства с законодательной конструкцией коллективных субъектов частного права.

Несмотря на колоссальное влияние холдингов и банковских групп на экономику государства [7, с.15.], в российской доктрине частного права отсутствуют фундаментальные разработки понимания их гражданско-правового статуса. Анализ немногочисленных цивилистических исследований позволяет уловить лишь следующие существенные для уяснения правового статуса таких объединений моменты. Банковские группы и холдинги – это:

- 1) экономически единое, целостное образование, проводящее единую экономическую политику [8];
- 2) организационно-единое образование, где единство обеспечивается системой контроля, который юридические лица, входящие в коллективное образование, осуществляют в отношении друг друга [13].

Указанные характеристики являются для законодателя достаточным обоснованием закрепления особого правового статуса банковских групп и холдингов. Анализ положений статьи 4 Федерального закона «О банках и банковской деятельности» от 02.12.1990 №395-1-ФЗ во взаимосвязи с положениями статей 53.2, 67.3 Гражданского кодекса Российской Федерации. Части 1 от 30.11.1995 №51-ФЗ, статьи 6 Федерального закона «Об акционерных обществах» от 26.12.1995 №208-ФЗ, статьи 6 Федерального закона «Об обществах с ограниченной ответственностью» от 08.02.1998 №14-ФЗ позволяет выявить следующие особенности гражданско-правового статуса банковских групп и холдингов.

Во-первых, при определённых условиях на основное и дочернее общество возлагается солидарная ответственность по сделке перед кредитором дочернего. Так, например, в деле № 15АП-14454/11, где сама возможность солидарности ответственности основного и дочернего обществ у судебных инстанций не вызвала сомнений и Постановлением Пятнадцатого арбитражного апелляционного суда от 15.02.2012г. было отказано во взыскании лишь на том основании, что на момент заключения договора, соответчик ещё не мог давать обязательные указания дочернему обществу.

Во-вторых, при определённых условиях на основное (головное) общество возлагается обязанность возмещать убытки дочернего общества своим собственным имуществом.

В-третьих, на основное (головное) общество налагаются дополнительные обязанности по опубликованию сведений о факте приобретения такого статуса, по представлению в Банк России консолидированной отчетности.

Обязанность головной организации представлять в Банк России консолидированную отчетность о деятельности банковского холдинга, которая должна включать в себя консолидированный бухгалтер-

ский отчет, консолидированный отчет о прибылях и убытках, а также расчет рисков на консолидированной основе, ставит под сомнение распространенное в научной среде убеждение в отсутствии у коллективных образований признака имущественной обособленности.

Подобные расширения сферы ответственности и дополнительные обязанности, посягающие на самостоятельность каждого из входящих в состав объединения юридического лица не свойственны классическому пониманию субъекта частного права, однако вполне логичны, учитывая столь очевидную взаимозависимость компаний. Однако, несмотря на данные правовые обременения, нацеленные в первую очередь, на защиту интересов кредиторов банковской группы и холдинга, многие авторы подвергают критике законодательное определение понятия таких объединений, указывая на то, что содержащаяся в действующем законе трактовка понятия «группы» «может не учитывать объективное положение банка и его группы, искажая показатели его деятельности и оставляя за скобками скрытые риски» группы [4, с.212]. Ряд авторов акцентирует внимание на отставании правового обеспечения деятельности холдингов от требований времени и потребности использования широкого понятия «группы лиц», сформированного в антимонопольном законодательстве ко всем холдингам и группам для целей гражданско-правового регулирования и банковского надзора [2, с. 136]. Практикующие юристы настаивают на необходимости формирования особых правил для групп и холдингов, заключающихся в уменьшении законодательных барьеров, препятствующих эффективной работе органов управления основных (головных) компаний и способствующих защите прав участников компаний, входящих в рассматриваемые объединения [12]. Такие правила сводятся, в частности, к созданию условий для беспрепятственной передачи информации внутри холдинга или группы (расширение прав акционеров и членов совета директоров основных (головных) компаний с предоставлением права доступа к информации дочерней компании) или к предоставлению права для участников дочерней компании оспаривать действия члена совета директоров основной (головной) компании, или к возможности совета директоров основной (головной) компании одобрять сделки дочерних компаний. Банк России в своём докладе «О совершенствовании регулирования деятельности банковских групп, банковских холдингов и иных объединений юридических лиц с участием финансовых организаций» предлагает на законодательном уровне определить, что органы управления головной кредитной организации банковской группы управляют деятельностью банковской группы (банковского холдинга) [6, с.15]. Подобные предложения, в целом, являются следствием проявившейся в последние годы объективной необходимости пересмотра правового статуса юридического лица, входящего в состав банковских групп и холдингов, а также определения правового статуса последних. В настоящий момент, в силу консерватизма частного права, правовой статус групп и холдингов активно разрабатывается публичными отраслями права. Поэтому известные характеристики групп и холдингов, отражённые в налоговом, антимонопольном, финансовом законодательстве сводятся к формированию критериев определения внешних границ таких объединений в публичных целях. Предлагаемые же Банком России изменения, среди прочих, затрагивают качественные характеристики банковской группы и холдинга, отражающие не только его состав, но и управление внутри корпорации. В связи с этим возникают разработки, позволяющие расширить представление о субъектах гражданского оборота, путём использования универсального понятия юридической личности, позволяющего разнообразным предпринимательским объединениям, участвовать в обороте по одинаковым правилам, абстрагируясь от их внутренней специфики [11]. В целом, с одной стороны, учёными предпринимается попытка поиска правосубъектности самих групп и холдингов, с другой стороны разрабатываются теории, при которых границы юридического лица для конкретных целей правового регулирования не должны быть незыблемыми.

По-видимому, решение вопроса о правовом статусе банковских групп и холдингов, как и любого другого предпринимательского объединения, не зарегистрированного в качестве юридического лица, не должно опираться на поиск у таких субъектов проявлений традиционных признаков юридического лица (имущественная обособленность, организационное единство, самостоятельная гражданско-правовая ответственность, способность выступать в гражданском обороте от собственного имени). В той или иной мере как признаки, так и отдельные элементы, право-и дееспособности юридических лиц находят своё проявление в группах и холдингах. Например, структура таких объединений позволяет при формальной самостоятельности каждого юридического лица фактически выступать в гражданском обороте в качестве целостного образования, проводящего через головную организацию единую инвестиционную, технологическую, производственно-хозяйственную, финансовую и научно-техническую политику. Устойчивые внутренние отношения контроля и зависимости между головной компанией и другими участниками банковской группы и холдинга, определяющие организационную целостность образования не позволяют говорить об отсутствии организационного единства. Именно поэтому предложения Банка России о возможности органов управления головной кредитной организации банковской группы

управлять деятельностью банковской группы являются обоснованными. Фактически они направлены лишь на устранение препятствий для внутрикорпоративной деятельности группы или холдинга.

В тех же случаях, когда формальные правила частноправового регулирования не позволяют игнорировать какой-либо признак юридического лица, например, возможность выступать истцом и ответчиком в суде, контрагентам приходится привлекать несколько юридических лиц в качестве соотечественников по делу, которые входят в состав группы или холдинга. Таким образом, де-факто участником процесса выступает не одно юридическое лицо, а само предпринимательское объединение. Например, в деле № А07-14085/2017 заявителями жалобы выступили ПАО «АФК «Система» и АО «Система-Инвест», входящие в одно финансовое объединение[9].

Решение вопроса о статусе банковских групп и холдингов должно опираться на формирование подхода, позволяющего адекватно отразить те процессы, которые имеют место быть в экономическом обороте. В том случае, если какие-либо образования оказывают существенное влияние на экономику, задача частного права сводится к созданию наиболее благоприятных условий для их функционирования. Здесь необходимо вести речь о функционально-содержательной наполняемости норм частного права, позволяющих таким объединениям реализовывать свою правоспособность. Установленные законом признаки и границы коллективных субъектов частного права, ни в коем случае не должны являться порогом, который необходимо преодолеть, прежде чем группа или холдинг сможет участвовать в экономических отношениях. Вместо этого, как только такое объединение сможет проявить свои элементы правосубъектности, его необходимо характеризовать как субъекта частного права. Как отмечает в своей работе М. Pentikäinen не существует стандартного набора прав и обязанностей для каждого субъекта права, а само понятие «субъект» права является относительным [1, с.151]. Необходимо сосредоточиться на правах и обязанностях субъектов, поскольку споры о возможности или невозможности отнесения того или иного объединения к числу субъектов права не несут никакой пользы для практического применения частного права.

Несомненно, интерпретация банковских групп и холдингов, как и любых других предпринимательских объединений, не зарегистрированных в качестве юридического лица, как самостоятельных субъектов экономического оборота позволит существенно продвинуться в вопросах защиты их кредиторов и, одновременно, создаст правовые условия для возможности стирания границ юридических лиц, входящих в такие объединения.

Поднятые в работе вопросы нуждаются в дальнейшем раскрытии и весьма перспективным с этой точки зрения является предложение Э.Э. Бакировой и З.Г. Алиевой о разработке проекта отдельного закона, конкретизирующего правовой статус групп и холдингов в Российской Федерации. В целом, предложения Банка России по совершенствованию банковского законодательства должно служить отправным моментом для совершенствования частноправового подхода к понятию и правовому статусу коллективных субъектов, не зарегистрированных в качестве юридического лица.

Литература

1. Merja Pentikäinen. Changing International 'Subjectivity' and Rights and Obligations under International Law – Status of Corporations // *Utrecht Law Review*. – 2012. – 8(1), pp.145–154. <http://doi.org/10.18352/ulr.185>.
2. Бакирова Э.Э., Алиева З.Г. Правовой статус холдингов в Российской Федерации: перспективы развития // *Учёные записки Крымского федерального университета имени В.И. Вернадского. Юридические науки*. – 2015. – Т. 1. – №64. – С.133-149. С.
3. Гончаров А.И., Иншакова А.О., Казаченок О.П. Банковское право ЕС как элемент экономического и валютного союза // В книге «Перспективы и ограничения устойчивого социохозяйственного развития России». М., Краснодар. – 2016. – С.327-361.
4. Гурин Н.В. Регулирование «банковской группы» в современной России при слияниях и поглощениях банков // *Вестник МГИМО-университета*. – 2016. – № 2. <http://www.vestnik.mgimo.ru/razdely/istoriya/regulirovanie-bankovskoy-gruppy-v-sovremennoy-rossii-pri-sliyaniyah-i>
5. Долинская В.В. Правовой статус и правосубъектность // *Законы России: опыт, анализ, практика*. - 2012. - № 2. – С.6-17.
6. Доклад Банка России для общественных консультаций «О совершенствовании регулирования деятельности банковских групп, банковских холдингов и иных объединений юридических лиц с участием финансовых организаций» // http://www.cbr.ru/analytics/?PrId=d_ok.
7. Отчет Банка России о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2016г. // http://www.cbr.ru/publ/bsr/bsr_2016.pdf.

8. Портной К. Я. Правовое положение холдингов в России: Автореферат дисс... на соиск. уч. степ. канд. юрид. наук. 12.00.03. – М. – 2003. – 26 с. // <http://www.dissercat.com/content/pravovoe-polozhenie-kholdingov-v-rossii>.

9. Постановление Восемнадцатого Арбитражного Апелляционного Суда № 18АП-8354/2017, 18АП-8770/2017 от 14 августа 2017г. по делу №А07-14085/2017 // <http://ras.arbitr.ru>.

10. Результаты опроса по докладу для общественных консультаций: «О совершенствовании регулирования деятельности банковских групп, банковских холдингов и иных объединений юридических лиц с участием финансовых организаций» // http://www.cbr.ru/analytics/?PrId=d_ok.

11. Самылов И.В. Понятие и система коллективных субъектов права // Вестник Пермского университета. Юридические науки. 2009. – № 4. <http://www.jurvestnik.psu.ru/index.php/ru/component/content/article/10-2010-12-01-13-31-58/-4-6-2009/205-ponyatie-i-sistema-kollektivnyx-subektov-prava6>

12. Хавина А. Взаимодействие компаний внутри группы: чего не хватает холдингам в правовом регулировании? // Корпоративные стратегии. 2016. – № 25. <https://www.eg-online.ru/article/318465>.

13. Шевцова О. Правовая природа транснациональных корпораций // Журнал международного права и международных отношений. – 2008. – № 4. <http://evolutio.info/content/view/1451/215>.

ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДОВ ИНТЕРВАЛЬНОЙ МАТЕМАТИКИ И ТЕОРИИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ ПРИМЕНИТЕЛЬНО К ЗАДАЧЕ ВЫБОРА ЦЕНЫ УСЛУГИ ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ ХРАНЕНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ¹

*Лойко В.И., д.т.н., профессор, Ефанова Н.В., к.э.н., доцент
Кубанский государственный аграрный университет,
г. Краснодар*

Агропромышленная интегрированная производственная система (АИПС) функционирует в условиях неопределенности и подвержена влиянию различного рода факторов риска как со стороны внешней, так и со стороны внутренней среды. Основной деятельностью руководства АИПС является принятие различных управленческих решений с целью сохранения ее устойчивого положения на рынке, ее развития и т.д.

Принятие решения – это когнитивный процесс, результатом которого является выбор мнения или курса действий среди нескольких альтернативных возможностей. Каждый процесс принятия решения производит окончательный выбор, который может побуждать или не побуждать действие. Таким образом, принятие решений – это процесс идентификации альтернатив и выбора среди них, основанный на ценностях и предпочтениях принимающего решение. Многие решения принимаются в условиях риска и неопределенности.

Шаги при принятии решения включают:

- 1) оценку проблемы;
- 2) обзор вариантов;
- 3) оценку вариантов;
- 4) принятие решения.

Для оценки вариантов могут применяться различные методы. Математический аппарат хорошо развит, но, как говорится, нет предела совершенству. Стремление повысить качество принимаемых решений, а также снизить уровень риска и неопределенности стимулирует ученых развивать существующие и разрабатывать новые методы и подходы.

Рассмотрим возможность применения методов интервальной математики в задачах принятия решений в условиях риска и неопределенности.

Один из вариантов описания неопределенности – это использование аппарата теории нечетких множеств [1]. С формальной точки зрения описание нечеткости интервалом – это частный случай описания ее нечетким множеством. Функция принадлежности нечеткого множества имеет специфический вид – она равна 1 в некотором интервале и 0 вне его. Такая функция принадлежности описывается всего двумя параметрами (границами интервала). Эта простота описания делает математический аппарат интервальных величин гораздо более прозрачным, чем аппарат теории нечеткости в общем случае.

¹ Работа выполнена при финансовой поддержке РФФИ (проект № 15-06-02374 А).

Интервальная алгебра дает средства для решения задач изучения неопределенных систем. Пусть интервальное число A задано своим интервалом $[a, b]$, а нечеткое число $B - [c, d]$. Операции над ними определяются следующим образом:

- сложение: $[a,b] + [c,d] = [a + c, b + d]$;
- вычитание: $[a,b] - [c,d] = [a - d, b - c]$;
- умножение: $[a,b] \times [c,d] = [\min (ac, ad, bc, bd), \max (ac, ad, bc, bd)]$;
- деление: $[a,b] / [c,d] = [\min (a/c, a/d, b/c, b/d), \max (a/c, a/d, b/c, b/d)]$.

Перейдем к формальному описанию задачи принятия решения.

Пусть задано множество вариантов (альтернатив) X . Оно может быть конечным или бесконечным. Выбор какого-либо из вариантов $x_i \in X$ приводит к некоторому исходу $y_i \in Y$, где $Y -$ множество возможных исходов. Требуется выбрать такой x_i , чтобы получить наиболее благоприятный в определенном смысле исход y_i .

В случае, когда множества X и Y конечны, ситуацию выбора альтернативы в условиях неопределенности можно представить с помощью матрицы, называемой матрицей решений (платежной матрицей) (см. табл. 1).

Таблица 1

Матрица решений

X	Z				
	z_1	...	z_j	...	z_m
x_1	y_{11}	...	y_{1j}	...	y_{1m}
...
x_i	y_{i1}	...	y_{ij}	...	y_{im}
...
x_n	y_{n1}	...	y_{nj}	...	y_{nm}

Здесь $X = \{x_1, \dots, x_n\}$, $Y = \{y_{11}, \dots, y_{nm}\}$. Вектор $Z = \{z_1, \dots, z_m\}$ описывает неопределенность обстановки и также предполагается конечным. Таким образом, имеется функция двух аргументов:

$$y = F(x, z), F : X \times Z \rightarrow Y, \quad (1)$$

где $x \in X, y \in Y, z \in Z; X, Z$.

Заданная матрица интерпретируется следующим образом. Если выбрано решение x_i , то могут реализовываться различные исходы из соответствующей строки матрицы: y_{i1}, \dots, y_{im} . Какой именно исход реализуется, зависит от значения параметра неопределенности z , который может иметь различный содержательный смысл. В основном различают две основные ситуации:

1) вектор Z отражает так называемые «природные» неопределенности, т.е. неопределенность «состояния природы» в момент принятия решения;

2) множество $Z = \{z_1, \dots, z_m\}$ есть множество альтернатив, на котором одновременно с первым игроком осуществляет выбор решения второй игрок, руководствуясь своим отношением предпочтения R_y (неопределенность типа «активный партнер»). При этом решение x , выбираемое первым игроком, в свою очередь, характеризует неопределенность обстановки для второго игрока.

Рассмотренная выше функция (1) называется целевой функцией. Особенность задачи принятия решения в данном случае является предположение, что значение параметра z неизвестно в момент принятия решения. Таким образом, функция реализации ставит в соответствие каждой паре вида (x, z) , где $x -$ альтернатива, а $z -$ состояние фактора неопределенности, исход y .

При рассмотрении методов принятия решений в условиях неопределенности и риска используется понятие оценочной функции. Наличие оценочной функции предполагает сведение платежной матрицы к одностробцовой, что соответствует задаче принятия решений в условиях определенности.

Пусть задана матрица решений $\{y_{ij}\}$, размером $n \times m$. Тогда оценочной функцией называется функция Y , преобразующая эту матрицу в одностробцовую матрицу $\{y_i\}$:

$$y_i = \Psi\{y_{i1}, y_{i2}, \dots, y_{im}\},$$

т.е. y_i зависит от всех элементов исходной матрицы. Однако многие методы принятия решений имеют оценочные функции следующего вида:

$$y_i = \Psi\{y_{i1}, \dots, y_{im}\},$$

когда i -ый элемент однострочной матрицы зависит только от элементов i -ой строки исходной платежной матрицы.

Таким образом, можно сказать, что любое решение в условиях неполной информации принимается в соответствии с некоторой оценочной функцией. Выбор самой оценочной функции должен осуществляться с учетом характеристик ситуации, в которой принимается решение.

В случае числового характера векторов X и Z можно перейти к интервальному представлению. То есть элементы вектора X представлены как интервальные числа $x_i = [lx_i, rx_i]$, где префикс « l » обозначает левую границу интервала числа x_i , а префикс « r » – правую границу интервала числа x_i . Аналогично для вектора Z . Тогда матрица из таблицы 1 будет выглядеть следующим образом (таблица 2):

Таблица 2

Матрица решений для интервальных данных

X	Z				
	$[lz_1, rz_1]$...	$[lz_j, rz_j]$...	$[lz_m, rz_m]$
$[lx_1, rx_1]$	$[ly_{11}, ry_{11}]$...	$[ly_{1j}, ry_{1j}]$...	$[ly_{1m}, ry_{1m}]$
...
$[lx_i, rx_i]$	$[ly_{i1}, ry_{i1}]$...	$[ly_{ij}, ry_{ij}]$...	$[ly_{im}, ry_{im}]$
...
$[lx_n, rx_n]$	$[ly_{n1}, ry_{n1}]$...	$[ly_{nj}, ry_{nj}]$...	$[ly_{nm}, ry_{nm}]$

Использование интервальных величин открывают новые возможности интерпретации результатов и исходных данных, аналитик получает больше свободы. С другой стороны, это несколько затрудняет восприятие информации, так как ЛПР постоянно должен держать в голове интервал, а не одно число. Поэтому возможен переход к некоему усредненному показателю, который будет характеризовать каждое интервальное число в решаемой задаче. Обратный переход к интервалу будет осуществляться через нормировочный коэффициент.

Итак, с учетом выше сказанного, для вектора X интервальное число $x_i = [lx_i, rx_i]$ может быть представлено как $\underline{x}_i = (lx_i + rx_i)/2$. Нормировочный коэффициент для перехода к интервалу обозначим α : $\alpha = \underline{x}_i - lx_i$ или $\alpha = rx_i - \underline{x}_i$. Аналогично для вектора Z . Сами вектора можно тогда обозначить как:

$$\underline{X} = (X, \alpha) = \{\underline{x}_1, \dots, \underline{x}_n\},$$

$$\underline{Z} = (Z, \beta) = \{\underline{z}_1, \dots, \underline{z}_m\},$$

где α и β – нормировочные коэффициенты для перехода к интервалам.

Матрицу решений из таблицы 2 можно переписать в упрощенном виде, который более соответствует матрице решений из таблицы 1 (таблица 3).

Таблица 3

Матрица решений с нормировочными коэффициентами

(X, α)	(Z, β)				
	\underline{z}_1	...	\underline{z}_j	...	\underline{z}_m
\underline{x}_1	y_{11}	...	y_{1j}	...	y_{1m}
...
\underline{x}_i	y_{i1}	...	y_{ij}	...	y_{im}
...
\underline{x}_n	y_{n1}	...	y_{nj}	...	y_{nm}

Вектора X и Z могут одновременно быть интервальными, а могут и нет. Это зависит от ситуации неопределенность – «природная» или «активный партнер».

Переход к интервальным данным несколько не ограничивает применение классических критериев принятия решений в условиях полной неопределенности. Интервальный характер исходных данных говорит о том, что и результирующий вектор \underline{Y} также будет носить интервальный характер, но посредством векторов \underline{X} или \underline{Z} . В общем случае – при переходе к представлению $\underline{x}_i = (lx_i + rx_i)/2$ или $\underline{z}_j = (lz_j + rz_j)/2$ – нецелесообразно использовать интервал для представления y_{ij} , так как это усложнит при-

менение классических критериев принятия решения (критерий максимакса; максиминный критерий Вальда; минимаксный критерий Сэвиджа; критерий пессимизма-оптимизма Гурвица [3, 4]).

В рамках проведения исследования по гранту РФФИ (проект № 15-06-02374 А) была разработана количественная методика выбора цены услуги для предприятий сферы хранения сельскохозяйственной продукции, где применен аппарат интервальной математики и теории принятия решений. Методика ориентирована на предприятия соответствующей отрасли – хранилища. Хранилище, как и любое другое предприятие АПК, подвержено различного рода рискам: общим для всех предприятий АПК и специфическим. Риск потери прибыли от хранения является наиболее значимым, так как хранение – это основной вид деятельности предприятия [2].

С точки зрения количественного анализа представляет интерес риск потери прибыли от изменения цены на предоставляемые услуги. Это сфера ответственности ЛПР при выборе стратегии в отношении установки цен на предоставляемые услуги. Исходными данными для решения задачи выбора цены на услугу хранения являются:

- 1) возможные (планируемые) объемы загрузки активов хранилища;
- 2) стоимость предоставления услуги, которая имеет свои пределы, устанавливаемые заранее. Предполагается наличие нескольких ценовых уровней, которые образуют ценовые интервалы, где в качестве узловых точек выступают средние арифметические значения из границ интервала;
- 3) вероятности загрузки активов на указанные объемы.

Далее необходимо составить платежную матрицу (таблица 4).

Таблица 4

Матрица подсчета размера прибыли с учетом затрат

Стоимость услуг	Возможный объем принятой на хранение продукции				
	V_1	...	V_j	...	V_n
P_1	q_{11}	...	q_{1j}	...	q_{1n}
...
P_i	q_{i1}	...	q_{ij}	...	q_{in}
...
P_m	q_{m1}	...	q_{mj}	...	q_{mn}

Столбцы матрицы ($V_1...V_n$) характеризуют возможные объемы принятой на хранение продукции, зависящие от объема собранного урожая. Строки ($P_1...P_m$) – это ценовая политика предприятия, то есть множество вариантов оплаты за услугу хранения с учетом максимально и минимально допустимой цены, причем P_i и P_{i+1} образуют ценовые интервалы для интервальной интерпретации результатов. На пересечении строк и столбцов записывается прибыль, рассчитанная по формуле:

$$Q = P \cdot V - P_0 \cdot V = V(P - P_0), \quad (2)$$

где Q – сумма прибыли;
 P – цена хранения;
 P_0 – минимальная цена хранения;
 V – объем принятой на хранение продукции.

Цена, устанавливаемая предприятием в качестве минимальной, как правило, является точкой безубыточности, т.е. фирма не имеет ни прибыли, ни убытка. Стоимость услуг равна затратам на ее осуществление. Таким образом, формула (2) позволяет подсчитать прибыль с учетом затрат.

С учетом интервального характера вектора \underline{P} , характеризующего ценовую политику предприятия, имеем:

$$Q = V(\underline{P} - P_0). \quad (3)$$

Вектор \underline{V} , характеризующий возможные объемы принятой на хранение продукции, также носит интервальный характер, так как зависит от собранного урожая. И формула (3) примет окончательный вид (4):

$$Q = \underline{V}(\underline{P} - P_0), \quad (4)$$

где $\underline{P} = (P, \alpha)$, $\underline{V} = (V, \beta)$, α и β – нормировочные коэффициенты.

После построения матрицы необходимо провести ее оценку с помощью классических критериев, широко применяемых в теории принятия решений. В случае, когда по выбранному критерию

рекомендуется к использованию несколько стратегий, то выбор между ними можно сделать на основании дополнительного критерия. В качестве такого дополнения может выступать расчет среднеквадратического отклонения как индекса риска. Однако стоит заметить, что однозначного подхода здесь нет, так как многое зависит от склонности к риску лиц, принимающих решения. Также можно использовать несколько критериев одновременно. В результате можно сделать вывод о том, какая стратегия фирмы является наиболее предпочтительной при определенных состояниях системы. Совпадение решений по большинству критериев увеличивает вероятность принятия наиболее эффективного решения.

Таким образом, шаги методики включают:

1. Определение ценовых диапазонов и вариантов загрузки хранилища.
2. Составление платежной матрицы (табл. 4) с использованием формулы (4).
3. Расчет выигрышей по критериям теории принятия решений.
4. Выбор решения: ценовой интервал (узловая точка).

Разработанная методика позволяет в условиях неопределенности принять решение о выборе цены на услугу хранения.

Литература

1. Ефанова Н.В. Нечетко-множественный подход к оценке рисков в агропромышленных производственных системах // Труды КубГАУ. – Выпуск № 1(16). - Краснодар: КубГАУ, 2009. – С. 43–48.
2. Ефанова Н.В. Оценка рисков в интегрированных производственных системах АПК // Известия РГПУ им. А.И. Герцена. – Выпуск № 92. – СПб: Изд-во «Книжный дом», 2009. С. 109-113.
3. Лойко В.И. Анализ подходов и методов оценки риска в экономике / В.И. Лойко, Н.В. Ефанова // Экономико-правовые аспекты реализации стратегии модернизации России: поиск модели эффективного социоэкономического развития. Сборник статей международной научно-практической конференции / под ред. Г.Б. Клейнера, Э.В. Соболева, В.В. Сорокожердьева, З.М. Хашевой – Краснодар: ЮИМ, 2015. – С. 148-151.
4. Лойко В.И. Интегрированные производственные системы агропромышленного комплекса / В.И. Лойко, Н.В. Ефанова // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. – Краснодар: КубГАУ, 2015. – № 09(113). С. 1001–1012. – Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2015/09/pdf/73.pdf>.
5. Лойко В.И. Модель эффективности технологической цепи в агропромышленной интегрированной производственной системе с учетом риска / В.И. Лойко, Н.В. Ефанова // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. – Краснодар: КубГАУ, 2015. – № 09(113). – С. 1013–1031. – Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2015/09/pdf/74.pdf>.

ИНДИКАТИВНАЯ ОЦЕНКА КАПИТАЛИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ: ИНСТРУМЕНТАРИЙ И ИНТЕРПРЕТАЦИЯ¹

Лыщикова Ю.В., к.э.н.

*Белгородский государственный национальный исследовательский университет,
г. Белгород*

Для России в целом проблема капитализации ее обширной территории становится ключевой в XXI веке. Многие регионы России - мировой заповедник некапитализированных ресурсов, в котором хранится 12 % мировых ресурсов всех типов. Удельная капитализация совокупных ресурсов России, по некоторым оценкам, в 5 раз ниже (а по некоторым регионам - в 30 раз ниже), чем в среднем по развитым и развивающимся странам [2]. Внутрирегиональные различия по уровню капитализации регионов РФ весьма значительны. Например, уровень капитализации ресурсов Ростовской области в 7 раз ниже Вологодской [1, с. 7].

¹ Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 16-36-00304 мол_а.

Несмотря на редкость и фрагментарный характер исследований, посвященных процессу капитализации на региональном уровне, в настоящее время существует ряд трактовок термина «капитализация региона», систематизированных в таблице 1.

Однако каждый из выявленных подходов к капитализации региона является выражением узкого понимания данного процесса. Чтобы избавиться от фрагментарности в рассмотрении данного термина, следует более широко взглянуть на эту категорию, что даст возможность определить капитализацию региона как многомерный процесс расширенного воспроизводства регионального капитала и трансформации его форм, осуществляемый путем вовлечения ресурсов региона в экономический оборот, результатом чего выступает рост стоимости региональных активов.

Таблица 1

Систематизация трактовок термина «капитализация региона»

№	Толкование	Авторы
1.	Процесс накопления производительного регионального капитала различными способами (рост стоимости региональных активов)	Т.А. Малова [7]
2.	Процесс вовлечения ресурсов региона в оборот и превращения их в капитал	А.С. Молчан [8], Ю.С. Колесников [6], Ж.Д. Дармилова [4], С. Б. Чернышёв [14], С. Б. Переслегин [10]
3.	Процесс изменения форм регионального капитала	Е.Г. Немкович и Ю.В. Савельев [9]
4.	Оценочная характеристика существующего регионального капитала (оценка стоимости активов региона)	В.В. Арабкин [2], М.В. Дедкова [5], С.В. Силифонкина и В.Р. Цибульский [13]

Концепция развития процесса капитализации в условиях региональной экономики позволяет представить этот процесс в виде системы экономических отношений по поводу накопления капитала, субъектами которых выступают домохозяйства, предприятия, регион в целом. Объектами капитализации выступают права собственности, представленные богатством домохозяйств, активами компаний, ресурсным потенциалом региона.

Концептуальное представление субъектно-объектной и процессной основы капитализации ресурсного потенциала региональной экономики представлено на рисунке 1.

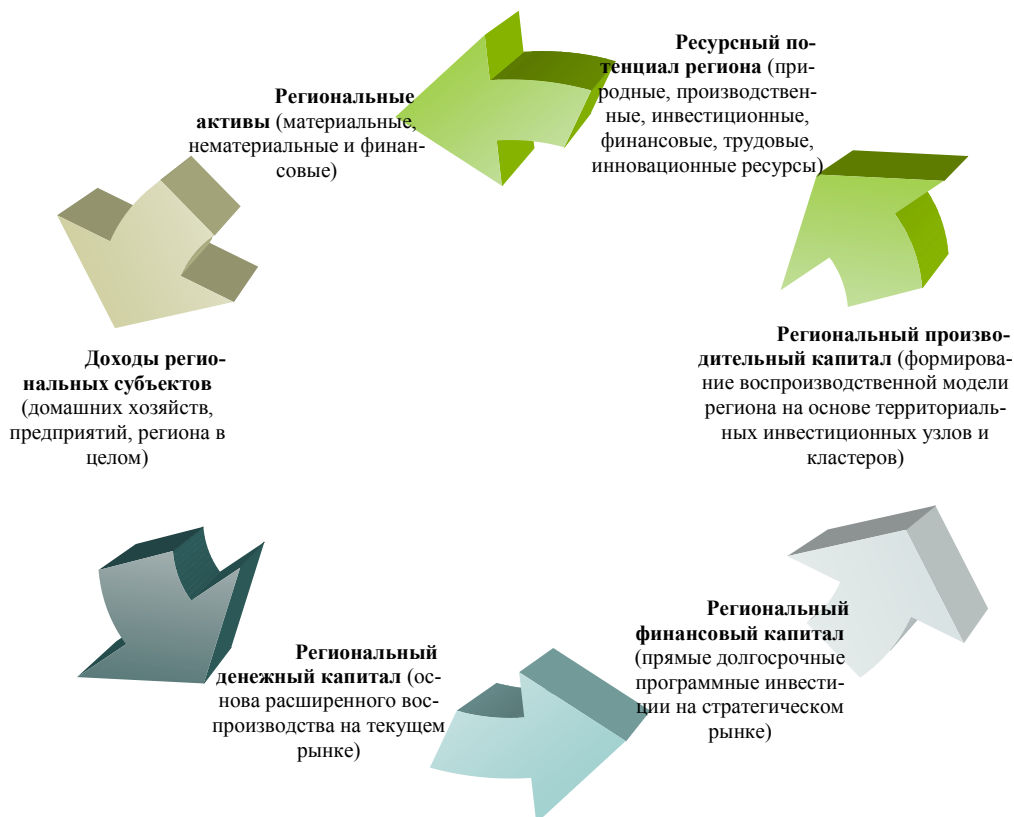


Рис. 1. Концептуальная модель процесса капитализации ресурсного потенциала региональной экономики

Кругооборот различных форм регионального капитала и учёт способности капиталов к трансформации под действием определенных условий и факторов раскрывает более широкие возможности по определению потенциала капитализации региональной экономики, её количественных и качественных оценок, согласованию мероприятий федеральной и региональной экономической политики, направленных на эффективное использование ресурсного потенциала регионов и страны в целом.

В результате компаративного анализа методических подходов к оценке капитализации региональной экономики [2, 4, 5, 9, 10, 13, 15] было констатировано отсутствие единого общепризнанного метода, а среди существующих были выявлены основные направления:

- корпоративный (доходный) подход, предполагающий оценку капитализации территории исходя из суммарной капитализации компаний;
- ресурсно-результативный (воспроизводственный), учитывающий обеспеченность региона ресурсным потенциалом и эффективность его использования;
- смешанный, основанный на сочетании методов корпоративного и воспроизводственного подходов.

Предлагаемая методика индикативной оценки капитализации региональной экономики основана на смешанном подходе и предполагает два этапа реализации. Первоначально необходимо провести интегральную оценку регионального ресурсного потенциала для получения комплексного представления об инвестиционной привлекательности региона, обуславливающей возможности и перспективы роста его капитализации, и для проведения типологии регионов в зависимости от уровня развития ресурсного потенциала.

Для оценки отдельных компонентов ресурсного потенциала региона предлагается использовать систему обобщенных индикаторов, основанных на частных индикаторах, рассчитываемых на базе соответствующих статистических показателей (табл. 2).

Таблица 2

Система частных и обобщенных индикаторов ресурсного потенциала региона

Обобщенные индикаторы, F_j	Частные индикаторы, f_i
Природно-ресурсный потенциал	Стоимость минерально-сырьевых ресурсов региона на душу населения (руб.)
	Площадь сельскохозяйственных угодий (% от общей площади земельных угодий)
	Площадь лесных земель (% от общей площади земельных угодий)
	Площадь поверхностных вод (% от общей площади земельных угодий)
Производственный потенциал	Стоимость основных фондов, скорректированная на уровень износа, на душу населения (руб.)
	Число предприятий и организаций на 10000 человек населения (ед.)
	Мощность электростанций на 10000 человек населения (кВт)
Финансовый потенциал	Доходы консолидированных бюджетов субъектов РФ на душу населения (руб.)
	Вклады (депозиты) физических и юридических лиц в рублях, привлеченные кредитными организациями на душу населения (руб.)
	Вклады (депозиты) физических и юридических лиц в иностранной валюте, привлеченные кредитными организациями на душу населения (руб.)
Трудовой потенциал	Уровень участия в рабочей силе (%)
	Доля квалифицированных трудовых ресурсов, занятых в экономике региона, в общей численности занятых (%)
	Численность студентов образовательных учреждений ВПО и СПО на 10000 человек населения (чел.)
Инновационный потенциал	Инновационная активность организаций (%)
	Доля персонала, занятого научными исследованиями и разработками, в общей численности занятых (%)
	Число полученных патентов на изобретения и полезные модели на 10000 человек населения (ед.)

Далее определяются способы нормирования статистических показателей в частные индикаторы и агрегирования результатов в обобщенные индикаторы, а также способ расчета интегрального показателя уровня развития ресурсного потенциала региона (табл. 3).

Методика интегральной оценки ресурсного потенциала региона

Формула	Обозначения
1. Расчет частных индикаторов, f_i	
$f_i = \frac{x_i}{x_{ir}} \quad (1)$	x_i - значение регионального статистического показателя; x_{ir} - значение среднероссийского статистического показателя.
2. Определение рейтинговых чисел групп частных индикаторов, R_j	
$R_j = \sqrt{\sum_{i=1}^n f_i^2} \quad (2)$	f_i - значение частного индикатора; n - количество частных индикаторов для соответствующего обобщенного индикатора.
3. Расчет обобщенных индикаторов, F_j	
$F_j = \frac{R_j}{R_{jr}} \quad (3)$	R_j - рейтинговое число группы частных индикаторов; R_{jr} - рейтинговое число группы среднероссийских частных индикаторов.
4. Расчет интегрального показателя уровня развития ресурсного потенциала региона, I_k	
$I_k = \sqrt[m]{\prod_{j=1}^m F_{jn}} \quad (4)$	F_{jn} - обобщенный индикатор j -й группы частных индикаторов; m - число групп частных индикаторов.

Апробация методики проводилась на примере регионов Центрального федерального округа России, период исследования охватывает 2010-2014 гг. Результаты интегральной оценки ресурсного потенциала регионов ЦФО за 2014 г. представлены на рисунке 2.

Проанализировав полученные результаты, можно сделать вывод о том, что среди регионов ЦФО ресурсный потенциал выше среднероссийского в 2014 году имеют Воронежская, Калужская, Костромская, Липецкая, Московская, Рязанская, Тульская область; лидером по уровню развития ресурсного потенциала в округе выступает город федерального значения Москва.

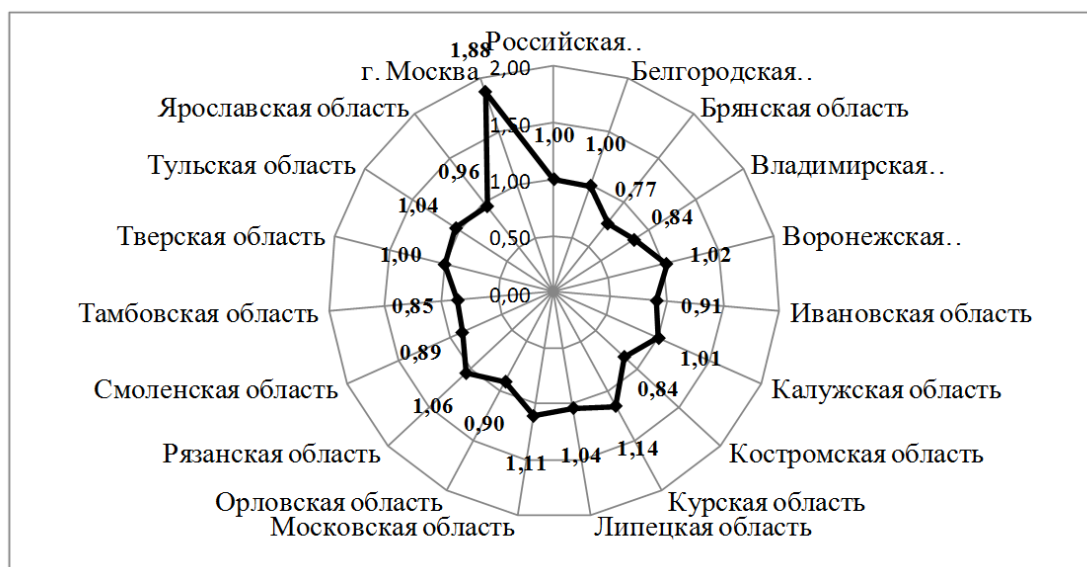


Рис. 2. Ресурсный профиль регионов Центрального федерального округа в 2014 г., рассчитано по данным [3; 12]

Вторым этапом реализации методики является оценка капитализации ресурсного потенциала региона как процесса реинвестирования доходов региональных экономических субъектов (домашних хозяйств, предприятий, самого региона) в капитал.

Домашние хозяйства участвуют в процессе капитализации, используя часть своих доходов для приобретения капитальных и финансовых активов. Исходя из этого, объем капитализации домашних хозяйств региона достаточно репрезентативно оценивается суммой доходов, вложенных ими за год в приобретение недвижимости и прирост финансовых активов.

Капитализация предприятий региона может быть измерена объемом валового накопления капитала, отражающим вложение резидентными единицами средств в объекты основного капитала для соз-

дания нового дохода в будущем путем использования их в производстве и характеризующим инвестиционную деятельность субъектов.

Регион как субъект капитализации нацелен на рост стоимости экономических активов, находящихся на его территории и вовлекаемых в систему глобальных обменов на основе повышения качества институциональной среды и инфраструктуры, за счет регулярного прироста валового регионального продукта [7; 14]. Вложение части средств региональных бюджетов в расширенное воспроизводство ресурсного потенциала региона обеспечивает повышение его инвестиционной привлекательности, достаточное для развития процесса капитализации с учетом реальных возможностей и особенностей каждого субъекта федерации. Следовательно, капитализация региона может быть оценена как часть бюджетных доходов, направляемая на финансирование региональной экономики.

Таким образом, совокупный объем капитализации ресурсного потенциала региона определяется формулой:

$$C_R = C_H + C_E + C_S, \quad (5)$$

где C_R – совокупный объем капитализации ресурсного потенциала региона,
 C_H – объем капитализации домашних хозяйств региона,
 C_E – объем капитализации предприятий региона,
 C_S – объем капитализации регионального субъекта.

Динамика капитализации ресурсного потенциала регионов ЦФО в расчете на душу населения в сопоставимых ценах (2010 г. – базисный) представлена на рисунке 3. Для сравнения представлена также динамика среднероссийского показателя за исследуемый период.

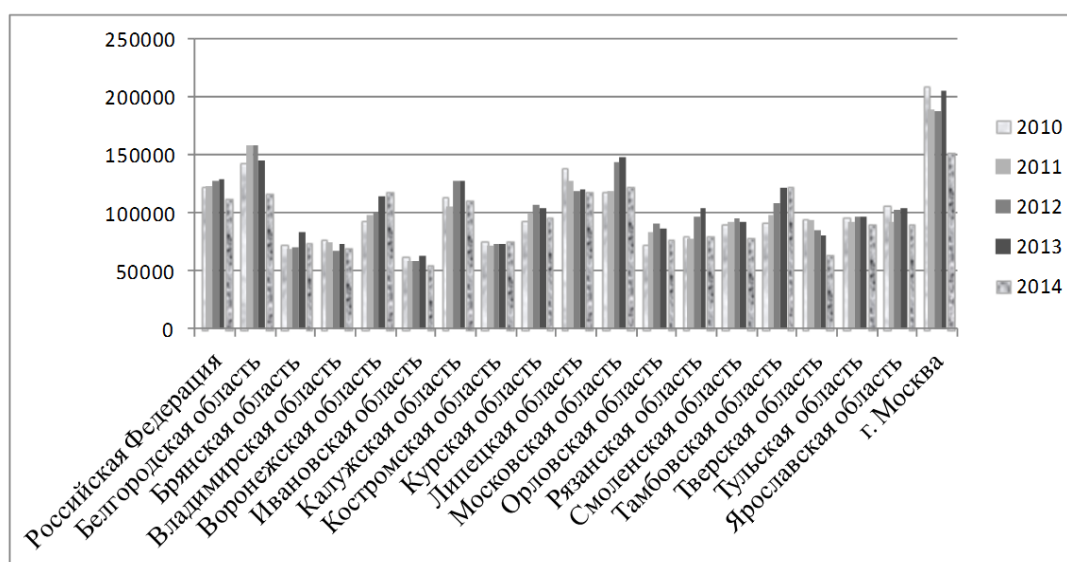


Рис. 3. Динамика капитализации ресурсного потенциала регионов ЦФО в 2010-2014 гг., рублей, рассчитано по данным [12]

Анализ полученных результатов позволяет сделать вывод, что в 2014 гг. среднедушевым объемом капитализации в сопоставимых ценах выше среднероссийского характеризуются Белгородская, Воронежская, Липецкая, Московская, Тамбовская область. Лидирует по данному показателю город федерального значения Москва.

Для дальнейшего анализа динамики капитализации ресурсного потенциала нами был рассчитан среднегодовой темп прироста среднедушевого объема капитализации регионов ЦФО в сопоставимых ценах в 2010-2014 гг. Это позволило установить, что среди рассматриваемых регионов рост капитализации в среднем за период демонстрируют Брянская, Воронежская, Костромская, Курская, Московская, Орловская, Тамбовская область. При этом максимальный средний прирост имеют Воронежская (6,12%) и Тамбовская (7,46%) область.

Таким образом, недокапитализация регионов России выступает существенным сдерживающим фактором ее экономического роста и глобальной конкурентоспособности. И причина низкой капитализации зачастую кроется не в ограниченности ресурсного потенциала территории, а в наличии институциональных и инфраструктурных дефицитов, обуславливающих замкнутость региональной экономики,

сдерживающих возможности капитализации регионов, значительно снижающих эффективность федеральных и региональных программ развития, дотаций и субсидий из федерального бюджета.

Литература

1. Алтынбаева Э.Р. Управление устойчивым развитием региона на основе капитализации активов территории: автореферат дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. – Казань, 2012. – 24 с.
2. Арабкин В.В. Капитализация территорий // Школа по методологии «Капитализация и виды капиталов», 21 августа 2003 г. – 23 с. Режим доступа: <http://www.shkp.ru/lib/archive/metodologies/kapital/programa>
3. Богатство недр России. Минерально-сырьевой и стоимостный анализ / Б.К. Михайлов, О.В. Петров, С.А. Кимельман и др.; М-во природ. ресурсов РФ, Федер. агентство по недропольз., Федер. гос. унитар. предприятие «Всерос. н.-и. геол. ин-т им. А.П. Карпинского» (ФГУП «ВСЕГЕИ»). - Изд. 2-е, доп. и перераб. - СПб.: Изд-во ВСЕГЕИ, 2008. – 483 с.
4. Дармилова Ж.Д. Капитализация конкурентных преимуществ локальных ресурсов региона – ключевая стратегия развития регионов Северного Кавказа // Terra Economicus. – 2007. – Т. 5. – № 1–3. – С. 86–90.
5. Дедкова М.В. Капитализация и ее влияние на экономический рост (на примере непубличных компаний) // Автореф. дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.10. – Москва, 2008. – 24 с.
6. Колесников Ю.С. Развитие институтов капитализации территориальных ресурсов – ключевая стратегия модернизации экономики Северного Кавказа // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2012. – № 10 (151). – С. 3-10.
7. Константиныди Х.А. Взаимодействие стратегий интеграции и диверсификации в пространстве региона // Terra Economicus. – 2007. – Т. 5. № 3–2. – С. 179–182.
8. Малова Т.А. Капитализация в условиях российской экономики: Теоретические и практические аспекты: монография / М.: Издательство ЛКИ, 2007. – 208 с.
9. Молчан А.С. Воспроизводство и капитализация экономического потенциала региональных социально-экономических систем: автореферат дис. ... док. экон. наук: 08.00.05.- Краснодар, 2011.– 46 с.
10. Особенности воспроизводства регионального капитала: сущность, подходы к оценке, методы управления: монография / Под общей ред. Ю.В. Савельева // Институт экономики КарНЦ РАН. – Петрозаводск: Изд-во Карельского научного центра РАН, 2008. – 136 с.
11. Переслегин С.В. Капитализация будущего // Российское экспертное обозрение. - 2005. - № 2 (14). Режим доступа: <http://www.csr-nw.ru/>
12. Регионы России. Социально-экономические показатели, 2015: Стат. сб. / Росстат. – М., 2015. – 1266 с.
13. Силифонкина С. В. Анализ методологических подходов к оценке капитализации территории // Молодой ученый. – 2011. – № 1. – С. 100–107.
14. Созаева Т.Х., Узденова М.Х. Инновационная парадигма сглаживания поляризованности экономического пространства // Региональная экономика: теория и практика. – 2014. – № 4. – С. 34–40.
15. Цибульский В.Р., Силифонкина С.В. Методика оценки капитализации региона с использованием доходного подхода // Региональная экономика: теория и практика. – 2010. – №20. – С. 14-19.
16. Чернышёв С. Б. Россия суверенная: как заработать вместе со страной / М.: Изд-во «Европа», 2007. – 204 с.

ИССЛЕДОВАНИЕ ПОРТОВО-ПРОМЫШЛЕННЫХ КОМПЛЕКСОВ НА ОСНОВЕ СИСТЕМНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

*Орлова В.Г., Алесинская Т.В., Арутюнова Д.В.
Южный федеральный университет,
г. Таганрог*

Портово-промышленные комплексы (ППК) по своей природе являются сложной территориально-отраслевой системой и должны выступать системообразующим элементом экономики региона. Вместе с тем, большое количество развитых морских портов и промышленных комплексов в приморских территориях РФ по тем или иным причинам не являются опорными элементами экономики в развитии территории.

Исследование проблем развития ППК, как системообразующего элемента экономики региона, требует применения системного подхода, а управление – стратегического. Цель данного исследования – определение условий формирования ППК, причин их проблемного развития, формулирование гипотезы о возможности рассматривать эту сложную территориально-отраслевую систему в качестве идентификатора регионального социально-экономического пространства РФ.

Методологической основой данного исследования является системная экономическая теория (СЭТ), позволяющая проводить фундаментальный экономический анализ в целях прогнозирования экономики в условиях турбулентности и неоднородности, в эпоху масштабных качественных кризисов, радикально меняющих ситуацию в экономике, политике и социальной сфере [2, с. 107-123].

Концепция четырёхмерной системы координат для анализа экономических систем в широком смысле предусматривает взаимодействие ключевых подсистем национальной экономики: экономической науки; экономической политики; управления экономикой; хозяйственной практики. В совокупности эти системы составляют законченный комплекс, реализующий полный спектр функций, необходимых для устойчивого функционирования и развития экономики как системы (сочетание стабильности и изменчивости, однородности и разнообразия) [1, с. 4-28].

1. Экономическая наука, как система знаний. Это *средовая система*, не имеющая границ в пространстве и во времени; представляющая интеллектуальную среду, в которой развивается экономика: например, социально-экономические институты, предпринимательский климат, инфраструктура, Интернет [2, с. 107-123].

В отечественной экономической науке практически отсутствуют методологические основы проектирования ППК и стратегий их развития и, как следствие, слабая развитость ППК как мезоэкономического образования.

Обзор зарубежных исследований позволяет с уверенностью сказать о приоритетности портового фактора в развитии и исследовании приморских территорий и выделить следующие актуальные аспекты:

- тенденция к консолидации интересов стейкхолдеров ППК и тесному сотрудничеству с городскими администрациями;
- децентрализация управления портами путем передачи полномочий девелоперским компаниям с государственным участием;
- контекстуальность схем управления;
- комплексность используемых моделей управления и, как следствие, проблема барьеров в коммуникациях.

Отечественная *экономическая наука* в области исследования ППК оставляет желать лучшего. В большей мере, как и за рубежом, представлены исследования географов, экологов, биологов, физиков, химиков, логистов. Но за рубежом наряду с перечисленными областями вопросы развития и управления портово-промышленных зон интересуют также экономистов и управленцев. Средовая система включает проблемы институционального аспекта функционирования подсистем. Так, отсутствует институциональная база для взаимовыгодного участия в рамках ППК, не определён орган власти, ответственный за вовлечение хозяйствующих субъектов и граждан в процесс планирования, не предусмотрена разработка процедур вовлечения. Как следствие, возникновение проблем в управленческой сфере, которую представляют чиновники и менеджеры разных уровней. Такое положение в отечественной научной мысли и институциональной среде объясняет сложности в области *экономической политики* относительно ППК.

2. Экономическая политика – процессная система, складывающаяся из экономико-политических процессов, совокупность принимаемых в сфере экономики стратегических решений [2, с. 107-123]. *Экономическая политика* в отношении развития ППК выражается в разработке Федеральных целевых программ, которые способствовали развитию новых портов Усть-Луга, Ростовский универсальный порт и строящегося порта Тамань, а также, формированию промышленных припортовых зон.

В условиях российского экономического кризиса 2014 г., зарубежных санкций и ограничения политических и экономических отношений с Турцией в 2015 г. в настоящее время экономическая политика государства нацелена на развитие собственного производства (включая импортозамещение) и инфраструктуры, в том числе и портовой (Стратегия развития морской портовой инфраструктуры России до 2030 г.).

Кроме того, немаловажно влияние региональной политики, учитывающей местную специфику. Производственный комплекс Усть-Луги развивается при активной поддержке областного правительства и губернатора, в частности, в областную собственность была переведена коммунально-инженерная служба порта; были сняты все вопросы по переводу земельных участков под индустриальную зону в

Усть-Луге; определены лимиты на газ и технические условия для подключения электроснабжения, планируются налоговые льготы.

3. Управление экономикой, как сфера передаточных организационно-экономических механизмов, доводящих принятые решения до реализации (*проектная система*) [2, с. 107-123].

ППК представляет собой территориально-отраслевое образование, что требует особого внимания с точки зрения управления на макро-, мезо- и микроуровнях. На макроуровне происходит управление не ППК, как специфическим объектом, а их подсистемой – портовыми комплексами, что отражается в стратегиях - транспортной, портовой, а также в формировании институциональных основ.

На мезоуровне практика управления портовыми комплексами различается. Так при наличии множества стивидорных компаний, возникает проблема единого целенаправленного управления портовым комплексом как объектом государственного и регионального интереса, что в основном обусловлено сложившейся системой управления портовыми комплексами РФ. Обеспечить конкурентоспособность и комплексное развитие порта можно, лишь имея разработанную стратегию развития и единый орган управления портовыми комплексами, обладающий достаточными полномочиями для сбора актуальной информации о деятельности операторов порта, разработки управленческих решений в рамках государственной, региональной и городской стратегий развития, контроля реализации этих решений [5, с. 229-233].

Подобное управление портовым комплексом ППК существует только в новых портах. Так координатором развития портового и прилегающего производственного комплексов в Усть-Луге является одноимённая Компания (ГЧП), обладающая полномочиями принимать решения по ключевым вопросам реализации проекта (на основании контрактов с федеральными органами власти). Это позволяет применить принцип «одного окна» в работе с инвесторами строящихся терминалов, что минимизирует временные и финансовые затраты [7].

В портах Туапсе, Таганрог, Азов и других «старых» портах задачи координации и интеграции деятельности портового комплекса перекадываются на плечи бизнеса или же решаются стихийно и нерегулярно. В этом случае, основную ставку необходимо сделать на совершенствование институциональных условий функционирования портовых комплексов. Одним из инструментов формирования институциональной среды является ГЧП, использование которого возможно и отдельными операторами портов, но это не решит проблему отсутствия системного развития порта [5, с. 229-233].

Получается, что сектор *хозяйственной практики* применительно к ППК функционирует достаточно автономно от вышеперечисленных секторов подсистем, что и объясняет наличие проблем в развитии ППК.

4. Хозяйственная практика (есопоту) – сфера ведения реального хозяйства, ядром которой выступает совокупность хозяйствующих субъектов (*объектная система*) [2, с. 107-123]. Она включает конкретные секторы: объектный, средовой, проектный, процессный.

Таким образом, нарушается цикл подготовки и принятия решений «научная теория – политика – конкретные управленческие решения – их практическая реализация – анализ и обобщение результатов – усовершенствованная научная теория» [2, с. 107-123] и последний этап становится невозможным. То есть, если рассматривать ППК как систему (это совокупность взаимосвязанных подсистем: экономической науки, политики, управления и хозяйственной практики), то на данный момент, отсутствует взаимосвязанность этих подсистем экономики.

В экономике одновременно функционируют тетрады на всех уровнях: макро-, мезо-, микро-, нано-. На мезоуровне практически любая система (экономика в узком смысле) содержит подсистемы всех четырех типов (средового, процессного, проектного и объектного) [3, с. 117-138].

1. ППК в узком смысле представляет собой объектный сектор региональной экономики, состоящий из комплекса организаций и предприятий, в частности – портового и промышленного комплексов, связанных между собой (автомобильные заводы в припортовых территориях, металлургические заводы, работающие на привозном сырье или отправляющие продукцию по морю). ППК различаются по степени взаимосвязанности этих объектов, что позволяет определить стадию развития ППК: формирование, развитие, трансформацию или его специфику (например, ресурсную - нефтяную).

2. Средовую систему ППК составляют инфраструктурный сектор и инвестиционный климат (включающий инвестиционный потенциал и риск). В процессе анализа инвестиционного потенциала были определены его составляющие: финансовый, инновационный, производственный, транзитно-коммуникационный, производственный, инфраструктурный, социальный потенциалы. В рамках каждого компонента необходимо учитывать одноименную инфраструктуру, основным предназначением которой является создание условий для ведения эффективной деятельности ППК [6, с. 530-539].

Развитие транспортно-коммуникационной инфраструктуры и реализация транспортно-транзитного потенциала в условиях глобализации, являются важнейшими направлениями модернизации

ции экономики России. От уровня развития транспортной инфраструктуры зависит реализация транзитного потенциала территории и рентабельность отраслей экономики [4]. Так, размещению автозаводов в Ленинградской области способствовало стремительное развитие портовой инфраструктуры. Сформировался автопромышленный кластер, в котором компании-инвесторы могут поставлять продукцию через порт Санкт-Петербурга и Усть-Луги в другие регионы России и за рубеж. Важным является развитие инфраструктуры на основе региональных межведомственных договоров (морских, авто и ж/д перевозчиков). В Усть-Луге проектируется информационно-управляющий логистический центр ОАО «РЖД» (Порт-ИУЛЦ).

Новороссийск и Туапсе характеризуются исторически сложившимся портово-производственным развитием (порт, нефтекомплекс и железнодорожный узел). В настоящее время необходимость страны в работе этих ППК возросла, что актуализировало возможность расширения порта для реализации инфраструктурного потенциала. Это позволит создать технологичные перегрузочные терминалы, увеличить мощности нефтекомплекса, создать новые экологические производства.

3. Проектный сектор – «событийный» (строительство здания, разработка нового изделия, реорганизация предприятия) отличается разнообразием форм. Существуют ППК, которые сформировались по проектам в рамках Федеральной целевой программы: Усть-Луга, Ростовский универсальный порт, Тамань.

4. Процессный сектор – «распространительный». В рамках методологии СЭТ основным для формирования и развития ППК является процесс его инвестиционного обеспечения, а также, в силу специфики объекта – логистические, производственные и маркетинговые процессы.

Таким образом, методология СЭТ позволила проанализировать в четырёхмерной системе координат (объекты, проекты, процессы, среды) формирование и развитие западных и южных российских ППК как сложных территориально-отраслевых образований, указать на причины успешного развития одних и проблемного – других. В результате исследования установлено, что в структуре каждого из анализируемых ППК можно выделить все четыре типа экономических систем (с точки зрения ППК как идентификатора – «общее»). Однако содержательное, конкретное институционально-экономическое «наполнение» этих экономических систем специфично для каждого ППК. Следствием этого являются выявленные различия в условиях формирования и результатах развития отдельных ППК, включая различия в структурировании ими регионального экономического пространства (с точки зрения ППК как идентификатора – «особенное»). Наиболее полно представлены все системы в ППК Усть-Луги, в остальных комплексах ситуация неоднозначна. Данный этап исследования является начальным при определении перспектив использования ППК как идентификатора регионального экономического пространства. На следующем этапе планируется изучение проблемы сбалансированности элементов четырёхмерной системы, в различных ППК, от которой зависит устойчивость их развития.

Литература

1. Клейнер Г.Б. Системная экономика как платформа развития современной экономической теории // Вопросы экономики. – 2013. – № 6. – С. 4–28.
2. Клейнер Г.Б. Устойчивость российской экономики в зеркале системной экономической теории. Часть 1. Вопросы экономики. – 2015. – № 12. – С. 107–123.
3. Клейнер Г.Б. Устойчивость российской экономики в зеркале системной экономической теории. Ч. 2. // Вопросы экономики. – 2016. – № 1. – С. 117–138.
4. Константиныди Х.А. Взаимодействие стратегий интеграции и диверсификации в пространстве региона // Тегга Economicus. – 2007. – Т. 5. – № 3–2. – С. 179–182.
5. Орлова В.Г., Алесинская Т.В. О проблемах формирования институциональных условий развития портовых комплексов. Институциональная экономика: развитие, преподавание, приложения: материалы IV Междунар. науч. конфер. / Гос. ун-т управления; [под. ред. Г.Б. Клейнера]. – М.: ГУУ, 2015. – С. 229–233.
6. Орлова В.Г., Алесинская Т.В., Арутюнова Д.В. Применение системы сбалансированных показателей в процессе реализации инвестиционного потенциала портово-промышленных комплексов // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 8–2 (61-2). – С.530–539.
7. Официальный сайт ОАО «Усть-Луга». – Режим доступа: <http://www.ust-luga.ru/info>.

ИННОВАЦИОННАЯ ИНФРАСТРУКТУРА КАК РЕСУРС ОРГАНИЗАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ УНИВЕРСИТЕТА

*Погосян Н.В., аспирант,
Белокрылова О.С., д.э.н., профессор
Южный федеральный университет,
г. Ростов-на-Дону*

Рассмотрение основных тенденций развития инновационной инфраструктуры в академической сфере позволило обнаружить два противоположных вектора в реализации стратегической миссии отечественными университетами. С одной стороны, в региональных социально-экономических системах университеты выступают базовыми элементами территориальных инновационно-технологических кластеров; реализуя миссию посредника, они предоставляют технологические, инфраструктурные, консалтинговые, образовательные услуги внешним потребителям: бизнес-структурам, общественным организациям, населению, органам государственной и муниципальной власти. С другой стороны, естественная историческая миссия университета – производство знаний, инноваций и активное участие в развитии человеческого капитала, реализация которой также требует современной инфраструктуры с весомым инновационным компонентом, и вектор в реализации указанной миссии направлен преимущественно на внутреннего потребителя: студентов, исследователей, преподавателей, административный персонал. Подробный анализ нормативно-правового поля функционирования инновационной инфраструктуры российских университетов позволяет увидеть активный запрос на реализацию университетами внешней посреднической миссии в территориальных инновационных кластерах, что наглядно демонстрирует и политика финансирования инновационной инфраструктуры и проекты вузов в данном направлении. При этом недооценка важности капитализации активов, вложенных в развитие университета, а также приоритетности удовлетворения внутренних потребностей вуза в соответствующей инфраструктуре является стратегическим риском, ослабляющим позиции отечественных университетов в национальном и международном академическом пространстве. Принимая во внимание административный и рыночный запрос на усиление роли университетов в территориальных инновационных кластерах, но в то же время сохраняющийся невысокий спрос на инфраструктурные услуги вузов как со стороны внешнего, так и внутреннего потребителя, актуальным становится вопрос, в какой степени инновационная инфраструктура выступает ресурсом стратегического развития вуза? И каковы тогда подходы в управлении инновационной инфраструктурой, способствующие максимизации эффекта ее функционирования для удовлетворения организационных потребностей?

Исторически инициатива формирования инфраструктурного потенциала экономики принадлежала государству. Так, А. Смит видел роль инфраструктуры в обеспечении нужд всего производства и указывал, что данные объекты не способны приносить немедленной прибыли, поэтому неинтересны для частного капитала. Задачу строительства и поддержания функционирования объектов инфраструктуры, по мнению ученого, должно было взять на себя государство [12, с. 22]. В значительной степени этот тезис лег в основу отраслевого и функционального подходов, доминировавших в социально-экономических исследованиях инфраструктуры длительное время. Инфраструктура, как совокупность материально-технических объектов, рассматриваемая вне базовой структуры экономики, должна создавать условия для эффективного функционирования хозяйственных процессов и систем. При этом инновационный процесс является фактором экономического роста (теория больших конъюнктурных циклов Н. Кондратьева), источником экономического развития хозяйственного комплекса региона (теория инноваций Й. Шумпетера, П. Друкера, А. Клайнкнехта, концепция территориальных инновационных кластеров М. Портера).

К. Маркс также определял объекты инфраструктуры как внешние материальные условия обеспечения производства, которые напрямую не относятся к средствам труда, однако без них невозможен обмен или происходит в несовершенном (неэффективном) виде [12, с. 22]. Подобная трактовка инфраструктуры и акцент на внешних условиях, также позволяли относить развитие инфраструктурного комплекса к миссии государства.

Исторически инициатива формирования инфраструктурного потенциала экономики принадлежала государству. Так, А. Смит видел роль инфраструктуры в обеспечении нужд всего производства и указывал, что данные объекты не способны приносить немедленной прибыли, поэтому неинтересны для частного капитала. Задачу строительства и поддержания функционирования объектов инфраструктуры, по мнению ученого, должно было взять на себя государство [15]. В значительной степени этот тезис лег в основу отраслевого и функционального подходов, доминировавших в социально-экономических исследованиях инфраструктуры длительное время. Инфраструктура, как совокупность

материально-технических объектов, рассматриваемая вне базовой структуры экономики, должна создавать условия для эффективного функционирования хозяйственных процессов и систем. При этом инновационный процесс является фактором экономического роста (теория больших конъюнктурных циклов Н. Кондратьева), источником экономического развития хозяйственного комплекса региона (теория инноваций Й. Шумпетера, П. Друкера, А. Клайнкнехта, концепция территориальных инновационных кластеров М. Портера).

К. Маркс также определял объекты инфраструктуры как внешние материальные условия обеспечения производства, которые напрямую не относятся к средствам труда, однако без них невозможен обмен или происходит в несовершенном (неэффективном) виде [12, с.22]. Подобная трактовка инфраструктуры и акцент на внешних условиях, также позволяли относить развитие инфраструктурного комплекса к миссии государства.

В эпоху индустриального общества развитие инфраструктуры шло одновременно с углублением общественного разделения труда, усилением кооперации и диверсификации видов и форм хозяйственной деятельности. По мнению классиков, как справедливо подчеркивает С. Кельбах, чем больше масштабы рынка, чем в большей степени экономические субъекты склонны к углублению специализации и развитию обмена, тем потребности в инфраструктуре возрастают, а ее посредническая функция усиливается [10, 5]. Таким образом, инфраструктура создает условия для взаимодействия участников экономических процессов, обмена ресурсами и технологиями, что актуализирует заинтересованность в развитии инфраструктуры и на микроуровне.

Индустриальное общество характеризовалось также усилением тенденций предпринимательства и конкуренции, формированием запроса на инновации. Исходное определение инновационной деятельности, рассматриваемое в контексте феномена предпринимательства, принадлежит Й. Шумпетеру, который подчеркивал: «в результате анализа и отбора инновационных комбинаций происходят изменения в развитии экономических систем. Инновационность становится базовым критерием предпринимательской деятельности и источником экономического развития страны и территорий, поскольку обеспечивает постоянную модернизацию ресурсного обеспечения производства и динамическое развитие технологий» [16]. А инновация, согласно авторским представлениям, представляет собой «научно-организационную комбинацию производственных факторов, мотивированную предпринимательским духом» [11]. Инновационную деятельность Й. Шумпетер определял как «созидательное разрушение», в результате которого (под воздействием мотивов сокращения издержек или стремления качественно и количественно удовлетворить сложившийся спрос) происходит слом нередко эффективных производственных рутин и формирование инновационных процессов, обеспечивающих мощные конкурентные преимущества. В целом, инновационный процесс (созидательное разрушение) обеспечивает поступательное развитие не только отдельной предпринимательской структуры, но и общественной и даже природной системы в целом, при этом именно последние нередко формируют импульсы и запросы на появление новшеств. В исследовательской позиции Й. Шумпетера можно заметить интерес к роли инновационной инфраструктуры для обеспечения устойчивого развития на уровне территориальных систем, а также в рамках организации. Теперь исходным пунктом поступательного инновационного развития становится организация, в которой инновационная инфраструктура выполняет миссию селекции производственных рутин и выбора тех, которые обеспечивают конкурентные преимущества. А. Клайнкнехт [11] и П. Друкер [5] подчеркивая рисковую природу инноваций, указывали на необходимость пересмотра стратегии функционирования организации, перехода к предпринимательскому управлению, включающему оптимизацию организационной структуры, использование долгосрочного планирования и контроллинга, а также активную работу с управленческой информацией.

Таким образом, институциональный фактор развития инновационной инфраструктуры постепенно становится объектом пристального внимания ученых в рамках системного, функционального и отраслевого подходов.

Интересно интерпретируется роль организации в территориальном инновационном кластере. М. Портер определял кластер как группу географически взаимодействующих друг с другом компаний (бизнес) и организаций (региональные администрации, общественные организации, образовательные и исследовательские учреждения), действующих в определенной сфере или отрасли, взаимодействующих и дополняющих друг друга [14, с. 126]. Отличительной чертой кластера является его инновационная ориентация, группировка организаций в рамках кластера является целью и результатом инновационного прорыва, а также источником формирования новых рынков или рыночных ниш.

Исследуя причины и направления организационных взаимодействий, исследователи обратили внимание также на миссию человека в инновационном процессе, а также его деятельность, связанную с производством знаний. Ф. Хайек соотносил инновации с рассеянным знанием, отрицая статический характер фиксации совершенных знаний. Экономические агенты приобретают характерный для конкрет-

ного этапа развития хозяйственной системы набор знаний, которые используются для извлечения выгоды. Причем рассеянное знание, описываемое исследователем, отличается высокой степенью интуиции и неформализованным характером [19]. Ф. Хайек утверждал, что инновационная активность позволяет скорректировать положение экономического агента в конкурентном пространстве, при этом новатор стремится к распространению новых знаний в обществе, что с одной стороны, на определенное время обеспечивает ему устойчивость на рынке, с другой облагораживает общество и снижает неопределенность [18].

Выявление особой роли кооперации участников инновационного процесса способствовало расширению использования системного подхода в управлении инновационной инфраструктурой и вновь возвращение приоритета масштабирования инновационно-технологических систем в рамках государства. Так, в конце 80-х годов К. Фримен ввел определение «национальной инновационной системы», под которой понимается «сеть институтов в общественном и частном секторах, в результате деятельности и взаимодействия которых создаются, импортируются, модифицируются и распространяются новые технологии» [22], которой отводил значимую роль в производстве и распространении инноваций, при этом подчеркивая доминанту государства в этом процессе. Указывая на необходимость кооперации субъектов частного и государственного сектора экономики, он стоял на позициях необходимости централизованного управления инновационной системой, поскольку это обеспечивает более высокие результаты.

На этапе развития постиндустриального общества инновационная инфраструктура становится первоосновой модернизации экономической системы, она обеспечивает материализацию общественных производительных сил, в этой связи, как справедливо подчеркивает К. Аристанбеков [2, с. 22], инфраструктурные услуги перестают быть вспомогательными по отношению к основному производству. Инновационная инфраструктура обеспечивает не только вовлечение традиционных и новых производственных ресурсов, а также основных фондов, но и задает условия для высокопроизводительного взаимодействия науки, образования, культуры, производства и других сфер общественной жизни. Расширяя свое значение в современном обществе (в трактовке П. Друкера) [4, с. 72-74], реализуя организационно-управленческую революцию, инновационная инфраструктура становится фактором развития территориальных систем, источником экономического роста и ключевым конкурентным преимуществом организаций.

Обобщая, в настоящее время построение и реформирование инновационной инфраструктуры осуществляется в направлении устранения антагонизма конкуренции и кооперации [21]. Согласно внесенным поправкам в ФЗ №127 «О науке и государственной научной политике в Российской Федерации» под инновационной инфраструктурой понимается совокупность *организаций*, способствующих реализации инновационных проектов, включая предоставление управленческих, материально-технических, финансовых, информационных, кадровых, консультационных и организационных услуг. Под инновационным проектом понимается комплекс направленных на достижение экономического эффекта мероприятий по осуществлению инноваций, в том числе по коммерциализации научных или научно-технических результатов [13]. Ударение на организационный аспект представляется оправданным, поскольку позволяет четко определить среду реализации инновационного проекта, его участников, выявить их мотивацию и обозначить направления повышения эффективности деятельности. Паритетное участие государства, общества и частного капитала в осуществлении инновационной деятельности является необходимым условием преодоления централизации управленческих решений в сфере инновационной деятельности и формирования приемлемых условий для реализации предпринимательского потенциала инноваторов.

В XXI веке университеты становятся драйверами инновационного развития. Государственная инновационная политика направлена на вовлечение вузов в инновационную, внедренческую деятельность, создание и поддержание замкнутых циклов инновационного процесса в рамках территориальных инновационных кластеров. Продуктивное сотрудничество ключевых субъектов инновационного процесса – государства, университетов, бизнес-структур, общественных организаций, граждан - получило название «тройной спирали» и концептуально раскрыто в трудах Г. Итцковица [20]. Интеграция в рамках тройной спирали выражается в стратегическом планировании, выстраивании и поддержании системы отношений, предметом которых является производство знаний, инноваций, развитие человеческого капитала, консалтинг, представление мощностей для совместной исследовательской работы, проведение независимой экспертизы прототипов и результатов открытий и т.д. Важно подчеркнуть проактивную позицию каждого элемента тройной спирали, причем, как подчеркивает Б. Кларк, развивая идею предпринимательского университета, в современных условиях университеты становятся инициаторами и лидерами научно-технического взаимодействия. Исследователь выделяет три ключевых параметра, обеспечивающих возможности координации внутренних и внешних потребностей университета в национальной или региональной инновационной системе. Эти элементы следующие [9, 38]: институцио-

нальные правила (легализация прав интеллектуальной собственности, управление, технологические стандарты); каналы ресурсного обеспечения (финансовые и страховые регламенты, пул человеческого капитала, включая системы аккредитации и организационного обучения, технологическая и производственная инфраструктура исследований); инфраструктура инновационного процесса (каналы поддержки жизненного цикла инноваций, сети, коммуникации). Таким образом, инновационная инфраструктура становится фактором организационного развития университетов, условием реализации инновационной миссии, ресурсом кооперации в системе «тройной спирали», а также непосредственным элементом национальной или территориальной инновационной системы.

Согласно Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года первичным приоритетом становится развитие человеческого капитала нации, конкурентоспособных исследовательских, преподавательских, управленческих кадров и обеспечение им условий для такого развития [23]. Представляется, что реализовать данный приоритет возможно только в благоприятной институциональной и инновационной среде профессионального образования, характеризующейся достаточной степенью экономической и творческой независимости, при сохранении необходимого уровня государственной поддержки. Вопрос о балансе независимости и координации в университетской среде является актуальным и довольно острым. Текущая государственная политика в области высшего профессионального образования базируется на следующих принципах: ответственность (responsibility), отчетность (accountability), эффективность (efficiency), экономия (economy), качество (quality of processes and services). Эти принципы воплощены в модели предпринимательского университета Б. Кларка, а также применены в Законе «Об автономных учреждениях» [1] и реализуются в практике российских федеральных университетов при переходе на автономию. Современные инновационные университеты должны быть самостоятельными «учреждениями, не находящимися под прямым контролем государства и бизнеса» [8], активно нацеленными на кооперацию с государственными институтами и бизнесом в производстве и коммерциализации инноваций. Капитализация активов, задействованных в инновационной деятельности, становится ключевым предпринимательским мотивом университетов. Важно обратить внимание на тот факт, что говоря о предпринимательском университете, Б. Кларк указывал не столько на изъятие вузов из поля государственной поддержки путем предоставления им экономической автономии и свободы, сколько на социальные характеристики университетской экосистемы, которые предполагают реализацию всеми контрагентами усилий по институциональному строительству, то есть изменений, нацеленных на приобретение конкурентных преимуществ [9, с. 48]. Таким образом, расширение пространства самостоятельности университетов в реализации инновационной деятельности и построения поддерживающей ее инновационной инфраструктуры, должно происходить постепенно по мере увеличения вузом собственных организационных компетенций, знаний и конкурентных преимуществ, а не на основе формальных административных регламентов со стороны органов государственной власти.

Исходно представляется важным разграничить состав и специфику элементов инновационной инфраструктуры. Следует обратить внимание на различия понятий «инновационная инфраструктура» и «инфраструктура инновационного предпринимательства» в академической сфере. *Инновационная инфраструктура* университета (ядро), обеспечивает условия для формирования и реализации инновационного процесса в вузе. Согласно определению К. Плетнева, «инновационная инфраструктура воссоздает специализированную организационно-экономическую подсистему во внутреннем пространстве университета, обеспечивающую свободный обмен и перелив ресурсов, содействующих эффективной организации инновационной деятельности. Она включает подсистемы: институциональную, информационного обеспечения, экспертизы и сертификации, финансово-экономического обеспечения, производственно-технологической поддержки, инновационного маркетинга и продвижения, переподготовки кадров, стратегическую координационно-регулирующую» [7, с. 100–102]. Являясь общественным, а в ряде случаев клубным благом, инновационная инфраструктура и ее услуги становятся результатом коллективных усилий всех участников инновационного процесса внутри университета, но с возможным участием внешних заинтересованных субъектов – государства, общественных организаций, бизнес структур.

Инфраструктура инновационного предпринимательства (периферия) нацелена на выстраивание партнерских отношений во внешней общественно-политической и экономической среде. Ее элементы функционируют на организационных границах университета, обеспечивая замкнутость и завершенность инновационного процесса, а также апробацию инноваций в среде территориального кластера, на региональных рынках. Н. Иванова, на основе анализа европейского и американского опыта функционирования в университетах инфраструктуры инновационного предпринимательства, выделяет два основных подхода к ее организации [6]:

1) замкнутые в рамках производственно-отраслевой специализации структуры ориентированы на профиль университета.

2) открытые системы ориентированы на кооперацию и специализацию университета в рамках одной или нескольких отраслей.

Очевидно, что между двумя сферами инновационной инфраструктуры университета должна существовать и организационно поддерживаться связь, в том числе и в аспекте финансирования. Представляется, что эта связь определяется организационными границами инновационной экосистемы университета, а также степенью ее открытости внешней среде на конкретном этапе жизненного цикла. Проблема модификации организационных границ вузов в современных условиях многогранна, однако неоднозначна.

Во-первых, государство активно выступает за оптимизацию количества вузов и развитие сетевого сотрудничества. Этот процесс связан с проведением аудита на предмет качества образования и с сокращением числа неэффективных вузов, а также с необходимостью достижения согласованности деятельности образовательных и исследовательских учреждений с потребностями региона. Президент РФ В.Путин отметил, что «университеты должны обслуживать потребности региона в подготовке профессиональных кадров, то есть их педагогическая и исследовательская специализация должна быть согласована с отраслевой структурой экономики региона» [24]. Как следствие, оптимизация количества вузов и расширение сетевого партнерства привязаны именно к данной цели. Объединение вузов продиктовано не только задачами сокращения реципиентов финансовой помощи и удалением тех учреждений, деятельность которых не соответствует образовательным стандартам, слияние, кооперация, развитие сетевого взаимодействия. По мнению ректора национального исследовательского университета ПГУТМО «ИТМО» В.Васильева, этот процесс предусматривает задачи формирования исследовательского и инновационного процесса полного цикла [3], непосредственно встроенного в производственные системы региона (или страны в целом). Таким образом, модификация границ вуза и повышение их открытости продиктовано задачами координации инновационной деятельности с потребностями внешней среды и ее синхронизации с другими субъектами инновационной подсистемы территории.

Во-вторых, развитие кооперационных связей и расширение организационных границ вузов связано с необходимостью поиска дополнительных финансовых ресурсов для развития инновационной инфраструктуры. Сетевое взаимодействие в рамках исследовательской и образовательной деятельности направлено на объединение имеющихся инфраструктурных мощностей, реализацию совместных усилий по проведению необходимой модернизации.

В-третьих, расширение организационных границ и активизация взаимодействия университета с партнерами, безусловно, отражается на состоянии организационной культуры, необходимости в освоении новых организационных практик, что нередко сопровождается сопротивлениями персонала. Стремление университетов к росту порождает важные изменения в организационном построении, характере ее операционной, технологической и управленческой деятельности. Увеличивающиеся размеры сокращают адаптивность организационной структуры к изменению внешних условий, увеличивают расходы на приспособление и сокращают положительные эффекты от масштаба, преобразуя их в отрицательные. На фоне роста университета увеличивается численность управленческого персонала, усиливается делегирование, появляются признаки бюрократизации управления, но при этом расширяется автономия нижестоящих подразделений, что выступает риском потери управляемости подразделений.

Литература

1. Автономный университет: Южный федеральный университет получил статус автономного учреждения. // Ведомости. – 2010. – 22.01 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.vedomosti.ru/newspaper/articles/2010/01/22/avtonomnyj-universitet>.

2. Аристанбеков К. Экономическая политика Казахстана в условиях высокого уровня иностранных инвестиций // Вопросы экономики. – 2004. – № 7. – С. 22.

3. Васильев В. Объединение вузов в России необходимо и неизбежно. РИА «Новости» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ria.ru/edu_higher/20120427/636663596.html.

4. Друкер П. Посткапиталистическое общество. Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология / Под ред. В. Иноземцева. – М., 1999. – С.72–74.

5. Друкер П. Эффективное управление. Экономические задачи и оптимальные решения. / Пер. с англ. М. Котельниковой. – М.: Фаир-пресс, 1982.

6. Иванова Н.И. Формирование и эволюция национальных инновационных систем. ИМЭМО РАН / Под ред. член корр. РАН А.А. Дынкина. – М., 2001

7. Инновационное развитие территорий в России и ЕС: опыт, проблемы, перспективы. Проект TACIS / Под руководством д.э.н. К.И. Плетнева. – М., 2001. С.100-102.
8. Ицковиц Г. Тройная спираль. Университеты-предприятия-государство. Инновации в действии /Пер. с англ. А.Ф. Уварова. – Томск: Издательство ТУСУР, 2010.
9. Кларк Б. Создание предпринимательских университетов: организационные направления трансформации / Пер. с англ. А. Смирнова. – М.: Издательство ГУ-ВШЭ, 2011.
10. Кельбах С.В. Методология исследования региональной инфраструктуры в условиях инновационного развития: Монография. – СПб.: СПбГИЭУ, 2012.
11. Клайнкнехт А. Инновационные риски венчурного капитала и управление ими. –М., 2003.
12. Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. Т. 46. 2-е издание. – М., 1982.
13. О внесении изменений в ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике» // Российская газета. 26 июля. – 2011.
14. Портер М. Конкуренция. /Пер.с англ. –М.: Вильямс, 2000.
15. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Т.1. Гл. 9. – М., 1991.
16. Шумпетер Й. Капитализм, социализм и демократия. – М: Экономика, 1995.
17. Шумпетер Й. Теория экономического развития. – М.: Прогресс, 1982.
18. Хайек Ф. Конкуренция как процедура открытия //Мировая экономика и международные отношения. – 1989. – № 12.
19. Хайек Ф.А. Экономическая теория и знание. Из кн.: Хайек Ф.А. Индивидуализм и экономический порядок. – М.: Начала-фонд, 2000.
20. Etzkowitz H. Triple Helix: University, Industry, Government. Innovation in Action. 2008.
21. Kessides S. Reforming infrastructure: privatization, regulation and competition. Washington, World Bank, 2004.
22. Freeman Ch., Clark J., Soete L. Unemployment and the Technical Innovations: a Study of Long Waves and Economic Development. London, 1982.
23. Инновационная Россия 2020 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://innovation.gov.ru/taxonomy/term/586>.
24. Министерство образования и науки РФ разработало критерии оценки деятельности вузов. РИА «Новости» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ria.ru/edu_higher/20120730/712748694.html#ixzz24GeiKIGk.
25. Федеральный закон от 03.11.2006 N 174-ФЗ (ред. от 29.12.2015) «Об автономных учреждениях» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_63635.

АДАПТИВНАЯ СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ РЕСУРСНЫМ ОБЕСПЕЧЕНИЕМ АГРАРНОГО СЕКТОРА¹

Сиваш О.С., к.э.н., доцент

*Институт экономики и управления ФГАОУ ВО
«Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского»,
г. Симферополь*

Аграрный сектор является одной из приоритетных отраслей экономики Республики Крым, что находит свое отражение в Стратегии социально-экономического развития Республики Крым до 2030 года, в которой среди отраслей специализации региона обозначены такие, как сельское хозяйство, пищевая промышленность, виноградарство и виноделие [1].

На сегодняшний день привлечение инвестиционных ресурсов в аграрный сектор Республики Крым является одной из первоочередных задач, стоящих перед правительством республики в рамках программ развития и структурных преобразований, в частности, в соответствии с Государственной программой развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия Республики Крым на 2015-2017 годы [2].

По индексу инвестиционной привлекательности Республика Крым занимает 4 место среди 8 субъектов Южного федерального округа, что свидетельствует о значительном инвестиционном потенциале республики не смотря на существующие ограничения, связанные с санкционным режимом, в котором функционирует регион [3, с. 131].

¹ Работа выполнена при финансовой поддержке РФФИ (проект №16-36-00105).

Основополагающим условием эффективной реализации инвестиционного процесса является достаточность его ресурсного обеспечения.

Специфика аграрного сектора проявляется в высоком уровне зависимости эффективности производства от природно-зональных факторов, присущих конкретной территории [7]. Следовательно, управление инвестиционным процессом должно быть способным адаптироваться под конкретные специфические условия [4, с. 203].

Используя алгоритмы на основе нечеткой логики, сформируем интегральный показатель адаптивности к изменяющимся факторам системы управления инвестиционным процессом в аграрном секторе.

В качестве базы исследования выбраны 13 предприятий, которые были выделены Министерством сельского хозяйства Республики Крым как наиболее активные и находятся в различных районах по типу инвестиционной активности.

Формирование и расчет интегрального показателя начинается определения факторы, влияющие на уровень адаптации системы управления инвестиционным процессом.

Далее производится количественная оценка каждого из представленных факторов. Каждой оценке факторов присваивается степень истинности и дается качественная оценка, на основании чего формируется образ уровней адаптации на основе нечеткой логики.

На основании сформированного образа строится трапецевидная функция, где по оси X отчается значение интегрального показателя в диапазоне от 0 до 1, а по оси Y – уровень истинности (степень уверенности в наступлении события, также в диапазоне от 0 до 1).

Адаптивность управления инвестиционным процессом отражает интегральный показатель таких ключевых характеристик, как ликвидность, рентабельность и финансовая устойчивость.

Используя обозначенную систему показателей, фиксируется вектор значений входных переменных ($X_g, g = \overline{1;11}$), которые являются лингвистическими переменными, используемыми при формировании условий (нечетких правил) (табл. 1).

Таблица 1

Характеристики и показатели, формирующие адаптивную систему управления инвестиционным процессом*

Характеристики (класс)	Показатели (входные переменные)	Обозначение переменных
Рентабельность K_1	Издержки производства	X_1
	Выручка от реализации	X_2
	Прибыль (убыток)	X_3
Ликвидность K_2	Краткосрочные обязательства	X_4
	Инвестиции	X_5
	Денежные средства на счетах	X_6
	Дебиторская задолженность	X_7
Финансовая устойчивость K_3	Собственные средства	X_8
	Краткосрочные заемные средства	X_9
	Долгосрочные заемные средства	X_{10}
	Инвестиции, направленные на реконструкцию и модернизацию	X_{11}

*Источник: составлено автором

По каждой из обозначенных переменных производится количественная оценка в диапазоне от 0 до 1, которая отображает степень влияния данной переменной на систему адаптивности управления инвестиционным процессом, при этом определяется степень истинности данной оценки также в диапазоне от 0 до 1.

Формируется дерево логического вывода, в котором соблюдается следующая иерархия: входные переменные (I уровень) – подкласс (II уровень) – интегральный показатель (III уровень). Данная иерархия формализуется в следующем виде:

$$R_i = f_{R_i}(K_1, K_2, K_3) \quad (1)$$

$$K_1 = f_{K_1}(x_1, x_2, x_3) \quad (2)$$

$$K_2 = f_{K_2}(x_4, x_5, x_6) \quad (3)$$

$$K_3 = f_{K_3}(x_7, x_8, x_9, x_{10}) \quad (4)$$

На основании представленной иерархии образуется дерево логического вывода, которое представлено на рисунке 1.

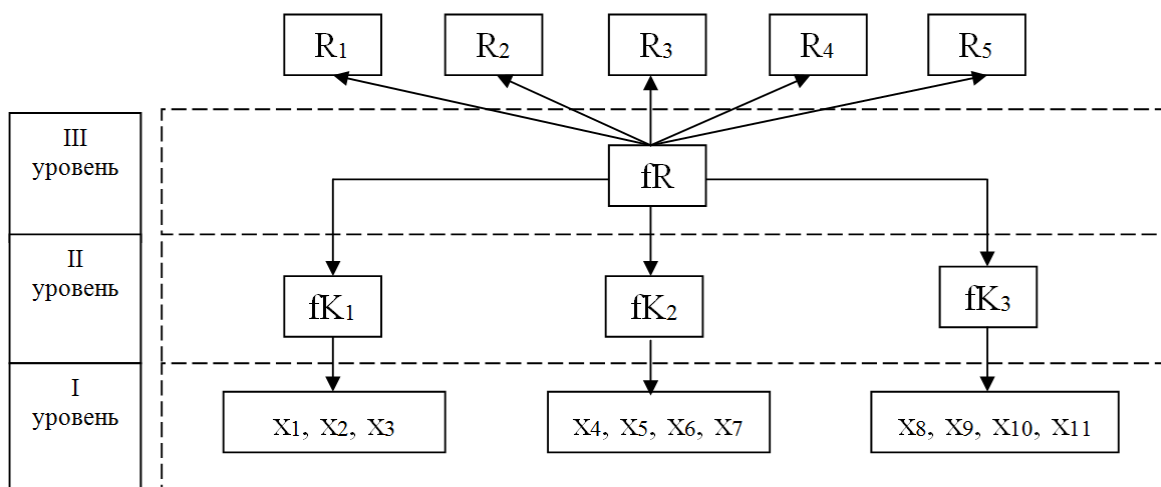


Рис. 1. Дерево логического вывода интегрального показателя адаптивности системы управления инвестиционным процессом в аграрном секторе (Источник: составлено автором)

На основании дерева логического вывода интегрального показателя определяются значения функций принадлежности термов-оценок входных переменных в соответствии с тремя уровнями классификации: низкий, средний, высокий.

После этого осуществляется фаззификация данных как процесс нахождения значений функций принадлежности нечетких множеств (термов) на основе обычных входных данных.

Рассмотрим аналитические выражения трех уровней классификации [5, с. 10]:

– низкий уровень описывается следующим соотношением:

$$RV_n(X) := \begin{cases} 1 & \text{if } 0 < X < 0.2 \\ \frac{0.4 - X}{0.4 - 0.2} & \text{if } 0.2 \leq X < 0.4 \\ 0 & \text{if } X \geq 0.4 \end{cases} \quad (5)$$

– средний уровень описывается следующим соотношением:

$$RV_s(X) := \begin{cases} 0 & \text{if } X < 0.2 \\ \frac{X - 0.2}{0.4 - 0.2} & \text{if } 0.2 \leq X < 0.4 \\ 1 & \text{if } 0.4 \leq X < 0.6 \\ \frac{0.8 - X}{0.8 - 0.6} & \text{if } 0.6 \leq X < 0.8 \\ 0 & \text{if } X > 0.8 \end{cases} \quad (6)$$

– высокий уровень описывается следующим соотношением:

$$RV_v(X) := \begin{cases} 0 & \text{if } X < 0.6 \\ \frac{X - 0.6}{0.8 - 0.6} & \text{if } 0.6 \leq X < 0.8 \\ 1 & \text{if } X \geq 0.8 \end{cases} \quad (7)$$

Определяются функции принадлежности термов-оценок выходной переменной, соответствующей вектору значений входных переменных по иерархии [6, с. 238]:

$$\bigcup_{n=1}^{n_\tau} = \left[(K_j = K_j^{N_{n_\tau}}) \cap (K_j = K_j^{S_{n_\tau}}) \cap (K_j = K_j^{V_{n_\tau}}) \right] \rightarrow R_i, \quad i=1, \bar{5}; \quad j=1, \bar{3}; \tau=1, \bar{27} \quad (8)$$

$$\bigcup_{n=1}^{n_\tau} = \left[(x_{gj} = x_{gj}^{N_{n_\tau}}) \cap (x_{gj} = x_{gj}^{S_{n_\tau}}) \cap (x_{gj} = x_{gj}^{V_{n_\tau}}) \right] \rightarrow K_j, \quad gj=1, \bar{3}; \quad \tau=1, \bar{27} \quad (9)$$

$$\bigcup_{\tau=1}^{27} \left[\bigcap_{g=1}^{11} (x_g = x_g^{N_\tau}) \cap (x_g = x_g^{S_\tau}) \cap (x_g = x_g^{V_\tau}) \right] \rightarrow X = X_A \quad (10)$$

При этом экспертная информация описывается следующими соотношениями [6, с. 240]:

$$R_i = \int \frac{\alpha^{R_i}(W)}{\omega}, \quad (i=1; \bar{5}), \quad \omega \in W \quad (11)$$

$$K_j = \int \frac{\alpha^{K_j}(U_X)}{\nu}, \quad (j=1; \bar{3}), \quad \nu \in U_X, \quad (12)$$

$$x_g = \int \frac{\alpha^{x_g}(X_A)}{x}, \quad (g=1; \bar{11}), \quad x_g = X_A, \quad (13)$$

где W – универсальный показатель, который задает R , $R_i \in W$ $i=1; \bar{5}$;
 U_X – универсальный показатель, который задает K , $K_j \in U_X$, $j=1; \bar{3}$;
 X_A – универсальный показатель, который задает x , $x_g \in X_A$ $g=1; \bar{11}$;
 $\alpha^{R_i^*}(x)$ – функция принадлежности переменной x нечеткому терму R_i^* .

На основании полученных данных определяются четкие числа, выбирая то значение функции принадлежности, которое соответствует ее максимальному значению [6, с. 245]:

$$\alpha^{R_i}(K_1, K_2, K_3) = \max_{\tau=1,27} \left\{ \min_{j=1,3} \left[\alpha^{K_j^{n_\tau}}(K_j) \right] \right\}, \quad (14)$$

$$\alpha^{K_1}(x_1, x_2, x_3) = \max_{\tau=1,27} \left\{ \min_{g=1,3} \left[\alpha^{x_{g\tau}^{n_\tau}}(x_{g\tau}) \right] \right\}, \quad (15)$$

$$\alpha^{K_2}(x_4, x_5, x_6, x_7) = \max_{\tau=1,81} \left\{ \min_{g=1,4} \left[\alpha^{x_{g\tau}^{n_\tau}}(x_{g\tau}) \right] \right\}, \quad (16)$$

$$\alpha^{K_3}(x_8, x_9, x_{10}, x_{11}) = \max_{\tau=1,81} \left\{ \min_{g=1,4} \left[\alpha^{x_{g\tau}^{n_\tau}}(x_{g\tau}) \right] \right\}. \quad (17)$$

Определяемое на основании множеств нечеткое число необходимо дефаззифицировать, что позволит придать ему единственное числовое значение.

Дефаззификация нечеткого множества происходит по методу центра тяжести, для чего используется следующая формула:

$$UFS := \frac{\int_0^1 x \cdot \text{agg}(x) dx}{\int_0^1 \text{agg}(x) dx} \quad (18)$$

Аналитическое выражение метода центра тяжести можно представить в следующем виде:

$$\tilde{R} = \left\{ \frac{\alpha^{R_1}(K_1, K_2, K_3)}{R_1}, \frac{\alpha^{R_2}(K_1, K_2, K_3)}{R_2}, \dots, \frac{\alpha^{R_5}(K_1, K_2, K_3)}{R_5} \right\} \quad (19)$$

С целью осуществления графической интерпретации уровня адаптивности системы управления инвестиционным процессом на предприятии производится процедура фаззификации полученной количественной характеристики (рис. 2).

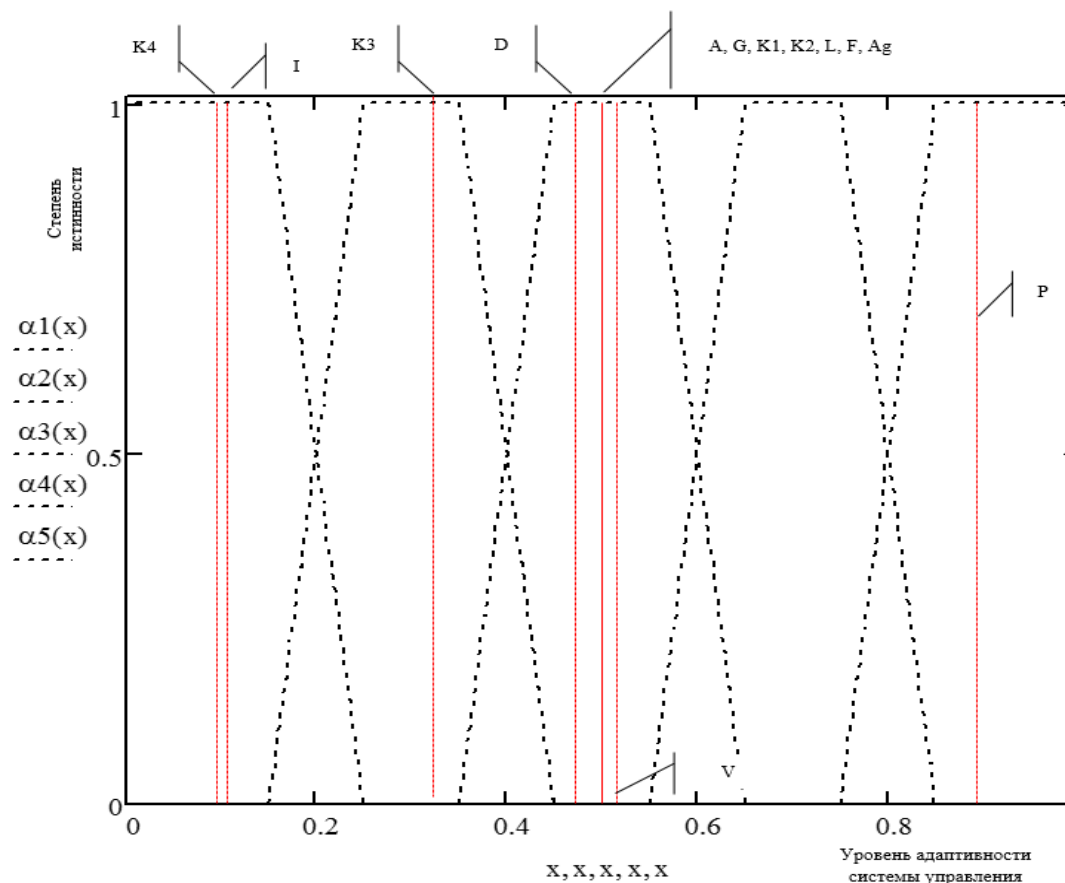


Рис. 2. Графическое представление уровня адаптивности системы управления инвестиционным процессом ведущих аграрных предприятий Республики Крым, по состоянию на 31.12.2015 г. (Источник: составлено автором по результатам расчетов)

Опираясь на проведенные исследования (рис. 2), мы можем констатировать, что на период 2015 года предприятие Партизан обладает устойчивой и высоко адаптивной системой управления. Что нашло свое проявление в тенденции роста прибыли предприятия, снижении затрат и уменьшении задолженности предприятия за последние три года.

С большим отставанием (в диапазоне 0,328–0,528) сформировалась вторая, по уровню адаптивности системы управления, группа предприятий. В нее вошли Агрофирма «Черноморец», Дружба народов Нова, Жемчужина, Крымская фруктовая компания, Крымские виноградники, Крым-Фарминг, Легенда Крыма, Совхоз «Весна», Фермер ЛТД, Ярославит-Агро. Данная группа предприятий характеризуется достаточным, средним уровнем адаптивности системы управления, что является несомненно хорошим показателем, учитывая всю тяжесть давления внешних факторов. Так же следует отметить наличие возможности для дальнейшего совершенствования системы управления (наличие потенциала). Из негативных аспектов следует отметить, что данная группа предприятий в трех летней динамике не смогла продемонстрировать устойчивую тенденцию к росту прибыли и снижению затрат производства. Данные негативные тенденции могут повлечь снижение уровня адаптивности системы управления, что требует разработки стратегии развития с набором инструментария, который позволит нивелировать подобные воздействия.

В кризисной зоне, по уровню адаптивности системы управления, находятся предприятия: Исцеляющий источник, СО Курское. Данные результаты говорят о том, что за трех летний период предпри-

ятия не смогли перестроить свою систему управления, динамично отреагировав на внешние вызовы. В свою очередь это нашло проявление в снижении прибыли предприятия, накоплении значительной задолженности. В данном случае, если не будут разработаны немедленный комплекс тактических мероприятий по повышению эффективности системы управления, мы сможем с большой уверенностью говорить о банкротстве данных производителей.

В целом результаты исследования позволили выявить предприятия с большим уровнем потенциала, а также изучить факторы, оказывающие наиболее высокий уровень деструктивного воздействия. Это дает основу для разработки комплексных документов (концепций, стратегий, комплекса тактических мероприятий) для повышения уровня адаптивности аграрных предприятий региона.

Литература

1. Стратегия социально-экономического развития Республики Крым до 2030 года. URL: <http://minek.rk.gov.ru/file/File/minek/2017/strategy/strategy-shortvers.pdf>.
2. Постановление Правительства РФ от 14 июля 2012 г. № 717 "О Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 годы" URL: <http://ivo.garant.ru/#/document/70210644/paragraph/1:0>.
3. Сиваш О.С. Особенности развития инвестиционного процесса в Республике Крым // Бюллетень науки и практики. – 2017. – № 7. – С. 131-137.
4. Мочалина О.С. Эффект взаимодействия систем результативных факторов инвестиционного процесса в финансовом пространстве // Проблемы современной экономики, 2017. №1. – С. 203-207.
5. Воробец Т. И. Алгоритм оценки устойчивости функционирования страхового рынка Российской Федерации на основе теории Нечетких множеств / Т. И. Воробец, Е. А. Туманова // Страховое дело. – 2017. – № 4 (289). – С. 3–13.
6. Ячменьова В. М. Стійкість діяльності промислових підприємств: оцінка та забезпечення : [монографія] / В. М. Ячменьова. – Сімферополь : ВД "АРІАЛ", 2010. – 472 с.
7. Созаева Т.Х., Хитиева А.Ж. Формирование информационно-консультационной системы управления региональным агропромышленным комплексом // Вестник Университета (Государственный университет управления). - 2016. - № 6. - С. 224-230.

МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ УСЛУГАМИ КАК ВЕКТОР СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ

Созаева Т.Х., к.э.н., доцент

*Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет им. В.М. Кокова,
г. Нальчик,*

Узденова Ф.М., студент

*Российская академия народного хозяйства и государственной
службы при Президенте РФ,
г. Москва*

За последние десятилетия торговля услугами превратилась в наиболее динамично развивающийся сектор международной торговли, увеличивающийся даже быстрее, чем торговля товарами. В настоящее время тенденции, факторы и предпосылки развития международного туризма, въездного и внутреннего туризма в России, свидетельствует о существовании ряда объективных лимитирующих факторов конкурентного развития туристской сферы [7]. Развивающиеся страны и страны с переходной экономикой играют все более важную роль в данной сфере, увеличивая свою долю в мировом экспорте. Вместе с тем, удельный вес туризма в экспорте услуг на протяжении анализируемого периода немного больше, чем в импорте, что означает положительное торговое сальдо (табл. 1).

С точки зрения туризма это значит, что рассматриваемая отрасль является активной, то есть спрос на туризм растет из года в год. При этом в общем объеме экспорта услуг доходы от туризма составляют чуть более четверти от суммарных доходов. В 2009 г. экспорт и импорт туризма немного сократились в объеме, но за счет сокращения экспорта услуг в целом доля данных показателей даже увеличилась по сравнению с предыдущим годом. Однако в 2015 г. экспорт незначительно увеличился при параллельном сокращении импорта. Доля туризма в импорте услуг, тем не менее, выросла на 1,2% в сравнении с 2014 г.

Доля туризма в мировом импорте и экспорте услуг*

Годы	Экспорт услуг, тыс.долл.	Туризм в экспорте услуг, тыс. долл.	Доля туризма в экспорте услуг, %	Импорт услуг, тыс. долл.	Туризм в импорте услуг, тыс. долл.	Доля туризма в импорте услуг, %
2007	3591150	869660	24,2	3421750	803070	23,5
2008	4033300	962080	23,9	3911570	878080	22,4
2009	3601250	876990	24,4	3486300	792690	22,7
2010	3913490	959010	24,5	3817100	860350	22,5
2011	4427400	1073980	24,3	4285790	956150	22,3
2012	4546670	1113640	24,5	4437300	1013140	22,8
2013	4824830	1196180	24,8	4701100	1090870	23,2
2014	5139260	1294020	25,2	5044210	1242160	24,6
2015	4826030	1230420	25,5	4729460	1216440	25,7

*Источник: <http://unctad.org/en/Pages/statistics.aspx> [8].

Туристский экспорт подразумевает направление денежного потока соответственно с направлением потока туристов, что и является особенностью данной отрасли и отличием от экспорта товаров, последнее предполагает движение денежного потока в противоположном направлении [1].

Денежные поступления от туристской деятельности очень высоки, т.к. за туризмом стоит очень большой кластер других видов деятельности, а не просто продажа туров в различные направления. Для подсчета дохода от туризма существует понятие прямой вклад путешествий и туризма в ВВП (Direct Travel&Tourism Contribution to GDP). Для того, чтобы посчитать данный вклад, необходимо сложить все затраты, произведенные резидентами и нерезидентами определенной страны на достижение рекреационных и бизнес целей, включая затраты государства на услуги путешествий и туризма, прямо связанные с туристами. Это такие услуги, как, культурные услуги (посещение музеев) и рекреационные (национальные парки).

Согласно системе национальных счетов, прямой вклад рассчитывается в соответствии с показателями, характерными туристическому сектору, такими как отели, авиакомпании, туристические агенты, аэропорты и прочие комплексные сооружения, обеспечивающие перевозку пассажиров, а также ресторанный бизнес и многие другие виды деятельности, связанные с организацией досуга, непосредственно относящиеся к туристической деятельности. То есть, прямой вклад рассчитывается из общих внутренних расходов посредством «взаимозачета» закупок, осуществляемых различными отраслями туризма. Анализируя данные графиков, описывающих прямой вклад путешествий и туризма в ВВП, отметим, что с 2009 г. вклады в ВВП туристической индустрии имели тенденцию роста. В 2016 г. они составили 2,306 млрд \$, составляя 3,1% от общего объема ВВП. Прогноз на 2017 г. обнадеживающий – ожидается увеличение дохода на 3,8 %, то есть вклад составит 2,394 млрд \$. (рис.1, рис.2).

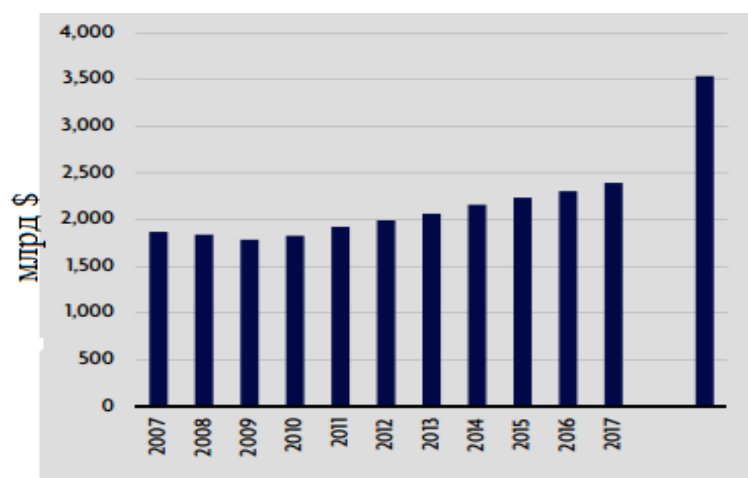


Рис. 1. Прямой вклад туризма в ВВП на период 2007-2016 гг. с перспективой на 2017 и 2027 гг. [9].

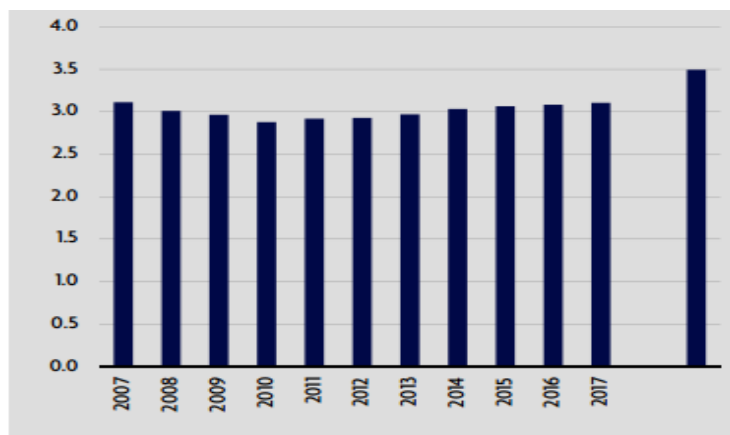


Рис. 2. Доля прямого вклада туризма от ВВП (%) на период 2007–2016 гг. с перспективой на 2017 и 2027 гг. [9].

Прогнозы на 2027 год еще более оптимистичны – ожидается, что экономика получит доход в размере 3,537 млрд долларов и составит 3,5 % от общего уровня ВВП. В дополнение к показателю Direct Travel&Tourism Contribution to GDP используется показатель - общий вклад путешествий и туризма в ВВП (Total Travel&Tourism Contribution to GDP). В этом случае мы можем говорить о более широком влиянии туризма на экономику, а именно о его косвенном и индуцированном влиянии. Косвенное влияние заключается во влиянии на изменение в ВВП и на изменение в число рабочих мест, которое обеспечивается:

- инвестиционными вкладами в путешествие и туризм - важный аспект как для настоящей, так и для будущей деятельности, включающий в себя инвестиционные операции (покупка новых самолетов или строительство отелей);
- государственные «коллективные» расходы, во многом помогающие туристической деятельности, так как данные действия совершаются от имени «сообщества в целом». Например, туристический маркетинг и продвижение, авиация, управление, службы безопасности по всей стране и отдельно в курортных зонах, санитарное обслуживание курортных зон;
- внутренние закупки товаров и услуг секторами, работающими напрямую с туристами. Например, закупка еды, клининговых услуг, топлива отелями, услуги по поставке питания авиакомпаниям, IT – услуги, предоставляемые турагентам.

Обратим внимание на статистику общего вклада путешествий и туризма в мировой ВВП. В 2016 г. он оценивался в размере 7,613 млрд долларов и составлял 10,2 % от мирового ВВП. В прогнозах на 2017 г. ожидается рост на 3,6 % по сравнению с прошлым годом, то есть 7, 884 млрд. долларов, а к 2027 г. ожидается увеличение еще на 3,9 % - 11,512 млрд долларов, что составит 11,4 % от мирового ВВП. На графике можно сравнить соотношение прямого, косвенного и индуцированного вклада. Под индуцированным влиянием подразумевается вклад в ВВП и предоставление рабочих мест, обеспеченное затратами тех, кто работает косвенно или непосредственно в секторе путешествий и туризма (рис.3).

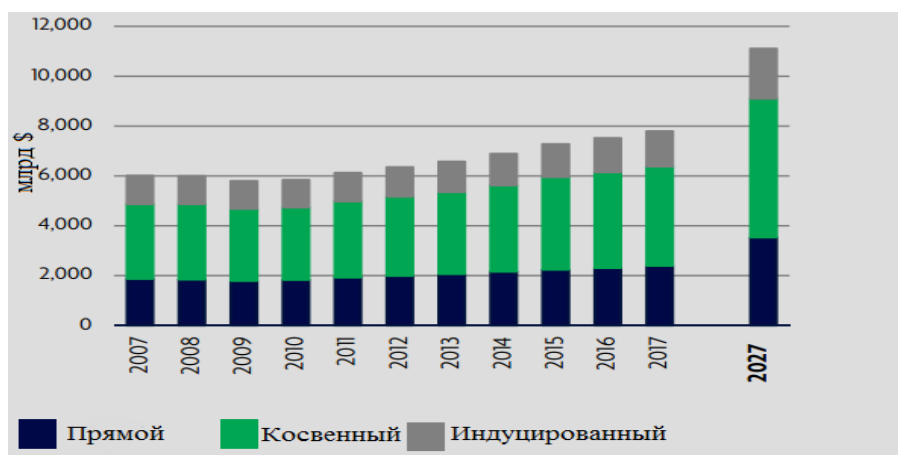


Рис. 3. Общий вклад туризма в мировой ВВП в период 2007-2016 гг. [9].

Одним из положительных эффектов развития туристической деятельности несомненно является создание новых рабочих мест для населения.

На сегодняшний день вклад туризма в занятость (Direct Contribution of Travel&Tourism to employment) обеспечил рабочие места почти для 109 млн. человек во всем мире, что составляет 3,6 % от общей занятости. По прогнозам на 2017 г. ожидается увеличение числа занятых в данном секторе до 111 млн. человек, а в 2027 г. – 138 млн. человек.

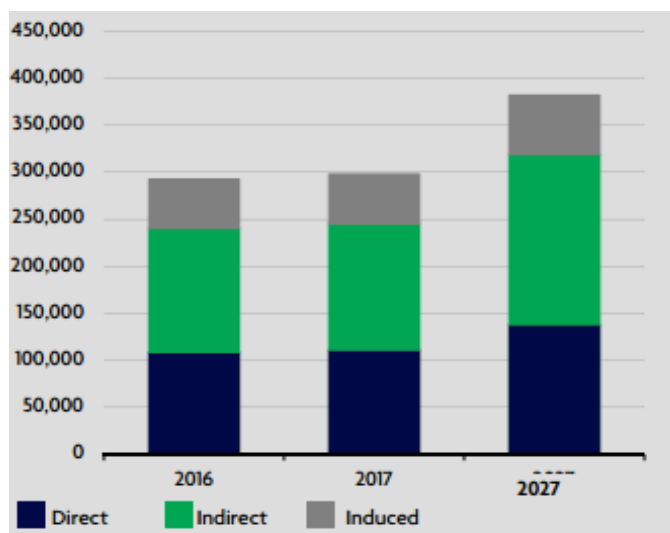


Рис. 4. Общий вклад туризма в занятость в мире на 2016 год с перспективой на 2017 и 2027гг. [9].

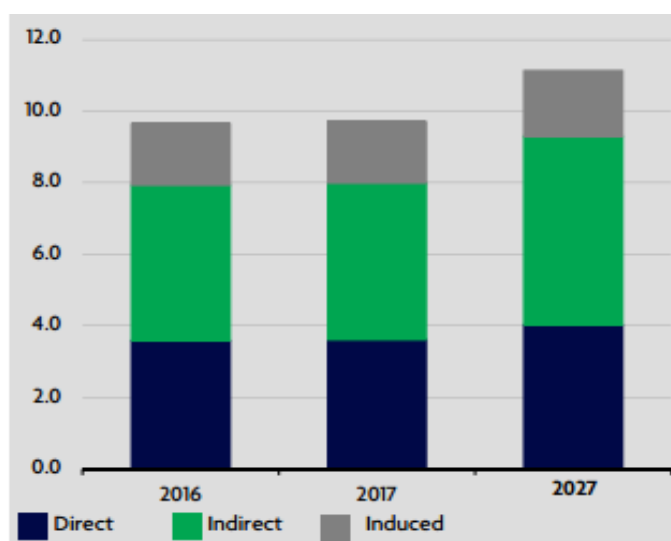


Рис. 5. Доля занятости, обеспеченной туризмом в мировой занятости на 2016 год с перспективой на 2017 и 2027 гг. [9].

Оценка общего вклада путешествий и туризма в занятость населения (Total Contribution of Travel&Tourism to employment) дает 292 млн. рабочих мест, что составляет 9,6 % от всей занятости. В 2017 г. занятость в этом секторе ожидается на уровне примерно 298 млн рабочих мест, а в 2027 г. это число предположительно вырастит до 382 млн. рабочих мест [9].

Таким образом, сложившиеся тенденции говорят о том, что туристическая индустрия продолжает развиваться, понемногу увеличивая свои обороты, и очень важную позицию данная отрасль занимает именно в странах с развивающейся экономикой. Туризм создает миллионы рабочих мест, тем самым увеличивая занятость в различных регионах, увеличивая поступления в бюджет государства, улучшая уровень жизни населения [2; 5; 6].

Туристический бизнес положительно влияет на статистику интенсивности туризма. Привлекается все большее количество туристов, что помогает развиваться гостиничному комплексу страны. Уровень

обслуживания и стандарты в данной сфере существенно повышают качество предоставляемых услуг, что оставляет особый отпечаток на имидже страны в целом [3; 4].

Ещё в XX веке туризм деформировался из локального в международный, что способствовало расширению его географии, привнесло огромные инвестиции на международном экономическом уровне, расширило его географию и привнесло огромные инвестиции на международном уровне. По данным статистики в ближайшие годы ожидается увеличение доходов от данной отрасли, кроме того прогнозируется, что туризм станет одним из ключевых факторов социально-экономического развития территорий.

Литература

1. Александрова А.Ю. Международный туризм. – М.: Аспект Пресс, 2012.
2. Бугакова Н.П. Управление качеством информационных коммуникаций в маркетинге // Проблемы, противоречия и перспективы развития России в современном мире: экономико-правовые аспекты. Сборник статей международной научно-практической конференции. Ч. 1 / под общ. ред. Э.В. Соболева, С.И. Берлина, В.В. Сорокожердьева. – Краснодар, 2014. – С. 53–54.
3. Константиныди Х.А., Мавриды К.П., Мишулин Г.М. Особенности применения стратегического подхода к развитию макрорегиона // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. – 2011. – № 1 (114). – С. 60–64.
4. Константиныди Х.А. Формирование стратегии развития южного макрорегиона России. диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Адыгейский государственный университет. Краснодар, 2008.
5. Питерская Л.Ю., Кунаковская И.А. Современные тенденции развития инновационных лизинговых отношений в туристско-рекреационной сфере: монография. – Краснодар: Изд-во «Мир Кубани», 2011. – 152 с.
6. Сорокожердьев В.В., Хашева З.М. Ускоренная динамика российского общества: актуальные аспекты экономики, политики и права // Экономическая наука современной России. – 2013. – № 1. – С. 119-121.
7. Туменова С.А., Созаева Т.Х. Особые экономические зоны как инструмент привлечения инвестиций в развитие дестинаций // Известия Кабардино-Балкарского научного центра РАН. – 2013. – № 6-2(56). – С. 203-209.
8. <http://unctad.org/en/Pages/statistics.aspx>
9. <https://www.wttc.org/>

КОНЦЕПЦИЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННОГО КОМПЛЕКСА КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

*Темиров Д.С., д.э.н., профессор
ФГБОУ ВО «РГГМУ», филиал в городе Туансе,
г. Туансе*

Концепция эффективной деятельности организаций туризма и рекреации должна быть направлена на обеспечение правовой, организационной и экономической среды для создания современного туристско-рекреационного комплекса.

Современная индустрия туризма является одной из крупнейших высокодоходных и наиболее динамично развивающихся отраслей мирового хозяйства. Численность занятых в туристско-рекреационных организациях составило 192 млн. человек, или 8 процентов от показателей занятости в мире.

Российская Федерация, несмотря на свой высокий туристский потенциал, занимает незначительное место на мировом туристском рынке.

Анализ деятельности организаций туристско-рекреационного комплекса указывает на их неэффективность, как по качественным, так и по количественным характеристикам.

Основными факторами, сдерживающими развитие и эффективную деятельность предприятий туризма и рекреации, в настоящее время являются:

– образ России как страны, неблагоприятной для туризма, создаваемый отдельными зарубежными и отечественными средствами массовой информации;

– неразвитая туристская инфраструктура, значительный моральный и физический износ

существующей материальной базы, малое количество гостиничных средств размещения туристского класса (2-3 звезды) с современным уровнем комфорта и несоответствие цены и качества размещения в гостиницах;

- отсутствие практики создания субъектами Российской Федерации благоприятных условий для инвестиций в средства размещения туристов и иную туристскую инфраструктуру;
- низкое качество обслуживания во всех секторах туристской индустрии.

Главной целью государственной политики в области туризма и рекреации является создание в Российской Федерации современного высокоэффективного и конкурентоспособного туристско-рекреационного комплекса, обеспечивающего широкие возможности для удовлетворения потребностей российских и иностранных граждан в разнообразных услугах.

Основной задачей эффективного функционирования организаций туризма в России является создание организационно-правовых и экономических условий для стимулирования развития въездного и внутреннего туризма, что требует определенной корректировки действующего законодательства в части, касающейся развития туризма и рекреации, в том числе внесения изменений и дополнений в существующие нормативные правовые акты.

Необходимо создать условия для успешного развития гостиничных средств размещения и иной туристско-рекреационной инфраструктуры, а также создать благоприятный инвестиционный климат для российских и иностранных компаний, вкладывающих средства в развитие туристско-рекреационной инфраструктуры в России.

По нашему мнению многозначительным является тот факт, что качество предоставляемых туристских услуг и обслуживание остается на низком уровне, что является непривлекательным для иностранных и высокодоходных российских туристов, которые предпочитают отдых за рубежом.

Повышение качества обслуживания в сфере туризма требует:

- разработки новых правил стандартизации и сертификации туристских услуг;
- разработки и внедрения современной классификации средств размещения с учетом передового зарубежного опыта;
- создания современной системы подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров, включая разработку и внедрение современных отраслевых образовательных стандартов, базирующихся на действующих квалификационных требованиях к работникам индустрии туризма;
- создания и реализации учебных программ, соответствующих отраслевым потребностям и предусматривающих практическое обучение персонала, в том числе внутригостиничный и внутрифирменный тренинг (практику);
- реализацию специализированных программ повышения квалификации менеджеров высшего управленческого звена туристского бизнеса, в том числе организации стажировок за рубежом.

Концепция эффективной деятельности предприятий туризма в Краснодарском крае предполагает создание конкурентоспособного комплекса мирового уровня для различных сегментов туристов из России и других стран.

Реализация этой концепции позволит повысить эффективность деятельности туристско-рекреационных организаций на основе развития их человеческого фактора, создать условия для инвестиционной привлекательности туристско-рекреационных организаций, обладающих квалифицированным человеческим фактором, развивать инфраструктуру, сохраняя экологию и культурное наследие края, что вместе будет способствовать повышению благосостояния региона в целом.

Концепция эффективной деятельности организаций туризма и рекреации предполагает создание конкурентоспособного туристско-рекреационного комплекса мирового уровня, привлекающего различные сегменты туристов России и стран СНГ и повышающего благосостояние Краснодарского края, путем развития их человеческого фактора, создания условий для инвестиционной привлекательности туристско-рекреационных организаций, обладающих квалифицированным человеческим фактором, развития инфраструктуры при поддержании экологии и культурного наследия региона

Данная концепция предполагает создание современного престижного туристско-рекреационных комплекса способного конкурировать с основными европейскими направлениями (такими как Турция, Болгария, Хорватия, Испания и т.д.), что подразумевает наличие туристского предложения и услуг европейского уровня качества.

Сохранение, природы и древней истории края – обязательные составляющие концепции. Развитие туризма и рекреации должно привести к развитию сопутствующих видов деятельности, и, как

результат, к росту благосостояния жителей края и многократному повышению поступлений в бюджет.

Создание современного престижного туристско-рекреационного комплекса сложная, но достижимая цель. Для ее реализации необходимо выделить наиболее важные, стратегические направления развития, для реализации которых необходимо решить ряд задач.

По нашему мнению можно выделить основные задачи: развитие гостиничного комплекса, тематической специализации, транспортной и инженерной инфраструктуры на основе высокого качества обслуживания туристов.

Таким образом, учитывая необходимость удовлетворения потребностей широкого круга российских туристов и существующие возможности Черноморского побережья, Краснодарский край должен предложить разнообразные варианты услуг для основных групп туристов.

Важно определить составляющие туристского продукта, которые следует развивать. Туристический продукт состоит из четырех компонентов (проживание, транспорт, дополнительные услуги, благоустройство курортных городов и качественное обслуживание).

Диагностика туристских продуктов Краснодарского края и их сравнительный анализ с предложениями основных конкурирующих направлений показали, что существующий продукт Краснодарского края неконкурентоспособен, т.е. характеризуется более низким качеством и высокими ценами по сравнению с другими направлениями.

Нельзя сказать, что какие-либо отдельные элементы туристического продукта Краснодарского края соответствуют мировому уровню — для достижения конкурентоспособности потребуются качественные структурные изменения по всем его компонентам.

При этом конкретные задачи развития туристского продукта зависят от целевого позиционирования каждой из туристских территорий. Таким образом, второе важное направление — это развитие всех компонентов и повышение их конкурентоспособности.

Важно определить, как осуществлять маркетинг и дистрибуцию туристского продукта. С одной стороны, важную роль в продвижении туристского направления традиционно играет государство.

Так, правительства многих стран, например Индии и Турции, ежегодно выделяют значительные финансовые ресурсы для продвижения и рекламы соответствующих стран как туристических направлений.

С другой стороны, рост конкуренции среди туристских направлений приводит к усилению роли маркетинга и дистрибуции в борьбе за клиента. Маркетинг позволяет дифференцировать туристский продукт, повысить лояльность потребителей и спрос. Важный элемент маркетинга — создание и развитие брендов.

Как показывает опыт развития туристских направлений, все успешные программы развития туризма начинались с выбора наиболее перспективной для развития туристской территории и концентрации усилий государства и частного сектора на ее развитии.

Концентрация усилий позволяет достичь сбалансированного развития основных элементов туристического предложения и тем самым максимизировать отдачу от государственных и частных инвестиций.

Выбранный микрорегион становится прецедентом, образцом нового предложения, который стимулирует привлечение частных инвестиций и дальнейший рост, таким образом, первым шагом в реализации стратегии развития туризма является определение точек роста — тех туристских территорий, которые должны стать локомотивом дальнейшего развития.

Микрорегион - это обширная зона, способная обеспечить комплексное развитие туристского предложения и привлечь критическую массу ресурсов. Туристская территория может быть как неосвоенным участком, так и уже развитой территорией.

Для усиления позиций Краснодарского края необходимо сконцентрировать усилия на нескольких туристских территориях, причем приоритет должен быть отдан территориям, характеризующимся следующими критериями:

- максимальным потенциалом привлечения целевого сегмента — россиян со средними и высокими доходами, которые наиболее подвержены риску переключения на зарубежные курорты;
- минимальными финансовыми и временными затратами при реализации;
- инфраструктурных проектов;
- максимальными возможностями для создания нового предложения. Эти возможности складываются из наличия площадок, доступных для развития (земля или объекты в государственной собственности или частные партнеры, готовые к сотрудничеству по развитию нового предложения) и привлекательности территории для потенциальных инвесторов и партнеров.

Литература

1. С.И. Берлин Концепция повышения эффективности деятельности предприятий туристского комплекса // Научный вестник южного института менеджмента. – 2015. – № 1. – С. 22–28.
2. Симонян Г.А., Сарян А.А. Развитие региональных туристско-рекреационных комплексов России в современных условиях // Современная научная мысль. – 2016. – № 1. – С. 67–73.
3. Темиров Д.С., Аракелов А.С., Аракелов М.С., Симонян Г.А. Методика оценки туристско-рекреационного потенциала территории на основе построения интегральной модели // Материалы VI Открытой международной молодежной научно-практической конференции. – 2016. – С. 121–127.
4. Темиров Д.С., Темирова З.Д. Устойчивый прибрежный туризм как эффективный метод рекреационного берегопользования // Материалы XXIV Международной береговой конференции, посвященной 60-летию со дня основания Рабочей группы «Морские берега»: в 2 томах. Рабочая группа «Морские берега», Российский государственный гидрометеорологический университет. – 2012. – С. 373–379.

КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ КАК ВАЖНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ СОВРЕМЕННОГО БИЗНЕСА

Темирова З.Д., к.э.н.

*ФГБОУ ВО «РГГМУ», филиал в городе Туансе,
г. Туансе*

Понятие «корпоративная социальная ответственность» (далее КСО) в мировой управленческой литературе появилось еще в начале 50-х годов 20 века, однако до сих пор содержание данного понятия остается предметом дискуссий как в научных, так и в практических кругах. Справедливым будет дать следующую общую трактовку данному понятию: КСО - это положительное влияние бизнеса на развитие общества. Однако сегодня дать точную трактовку КСО довольно сложная задача, в связи с различными подходами к пониманию этого термина.

Среди множества концепций КСО можно выделить три, получивших наибольшую известность [1]:

1. Концепция «корпоративного эгоизма». Сформировалась на основе классической формулировки нобелевского лауреата М. Фридмана, согласно которой «единственным бизнесом для бизнеса является максимизация прибыли в рамках соблюдения существующих правил игры». В интерпретации либералов КСО заключается в выполнении социальных обязательств, которые государство предъявляет к бизнесу.

Таким образом, КСО стало пониматься как обеспечение экономических и финансовых интересов собственников и получение компанией высокой прибыли. Иными словами, любая фирма, реализующая свою экономическую ответственность перед обществом уже социально ответственна. Подобная концепция характерна для фирм англосаксонской модели капитализма.

2. Концепция «корпоративного альтруизма» - концепция учета социальных и экологических аспектов в деятельности бизнеса на принципах добровольности и взаимодействия между разными заинтересованными сторонами. Как видно данная концепция прямо противоположна концепции «корпоративного эгоизма»

КСО в данном случае трактуется расширенно и неразрывно связана с понятие устойчивого развития.

Наиболее точно данную концепцию отражают следующие высказывания:

«Быть социально-ответственным означает не только оправдывать ожидания общества, но и инвестировать в людские ресурсы, охрану окружающей среды и отношения со стейкхолдерами» [2].

«КСО определяет саму суть поведения компаний и их ответственность за вклад в развитие общества. КСО не является необязательным дополнением к основной деятельности компании и не ограничивается филантропией. Социально ответственной можно считать корпорацию, которая управляет бизнесом, принимая во внимание все возможные негативные и позитивные последствия своей деятельности в области экологии, экономики и социальной сферы» [3].

В рамках данной концепции выделяют два уровня социальной ответственности бизнеса: внешний и внутренний.

К внутренней социальной ответственности бизнеса как правило относят:

- безопасность труда;

- стабильность заработной платы;
- качество условий труда;
- дополнительное медицинское и социальное страхование сотрудников;
- развитие человеческих ресурсов через обучающие программы и программы подготовки и повышения квалификации;
- оказание помощи работникам в трудных жизненных ситуациях.

Внешняя социальная ответственность бизнеса предусматривает:

- спонсорство и благотворительность;
- содействие охране окружающей среды;
- взаимодействие с местным сообществом и органами власти;
- готовность помогать в кризисных ситуациях;
- ответственность перед потребителями товаров и услуг [4].

Концепция «корпоративного альтруизма» характерна для континентальной модели капитализма, так же распространена в Японии.

3. Концепция «разумного эгоизма». Согласно данной концепции социальная ответственность бизнеса – это просто «хороший бизнес», который помогает уменьшить долгосрочные потери прибыли. Реализуя социальные программы, корпорация разумно сокращает свою текущую прибыль, но в долгосрочном периоде времени формирует благоприятную социальную среду для своих работников и территорий своей деятельности, создавая при этом условия для стабильности собственной прибыли.

Вполне справедливо выдвинуть предположение, что именно данная концепция получит дальнейшее свое развитие в России. Этому предположению можно найти подтверждение приведя определение КСО Ассоциации менеджеров России (АМР). «КСО – это добровольный вклад частного сектора в общественное развитие через механизм социальных инвестиций» [5].

Как видно из выше перечисленных концепций различия в понимании природы КСО лежит в различных представлениях «верного» социально-экономического развития стран. В связи с этим сложно надеяться на то, что в ближайшие годы в сложится единое понимание природы КСО. Однако следует отметить, что мнению автора наиболее соответствуют дословному пониманию КСО концепции «корпоративного альтруизма» и «корпоративного эгоизма».

Но тем не менее смотря на различия понимания КСО, в 1999 году Генеральным секретарем Организации Объединенных Наций (далее ООН) Кофи Аннаном на Всемирном экономическом форуме в Давосе была выдвинута инициатива о Глобальном договоре ООН, представляющий собой крупнейшую инициативу ООН в области корпоративной социальной ответственности и устойчивого развития. В 2000 году инициатива получила свое развитие.

Главная миссия Глобального договора - включение принципов Глобального договора ООН в корпоративную систему ценностей бизнеса и публичное подтверждение их реализации являются признанными в мире показателями ответственной деловой практики, необходимой для выхода на международный уровень деятельности [6].

Глобальный договор ООН декларирует десять принципов в области прав человека, трудовых отношений, охраны окружающей среды и борьбы с коррупцией:

Права человека:

1) деловые круги должны поддерживать и уважать защиту провозглашенных на международном уровне прав человека;

2) деловые круги не должны быть причастны к нарушениям прав человека.

Трудовые отношения:

3) деловые круги должны поддерживать свободу объединения и реальное признание права на заключение коллективных договоров;

4) деловые круги должны выступать за ликвидацию всех форм принудительного и обязательного труда;

5) деловые круги должны выступать за полное искоренение детского труда;

6) деловые круги должны выступать за ликвидацию дискриминации в сфере труда и занятости.

Окружающая среда:

7) деловые круги должны поддерживать подход к экологическим вопросам, основанный на принципе предосторожности;

8) деловые круги должны предпринимать инициативы, направленные на повышение ответственности за состояние окружающей среды;

9) деловые круги должны содействовать развитию и распространению экологически безопасных технологий.

Противодействие коррупции:

10) деловые круги должны противостоять всем формам коррупции, включая вымогательство и взяточничество.

На сегодняшний день Глобальный договор ООН является крупнейшей глобальной инициативой корпоративной социальной ответственности бизнеса. К Глобальному договору присоединилось более 9200 компаний и организаций, из них 86 организаций из России, из 166 стран мира.

Официальная презентация Глобального договора в России была организована Министерством иностранных дел в 2001 году. Решение о создании Сети Глобального договора в России было принято 17.12.2008 г. на заседании участников Глобального договора в Российской Федерации.

Из принципов Глобального договора ООН можно сделать вывод, что данная инициатива тяготеет к концепции «корпоративного альтруизма». Так же можно сделать вывод о том, что КСО бизнеса представляет собой в первую очередь некую философскую концепцию органичного выстраивания деловым сообществом основной и дополнительной общественно-значимой деятельности [7]. При этом предусматривается, что КСО бизнеса должна выступать как добровольный вид деятельности, не рассматривающийся как жестко регламентированный, а также законодательно не регулируемый.

Однако, согласно данным независимого некоммерческого портала The Conversation, австралийские исследователи установили тенденцию к переходу для некоторых стран КСО от добровольной деятельности к законодательно регулируемой.

Так например в 2014 году Евросоюз выпустил директиву о раскрытии нефинансовой информации и данных, связанных с расовым и гендерным разнообразием. В Австралии бизнес обязан раскрывать информацию об управлении социальными и экологическими рисками.

Индия приняла законодательную норму, устанавливающую обязательные отчисления на КСО в размере 2% от средней чистой прибыли за три финансовых года для компаний, имеющих либо собственный капитал свыше 5 млрд рупий (более \$77 млн), либо оборот, превышающий 10 млрд рупий (более \$155 млн), либо чистую прибыль, превышающую 50 млн рупий (более \$775 млн) в течение любого финансового года [8].

Принципы аналогичные принципам Глобального договора ООН положены в основу «Социальной хартии российского бизнеса», основанной в 2004 году. В Национальный Регистр корпоративных нефинансовых отчетов, который ведёт Российский союз промышленников и предпринимателей, внесены 164 компании и организации, выпустившие в период с 2004 по 2016 г. 727 нефинансовых отчетов.

Наиболее полные сведения о количестве российских предприятий предоставляющих нефинансовые отчеты содержатся в Национальном Регистре корпоративных нефинансовых отчетов и Библиотеке корпоративных нефинансовых отчетов Российского союза промышленников и предпринимателей. Данные Национального регистра позволяют изучить динамику предоставления нефинансовых отчетов, которая представлена на рис. 1.

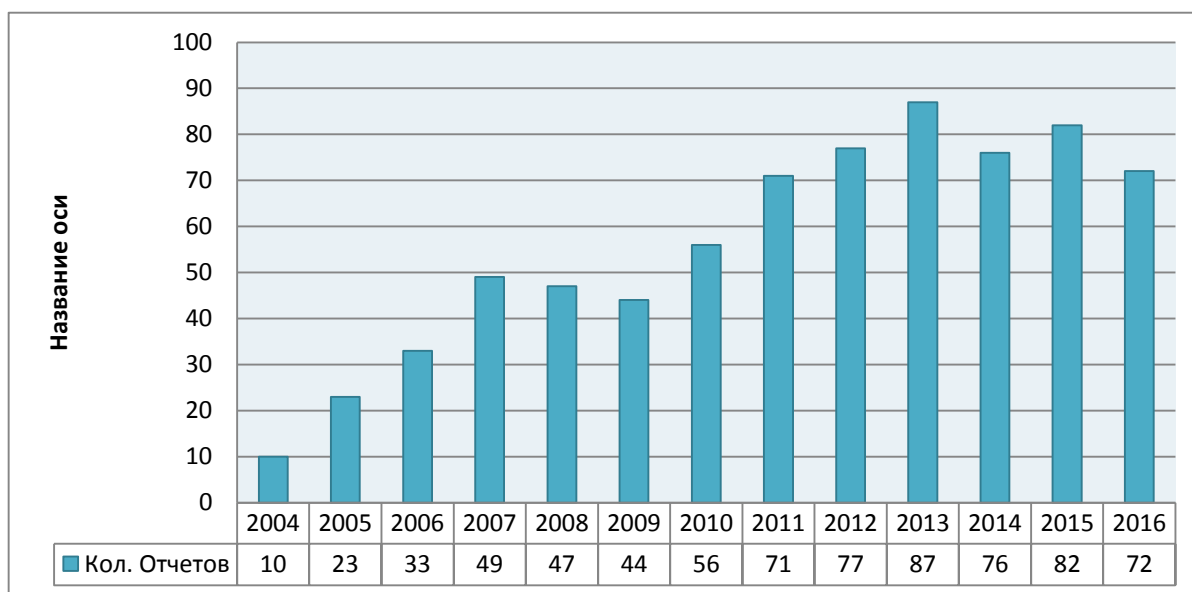


Рис. 1. Динамика предоставления нефинансовых отчетов предприятиями, осуществляющих деятельность в России, 2004–2016 гг.

Данные рис. 1 свидетельствуют о волнообразном характере предоставления нефинансовых отчетов предприятиями. Снижение показателей в 2009 и 2014 гг., возможно, связано с кризисными явлениями в экономике. Тем не менее, тенденция роста вовлеченности российских предприятий в данный процесс очевидна.

Сегодня уже не оспаривается тот факт, что любая деловая структура должна нести ответственность перед социумом, соответствовать ожиданиям, сложившимся в обществе.

Включение КСО в стратегию развития предприятий, предоставления открытой нефинансовой отчетности является сегодня мировым трендом, обусловленным пониманием, что деятельность предприятий должна быть направлена не только на сиюминутное максимальное извлечение прибыли, необходимостью соответствовать стремительно развивающимся социальным изменениям, направленным на повышение социального благополучия общества.

Из выше сказанного можно сделать вывод, что внедрение КСО в философию ведения бизнеса может способствовать улучшению социального климата в обществе.

Литература

1. В.А. Козлова. Корпоративная социальная ответственность // Доклад, представленный на заседании научного семинара Студенческого общества «Демограф». – 28.02.2009.
2. «Зеленая книга о корпоративной социальной ответственности». European Commission Green Paper on Corporate Social Responsibility. – 2001.
3. Крис Марсден, Amnesty International Business Group. – 2002.
4. Корпоративная социальная ответственность в Европе: что нужно знать предпринимателю, выходящему на европейские рынки – Пермская торгово-промышленная палата. [Электронный ресурс]. – URL: <http://permtpp.ru/upload/iblock/58c/kso.pdf>.
5. Доклад о социальных инвестициях в России за 2004 г. / под общ. ред. С.Е. Литовченко. – М.: Ассоциация менеджеров, 2004. – С. 9.
6. Глобальный договор ООН // Global Compact Network Russia. [Электронный ресурс]. – URL: http://www.globalcompact.ru/assets/uploads/reports/Global_Compact_2014.pdf.
7. О.А. Игунов, Роль социальной ответственности бизнеса в региональном развитии // Серия Экономика. Информатика. – 2015. – № 13 (210), выпуск 35/1 – С 10–18.
8. ТАСС информационное агентство. [Электронный ресурс]. – URL: <http://tass.ru/plus-one/4403997>.
9. Департамент по экономическим и социальным вопросам ООН [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.un.org>.
10. Аналитический обзор корпоративных нефинансовых отчетов 2015-2016 годы выпуска «Ответственная деловая практика в зеркале отчетности: настоящее и будущее». [Электронный ресурс]. – URL: <http://media.rspp.ru/document/1/7/4/743222fc4c6650093518c635d0e8ecdd.pdf>.

К ВОПРОСУ О ВЛИЯНИИ ОБЪЕКТОВ ПОЗНАВАТЕЛЬНОГО ТУРИЗМА НА ЗОНИРОВАНИЕ РЕКРЕАЦИОННО-ТУРИСТСКИХ РАЙОНОВ И ЗОН¹

*Хашева З.М., д.э.н., профессор, Казачинский В.П., к.арх.н., доцент
Южный институт менеджмента,
г. Краснодар*

В последнее время в связи с развитием рекреации и туризма в Краснодарском крае произошли существенные изменения функций некоторых административных районов и территорий, которые превращаются в территории туристско-рекреационного использования. Установлено, что на территории Кубани имеются 218 Объектов познавательного туризма, в том числе: 113 – историко-культурных объектов, что составляет 52% от общего количества Объектов познавательного туризма региона, 105 – природных (48%) (рис.1).

¹ Исследование проведено при поддержке Российского фонда фундаментальных исследований и администрации Краснодарского края (проект №16-14-23004)

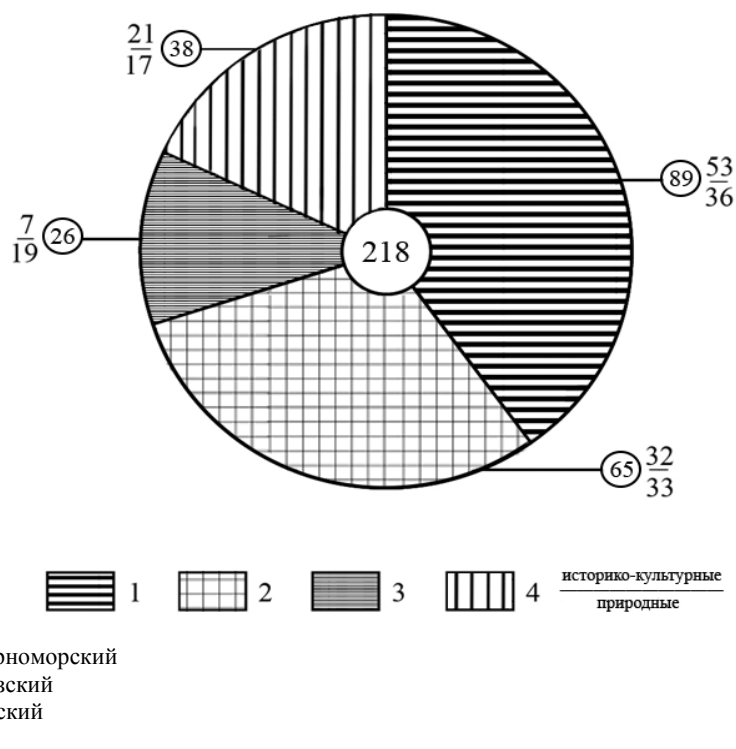


Рис. 1. Распределение Объектов познавательного туризма Кубани по рекреационно-туристским районам (шт./%)

На территориях рекреационно-туристских зон выявлены следующие Объекты познавательного туризма:

1. Кавказско-Черноморский район – 89 Объектов познавательного туризма (41% от общего количества ОПТ региона), в том числе: 53 историко-культурных объекта, что составляет 60% от общего количества Объектов познавательного туризма Рекреационно-туристского района; 36 природных ОПТ – 40% от общего количества Объектов познавательного туризма района.

2. Северо-Кавказский район – 65 Объектов познавательного туризма (30% общего количества ОПТ региона), в том числе: 32 историко-культурных объекта, что составляет 49% от общего количества Объектов познавательного туризма района; 33 природных ОПТ – 51% от общего количества Объектов познавательного туризма района.

3. Горно-Кавказский район – 26 Объектов познавательного туризма (12% от общего количества ОПТ региона), в том числе :7 историко-культурных объектов, что составляет 27% от общего количества ОПТ района; 21 природных – 73% от общего количества ОПТ района.

4. Азовский район – 38 ОПТ (17% от общего количества Объектов познавательного туризма региона), в том числе: 21 историко-культурный объект, что составляет 55% от общего количества Объектов познавательного туризма района; 17 природных – 45% от общего количества Объектов познавательного туризма района.

Использование Объектов познавательного туризма и разработка региональных схем инфраструктуры, проектирование новых и реконструкция существующих инфраструктурных объектов, согласно действующих регламентирующих документов – взаимосвязанные аспекты. Необходимы научно-обоснованные требования к связям между количеством, составом и статусом историко-культурных и природных объектов, входящих в «познавательную» группу объектов познавательного туризма, потребностям в количестве, типе инфраструктурных объектов и прочее. В свою очередь, рассмотрение данных связей приобретает целостность и последовательность, если этот процесс не будет оторван от учета специфики рекреационно-туристского района, зоны и центра в плане занятости населения в рекреационно-туристской отрасли [5; 7] (рис. 2).

Для систематизации Объектов познавательного туризма в регионе, рекреационно-туристском районе, зоне и центре целесообразно познавательно-территориальное зонирование. Эта процедура позволит системно подойти к оценке взаимосвязей историко-культурных и природных объектов, требуемого объема строительства инфраструктурных объектов и направлений его развития. Кроме этого, зо-

нирование необходимо для регулирования процесса сбора информации о реальном положении дел в системе {историко-культурные – природные объекты}. Результаты сбора «познавательной» информации должны обеспечить связь количества, состава и статуса Объектов познавательного туризма с программой развития рекреационно-туристских зон и центров, всестороннее экономическое обоснование, проведение типологической классификации Объектов познавательного туризма, а также рекреационно-туристских зон и центров.

Разработка системы в «познавательной» политике предполагает формирование соответствующих формальных документов, например, Паспортов на регион, рекреационно-туристский район, зону, центр, согласно установленному зонированию и системы распределения историко-культурных и природных объектов. Данные о влиянии Объектов познавательного туризма на развитие рекреационно-туристских зон и центров необходимы для организации рекреационно-туристской территории, установления их параметров, размещения инфраструктурных объектов.

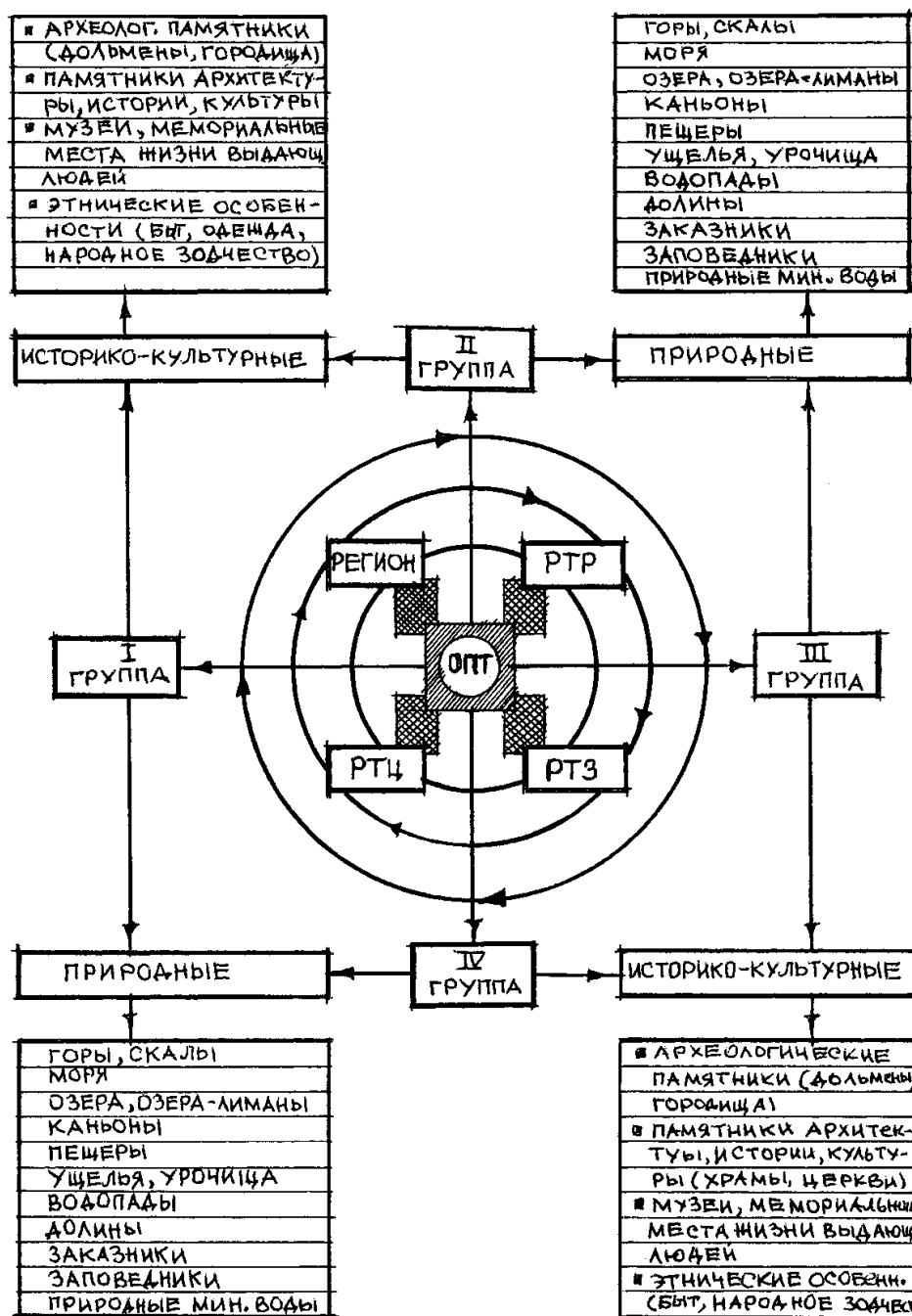


Рис. 2. Схема взаимосвязи историко-культурных и природных объектов в группах «познавательного» туризма

Проектирование новых и реконструкция существующих инфраструктурных объектов – конечный процесс всех мероприятий, направленных на использование ОПТ и установление их влияния на организацию рекреационно-туристских территорий. В этой связи требует решения ряд новых задач по классификации рекреационно-туристских зон и центров, включающих Объекты познавательного туризма; формированию ландшафтно-рекреационной территории; организации дорожной сети, транспорта и др.

Классификация рекреационно-туристских зон и центров, включающих Объекты познавательного туризма, позволит выделить их в особый типологический вид, требующий разработки научных основ их проектирования, новых приемов пространственной организации рекреационно-туристских зон и центров с учетом охраны окружающей природной среды, совершенствования методов экономической оценки программ развития рекреационно-туристской отрасли.

Формирование материально-пространственной среды рекреационно-туристских зон и центров, включающих ОПТ, связано, во-первых, с обоснованием возможности использования традиционных приемов в схемах пространственной организации рекреационно-туристских зон и центров, согласно полученной классификации; во-вторых, с разработкой новых приемов, учитывающих специфику Объектов познавательного туризма.

Рекреационно-туристский центр рекреационно-туристской зоны, включающий Объекты познавательного туризма, требует учета особенностей его расположения в полученных схемах, закономерностей пространственной организации, то есть увязки с перспективой развития рекреационно-туристского центра, с существующими Объектами познавательного туризма, их статусом и др. Нуждается в обосновании целесообразности формирования рекреационно-туристского центра в виде центра и подцентров.

Организация дорожной сети рекреационно-туристской зоны и центров, включающих Объекты познавательного туризма, обуславливает ряд новых аспектов:

во-первых, установление приоритета внешних и внутренних транспортных коммуникаций, их пространственных особенностей;

во-вторых, выявление влияния специфики историко-культурных и природных объектов на приемы организации транспортного и пешеходного движения, на совершенствование нормативных требований по организации транспортной сети;

в-третьих, учет значимости статуса Объектов познавательного туризма на определение дорожной сети;

в-четвертых, размещение дорожной сети при полученных классификационных схемах рекреационно-туристских зон и центров, включающих Объекты познавательного туризма.

Рассмотренные аспекты учета историко-культурных и природных объектов рекреационно-туристских зон и центров, формирования «познавательной» политики обуславливает качественно новый уровень организации научных исследований. Это обстоятельство, в свою очередь, требует разработки общего теоретического подхода к оценке «познавательных» возможностей историко-культурных и природных объектов.

Литература

1. Казачинский В.П. Рекреационно-туристский потенциал Краснодарского края. – Краснодар: Изд-во ЮИМ, 2013.
2. Казачинский В.П., Степановская Г.В. К вопросу об экологическом состоянии природных объектов познавательного туризма // Экономика и предпринимательство. – 2016. – № 7(72). – С. 594-597.
3. Казачинский В.П., Степановская Г.В. Развитие познавательного туризма на Кубани (историко-культурные и природные аспекты). – Краснодар: Изд-во ЮИМ, 2016. – 193 с.
4. Казачинский В.П., Степановская Г.В., Хашева З.М. К вопросу об экспертизе культурно-исторических памятников и природных объектов туристско-рекреационных зон Кубани // Проблемы и перспективы развития туризма в Южном федеральном округе. Сборник научных трудов. – Симферополь, 2016. – С. 295-299.
5. Питерская Л.Ю., Кунаковская И.А. Современные тенденции развития инновационных лизинговых отношений в туристско-рекреационной сфере: монография. – Краснодар: Изд-во «Мир Кубани», 2011. – 152 с.
6. Степановская Г.В., Казачинский В.П. Природные объекты Краснодарского края – составляющая туристского продукта // Научный вестник Южного института менеджмента. – 2016. – № 2 (14). – С. 42-46.
7. Туменова С.А., Созаева Т.Х. Особые экономические зоны как инструмент привлечения инвестиций в развитие дестинаций // Известия Кабардино-Балкарского научного центра РАН. – 2013. – № 6–2(56). – С. 203-209.

8. Хашева З.М., Соловьева В.К. К вопросу о развитии социально-экономической системы Краснодарского края // Экономическо-правовые аспекты реализации стратегии модернизации России: реальные императивы динамичного сельскохозяйственного развития. Сборник материалов международной научно-практической конференции. – Краснодар: Изд-во ЮИМ, 2014. – С. 374-378.

9. Kazachinskii V.P., Stepanovskaya G.V., Khasheva Z.M., Shulgatyi O.L. Features of the distribution and placement of objects of cognitive tourism in Kuban and their relationship // International Journal of Economics and Financial Issues. – 2016. – Т. 6. – № 8 Special Issue. – P. 193-196.

10. Kazachinskiy V.P., Stepanovskaya G.V., Khasheva Z.M., Lazovskaya S.V., Nikitina I.A. Destinations as the basis for the development of educational tourism in Kuban // The Turkish Online Journal of Design, Art and Communication. – TOJDAC November 2016 Special Edition Submit Date: 12.09.2016, Acceptance Date: 12.10.2016, DOI NO: 10.7456/1060NVSE/066 Copyright © The Turkish Online Journal of Design, Art and Communication 2612 Nourism.

ПОИСК ОПТИМАЛЬНЫХ ФОРМ И МЕТОДОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ

*Цикин А.М., к.х.н.
ООО «НИИГазэкономика»,
г. Москва*

Повышение конкурентоспособности национальной экономики и обеспечение ее самодостаточности предполагает реализацию государственной экономической политики, которая, с одной стороны, обеспечивала бы защиту отечественных производителей со стороны крупных транснациональных компаний, а с другой стороны, способствовала бы достижению необходимой интенсивности конкуренции на внутреннем рынке. Результатом данной политики является опережающий рост конкурентоспособности на уровне производителей, отраслей и национальной экономики в целом [4; 5]. Для достижения данного результата необходимо реализовывать стратегию управляемой открытости отечественной экономики по следующим приоритетным направлениям:

- стимулирование импортнезависимости российской экономики, преимущественно в области продовольственных и промышленных товаров массового спроса;
- модернизация налоговой системы;
- развитие российских малых и средних организаций, с особым вниманием к инновационным и производственным предприятиям;
- реформирование структуры российской экономики в целом.

Для формирования импортнезависимости российской экономики необходимо реформировать таможенно-тарифную политику, главным образом, в части импортных пошлин. В настоящее время таможенно-тарифная система России ориентирована в первую очередь на пополнение государственного бюджета (т.е. краткосрочные цели) в ущерб защите отечественных производителей (долгосрочные цели).

Снижение ставок таможенных пошлин при вступлении России в ВТО нанесло урон отечественным производителям и государственному бюджету в целом. Целесообразно ужесточение таможенно-тарифной защиты в отношении перспективных отраслей народного хозяйства и снижении таможенных пошлин для товаров, производство которых конкурентоспособно на мировом уровне или неперспективно. Такая политика соответствует кластерной модели организации экономической системы, соответствует требованиям ВТО и стимулирует повышение конкурентоспособности и самодостаточности российской экономики.

Налоговая система России в современном виде представляется достаточно устойчивой системой, однако требующей определенной доработки в части поддержки развития конкурентоспособности и самодостаточности отечественных организаций. Основными элементами необходимых преобразований являются разграничение величины налоговых ставок в зависимости от уровня передела сырья; снижение налоговых ставок, сопряженное с ростом налогооблагаемой базы; внедрение системы сбора косвенных налогов в странах – конечных потребителях продукции; сокращение количества предоставляемых налоговых льгот; введение регрессивной системы налогообложения по налогу на прибыль организаций.

Для организаций, производящих высокотехнологичную и наукоемкую продукцию, товары высокого передела величина ставок прямых налогов (в т.ч. налога на прибыль) должна быть снижена, а для организаций, оказывающих посреднические услуги, – максимально повышена.

С целью инновационного развития России для организаций кластерных объединений необходимо разработать отдельный режим налогообложения, который предусматривал бы уплату налога на прибыль с совокупной выручки организаций кластера за вычетом совокупных издержек производства и реализации продукции. Кроме этого, целесообразно исключить сбор НДС на каждом этапе формирования добавленной стоимости, а взимать его, аналогично налогу на прибыль, с товарной продукции. Внедрение системы сбора косвенных налогов в странах – конечных потребителях продукции позволяет осуществлять взимание налогов со всей импортируемой продукции и стимулировать экспортоориентацию отечественных производителей продукции высокого передела за счет освобождения их от уплаты косвенных налогов [3; 6].

Сокращение количества предоставляемых налоговых льгот способствует, во-первых, повышению справедливости налоговой системы для всех участников рынка и, во-вторых, снижению возможности коррупционных преступлений, что также благоприятствует сбалансированности экономики. Однако в виде исключения необходимо предусмотреть налоговые льготы для предприятий, реконструкция, модернизация и техническое перевооружение которых способствуют реформированию российской экономической системы. Льготы для данных организаций должны носить адресный и непродолжительный характер и предоставляться непосредственно рыночным субъектам.

Развитие российских малых и средних организаций, прежде всего, связано с минимизацией бюрократических барьеров в их деятельности, что требует облегчения доступа организаций малого и среднего бизнеса к кредитным ресурсам за счет создания соответствующих финансовых механизмов; стимулирования образования малых и средних предприятий в сферах, обеспечивающих импортонезависимость и экономическую безопасность, и вхождения действующих организаций в кластерные объединения за счет отсрочки уплаты налогов и таможенно-тарифной защиты от недобросовестной конкуренции со стороны крупных транснациональных компаний; обеспечения прозрачности механизма государственного заказа, создание особых условий для участия в его выполнении малых и средних организаций; унификации законодательной базы и обеспечение ее постоянства; оказания поддержки в профессиональной подготовке и повышении квалификации персонала для организаций малого и среднего бизнеса.

Наиболее эффективной формой реформирования структуры российской экономики является интеграция государственной кластерной стратегии в государственную экономическую политику на федеральном и региональном уровнях [1, с. 24], функции которых существенно различаются (рисунок 1). Представленная на рисунке схема реализует механизмы прямого и косвенного стимулирования объединения организаций в отраслевые и территориальные кластеры. При этом на федеральном уровне формируется общая концепция реализации государственной кластерной стратегии, а на местном претворяются в жизнь кластерные проекты.

Анализ программ развития кластеров в России свидетельствует о том, что в настоящее время отсутствуют выделенные приоритетные отрасли или регионы для реализации государственной кластерной стратегии. При этом предпочтение отдается политике активного вмешательства государства в процессы кластерообразования.

Результативность государственной кластерной стратегии базируется на имплементации специфических механизмов поддержки по отношению к отраслевым производственным кластерам, территориальным производственным кластерам и кластерным проектам.

В настоящее время в России в сфере инновационной деятельности представлены организации различных организационно-правовых форм, однако наибольшим влиянием обладают государственные организации, через которые реализуется государственная стратегия формирования и развития кластеров на федеральном и региональном уровнях. Создание и функционирование государственных предприятий, в свою очередь, испытывает влияние со стороны органов федеральной и региональной власти, в т.ч. следующих факторов [2, с. 80]: политика стимулирования кластерообразования на макро- и микроэкономическом уровне; развитие инфраструктуры, обеспечивающей функционирование организаций кластерных объединений; механизмы и методы реализации государственной кластерной стратегии; уровень организации НИР и НИОКР, а также практической направленности их результатов; системой среднего профессионального и высшего образования, переподготовки и повышения квалификации работников, учитывающей потребности предприятий кластеров.

Федеральный уровень

функции	задачи
Исследовательская	<ul style="list-style-type: none"> – экспертный анализ механизмов реализации кластерной стратегии; – внедрение лучших мировых практик; – сопоставительный анализ на базе эталонных значений показателей.
Консультационная	<ul style="list-style-type: none"> – экспертиза кластерных проектов; – семинары и другие формы обучения разработчиков кластерных предложений и программ по развитию отраслевых и территориальных кластеров.
Организационная	<ul style="list-style-type: none"> – организация совместных НИР и НИОКР в рамках межрегионального обмена; – координация деятельности научных и производственных организаций на федеральном уровне; – формирования национальных дискуссионных площадок и форумов обмена опытом.
Поддерживающая	<ul style="list-style-type: none"> – совершенствование системы государственного заказа; – предоставление налоговых каникул и иных льгот; – финансирование приоритетных проектов через специально созданные фонды; – организация государственных и государственно-частных институтов по развитию кластеров.
Отслеживающая	<ul style="list-style-type: none"> – кластерный анализ на федеральном уровне; – оценка конкурентоспособности российской экономики с учетом реализации кластерных проектов.

Региональный уровень

функции	задачи
Информационная	<ul style="list-style-type: none"> – сбор, обработка, анализ и распространение информации о государственной кластерной стратегии и результатах ее реализации.
Побуждающая	<ul style="list-style-type: none"> – анализ проблем деятельности организаций кластерных образований, их обобщение; – содействие кластерным предложениям; – формирование программ по развитию кластеров и их реализация; – координация научных и производственных организаций на региональном уровне.
Распознавательная	<ul style="list-style-type: none"> – распознавание наличия кластеров в регионе; – оценка условий для деятельности и развития кластеров на региональном уровне; – определение факторов конкурентоспособности организаций кластерных объединений в регионе; – анализ уровня конкурентоспособности кластерных предприятий.
Привлекающая	<ul style="list-style-type: none"> – оценка необходимых ресурсов на уровне региона для формирования и развития кластеров; – сбор и распространение информации о функционирующих в регионе кластерах и кластерных предложениях; – поиск субъектов, заинтересованных в формировании и развитии и на территории региона.
Отслеживающая	<ul style="list-style-type: none"> – анализ реализации государственной кластерной стратегии на уровне региона; – оценка эффективности кластерных предложений; – корректировка региональных программ по развитию кластеров.

Рис. 1. Роль федеральных и региональных органов власти в реализации государственной кластерной стратегии

Стратегия повышения конкурентоспособности российской экономики должна содержать как составной элемент внедрение в производственную политику кластерного подхода. В настоящее время наблюдается уменьшение результативности управления внедрением нововведений на макроуровне. Цепочки создания добавленной стоимости и отдельные их элементы размещаются на территориях, обладающих сравнительными преимуществами для бизнеса. В связи с этим все большее значение приобретает обеспечение конкурентоспособности на мезоуровне экономических систем. Таким образом, необходимо привлечение крупного бизнеса к образованию территориальных производственных кластеров на региональном уровне.

Формирование и развитие конкурентоспособности в кластерных объединениях требует взаимодействия между научным и бизнес-сообществом, органами государственной власти. При этом государственная политика направлена на поддержку не только нескольких приоритетных направлений, но на реальный рынок, на котором действует множество поставщиков сырья и материалов, производственных организаций, потребителей и государственных органов. Анализ государственной кластерной стратегии в зарубежных странах свидетельствует, что кластеризация производственных предприятий становится не только инструментом повышения их конкурентоспособности, но и способствует развитию конкурентоспособности и самодостаточности национальной экономической системы в целом, экономическому росту и повышению благосостояния населения [7, с. 36].

Таким образом, основными функциями органов государственной власти в области реформирования экономической системы на основе кластеров являются сбор, анализ и распространение информации о действующих и перспективных кластерах; маркетинговая и консультационная поддержка организаций кластерных объединений, создание специализированных центров; развитие системы государственного заказа для недавно функционирующих предприятий кластеров, обеспечение комплексного сбыта их продукции; формирование и улучшение качества промышленной и вспомогательной инфраструктуры; координация усилий научных и производственных организаций для совместного выполнения НИР и НИОКР, а также внедрения их результатов в промышленность; обеспечение непрерывного повышения квалификации работников кластерных объединений.

В условиях переходных экономик необходимо учитывать временной аспект реализации государственной кластерной стратегии [8, с. 23]. Целесообразной представляется реализация государственной кластерной стратегии в два этапа: первоначального обеспечения текущего совершенствования кластеров с последующим формированием их конкурентоспособности и самодостаточности на мировом уровне.

Реализация стратегии управляемой открытости национальной экономики с учетом предлагаемых мер способствует повышению ее конкурентоспособности на всех уровнях, однако требует дополнительной проработки вопросов обеспечения самодостаточности российской экономической системы.

Литература

1. Марков Л.С. Проблемы реализации кластерной политики в России // Научный эксперт. – 2007. – № 4. – С. 20–30.
2. Афанасьев М.В., Мясникова Л.А. Мировая конкуренция и кластеризация экономики // Вопросы экономики. – 2005. – № 4. – С. 75–86.
3. Кунаковская И.А. Роль и влияние национальной инновационной системы в становлении инновационной экономики // Пути повышения эффективности экономической и социальной деятельности кооперативных организаций: материалы X международной научно-практической конференции, г. Краснодар, 30 ноября 2015 г. – С. 150–153.
4. Созаева Т.Х., Энеева М.Н. Проблемы территориальной организации социально-экономических систем // Terra Economicus. – 2012. – Т. 10. – № 3-3. С. 150–152.
5. Сорокожердьев В.В., Соболев Э.В., Брижак О.В. Социально-экономическое обновление России: необходимость системного экономико-правового регулирования // Экономическая наука современной России. – 2013. – № 4 (63). – С. 141–142.
6. Питерская Л.Ю., Кунаковская И.А. Инновационная модель лизинговых отношений в воспроизводственных процессах // Труды Кубанского государственного аграрного университета. Научный журнал. Выпуск № 6(33), 2011. – С.58-62.
7. Ketels C., Lindqvist G., Solvell O. The Cluster Initiative Greenbook. – Gothenburg: VINNOVA, 2003. – 92 p.
8. Best M.H. Cluster Dynamics in Theory and Practice: Singapore/Johor and Penang Electronics. – URL: <https://myweb.rollins.edu/tlairson/pek/bestpaper3.pdf>.

БАНК РОССИИ КАК МЕГАРЕГУЛЯТОР ФИНАНСОВОГО РЫНКА

Цхададзе Н.В., д.э.н., профессор

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
г. Москва*

Необходимость создания мегарегулятора финансовых рынков.

Финансовый рынок чрезвычайно важен для современной экономики, как в национальном, так и глобальном масштабе. Для государства он является и объектом регулирования, и механизмом, с помощью которого происходит управление экономикой. Обязанностью государства является создание условий для обеспечения конкурентоспособности финансовых институтов, которые, вследствие глобализации, не могут замыкаться в границах национальных юрисдикций и, таким образом, избегать международной конкуренции.

Последние десятилетия, ознаменовавшиеся глубокими глобальными кризисами финансовых рынков, показали, как велико влияние внутренних проблем, возникающих на финансовом рынке одного государства, интегрированного в международный рынок, на другие национальные финансовые рынки. Сложившееся понимание тесной связи национальных финансовых рынков, становление международного финансового рынка привели к изменению международной регулятивной архитектуры, прежде всего - к созданию Группы 20 и Совета по финансовой стабильности. В рамках этих международных организаций (образований), а также иных международных организаций (образований) по вопросам надзора в различных секторах финансового рынка выработались основные принципы, в соответствии с которыми должны развиваться национальные финансовые рынки для обеспечения стабильности международного рынка.

Достижение финансовой стабильности требует современных подходов в области регулирования и надзора на финансовом рынке. Однако, ни мировая практика, ни теория государственного регулирования не дает однозначного ответа на вопрос, какой должна быть оптимальная организация регулирования и надзора на национальных финансовых рынках.

С конца 80-х годов прошлого века в странах Европы Великобритания задала тенденцию к формированию такого управленческого органа, как «мегарегулятор». Идея о создании данного органа в России была предложена еще в 1999 году, но осуществлено это было в 2013 году и на данный момент в роли мегарегулятора выступает Центральный Банк Российской Федерации.

В Российской Федерации в настоящее время действует консолидированная модель мегарегулятора, предполагающая наличие одного мегарегулятора в качестве Центрального Банка России.

Идея о необходимости создания мегарегулятора финансовых рынков и сосредоточении в нем функции контроля и надзора за всеми секторами финансового рынка, возникает в России уже около десяти лет с известной периодичностью.

Впервые идея мегарегулятора была предложена в исследовании компании Cadogan Financial в конце 1999 г. по заказу Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг (ФКЦБ) России. В 2005 г. концепция создания мегарегулятора была официально выдвинута ФСФР в проекте «Стратегии развития финансового рынка на 2006–2008 годы». 4 марта 2011 г. вышел указ «О мерах по совершенствованию государственного регулирования в сфере финансового рынка», предусматривающий создание мегарегулятора на базе ФСФР. В 2011 г. надзорные полномочия по страховому сектору были переданы ФСФР, что явилось реальным шагом в направлении поэтапной реализации идеи мегарегулятора. В сентябре 2012 г. возникло предложение создать мегарегулятор на базе ФСФР и ЦБ, консолидируя финансовый надзор в Банке России.

С 1 сентября 2013 года Банк России стал мегарегулятором, не только в банковском секторе, но и ответственным на финансовом рынке, который может выполнять следующие операции на финансовом рынке:

1. Разработка основных направлений развития финансового рынка Российской Федерации во взаимодействии с иными структурными подразделениями Банка России, организация работы по выполнению мероприятий, направленных на их реализацию.
2. Осуществление мероприятий, направленных на приведение законодательства Российской Федерации в области регулирования финансовых рынков в соответствие с международными стандартами и лучшей мировой практикой.
3. Координация работы структурных подразделений Банка России, к компетенции которых относятся вопросы регулирования, контроля и надзора за некредитными финансовыми организациями, по подготовке предложений по заключению и сопровождению международных договоров Российской Фе-

дерации, межведомственных соглашений и соглашений с иностранными регуляторами финансовых рынков в области деятельности некредитных финансовых организаций.

4. Организация в Банке России работы по осуществлению мероприятий, направленных на создание международного финансового центра в Российской Федерации.

5. Координация мероприятий по формированию и исполнению инициатив профессионального сообщества в сфере финансового рынка (233KPIs).

6. Подготовка предложений по развитию инфраструктуры и инструментов финансового рынка.

7. Определение порядка квалификации производных финансовых инструментов, перечня производных финансовых инструментов, подлежащих обязательному централизованному клирингу.

8. Развитие инструментов секьюритизации финансовых активов.

9. Разработка подходов к регулированию и надзору за деятельностью ценовых центров и деятельностью по расчету финансовых индикаторов.

10. Регулирование и надзор за деятельностью репозитариев, субъектов актуарной деятельности и их саморегулируемых организаций, рейтинговых агентств.

11. Выполнение функций проектного офиса для структурных подразделений Банка России, к компетенции которых относятся вопросы регулирования, контроля и надзора за некредитными финансовыми организациями [1].

Зарубежный и российский опыт деятельности ЦБ в роли мегарегулятора.

Мегарегулирование - историческая закономерность. Как показывает международный опыт, на современном этапе финансовый рынок является основным источником инвестиционных ресурсов, особенно в странах динамично развивающейся экономикой. Финансовый рынок обеспечивает перераспределение и аккумулирование активов между его субъектами. Стремительно развивающийся финансовый рынок предопределяет необходимость своевременного реагирования со стороны государства на возникающие угрозы и риски. Именно их выявление и предотвращение является основной и самой значимой целью мегарегулирования.

В настоящее время такой финансовый мегарегулятор существует в Великобритании, в Дании и Исландии, в Японии и Корее, Норвегии, Швеции, Венгрии и Латвии. В тоже время, если рассматривать мировую практику, то окажется что очень много различных моделей регулирования существует в мире, а по системе мегарегулирования функционируют единицы.

В современном мире функционирование мегарегуляторов с каждым годом увеличивается, до 2015 года их количество насчитывало 55 стран. Особый рост отмечается после 2000 г. в связи с повышением требований к эффективности регулятивной системы при сложившихся новых экономических условиях.

Первыми из возникших мегарегуляторов в мире можно считать: Сингапур (1984), Норвегию (1986), Канаду (1987) и др.

В настоящий момент нет единого мнения, которое могло бы нам в точности сказать, какая модель регулирования банковской системы и финансового сектора является наиболее эффективной. Существует 4 основные модели мегарегуляторов, отличающихся друг от друга функциями и количества регулирующих институтов. (см.таблицу 1).

Таблица 1

Примеры регулятивных моделей*

Название модели	Характеристика	Страны
Консолидированная модель	Один мегарегулятор	Канада, Германия, Норвегия, Дания, Швеция, Россия, Исландия
Модель «ТвинПикс»	Два органа с разделенными целями	Великобритания, Австралия, Нидерланды
Гибридная модель	Отдельный регулирующий орган для каждого вида бизнеса	США, Франция, Италия, Бразилия, Испания
Институциональная модель	Самостоятельные регулирующие учреждения	Китай, Гонконг, Мексика

*Источник: составлено автором по теоретическим данным [2].

Россия выбрала для себя, создание мегарегулятора через преобразования Центрального Банка Российской Федерации, то есть выбрана консолидированная модель. Для России данный выбор является наилучшим и приемлемым.

Однако до сих пор ведутся споры по поводу целесообразности создания модели мегарегулирования в нашей стране. Положительные и отрицательные стороны этого изложены в таблице 2.

Плюсы и минусы мегарегулятора [3]

Плюсы	Минусы
Организация надзора за финансовыми группами на консолидированной основе.	Недостаточная эффективность надзора на начальном этапе.
Обеспечение эффективного анализа рисков, влияющих на финансовых сектор в целом.	Снижение эффективности надзора в связи со спецификой отдельных секторов финансовой системы.
Возможность применять адресный надзор в результате концентрации информации и полномочий по регулированию в одной структуре	Бюрократизация и возможное запаздывание принятия решений.
Экономия масштаба, оптимизация расходов на надзорную деятельность.	Экономия на издержках может оказаться несущественной.
Унификация подходов к регулированию и надзору за разными сегментами финансового рынка.	Создание объединенного надзорного агентства несет в себе значительные риски, связанные с непредсказуемостью его последствий, особенно в переходный период.
Формирование целостной стратегии развития финансового сектора.	Отсутствие экономической и инфраструктурной базы для создания мегарегулятора.

Не всегда так называемое «мегарегулирование» функционирует по образу единого государственного органа. В большинстве случаев система мегарегулирования является вертикально построенной регулятивной структурой из нескольких властно подчиненных мегарегулятору государственных ведомств и департаментов. По сути, такая структура не сильно отличает систему мегарегулирования от имевшейся в России горизонтальной регулятивной системы представленной целой когортой государственных органов. [4].

Одной из предпосылок создания мегарегулятора было то, что надзор строился в основном по принципу соблюдения участниками рынка стандартов профессиональной деятельности. В частности, контролировались вопросы взаимоотношения финансовых институтов с клиентами, правильность проведения операции и т.д. значимым и единственным показателем финансовой устойчивости финансовых институтов являлся размер собственных средств, не привязанный к размеру клиентских средств или к собственному риску финансового институтам. Однако, создание мегарегулятора никоим образом не изменило систему регулирования, изменились только методы выполнения надзорных функций и восстановления законности. В остальном остались те же критерии и те же величины.

Одной из предпосылок, которая вызывает наибольшее возмущение, было то, что создание мегарегулятора позволит существенно сократить чиновничий аппарат и повысить профессиональный уровень его сотрудников. [5]. Однако на первых порах сокращение чиновников оказалось незначительным, а последние тенденции указывают на то, что вероятнее всего аппарат окажется еще больше предыдущего. [6].

Если окинуть взглядом текущее состояние финансового сектора, особенно в части государственного регулирования и его функционирования, то мы увидим, что он находится в весьма плачевном состоянии. Начиная с 90 годов прошлого века, финансовое регулирование находится в затяжной череде реформы и реструктуризации. Одни государственные органы приходят на смену другим, упразднение прежних, сменяется учреждением новых. При этом не меняется не система регулирования, не низкое качество чиновничьего аппарата, но существенно тяжелеет бремя финансовых институтов осуществляющих профессиональную деятельность на финансовом рынке. В банковской отрасли политика Центрального Банка серьезно подкосила учрежденная ранее система страхования вкладов. В сфере фондового рынка политика Центрального Банка привела к серьезным количественным сокращениям. Таким образом, получается, что негативные эффекты от создания мегарегулятора на лицо, а позитивные ожидания видятся лишь в перспективе.

При оценке дальнейших перспектив регулирования, прежде всего, нам необходимо учитывать то, что Россия нуждается в интеграции с соседними странами, а она невозможна без унификации финансового регулирования.

Роль Центрального банка РФ как мегарегулятора финансового рынка.

Центральные банки играют главную роль банковской и экономической систем во всех странах. На начальной стадии экономического развития эмиссионные (центральные) и коммерческие банки не отличались друг от друга, но по мере развития денежно-кредитной системы произошла централизация эмиссии в крупных коммерческих банках. В результате чего, право выпускать банкноты и проводить денежно-кредитную политику всей страны закрепилось за одним банком, центральным банком.

Для эффективной работы центральных банков и реализации их роли в современной рыночной экономике поставлены следующие цели: обеспечение стабильности покупательной способности денеж-

ной единицы, устойчивость и ликвидность банковской системы, обеспечение бесперебойного выполнения расчетов, в том числе расчеты с наличными деньгами.

Одна из функций центральных банков представляет собой проведение денежно-кредитной политики страны, в связи с чем, данные банки выполняют следующие задачи:

- выступают эмиссионными центрами страны;
- совершают свои операции с банками данной страны, а не с торговыми-промышленными субъектами экономики;
- поддерживают государственные экономические программы, размещают государственные ценные бумаги, предоставляют кредиты, выполняют расчетные операции для правительства, хранят официальные золотовалютные резервы. Так, например, с января 2015 г. по январь 2017 г. объем золотовалютного резерва России изменился на 10,0 млрд. долл. США (рис.1.);
- осуществляют денежно-кредитное регулирование экономики.[7].

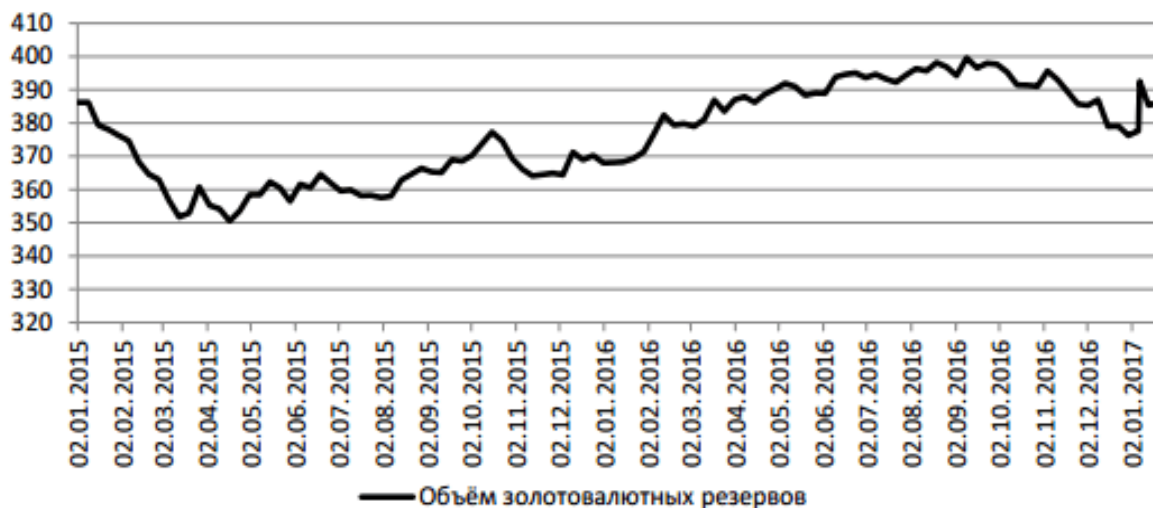


Рис. 1. Объем золотовалютных резервов РФ в 2015-2017 гг, млрд. долл. США

Важным критерием функционирования Центрального банка является уровень согласованности политики банка и экономической политики Правительства. Политики Центрального банка и Правительства двигаются в одном направлении. Но государственная вмешательство в политику Центрального банка запрещено. При чём, независимо от того, принадлежит ли капитал Центрального банка Правительству или нет, Центральный банк является юридически независимым (самостоятельным) лицом, но действующим строго согласно законодательству РФ.

Независимость центральных банков делится на политическую, экономическую и кадровую.

Политическая независимость - это полная свобода Центрального банка при установлении целевых ориентиров денежной массы.

Экономическая независимость - это самостоятельность Центрального банка при выборе инструментов денежно-кредитной политики.

Кадровая независимость - свобода от влияния Правительства на функционирование руководства Центрального банка.

На сегодняшний момент независимости Центрального банка определяется с помощью индексного подхода (табл.3).

Из данных таблицы можно сделать вывод, что ведущие места в мире занимают центральные банки Еврозоны, Финляндии, Швеции, Венгрии и Швейцарии.

Стоит отметить, что современная экономика РФ испытывает финансово-экономический кризис, который на самом деле отразился не только на экономике России, но и на экономики других стран. Важным моментом любого экономического кризиса является реакция денежно-кредитной политики центральных банков на данный кризис.

Нарушение в работе финансовых рынков из-за кризиса приводит к макроэкономической и финансовой неустойчивости страны, как следствие, к высокому уровню инфляции. Для того чтобы исправить сложившуюся ситуацию необходимо разработать механизмы управления инфляцией.[8].

Распределение стран по индексу независимости Центрального банка

Место	Страна	Кадровая независимость	Политическая независимость	Экономическая независимость	Сводный индекс независимости
1	Еврозона	2,5	3,66	1	7,16
2	Финляндия	2,5	3,66	1	7,16
3	Швеция	2,75	3,16	1	6,91
4	Венгрия	1,91	3,66	1	6,57
5	Швейцария	2,08	3,33	1	6,41
6	Италия	2,16	3,16	1	6,32
7	Греция	1,91	3,16	1	6,07
8	Австрия	1,66	3,16	1	5,82
9	Чехия	1,58	3,16	1	5,74
10	Франция	1,5	3,16	1	5,66
11	Германия	1,5	3,16	1	5,66
12	Португалия	1,5	3,16	1	5,66
13	Нидерланды	2,41	3,16		5,57
14	Словакия	1	3,5	1	5,5
15	Люксембург	1,25	3,16	1	5,41
16	Ирландия	1	3,16	1	5,16
17	Аргентина	1,25	2,83	1	5,08
18	Исландия	1,75	3,33	0	5,08
19	Дания	2,6	2,83	0	4,99
20	Новая Зеландия	1,83	2,16	1	4,99

Основным механизмом управления инфляцией выступает инфляционное таргетирование - это кредитно-денежная политика по осуществлению контроля над уровнем инфляции в стране.

На январь 2017 г. уровень инфляции в Российской Федерации составил 0,62%, что на 0,22 больше, чем в декабре 2016 г., но на 0,34 меньше, чем в январе 2016 г. (рис. 2).

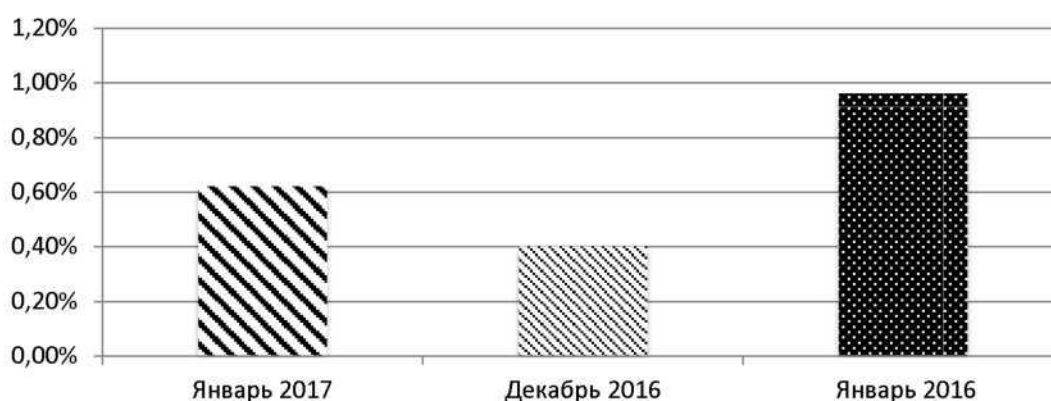


Рис. 2. Уровень инфляции в России за 2016-2017 гг., %

Основным инструментом использования инфляционного таргетирования является манипулирование учётной процентной ставкой (ставкой рефинансирования), которая устанавливается Центральным банком.

Изменение процентной ставки ЦБ воздействует на принятие решений домохозяйств и предприятий относительно потребления, сбережения и инвестиций. Следовательно, изменение ключевой ставки денежно-кредитной политики влияет на динамику цен и экономическую активность страны.[9].

На сегодняшний день, когда Россия использует все пути выхода из кризиса, особую актуальность приобретает вопрос о правильной политике Центрального Банка для урегулирования финансовой ситуации в стране. Для начала рассмотрим, что такое кризис и как он проявляется в России.

Экономический кризис проявляется в нарушении равновесия между спросом и предложением на товары и услуги.

В построенной на конкуренции экономике посредством кризиса происходит массовая селекция эффективных собственников. В середине 2014-ого года начался валютный кризис, причиной которого стали снижение цен на энергоресурсы и экономические санкции со стороны некоторых стран, сопровождаемый инфляцией, снижением курса рубля, снижением располагаемого дохода населения, а так же уменьшением спроса на потребительские блага. Вслед за ним, и даже, на его волне, страну захлестнул финансово-экономический кризис, который сопровождался спадом производства и увеличением безработицы. Также снижение стоимости рубля, привело к инфляции на территории РФ.

Главным органом, следящим за сдерживанием экономики страны в равновесии и в балансе, является Центральный Банк. Рассмотрим то, как именно он повел себя при данной ситуации и каким образом стремится вернуть экономику обратно в норму.[10].

Рассмотрим политику ЦБ в период кризиса. Центральный банк - главный регулирующий орган кредитной системы страны или группы стран, в функции которого входит, как проведение валютной, так и денежно-кредитной политики. Денежно-кредитная политика - это политика проводимая государством для воздействия на количество денег в обращении с целью обеспечения стабильности цен, полной занятости населения и роста реального производства.[11].

Проводимые в то время исследования вновь и вновь доказывали малую зависимость инфляции от монетного фактора. Однако действия ЦБ исходили как раз таки из-за зависимости инфляции от данного фактора. В тех обстоятельствах подобное построение политики только усугубляла ситуация, ведя к стагфляции. В тоже время считается, что политика ЦБ была малоэффективна, на тот период из-за отсутствия взаимодействия с другими финансовыми институтами государства, а иногда и противоположной направленности их действий.

Свои дальнейшие действия ЦБ корректировал относительно разработанным им сценарием развития экономики РФ. Базовый сценарий предполагал: более благоприятные последствия с выравниванием мировой экономики, отменой санкций и более замедленным снижением цен на нефть. Два альтернативных сценария предполагали более негативную картину для будущей экономики с большим оттоком частных инвестиций и ожесточением санкций. После чего ЦБ заявил о переходе с нового года к инфляционному таргетированию и отсутствию своего дальнейшего активного контроля за движением валютного капитала. Для контроля, за которым, и ввел новые инструменты финансирования, хотя так же не исключил и возможности интервенций.

Однако, несмотря на все проделанное, рубль продолжил переходить установленную ЦБ границу коридора для бивалютной корзины. Что и требовало или расширения коридора или же интервенции. В итоге коридор был упразднен, а сам ЦБ перешел к системе свободного курсообразования рубля, означавший выход регулятора на валютный рынок с интервенциями только в случае угроз финансовой стабильности. В дальнейшем же ЦБ, пытаясь стабилизировать рубль и уменьшить инфляцию (в том числе и инфляцию ожидания), продолжал повышать процентную ставку, пока не повысил её до 17 %, шокировав весь рынок.

Однако, ожидаемый положительный эффект данное действие не дало, наоборот принесло негативные последствия по ряду других факторов. Впоследствии рубль начал динамично падать, как и доверие населения к Центральному Банку. В тоже время ЦБ добился своей основной цели по предотвращению оттока средств с рублевых вкладов населения, снижению волатильности курса национальной валюты и нормализации ситуации на внутреннем валютном рынке. Тогда же ЦБ опубликовал информационное письмо, которое содержало в себе семь пунктов для нормализации финансового сектора РФ. Данный документ включал в себя: разрешение банкам предоставлять кредиты потребителям без ограничения по стоимости, разрешение кредитным организациям по смене ставки по вкладам с 2,5 на 3 %, разрешение банкам на ведение дел по курсу доллара на октябрь 2014-ого и прочее. Данные меры должны были носить краткосрочный характер. В начале следующего года правительством РФ при содействии ЦБ был принят пакет антикризисных мер.

ЦБ же продолжил придерживаться уже выбранному курсу инфляционного таргетирования (с целью к 2017-ому году довести инфляцию до 4%). Продолжил проводить аукционы РЕПО, бороться со спекуляцией, заниматься своей обычной деятельностью. Дождавшись же приемлемого момента смещения экономики к более стабильному росту потребительских цен и снижения экономической активности ЦБ начал понижать ставку. Сразу же вслед за этим доллар поднялся до 71 рубля.

Однако впоследствии ситуация стабилизировалась и рубль начал укрепляться. В связи с понижением ставки многие аналитики сделали вывод, что ЦБ полностью изменил свою политику. На сегодняшний день ЦБ перестал изменять ставку, установив её на 11%, обосновав это увеличением риска повышения инфляции. А так же продлил действие антикризисных мер до нового года.

В сентябре ЦБ представил три обновленных сценария развития экономики России, оптимистичский, из которых, приближен к стрессовому сценарию предыдущего года. Однако, Центробанк все так же намерен довести процент инфляции на 2017-ый до 4%.

Оптимистический сценарий же предполагает то же, что и базовый, но за более короткий промежуток времени. Пессимистичный сценарий предполагает, что негативное влияние на экономику проявится «через сокращение доходов от экспорта, ухудшение платежеспособности заемщиков, имеющих задолженность в иностранной валюте, снижение привлекательности вложений в российскую экономику для российских и внешних инвесторов, а также через ограничение возможностей по финансированию бюджетных расходов».[12].

Пока рано судить по какому именно сценарию будет развиваться экономика РФ. Однако, даже при самом благоприятном из них, «нужны структурные изменения, которые создадут стимулы для развития экономики: перераспределения ресурсов в более конкурентоспособные сегменты, развития импортозамещения, несырьевого экспорта, новых технологий, повышения уровня человеческого капитала».

Литература

1. Официальный сайт Банка России, www.cbr.ru.
2. Prabina Ragjib. Commodity derivatives and risk management/ PHI Learning Pvt. Ltd., 2014-456 p.
3. Чинчараули М.Г. Преимущества и недостатки функционирования мегарегулятора финансового рынка в России // В сборнике: Финансово-кредитные аспекты функционирования экономики региона Сборник научных трудов по материалам ежегодной научно-практической конференции молодых ученых, посвященной дню Российской науки. – 2016. – С. 28–33.
4. Банковское дело : учеб. для бакалавров / под ред. Е. Ф. Жукова, Ю. А. Соколова. – М. : Юрайт, 2016. – 590 с.
5. Юрак Б.Г., Головченко Р.А. Перспективы создания мирового финансового центра России // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2014. – № 4. – С. 87–93.
6. Пичинина А.А. Необходимость мегарегулятора для финансового рынка России // Инновационная наука. – 2016. – № 4-1. – С. 232–235.
7. Беспалова О. В., Ильина Т. Г. Современные методологические подходы к анализу денежно-кредитной политики центрального банка/ О. В.Беспалова, Т. Г. Ильина // Вестник Том гос. ун-та Экономика – 2015. – № 1 (29). – С.117.
8. Очаковский В.А., Волков А.А. Правовое положение Центрального банка России как органа, осуществляющего финансовую деятельность государства // В сборнике: Законность и правопорядок в современном обществе Сборник материалов XXXVI Международной научно-практической конференции. Под общей редакцией С.С. Чернова. – 2017. – С. 158–163.
9. Тершукова М.Б., Губарева Ю.В. К вопросу о регулировании деятельности банков и некредитных финансовых организаций ЦБ РФ // Проблемы совершенствования организации производства и управления промышленными предприятиями: Межвузовский сборник научных трудов. – 2017. – № 1. – С. 385–389.
10. Юшаева Р.С. Денежно-кредитное регулирование в кризисных условиях // В сборнике: Научная интеграция Сборник научных трудов. – 2016. – С. 1225–1228.
11. Санкина К.С. Финансовые инструменты Центрального банка Российской Федерации в условиях санкций в отношении России // В сборнике: Финансово-кредитные аспекты функционирования экономики региона Сборник научных трудов по материалам ежегодной научно-практической конференции молодых ученых, посвященной дню Российской науки. – 2016. – С. 44–50.
12. <http://www.cbr.ru> – официальный сайт Центрального банка России.
13. Макроэкономика. Учебник / Отв. ред. М.Л. Альпидовская, Н.В. Цхададзе / Рекомендован ФГАУ «ФИРО». – Ростов на Дону: «Феникс», 2017. – 409 с.

СОДЕРЖАНИЕ

<i>Агазарян Н.В., Дегтярев П.А., Шурухина Т.В.</i> Специфика развития региона и его внешнеэкономического потенциала в условиях глобализации мировой экономики.....	3
<i>Агазарян Н.В., Камкия М.Б.</i> Современный рынок ГЧП в странах БРИКС	6
<i>Аликаева М.В., Кетова Ф.Р.</i> Роль института государственно-частного партнерства в развитии привлекательности сферы туризма и гостеприимства.....	11
<i>Альпидовская М.Л., Соколов Д.П.</i> Особенности социально-экономических отношений в цифровой экономике	15
<i>Анопоченко Т.Ю.</i> Оценка результативности конкурентных стратегий вузов: показатели и методы их достижения	20
<i>Аракелов М.С., Аракелов А.С., Долгова-Шхалахова А.В., Мерзаканов С.А., Темиров Д.С., Яйли Е.А., Яйли Д.Е.</i> Методика оценки туристско-рекреационного потенциала Черноморского побережья Краснодарского края на основе интегрального подхода	26
<i>Арутюнян А.С., Кочарян Т.Л, Мнацаканян К.П.</i> Проблемы реализации сельскохозяйственной продукции и пути их преодоления.....	32
<i>Аршинов Г.А., Лойко В.И., Курносое С.А., Лаптев В.Н.</i> Математическое моделирование эффективного сотрудничества сырьевых и перерабатывающих предприятий АПК	35
<i>Асатрян О.С.</i> Пути повышения экономической эффективности реализации плодов и ягод в Республике Армения.....	39
<i>Асланова Л.О., Гурфова Р.В., Ашинова И.В.</i> Роль внешней политики в экономическом развитии России в условиях турбулентности	41
<i>Белокрылова О.С., Фирсов Е.И.</i> Государственные закупки в реализации промышленной политики региона.....	45
<i>Берлин С.И., Берлина С.Х.</i> Туристский комплекс Краснодарского края: содержание, структура и перспективы развития	49
<i>Бершадская О.В.</i> Особенности формирования социальной структуры населения северо-восточного Черноморья (к 80-летию образования Краснодарского края).....	55
<i>Видищева Е.В., Кирилюк А.А., Коган М.В.</i> Современные мировые модели инновационного развития	57
<i>Грызунова Н.В., Киселева И.А.</i> Инвестиционный налоговый кредит как инструмент стимулирования экономического роста	62
<i>Жангоразова Ж.С., Буздов З.З.</i> Моделирование развития сельского хозяйства региона	66
<i>Жангоразова Ж.С., Шахмурзова А.В.</i> Проектирование новой модели национальной экономики России: основные элементы и конструкции	71
<i>Инишкова А.О.</i> Общая энергетическая политика и механизмы унификации правового регулирования внешнеторгового оборота энергетических ресурсов в СНГ в ЕАЭС	75
<i>Исмагилова Л.А.</i> Методологические аспекты моделирования производственно-экономических систем	83
<i>Казарян Э.С.</i> Вопросы развития агропромышленного комплекса Армении в условиях членства республики в Евразийском экономическом союзе.....	88
<i>Казарян Э.С., Восканян А.Е., Арутюнян А.С.</i> Модель формирования ценностной цепи заготовки зерна в Республике Армения	92
<i>Летута Т.В.</i> К вопросу о понятии и статусе банковских групп и холдингов в российском частном праве.....	96

<i>Лойко В.И., Ефанова Н.В.</i> Применение методов интервальной математики и теории принятия решений в условиях неопределенности применительно к задаче выбора цены услуги для предприятий сферы хранения сельскохозяйственной продукции	99
<i>Лыцикова Ю.В.</i> Индикативная оценка капитализации региональной экономики: инструментарий и интерпретация	103
<i>Орлова В.Г., Алесинская Т.В., Арутюнова Д.В.</i> Исследование портово-промышленных комплексов на основе системной экономической теории	108
<i>Погосян Н.В., Белокрылова О.С.</i> Инновационная инфраструктура как ресурс организационного развития университета	112
<i>Сиваш О.С.</i> Адаптивная система управления ресурсным обеспечением аграрного сектора.....	117
<i>Созаева Т.Х., Узденова Ф.М.</i> Международная торговля услугами как вектор социально-экономического развития территорий	122
<i>Темиров Д.С.</i> Концепция обеспечения конкурентноспособности туристско-рекреационного комплекса Краснодарского края.....	126
<i>Темирова З.Д.</i> Корпоративная социальная ответственность как важная составляющая современного бизнеса	129
<i>Хашева З.М., Казачинский В.П.</i> К вопросу о влиянии объектов познавательного туризма на зонирование рекреационно-туристских районов и зон.....	132
<i>Цикин А.М.</i> Поиск оптимальных форм и методов государственной экономической политики	136
<i>Цхададзе Н.В.</i> Банк России как мегарегулятор финансового рынка.....	140

Научное издание

ЭКОНОМИКО-ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ РЕАЛИЗАЦИИ
СТРАТЕГИИ МОДЕРНИЗАЦИИ РОССИИ:
ПОИСК МОДЕЛИ ЭФФЕКТИВНОГО
СОЦИОХОЗЯЙСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ

Сборник статей международной
научно-практической конференции

*Статьи, представленные в настоящем сборнике,
даны в авторской редакции.
Редакционный совет не несет ответственности за сведения,
изложенные авторами.*

Подписано в печать 30.10.2017
Формат бум. 60.90/16. Усл. печ. л. 18,0.
Тираж 500 экз.

ООО «Граф Колесник»
Адрес: 350015, Краснодарский край, Краснодар, ул. Северная, 400.
Тел.: 8 (861) 210-87-02.