

*Журнал Научное обозрение.
Экономические науки
зарегистрирован Федеральной службой
по надзору в сфере связи, информационных
технологий и массовых коммуникаций.
Свидетельство ПИ № ФС77-57503
ISSN 2500-3410*

Импакт-фактор РИНЦ = 0,600

*Учредитель, издательство и редакция:
НИЦ «Академия Естествознания»*

*Почтовый адрес: 105037, г. Москва, а/я 47
Адрес редакции: 410056, г. Саратов,
ул. им. Чапаева В.И., д. 56*

**Founder, publisher and edition:
SPC Academy of Natural History**

**Post address: 105037, Moscow, p.o. box 47
Editorial address: 410056, Saratov,
Chapaev V.I. street, 56**

*Подписано в печать 15.09.2019
Дата выхода номера 15.10.2019
Формат 60×90 1/8*

*Типография
НИЦ «Академия Естествознания»,
410035, г. Саратов, ул. Мамонтовой, д. 5*

**Signed in print 15.09.2019
Release date 15.10.2019
Format 60×90 8.1**

**Typography
SPC «Academy Of Natural History»
410035, Russia, Saratov,
5 Mamontovoi str.**

*Технический редактор Байгузова Л.М.
Корректор Галенкина Е.С.*

*Тираж 1000 экз.
Распространение по свободной цене
Заказ НО 2019/3
© НИЦ «Академия Естествознания»*

Журнал «НАУЧНОЕ ОБОЗРЕНИЕ» выходил с 1894 по 1903 год в издательстве П.П. Сойкина. Главным редактором журнала был Михаил Михайлович Филиппов. В журнале публиковались работы Ленина, Плеханова, Циолковского, Менделеева, Бехтерева, Лесгафта и др.

Journal «Scientific Review» published from 1894 to 1903. P.P. Soykin was the publisher. Mikhail Filippov was the Editor in Chief. The journal published works of Lenin, Plekhanov, Tsiolkovsky, Mendeleev, Bekhterev, Lesgaft etc.



М.М. Филиппов (M.M. Philippov)

С 2014 года издание журнала возобновлено
Академией Естествознания

**From 2014 edition of the journal resumed
by Academy of Natural History**

Главный редактор: М.Ю. Ледванов
Editor in Chief: M.Yu. Ledvanov

Редакционная коллегия (Editorial Board)

А.Н. Курзанов (A.N. Kurzanov)

Н.Ю. Стукова (N.Yu. Stukova)

М.Н. Бизенкова (M.N. Bizenkova)

Н.Е. Старчикова (N.E. Starchikova)

Т.В. Шнуровозова (T.V. Shnurovozova)

НАУЧНОЕ ОБОЗРЕНИЕ • ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

SCIENTIFIC REVIEW • ECONOMIC SCIENCES

www.science-education.ru

2019 г.



***В журнале представлены научные обзоры,
литературные обзоры диссертаций,
статьи проблемного и научно-практического
характера***

The issue contains scientific reviews, literary dissertation reviews,
problem and practical scientific articles

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ (08.00.00)

СТАТЬИ

БЛОГГИНГ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ КАК ИНСТРУМЕНТ МОНЕТИЗАЦИИ ПЕРСОНАЛЬНОЙ КОММУНИКАТИВНОСТИ (НА ПРИМЕРЕ СЕТИ INSTAGRAM)	
<i>Бондарь В.П.</i>	5
ПОВЫШЕНИЕ УРОВНЯ МОНЕТИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА	
<i>Кайгородцев А.А.</i>	11
МАЛЫЙ БИЗНЕС В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ	
<i>Мамонов М.В.</i>	15
АНТИИНФЛЯЦИОННАЯ ПОЛИТИКА ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	
<i>Петров И.С.</i>	20
АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ	
<i>Решетова У.Р.</i>	26
РОЛЬ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ОБЪЕДИНЕНИЙ В ЭКОНОМИКЕ СТРАНЫ	
<i>Чириканова Е.А.</i>	31
АЛГОРИТМ ОПТИМИЗАЦИИ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОГО НАПРАВЛЕНИЯ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ СТРУКТУР	
<i>Шанин И.И.</i>	36
ПРЕДЛОЖЕНИЕ ПО СНИЖЕНИЮ ОТТОКА ПЕРСОНАЛА МАССОВЫХ ПОЗИЦИЙ ПУТЕМ ИЗМЕНЕНИЯ В ПОДХОДЕ К ВЫСТАВЛЕНИЮ ПЛАНОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ	
<i>Регер Т.В., Гусарова О.М.</i>	42
ИНСТРУМЕНТАРИЙ ИССЛЕДОВАНИЯ РЫНОЧНОЙ КОНКУРЕНЦИИ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ	
<i>Леонов М.В., Фирсова С.Н.</i>	48
ПРИМЕНЕНИЕ НЕОИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ТЕОРИИ К ПРОЦЕССАМ НАЦИОНАЛИЗАЦИИ СОБСТВЕННОСТИ В ЕВРОПЕ И РОССИИ	
<i>Рожков Е.В.</i>	53

CONTENTS

ECONOMIC SCIENCES (08.00.00)

ARTICLES

SOCIAL MEDIA BLOGGING AS A TOOL FOR MONETIZING PERSONAL COMMUNICATION
(USING THE INSTAGRAM NETWORK AS AN EXAMPLE)

Bondar V.P. 5

INCREASING THE LEVEL OF MONETIZATION OF THE RUSSIAN ECONOMY
AS A FACTOR OF ECONOMIC GROWTH

Kaygorodtsev A.A. 11

SMALL BUSINESS IN RUSSIAN ECONOMY

Mamonov M.V. 15

THE ANTI-INFLATIONARY POLICY OF THE CENTRAL BANK
OF THE RUSSIAN FEDERATION

Petrov I.S. 20

ANALYSIS OF THE STRUCTURE OF THE RUSSIAN ECONOMY
AT THE CURRENT STAGE

Reshetova U.R. 26

THE ROLE OF INTEGRATION ASSOCIATIONS
IN THE ECONOMY OF THE COUNTRY

Chirikanova E.A. 31

ALGORITHM OF OPTIMIZATION OF THE TRANSPORT AND LOGISTIC DIRECTION
IN ACTIVITY OF COMMERCIAL STRUCTURES

Shanin I.I. 36

PROPOSAL TO REDUCE THE EFFECT OF PERSONNEL MASS POSITIONS
BY CHANGES IN THE APPROACH TO EXHIBITING PLANNED INDICATORS

Reger T.V., Gusarova O.M. 42

METHODS OF MEASURING COMPETITION IN BANKING SECTOR

Leonov M.V., Firsova S.N. 48

THE APPLICATION OF NEO-INSTITUTIONAL THEORY TO THE PROCESSES
OF PROPERTY NATIONALIZATION IN EUROPE AND RUSSIA

Rozhkov E.V. 53

СТАТЬИ

УДК 330.34

**БЛОГГИНГ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ КАК ИНСТРУМЕНТ
МОНЕТИЗАЦИИ ПЕРСОНАЛЬНОЙ КОММУНИКАТИВНОСТИ
(НА ПРИМЕРЕ СЕТИ INSTAGRAM)****Бондарь В.П.***ГОУ ВПО «Сибирский федеральный университет», Красноярск, e-mail: lera.bondar9@yandex.ru*

В статье анализируются возможности монетизации персональной и корпоративной коммуникативности в современных «новых медиа», в частности социальной сети Instagram. Автором вводится понятие «коммуникативность», которое применительно к бизнес-сфере характеризуется как одно из базовых условий эффективности ведения предпринимательской деятельности и как важнейший ресурс, который может успешно монетизироваться и становиться самостоятельными источником получения прибыли. Автором предлагается различать коммуникативность двух типов: корпоративную и персональную. Детально раскрываются особенности каждого из представленных видов коммуникативности. Формулируются ключевые цели формирования публичной коммуникативности. Указывается, с какими целями должно осуществляться развитие корпоративной коммуникативности. Рассматриваются социальные сети как особые коммуникативные пространства, которые стали неотъемлемым элементом современности. В контексте проблемы коммуникативности рассматривается появление такого феномена, как блоггинг. Анализируются блоги как современная форма реализации мощного потенциала коммуникативности, который заключает в себе глобальная сеть Интернет. Исследуются коммуникативные возможности сети Instagram, которая позволяет активным пользователям, имеющим много подписчиков, извлекать доход из персональных страниц. Анализируются различные схемы монетизации коммуникативности в Instagram-блотах. На примере Instagram-блога ведущей Ольги Бузовой наглядно показывается, что в настоящее время блоггинг в социальных сетях становится одним из востребованных и наиболее перспективных инструментов монетизации персональной коммуникативности в социальных сетях.

Ключевые слова: коммуникативность, имидж, блог, блоггинг, социальные сети, Instagram, монетизация, коммерциализация

**SOCIAL MEDIA BLOGGING AS A TOOL FOR MONETIZING PERSONAL
COMMUNICATION (USING THE INSTAGRAM NETWORK AS AN EXAMPLE)****Bondar V.P.***Siberian Federal University, Krasnoyarsk, e-mail: lera.bondar9@yandex.ru*

The article analyzes the possibilities of monetization of personal and corporate communication in modern «new media», in particular, the social network Instagram. The author introduces the concept of «communicativeness», which, as applied to the business sphere, is characterized as one of the basic conditions for the effectiveness of doing business and as an essential resource that can be successfully monetized and become an independent source of profit. The author proposes to distinguish between two types of communication: corporate and personal. The features of each of the presented types of communication are described in detail. Key objectives of the formation of public communication are formulated. It is indicated with what goals the development of corporate communication should be carried out. The social networks are considered as special communicative spaces that have become an integral element of modernity. In the context of the problem of communication, the emergence of such a phenomenon as blogging is considered. Analyzed blogs as a modern form of realization of the powerful potential of communication, which comprises the global Internet. The communicative capabilities of the Instagram network are explored, which allows active users who have many subscribers to extract revenue from their personal pages. Different schemes of monetization of communication in Instagram blogs are analyzed. Using the example of the Instagram blog of the leading Olga Buzova, it is clearly shown that blogging in social networks is currently becoming one of the most sought-after and most promising tools for monetizing personal communication in social networks.

Keywords: communication, image, blog, blogging, social networks, Instagram, monetization, commercialization

Экономическое развитие современного общества, его постиндустриальный характер, во многом определяющийся широким и массовым внедрением новых информационно-коммуникационных технологий во все сферы социального функционирования, приводят к тому, что на наших глазах совершается активный переход традиционных бизнес-процессов в виртуальную среду, в пространство интернета. Это неизбежно приводит к тому, что сама бизнес-реальность начинает меняться: трансформируются схемы взаимодействия бизнес-партнеров,

меняются способы и инструменты ведения бизнеса, появляются новые и уходят в прошлое старые механизмы извлечения выгоды и получения прибыли.

Цель исследования: проанализировать возможности монетизации персональной и корпоративной коммуникативности в современных «новых медиа».

В ходе работы были использованы такие материалы, как электронные ресурсы, научные статьи, размещенные в журналах, и официальные статистические данные. Методами являются: экономический анализ

и синтез информации, сравнение и статистико-экономический метод.

Одним из важнейших условий эффективного построения бизнеса в современных условиях экстенсивного развития массовых коммуникаций, их стремительного внедрения в предпринимательскую среду становится наличие у предприятия, организации или отдельной персоны, занимающейся бизнесом, такого социального свойства, как коммуникативность.

В общем понимании коммуникативность рассматривается как врожденная либо приобретенная в процессе жизнедеятельности способность, навык, умение того или иного субъекта коммуницировать – вступать в социальные коммуникации, правильно и адекватно передавать коммуникативные сообщения (идеи, мысли, чувства, эмоции и пр.) таким образом, чтобы они были доходчиво и в полном объеме своего содержания поняты и восприняты партнерами по коммуникации (бизнес-партнерами, целевыми аудиториями, лидерами мнений, иными субъектами социального влияния). Однако коммуникативность в современном бизнесе – это не только одно из базовых условий эффективности ведения предпринимательской деятельности, это еще и важнейший ресурс, который сегодня, в условиях широкого использования новейших коммуникационных технологий, может успешно монетизироваться и становится самостоятельным источником получения прибыли. Коммуникативность компании или отдельной бизнес-персоны может продаваться, покупаться, применяться в коммерческих целях и иным образом приносить своему владельцу денежный и неденежный профит.

Применительно к бизнес-среде следует различать корпоративность двух типов: корпоративную и персональную.

В первом случае речь идет о предприятии как субъекте коммуникации с целевыми аудиториями. Корпоративная коммуникативность творится коллективными усилиями – для ее развития в организации создаются специализированные подразделения: пресс-службы, отделы PR, службы по связям с общественностью и пр. Корпоративная коммуникативность может персонализироваться в публичных выступлениях уполномоченных персон организации (например, пресс-секретаря, директора, экспертов предприятия и т.д.).

Второй вариант представляет собой персональную коммуникативность. Ее основу составляет личная активность конкретной личности в пространстве публичных коммуникаций. Заниматься выстраиванием

персональной коммуникативности заинтересованный в ней человек может как самостоятельно, так и посредством привлечения к этому процессу команды профессионалов – специалистов по связям с общественностью, имиджмейкеров, копирайтеров и пр.

Ключевая цель формирования публичной коммуникативности как организаций, так и отдельных персон – единая и заключается в стремлении наладить коммуникационное взаимодействие с интересующими его целевыми аудиториями, создать в их среде положительный имидж, транслировать и распространять данный имидж в целях максимального охвата целевой аудитории и – если речь идет о бизнес-среде – в дальнейшем обязательно монетизировать сформировавшиеся коммуникативные связи в тот или иной финансовый результат.

Следует отметить, что использование потенциала собственной коммуникативности у вовлеченных в коммуникационный процесс субъектов может быть различным. В этой связи между корпоративной и персональной коммуникативностью существуют определенные различия.

Развитие корпоративной коммуникативности, как правило, осуществляется с четкими, рациональными, понятными и осязаемыми целями, например:

- обеспечить известность бренда предприятия и его продукции среди целевой аудитории;
- наладить информационное взаимодействие и обмен мнениями с целевыми аудиториями по поводу продукции предприятия, мероприятий, проводимых акций и пр.;
- сформировать каналы обратной связи с клиентами;
- превратить налаженные каналы коммуникации в каналы продаж товаров и услуг предприятия.

Таким образом, вполне очевидным является то, что корпоративная коммуникативность обычно подразумевает коммерциализацию и монетизацию. То есть она всегда так или иначе ориентирована на превращение затрат, несомых компанией на ее осуществление, в прибыль от использования налаженных компанией систем коммуникации с целевыми аудиториями.

Что же касается персональной коммуникативности частных лиц, то здесь коммерческая, бизнес-составляющая не всегда имеется, а если и имеется, то не всегда бывает очевидной. Очень часто персональная коммуникативность обычных людей может быть лишена всякой коммерческой составляющей и использоваться исключительно для самовыражения и самореализации.

Собственно, изначально на такую некоммерческую коммуникативную активность и были ориентированы такие интернет-ресурсы, как социальные сети.

Социальные сети как особые коммуникативные пространства стали неотъемлемым элементом современности. Сам термин «социальная сеть» появился в 1954 г., когда в мире не было еще не только виртуальной реальности и интернета, но даже и компьютеров. Это понятие было введено в оборот социологом Дж. Барнсом, который определил социальную сеть как социальную структуру, состоящую из группы узлов, которыми являются социальные объекты (люди или организации), и связей между ними (социальных взаимоотношений) [1]. Только существенно позже термин «социальная сеть» был перенесен в интернет-среду и стал использоваться для обозначения особого рода веб-ресурсов, основной целью функционирования которых является объединение между собой людей, знакомых или незнакомых друг с другом в реальности, для дальнейшего общения, взаимодействия, обмена различного рода контентом.

Появившиеся социальные сети способствовали тому, что персональная коммуникативность в современном интернет-пространстве стала развиваться особенно активно. Это было обусловлено следующим.

Как известно, любой пользователь социальных сетей, чтобы иметь возможность включиться во взаимодействия с другими участниками той или иной социальной сети, должен создать в ней собственный аккаунт, т.е. некоторым образом обозначить себя в публичном пространстве социальной сети. Создание собственного аккаунта, таким образом, является базовым условием для возникновения первичных коммуникативных связей между данным лицом и другими участниками социальной сети.

Заводя аккаунт, любой человек, если он имеет в качестве реальной цели вступление во взаимодействие с пользователями социальной сети, производит первичное наполнение персональной странички личной информацией. Это может быть фото или видео, текстовые описания, биографические сведения о себе (город, возраст, пол, увлечения и пр.). Часть пользователей социальных сетей на этом уровне публичности ограничиваются минимальной информацией о себе и в дальнейшем, если и функционируют в сети, то пассивно, никак не обозначая свои взгляды, мнения, позиции по разным вопросам. Они выступают в социальных сетях как реципиенты информации, не стремясь становиться ее продуцентами.

Однако по мере развития и активного внедрения социальных сетей в нашу повседневную реальность все большее число их пользователей стало переходить от пассивной коммуникативности к активной: появилось много активных участников социальных сетей, которые стали регулярно наполнять свои персональные странички в соцсетях разного рода контентом – видеороликами, фотографиями, мемами, высказываниями, опросами и пр. Иначе говоря, они стали интенсивно коммуницировать с другими пользователями. В результате возник такой феномен, как блоггинг.

Термин этот этимологически восходит к слову «блог» (blog), происходящему от английского weblog (logging the web – «записывать события в сети»). Понятием «блог» сегодня обозначают различные по своей форме виды сетевых дневников, которые в режиме онлайн ведут пользователи интернета – как на своих персональных страницах в социальных сетях, так и на специальных ресурсах, разработанных под подобный дневниковый формат (характерный пример – Livejournal) [2].

Исходя из сути блогов, под блоггингом следует понимать процесс ведения онлайн-дневников – блогов. Появление блогов породило целый куст новых понятий в современных коммуникациях. Так, пользователей сети, постоянно ведущих блоги, стали именовать блогерами, а вся совокупность сетевых дневников – блогов, создаваемых в глобальной сети, стала именоваться блогосферой.

Сегодня блогами занимаются различные субъекты интернет-пространства – от простых людей до публичных персон, от частных лиц до корпораций. Блоги стали современной формой реализации того мощного потенциала коммуникативности, который заключает в себе глобальная сеть Интернет. И именно блоги сегодня выступают материальной основой коммерциализации пространства персональной коммуникативности в интернете.

Важно отметить, что коммерциализация персональной коммуникативности в социальных сетях появилась не сразу, а существенно позже – тогда, когда социальные сети прочно вошли в жизнь людей, стали явлением массовым. Именно тогда стало очевидным, что человек, имеющий в своей френдзоне в социальных сетях значительное число подписчиков, может использовать это как своего рода бизнес-ресурс – в коммерческих целях. И именно тогда начали разрабатываться технологии, инструменты и механизмы, позволяющие пользователям социальных сетей – активным коммуника-

торам, превращать свою онлайн-активность в средство заработка, а им самим превращаться из тривиальных «юзеров» в бизнес-персон, успешно использующих свой персональный сетевой имидж и свои личные страницы в социальных сетях в коммерческих целях.

Сегодня подобная категория пользователей присутствует и успешно функционирует во всех без исключения социальных сетях – Facebook, Instagram, ВКонтакте и пр. И во всех без исключения сетях основой для коммерциализации личных персональных аккаунтов, для превращения персональной коммуникативности в бизнес-ресурс служит качественный блоггинг.

Человек, который имеет качественный блог в социальной сети, сегодня может монетизировать его различными путями. Рассмотрим сказанное на примере такой динамично развивающейся социальной сети, как Instagram.

Современная платформа сети Instagram позволяет активным пользователям, имеющим много подписчиков, извлекать доход из своей персональной странички различными путями.

Первый и один из самых очевидных путей – это прямое размещение рекламы товаров, услуг, брендов и пр. в своих постах, из которых складывается персональный блог пользователя. Однако далеко не каждый блог в сети Instagram может быть интересен потенциальному рекламодателю. Чтобы рекламодатель захотел разместить рекламу в чьем-либо персональном блоге в Instagram, необходимо иметь соответствующую аудиторию. При этом важно понимать следующее:

- не бывает универсальных аудиторий; для каждого типа товара или услуги требуется конкретная аудитория, индивидуализированная с точки зрения пола, возраста, географии проживания, интересов, потребностей, увлечений и т.п. входящих в нее лиц; вдумчивый рекламодатель всегда внимательно изучает аудиторию персональной страницы пользователя Instagram перед тем, как согласиться разместить на ней рекламу своей продукции;

- важное значение имеет не только состав аудитории страницы Instagram, но и количественные ее характеристики; только страницы с большим числом подписчиков (фолловеров) вызывают интерес потенциальных рекламодателей.

Помимо аудитории, большое значение при принятии рекламодателем решения о том, размещать или нет рекламу на персональной странице определенного блогера Instagram, имеет качество контента – его гра-

мотность, литературность, эвристичность, соответствие ожиданиям аудитории и пр. Размещение рекламы на страницах с некачественным контентом может не только не принести рекламодателю пользы, но и при определенных обстоятельствах причинить вред репутации, снизить продажи товаров бренда и т.п.

Современная платформа Instagram позволяет размещать рекламу в персональных блогах ее пользователей в нескольких вариантах. Так, владелец персональной страницы может в своем Instagram-блоге: публиковать собственные (авторские) рекламные посты с рассказом о товаре, бренде, услугах компании-реklamодателя; репостить чужие рекламные посты в собственной ленте; размещать скрытую рекламу в постах, вуалируя ее под советы, рекомендации, примеры и пр., т.е. рекламируя продукцию компании-реklamодателя непрямо, косвенно, по принципу product placement.

Прямая реклама в персональных Instagram-блогах – это самый простой и понятный путь коммерциализации собственной коммуникативности в социальной сети и превращения сугубо личной странички в бизнес-аккаунт. Сегодня сложились две основных модели размещения прямой рекламы в персональных Instagram-блогах – классическая и партнерская.

При классической схеме компания-реklamодатель фактически покупает место для размещения рекламы в Instagram-блоге и оговаривает с пользователем странички, частоту, интенсивность, объем рекламных постов, которые тот будет размещать в своем профиле. При этом владелец монетизируемого персонального аккаунта напрямую не отвечает за результативность рекламы – он получает оплату уже по самому факту размещения рекламы.

Совершенно иной подход предполагает партнерская схема продвижения в Instagram-блогах. В этом случае блогер не только предоставляет свою персональную страничку под размещение рекламы, но и берет на себя ответственность за совершение его подписчиками определенных целевых действий, например за их покупку рекламируемого товара, за их подписку на аккаунт фирмы-реklamодателя, за установку приложений и пр. При такой модели взаимодействия Instagram-блогера и компании-реklamодателя владелец монетизируемой персональной страницы получает вознаграждение только за совершённое фолловерами действие. Вознаграждение при этом может выплачиваться, например, как доля от суммы заказа подписчика или как фиксированная сумма за каждую совершённую

фолловерами покупку. Как отмечают специалисты по интернет-продвижению, работа по второй модели решает для рекламодателей проблему измерения эффективности рекламной кампании, поскольку рекламируемый товар Instagram-блогер получает от рекламодателя вознаграждение только за то, сколько рекламируемых товаров он продал [3].

Однако следует отметить, что работа по второй модели возможна не со всеми Instagram-блогерами. Во-первых, далеко не каждый хорошо и интересно пишущий блогер Instagram готов и может фактически брать на себя объединенные функции менеджера по рекламе и менеджера по продажам. Во-вторых, с рядом Instagram-блогеров, прежде всего, с публичными персонами, чья основная деятельность никак не связана с продажами (певцами, актерами, музыкантами и пр.), такая модель просто невозможна, так как трудно себе представить, что известная медиаличность будет заниматься прямыми продажами брендов. В этом случае оптимальной будет первая модель бизнес-партнерства, при которой персональная страница Instagram-блогера для компании-рекламодателя становится сугубо площадкой для рекламного продвижения, а сам Instagram-блогер – амбассадором бренда, лицом, авторитетно рекомендуя своим фолловерам рекламируемую продукцию компании-рекламодателя как достойную для приобретения и использования.

Возвращаясь к возможным путям извлечения доходов из персональной странички в сети Instagram, помимо прямой рекламы, можно выделить и другие форматы.

Второй перспективный путь монетизации своей коммуникативности в социальной сети Instagram – это заработок на лайках и комментариях. Как правило, данный путь подходит для тех блогеров сети, которые имеют многотысячные аудитории фолловеров. В данной схеме взаимодействия рекламодатели платят блогерам за то, что они показывают их контент своей пользовательской аудитории – значительной категории интернет-пользователей. Этому способствует сам механизм сети Instagram, когда те посты, которые понравились блогеру и которые он лайкнул или прокомментировал, отражаются в новостной ленте его подписчиков, следовательно, они имеют возможность изучить этот материал, а компания, разместившая пост, получить новых клиентов, подписчиков.

Третий возможный, хотя и сложный в сети Instagram путь монетизации персонального аккаунта, – это работа с рекла-

модателями по модели CPA. Аббревиатура CPA восходит к английскому Cost per Action и переводится как «оплата за действие». Иногда наряду с ним используется аббревиатура PPA (Pay per Action), являющаяся ее полным синонимом. Работая по модели CPA, Instagram-блогер получает оплату от рекламодателя за размещение в своем профиле активной ссылки на определенный рекламируемый товар или группу товаров на ресурсе рекламодателя и за совершение фолловерами блогера активных действий с данной ссылкой (копирование, переходы и пр.). Здесь заработок Instagram-блогера зависит всегда от того, выполнит ли пользователь определенные действия на ресурсе рекламодателя или нет.

Говоря о путях коммерциализации персональных страниц в Instagram, можно также сказать о такой возможности, как превращение личного аккаунта в торговую площадку для продажи собственных товаров. Однако в этом случае начинает размыться грань между персональной и корпоративной коммуникативностью, и личный аккаунт рано или поздно становится сугубо коммерческим бизнес-аккаунтом. Для Instagram-блоггинга это не самый лучший и не самый перспективный вариант, поскольку аккаунты, сохраняющие свою персонализацию, не уходящие в сугубо коммерческий контент, имеют в социальных сетях большую успешность, нежели сугубо бизнес-страницы. Их контент, сохраняя тесную связь с индивидуальностью блогера, длительное время продолжает вызывать интерес у фолловеров, что обеспечивает на длительное время высокий потенциал монетизации личного бренда блогера в прибыли от прямых и непрямых форм рекламы на его персональной странице.

В качестве примера успешной коммерциализации и монетизации персональной коммуникативности в Instagram можно привести аккаунт телеведущей, актрисы, дизайнера и певицы Ольги Бузовой – ее личный Instagram-блог @buzova86. На текущий момент аккаунт теледивы имеет 15,5 млн подписчиков, в нем размещено более 11 тыс. постов. По оценкам аналитиков, Instagram-аккаунт Ольги Бузовой является сегодня ее ключевым активом. Она активно использует различные рекламные возможности Instagram для коммерциализации и монетизации собственной коммуникативности. Так, в своем Instagram-блоге Ольга регулярно продвигает вещи собственного бренда Olga Buzova Design, т.е. занимается прямыми продажами [4]. Кроме того, она ежемесячно публикует в личном блоге рекламные посты о разных товарах, конкур-

сах и услугах. Как правило, таких постов в ее Instagram-профиле появляется около 30–35 в месяц [5]. До развода с Дм. Тарасовым стоимость одного рекламного поста в профиле Ольги Бузовой составляла порядка 100 тыс. руб., однако после развода и ухудшения финансового положения телеведущая подняла тарифы на рекламу до 250 тыс. руб. за один рекламный пост. Вследствие умелого управления собственным Instagram-профилем Ольга в 2017 г. сумела стать единственной россиянкой, попавшей в топ-10 по количеству просмотров ее «историй» в Instagram. По данному показателю она обошла американскую звезду Ким Кардашьян, хотя имеет почти в десять раз меньше подписчиков (15,5 млн против 110 млн).

Заключение

Пример Instagram-блога ведущей Ольги Бузовой наглядно показывает, что в настоящее время блоггинг в социальных сетях становится одним из востребованных и наиболее перспективных инструментов

монетизации персональной коммуникативности в социальных сетях в целом и в Instagram в частности. При умелом подходе к размещению рекламы персональный блог может приносить своему создателю существенные профиты.

Список литературы

1. Зиновьева А. История социальных сетей: появление и развитие [Электронный ресурс]. URL: <https://sciencepop.ru/istoriya-sotsialnyh-setej-poyavlenie-i-razvitie> (дата обращения: 10.05.2019).
2. Понятие «Блог» [Электронный ресурс]. URL: <https://dic.academic.ru/dic.nsf/es/70926/%D0%91%D0%9B%D0%9E%D0%93> (дата посещения: 11.05.2019).
3. Как зарабатывать в Instagram по CPA: проблемы и решения [Электронный ресурс]. URL: <https://admitad.academy/kak-zarabatyvat-v-instagram-po-cpa-problemy-i-resheniya> (дата обращения: 11.05.2019).
4. Экономика хайпа: на чём на самом деле зарабатывает Ольга Бузова [Электронный ресурс]. URL: <https://zeln.ru/shou-biznes/75048-ekonomika-haypa-na-chem-na-samom-dele-zarabatyvaet-olga-buzova.html> (дата обращения: 20.05.2019).
5. Сколько стоит реклама у Бузовой в Инстаграм [Электронный ресурс]. URL: <https://softolet.ru/sales-marketing/skolko-stoit-reklama-u-buzovoj-v-instagram.html> (дата обращения: 20.05.2019).

УДК 338.24

ПОВЫШЕНИЕ УРОВНЯ МОНЕТИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Кайгородцев А.А.

*Восточно-Казахстанский государственный университет им. С. Аманжолова, Усть-Каменогорск,
e-mail: kay-alex@mail.ru*

Низкий уровень монетизации в России является причиной замедления экономического роста, так как препятствует реализации проектов, нацеленных на диверсификацию экономики и осуществление новой индустриализации. Скорость обращения денежной массы является величиной, обратной уровню монетизации и зависит от воспроизводственной структуры экономики страны. Чем выше уровень монетизации, тем выше темпы экономического роста. В России коэффициент монетизации и скорость денежного обращения не соответствуют пороговому уровню экономической безопасности. Коэффициент корреляции между темпами роста денежной массы и инфляции, рассчитанный за период 1996–2015 гг., равен 0,106. Это значит, что изменение объема денежной массы на 100% приведет к увеличению инфляции на 10,6%. В результате анализа сделан вывод о нецелесообразности использования для борьбы с инфляцией политики таргетирования инфляции, приводящей к дефициту денежной массы и непривлекательности кредитных ресурсов для предприятий реального сектора экономики. Необходимо проведение безналичной денежной эмиссии, имеющей целевой характер и осуществляемой в объемах, позволяющих постепенно увеличить коэффициент монетизации экономики до нормального уровня (70% от ВВП). При проведении эмиссии необходимо исключить поступление дополнительной денежной массы на валютный рынок, так как валютные спекуляции приводят к девальвации рубля. Необходимо также поставить заслон вывозу капитала из страны.

Ключевые слова: денежная масса, монетизация, инфляция, экономический рост, антиинфляционная политика

INCREASING THE LEVEL OF MONETIZATION OF THE RUSSIAN ECONOMY AS A FACTOR OF ECONOMIC GROWTH

Kaygorodtsev A.A.

East Kazakhstan State University. S. Amanzholov, Ust-Kamenogorsk, e-mail: kay-alex@mail.ru

The low level of monetization in Russia is the reason for the slowdown in economic growth, as it prevents the implementation of projects aimed at diversifying the economy and the implementation of new industrialization. The speed of circulation of the money supply is the inverse of the level of monetization and depends on the reproductive structure of the economy. The higher the level of monetization, the higher the rate of economic growth. In Russia, the rate of monetization and the rate of money circulation do not meet the threshold level of economic security. The correlation coefficient between the growth rate of the money supply and inflation is 0.106. This means that the change in the money supply by 100% will lead to an increase in inflation by 10.6%. As a result of the analysis, it is concluded that it is inappropriate to use inflation targeting policy to combat inflation, which leads to a shortage of money and unattractiveness of credit resources for enterprises of the real sector of the economy. It is necessary to conduct a non-cash monetary issue, which has a target character and is carried out in volumes that allow to gradually increase the monetization rate of the economy to a normal level (70% of GDP). When carrying out the monetary emission, it is necessary to exclude the flow of additional money to the foreign exchange market, since currency speculation leads to the devaluation of the ruble. It is also necessary to put a barrier to the export of capital from the country.

Keywords: money supply, monetization, inflation, economic growth, anti-inflationary policy

Либеральные экономисты придерживаются догматического постулата о том, что увеличение денежной массы приводит к резкому повышению уровня инфляции. При этом, как справедливо отмечают М.И. Кротов, В.И. Мунтиян, игнорируются следующие факторы:

а) в России вследствие занижения нормы денежной массы не может быть резкого роста монетарной инфляции;

б) в течение 25 лет увеличение денежной массы в стране приводило не к увеличению, а к сокращению темпов инфляции;

в) в экономически развитых странах объем денежной массы значительно превышает ВВП, в связи с чем увеличение денежной массы приводит к росту инфляции [1, с. 20].

По данным С.Ю. Глазьева, из-за политики Центрального банка по сжатию кредитного предложения за 2014–2017 гг. российская экономика не получила 10 трлн руб. инвестиций, необходимых для увеличения объемов произведенной продукции на сумму 20 трлн руб. Экономика России работает на $\frac{1}{2}$ производственной мощности; на $\frac{1}{4}$ сырьевого потенциала, $\frac{3}{4}$ которого вывозится за рубеж; на $\frac{2}{3}$ трудового потенциала; на $\frac{1}{10}$ интеллектуального и научно-технического потенциала. В результате коэффициент полезного действия российской экономической системы составляет 1–2% ее теоретического максимума [2].

На основании вышеизложенного можно сделать вывод об актуальности темы настоящей статьи.

Цель исследования: обоснование возможности повышения уровня монетизации как условия обеспечения экономического роста в Российской Федерации.

Результаты исследования и их обсуждение

В 2018 г. коэффициент монетизации российской экономики, определяемый как отношение денежной массы к ВВП, увеличился по сравнению с 2015 г. на 0,8 процентных пункта и составил 40,9%. Величина этого показателя в России значительно меньше, чем в таких странах, как Япония (247,8%), Республика Корея (134,5%), Китай (194,5%), Индия (80,4%). При этом коэффициент монетизации в РФ не соответствует не только нормативному (70%), но и минимальному пороговому уровню (50%) экономической безопасности [3, с. 135].

Результаты исследования М.Е. Косова свидетельствуют о том, что низкий уровень монетизации экономики РФ в условиях ограничения внешнего финансирования обуславливает следующие макроэкономические риски:

- недофинансирование проектов и программ, способствующих развитию экономики и социальной сферы;
- низкий уровень ликвидности банковского сектора может привести к кризису банковской системы;
- уменьшение доходов населения и обусловленное этим сокращение внутреннего спроса, являющегося драйвером экономического роста [4, с. 219].

На основе изучения опыта Китая, Индии, Малайзии и других развивающихся стран Я.М. Миркин пришел к выводу о наличии прямой связи между уровнем монетизации и экономическим ростом:

- чем выше уровень монетизации, тем крупнее инвестиции в развитие экономики, тем выше темпы экономического роста;
- низкий уровень монетизации обуславливает: замедление экономического роста; увеличение зависимости экономики страны от коротких инвестиций нерезидентов; ослабление ресурсного потенциала финансового сектора; завышение цены денег в экономике [5, с. 300].

Этот вывод также подтверждается данными, приведенными в табл. 1, из которых следует, что чем меньше коэффициент монетизации экономики, тем выше скорость обращения денежной массы, и наоборот.

По мнению В.К. Сенчагова, скорость обращения денежной массы M2 является обратной величиной уровня монетизации

и зависит от воспроизводственной структуры национальной экономики:

– если государство осуществляет инвестиционную поддержку фундаментальных научных исследований, а производство высокотехнологичной продукции имеет большой удельный вес в структуре экономики страны, то, вследствие характерного для данного вида экономической деятельности длительного производственного цикла, происходит замедление денежного обращения;

– если в стране производятся главным образом потребительские товары, то, вследствие относительно короткого производственного цикла их изготовления, скорость оборота денег увеличивается [7, с. 324].

Таблица 1

Соотношение коэффициента монетизации и скорости обращения денежной массы по финансовому агрегату M2 в России за 1990–2015 гг.

Годы	Коэффициент монетизации, %	Скорость обращения денежной массы по финансовому агрегату M2, разы
1990	65,2	1,53
1991	68,7	1,46
1992	19,4	5,15
1993	11,4	8,77
1994	10,7	9,35
1995	11,2	8,93
1996	12,8	7,81
1997	14,3	6,99
1998	15,7	6,37
1999	12,1	8,26
2000	12,8	7,81
2001	15,1	6,62
2002	17,3	5,78
2003	20,1	4,97
2004	21,1	4,74
2005	22,5	4,44
2006	25,5	3,92
2007	31,6	3,16
2008	32,2	3,11
2009	32,4	3,09
2010	36,2	2,76
2011	37,0	2,70
2012	39,4	2,54
2013	42,7	2,34
2014	42,7	2,34
2015	40,1	2,49

Примечание. Составлено по данным [6, с. 149].

Как видно из табл. 1, в России нормальная величина скорости обращения денежной массы, составляющая от 1 до 2 оборотов в год [1, с. 21], была зафиксирована

лишь в 1990 и 1991 гг. При этом коэффициент монетизации экономики был близок к нормативному (70 %).

В 1992–2015 гг. ни коэффициент монетизации, ни скорость денежного обращения не соответствовали пороговому уровню национальной экономической безопасности.

Низкий уровень денежной массы является препятствием для реализации проектов, нацеленных на диверсификацию экономики и осуществление в России новой индустриализации, так как для этого необходимы многомиллиардные инвестиции.

В табл. 2 приведены статистические данные за 25 лет, характеризующие взаимосвязь между темпами роста денежной массы и инфляцией в России. В этой таблице показатели 1990 г. приняты равными 100 %, а показатели каждого последующего года взяты в процентах к предыдущему.

Таблица 2
Соотношение темпов роста денежной массы и инфляции в России за 1990–2015 гг.

Годы	Темпы роста денежной массы по финансовому агрегату M2, % к предыдущему году	Инфляция, % к предыдущему году
1990 (базисный)	100,0	100,0
1991	228,6	260,4
1992	666,7	2608,8
1993	509,4	939,9
1994	300,0	315,0
1995	225,8	231,3
1996	133,7	121,8
1997	126,7	111,0
1998	121,3	184,4
1999	157,5	136,5
2000	161,5	120,1
2001	139,4	118,8
2002	132,4	115,1
2003	150,4	112,0
2004	135,8	111,7
2005	138,5	110,9
2006	148,7	109,0
2007	143,5	111,9
2008	100,8	113,3
2009	117,7	108,8
2010	131,1	108,8
2011	122,3	106,1
2012	111,9	106,6
2013	114,6	106,5
2014	102,3	111,4
2015	103,8	111,5

Примечание. Составлено по данным [6, с. 152].

По данным таблицы был вычислен коэффициент корреляции между темпами роста денежной массы и инфляции. Значение данного коэффициента, равное 0,92, свидетельствует о наличии достаточно тесной взаимосвязи между указанными показателями: если денежная масса увеличивается на 1 %, то инфляция увеличивается на 0,92 %.

На первый взгляд, результаты расчетов подтверждают точку зрения либеральных экономистов, которые считают, что рост денежной массы неизбежно ведет к росту инфляции. Однако справедливость этого тезиса можно поставить под сомнение, проанализировав, представленные в таблице временные ряды.

Из таблицы видно, что в 1992 г. в России произошла либерализация системы ценообразования, в результате которой в стране наступила гиперинфляция: в 1992 г. средний уровень инфляции увеличился по сравнению с предыдущим годом в 26,1 раза, при этом денежная масса увеличилась лишь в 6,7 раза; в 1993 г. уровень инфляции увеличился в 9,4 раза, а денежная масса – в 5,1 раза; в 1994 и 1995 гг. произошло сближение темпов роста уровней инфляции и денежной массы: в 1994 г. – в 3,15 и 3,0 раза, в 1995 г. – в 2,31 и 2,26 раза.

Если очистить временные ряды от аномальных значений исследуемых показателей, то коэффициент корреляции между темпами роста денежной массы и инфляции, рассчитанный за период 1996–2015 гг., будет равен 0,106. Это значит, что изменение объема денежной массы в экономике России на 100 % приведет к увеличению инфляции на 10,6 %.

Таким образом, можно сделать вывод о нецелесообразности использования для борьбы с инфляцией политики Банка России, в основе которой лежит ошибочная концепция монетарной природы российской инфляции. Центробанк осуществляет планомерное сокращение количества денег в экономике, используя для этого следующие инструменты:

- а) сохранение дефицита денежной массы;
- б) поддержание золото-валютных резервов на уровне в 3 раза выше оптимального, то есть равного, в соответствии с критерием Редди, сумме трехмесячного импорта и годового обслуживания внешнего долга;
- в) поддержание ключевой ставки на уровне, при котором кредиты являются непривлекательными для предприятий реального сектора экономики, что приводит к снижению их деловой активности [8, с. 63–69].

Необходимость отказа от такой политики также подтверждается статистическими данными о взаимосвязи между денежной

массой и темпами экономического роста: за 1999–2013 гг. коэффициент монетизации увеличился в 3,5 раза (с 12,1 до 42,7%), а уровень реального ВВП увеличился в 2,1 раза.

Разумеется, на рост ВВП, наряду с увеличением денежной массы, оказали влияние и другие факторы, в частности рост мировых цен на нефть. Однако в 2000–2004 гг.: цена на нефть составляла 20–30 долл. за баррель; уровень монетизации увеличился в 1,7 раза (с 12,1 до 21,1%); среднегодовые темпы прироста реального объема ВВП составили 7,2% [1, с. 22].

В 2013–2014 гг. уровень монетизации достиг исторического максимума (42,7%), после чего началось его снижение. При этом темпы роста денежной массы по финансовому агрегату М2 сократились с 14,6% в 2013 г. до 2,3% в 2014 г. и 3,2% в 2015 г. В результате в 2014 г. российский ВВП увеличился только на 0,6%, а в 2015 г. он уменьшился на 3,7%.

На основании вышеизложенного можно сделать вывод о том, что чем выше уровень монетизации, тем более доступными для хозяйствующих субъектов становятся кредиты по приемлемым процентным ставкам, тем выше объем инвестиций в основной капитал, тем выше темпы экономического роста и уровень национальной финансовой безопасности.

Технологическое развитие является фундаментальной предпосылкой для экономического роста в долгосрочном периоде. В связи с этим ускорение инновационного процесса и эффективное использование ресурсов являются более важной задачей, чем противодействие инфляции в краткосрочном периоде, так как рост производительности труда обуславливает не повышение, а снижение цен, то есть одновременно обеспечивает и экономический рост, и реализацию антиинфляционной политики [6, с. 162].

В ответ на санкции со стороны США и ЕС Россия осуществляет политику импортозамещения. Для финансирования инвестиционных проектов отечественных товаропроизводителей в модернизацию, развитие и расширение перспективных производств необходима контролируемая безналичная денежная эмиссия в объемах,

позволяющих увеличить коэффициент монетизации первоначально до порогового уровня экономической безопасности (50% от ВВП) с последующим его наращиванием до нормального уровня (70% от ВВП). При этом необходимо исключить попадание дополнительной денежной массы на валютный рынок, так как это может привести к усилению девальвации рубля, а также к вывозу капиталов из страны [2, 6, 8].

Заключение

В результате проведенного исследования были сделаны следующие выводы:

– для обеспечения стабильного экономического роста в России необходимо увеличить коэффициент монетизации до нормального (70% от ВВП) уровня;

– для того чтобы увеличение денежной массы не приводило к росту уровня инфляции, необходимо направлять дополнительную денежную массу в реальный сектор экономики, в первую очередь для финансирования высокотехнологичных инновационных проектов;

– усилить контроль Банка России за валютными спекуляциями на Московской бирже и выводом капиталов из страны.

Список литературы

1. Кротов М.И., Мунтиян В.И. Об антикризисной монетарной стратегии экономического развития России // Проблемы современной экономики. 2015. № 3. С. 17–26.
2. Глазьев С. Россия: главные аспекты мобилизационного проекта. Авторский доклад Изборскому клубу // Сайт Глазьев Р.У. 06.06.2018. [Электронный ресурс]. URL: <https://glazev.ru/articles/6-jekonomika/59411-rossija-glavnye-aspekty-mobilizatsionnogo-proekta> (дата обращения: 14.04.2019).
3. Кротов М.И., Мунтиян В.И. Монетизация – условие экономического роста в России // О мерах по преодолению кризисной ситуации в экономике России. М.: Издание Государственной Думы РФ, 2015. С. 131–144.
4. Косов М.Е. Финансовая система и безопасность экономики России в условиях санкций // Вестник экономической безопасности. 2016. № 6. С. 211–222.
5. Миркин Я.М. Финансовое будущее России: экстремумы, бумы, системные риски. М.: GELEOS Publishing House; Кэпитал Трейд Компани, 2011. 480 с.
6. Кротов М.И., Мунтиян В.И. Экономическая безопасность России: Системный подход. СПб.: Изд-во НПК «РОСТ», 2016. 336 с.
7. Экономическая безопасность России: Общий курс: учебник / Под ред. В.К. Сенчагова. М.: Дело, 2005. 896 с.
8. Принципы Стратегии экономического развития России до 2025 года // Торгово-промышленная палата Российской Федерации. М.: ТПП РФ, 2017. 116 с.

УДК 330.352.3

МАЛЫЙ БИЗНЕС В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ**Мамонов М.В.***ГОУ ВПО «Сибирский федеральный университет», Красноярск, e-mail: mamonovm@inbox.ru*

В статье исследуются понятие и сущность малого предпринимательства в Российской Федерации. Рассматриваются критерии отнесения рыночных субъектов к субъектам малого предпринимательства в соответствии с действующим законодательством. Анализируются нынешнее положение этой отрасли экономики, а также динамика и тенденции развития. В ходе исследования были выделены характерные черты и особенности малого предпринимательства в России, его роль в экономике нашей страны, а также структура действующих субъектов малого бизнеса. Кроме того, удалось рассмотреть основные проблемы, с которыми сталкиваются предприниматели в нашей стране, а также препятствия, тормозящие развитие малого бизнеса. Был проведен анализ основных видов государственной программной, финансовой и налоговой поддержки на федеральном и региональном уровнях, послаблений и льгот для отдельных видов субъектов малого предпринимательства, выявление их недостатков и оценка их эффективности. В работе предложены методы содействия предпринимателям со стороны государства, способные устранить существующие проблемы и свести к минимуму недостатки сектора малого бизнеса в РФ, улучшить его состояние и сократить разрыв между долей малого предпринимательства в экономике развитых стран и долей этой отрасли в ВВП России.

Ключевые слова: бизнес, малый бизнес, предпринимательство, малое предпринимательство, предприятие, предпринимательская деятельность

SMALL BUSINESS IN RUSSIAN ECONOMY**Mamonov M.V.***Siberian Federal University, Krasnoyarsk, e-mail: mamonovm@inbox.ru*

The article examines the concept and essence of small business in the Russian Federation. Criteria of reference of market subjects to subjects of small business according to the current legislation are considered. The current situation of this branch of economy, and also dynamics and tendencies of development are analyzed. The study highlighted the characteristics and features of small business in Russia, its role in the economy of our country, as well as the structure of existing small businesses. In addition, it was possible to consider the main problems faced by entrepreneurs in our country, as well as obstacles to the development of small business. The analysis of the main types of state program, financial and tax support at the Federal and regional levels, indulgences and benefits for certain types of small businesses, identifying their shortcomings and assessing their effectiveness. The paper proposes methods of assistance to entrepreneurs from the state that can eliminate existing problems and minimize the shortcomings of the small business sector in the Russian Federation, improve its condition and reduce the gap between the share of small business in the economy of developed countries and the share of this industry in Russia's GDP.

Keywords: business, small business, entrepreneurship, small entrepreneurship, enterprise, entrepreneurial activity

В наше время огромную роль в экономике развитых стран играют малые предприятия, также во всем мире наблюдается тенденция к увеличению числа субъектов малого бизнеса. Их развитие ведет к ускорению научно-технического прогресса, созданию новых рабочих мест, оказывает влияние на экономический рост, на насыщение рынка товарами надлежащего качества, то есть эти виды предпринимательства решают многие насущные экономические, социальные и другие проблемы, которые имеют место быть и в нашем государстве.

Цель исследования: поиск способов решения наиболее острых проблем развития малого предпринимательства в России.

В ходе работы использовались электронные ресурсы федеральных служб, учебные пособия, федеральные законы и официальные статистические данные. Также были применены следующие методы: экономический анализ и синтез информации, сравнение и статистико-экономический метод.

Согласно ФЗ № 209 от 24 июля 2007 г. субъектами малого бизнеса признаются за-

регистрированные в соответствии с законодательством Российской Федерации и соответствующие установленным условиям коммерческие предприятия. В них входят хозяйственные общества, хозяйственные товарищества, хозяйственные партнерства, производственные кооперативы, потребительские кооперативы, крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели со среднесписочной численностью работников за предшествующий календарный год до 100 человек, доход, полученный от осуществления предпринимательской деятельности за предшествующий календарный год которых, не превышает 800 млн руб. (постановление Правительства РФ от 04.04.2016 № 265).

Для хозяйственных обществ, хозяйственных товариществ и хозяйственных партнерств также должно выполняться одно из условий:

– в их уставном капитале доля субъектов РФ, общественных и религиозных организаций, благотворительных и других фондов не должна быть выше 25 % и доля иностранных

юридических лиц, юридических лиц, не являющихся малыми и средними предприятиями (пп. «а» п. 1 ч. 1.1 ст. 4 закона № 209-ФЗ), должна быть не более 49%;

– их деятельность заключается в практическом применении результатов интеллектуальной деятельности;

– организации являются участниками проекта «Сколково»;

– их учредителями являются юридические лица, входящие в утвержденный Правительством РФ перечень юридических

лиц, предоставляющих государственную поддержку инновационной деятельности;

– акции акционерного общества относятся к акциям высокотехнологичного сектора экономики [1].

В России на данный момент насчитывается 6 165 587 таких предприятий (рис. 1). В общей численности на них занято 13 933 675 человек (рис. 2).

Доля ИП среди всех субъектов малого бизнеса превосходит долю юридических лиц на 10,6% (рис. 3).

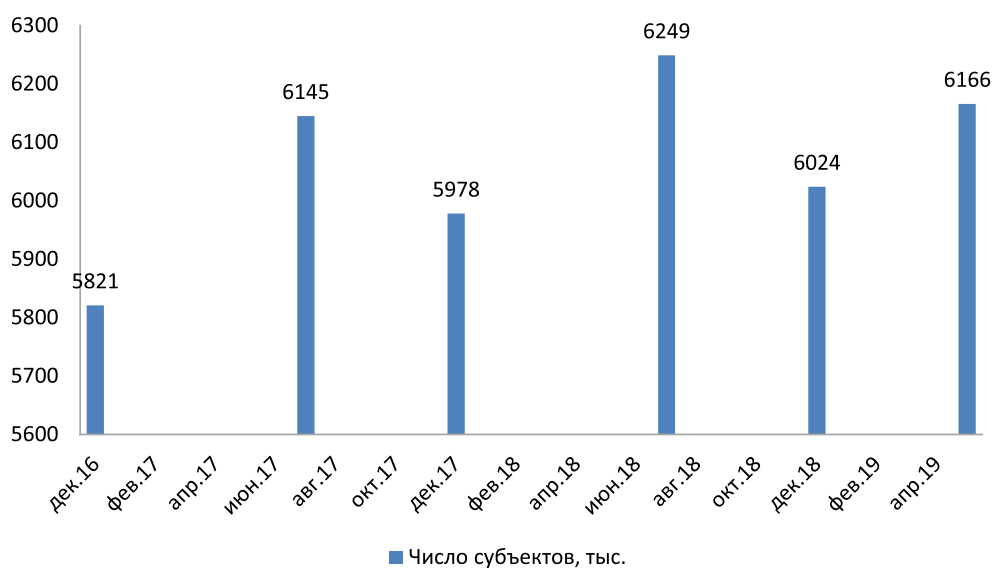


Рис. 1. Динамика количества микро и малых предприятий, зарегистрированных в Едином государственном реестре субъектов малого и среднего предпринимательства, за 01.12.2016–10.05.2019 гг.

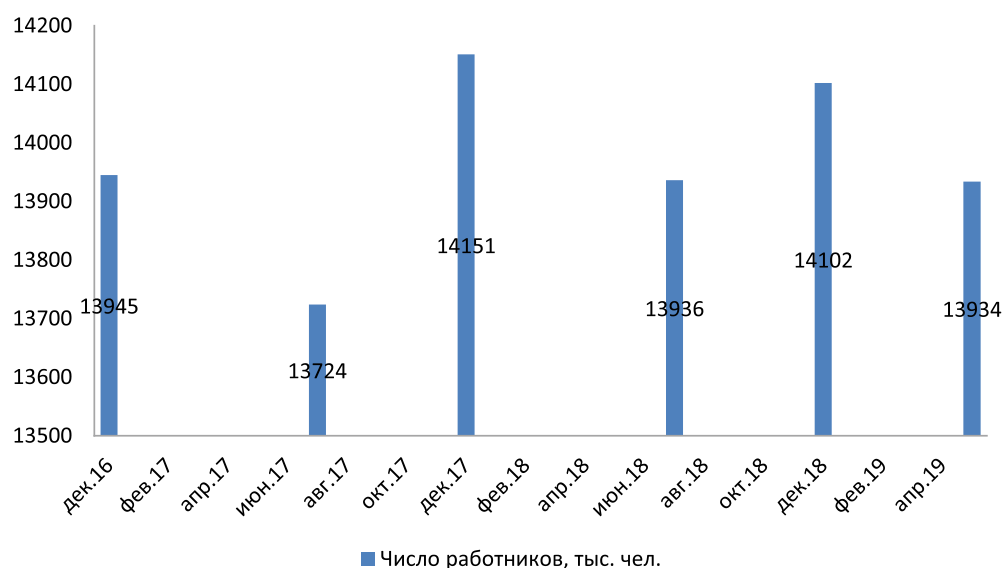


Рис. 2. Динамика суммы среднесписочной численности работников, занятых на малых и микропредприятиях, за 01.12.2016–10.05.2019

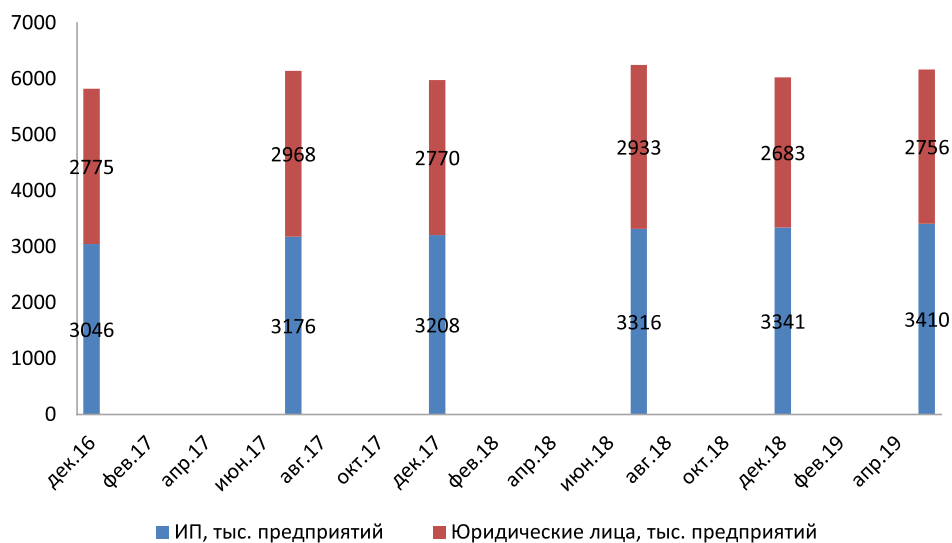


Рис. 3. Структура малого бизнеса в разрезе юридических лиц и индивидуальных предпринимателей за 10.12.2016–10.05.2019 гг.

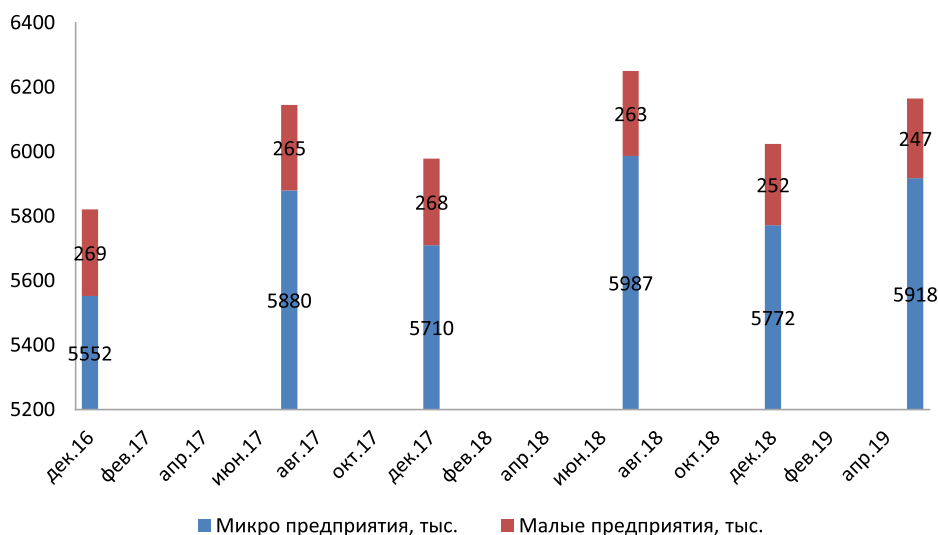


Рис. 4. Структура малого бизнеса в разрезе микро и малых предприятий за 10.12.2016–10.04.2019 гг.

Такое соотношение обусловлено особенностями деятельности индивидуальных предпринимателей и специальными налоговыми и административными послаблениями, введенными для них. Также динамика развития показывает, что число ИП постоянно возрастает.

Микропредприятия составляют 95–96% от всех субъектов малого предпринимательства [2] (рис. 4).

Доля малого и среднего бизнеса в экономике России составляет 21,9% или более 20 трлн руб. в денежном эквиваленте. В целом в России в малом бизнесе занято около 19% официально трудоустроенного населения [3].

Такая низкая доля малого предпринимательства в ВВП России характеризуется проблемами развития данного сектора экономики в нашей стране. Этих проблем множество, и среди них стоит отметить:

– Отсутствие статистических данных. Многие предприятия в сфере малого бизнеса ведут «черную» бухгалтерию, что не позволяет государству собирать корректные данные, на основе которых можно было бы планировать и реализовывать развитие отдельных отраслей экономики.

– Поддержка малого бизнеса в нашей стране нацелена большим образом на отдельные отрасли экономики (инновационная, сельскохозяйственная, область здраво-

охранения и др.), мало внимания уделяется многим другим отстающим и перспективным сферам.

– Даже при наличии уникальной идеи многие предприниматели не в состоянии найти начальный капитал и открыть свое дело. Большим затруднением для финансового обеспечения являются неподъемно высокие кредитные ставки и низкий процент одобрения банками.

– Отсутствие здоровой конкурентной среды с большими компаниями.

– Налоговое давление.

– Недостаточно развитая система поддержки малого бизнеса на региональном уровне [4].

Государство пытается поддерживать развитие малого предпринимательства в России. На данный момент действуют множество программ поддержки, такие как: федеральная программа «Умник» (федеральная программа, направленная на содействие предпринимателям в возрасте до 30 лет); программа «Старт» (федеральная программа, оказывающая финансовую поддержку предпринимателям, занимающимся созданием и продвижением различных современных технологий); «Развитие» (федеральная программа, которая позволяет получить финансовую помощь размером до 15 млн руб. на развитие своего малого либо среднего бизнеса и создание дополнительных рабочих мест); федеральная программа «Интернационализация» (программа, которая предоставляет уникальную возможность малому бизнесу, ориентированному на работу с иностранными партнерами, получить партнеров в случае их удовлетворения качеством товара) и др.

Местное самоуправление в регионах выделяет гранты на осуществление предпринимательской деятельности. Также существует система предоставления безвозмездной материальной поддержки для владельцев компаний от гарантийных фондов, венчурных фондов, многофункциональных центров и центров занятости населения.

Помимо этого, на территории нашей страны введены 4 специальных системы налогообложения для малых предприятий, которые освобождают от уплаты налогов, которые уплачиваются в случае применения общей системы налогообложения.

1. Упрощенная система налогообложения (УСН).

$$\begin{aligned} \text{Сумма налога} &= \\ &= \text{Ставка налога} * \text{Налоговая база.} \end{aligned}$$

При использовании УСН можно выбрать в качестве объекта налогообложения доходы

или доходы, уменьшенные на величину произведенных расходов (иногда говорят «доходы минус расходы» ст. 346.14 НК РФ).

В рамках упрощенной системы налогообложения ставки по налогам зависят от выбранного объекта налогообложения.

Когда в качестве объекта налогообложения выступают «доходы», ставка составляет 6%.

При объекте налогообложения «доходы минус расходы» ставка равняется 15%.

2. Единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности (ЕНВД).

$$\text{ЕНВД} = (\text{Налоговая база} * \text{Ставка налога}) - \text{Страховые Взносы}$$

$$\text{Налоговая база} = 15\% \text{ от величины вмененного дохода.}$$

3. Патентная система налогообложения (ПСН). Действительна исключительно для ИП.

$$\text{ПСН} = (\text{Налоговая База} / 12 \text{ месяцев} * \text{количество месяцев срока, на который выдан патент}) * \text{Налоговая ставка.}$$

Налоговая база – денежное выражение потенциально возможного к получению индивидуальным предпринимателем дохода за год по виду предпринимательской деятельности, в отношении которого применяется патентная система налогообложения, устанавливаемого на календарный год законом субъекта Российской Федерации.

Налоговая ставка составляет 6%.

4. Единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН) – это специальный налоговый режим, разработанный исключительно для производителей сельскохозяйственной продукции.

$$\begin{aligned} \text{Сумма налога} &= \\ &= \text{Ставка налога} * \text{Налоговая база.} \end{aligned}$$

Налоговая ставка 6%.

Налоговой базой выступает денежное выражение доходов, уменьшенных на величину расходов (п. 1 ст. 346. 6 НК РФ) [5].

Заключение

Опыт применения показывает, что существующие методы поддержки и льготы для индивидуальных предпринимателей и юридических лиц, занимающихся малым бизнесом в России, неэффективны и плохо освещены для бизнесменов. Нашему государству следует больше внимания уделять данному сектору экономики, поскольку он является самым главным в рыночной экономике в развитых странах, где государственное регулирование во многом влияет на благоприятную среду для развития малого бизнеса. Нашему государству, следуя при-

мерам других стран, стоило бы придерживаться политики, направленной на развитие малого бизнеса, и снизить налоговую ставку для действующих систем налогообложения для субъектов малого предпринимательства в первые годы их деятельности. Так, снизив ставку по УСН до 4,5% при выборе в качестве объекта налогообложения «доходы» и до 12% при выборе объекта «доходы минус расходы» в первые два года работы предприятия, можно было бы рассчитывать на то, что большее количество предприятий не прекратит свое существование на первоначальном этапе. Новые предприятия смогли бы больше прибыли вкладывать в развитие, развиваясь, создавать новые рабочие места и вести к росту всей экономики нашей страны.

Также и региональные власти должны больше внимания уделять малому предпринимательству, поскольку поддержка на региональном уровне осуществляется неудовлетворительно, так как подавляющая часть налоговых сборов уходит в федеральный бюджет, таким образом бюджет субъекта РФ не позволяет полноценно поддерживать предпринимателей. В 2019 г. организации выплачивают налог на прибыль по ставке в 20%, из которых 3% уходят в федеральный бюджет и 17% остаются в региональ-

ном. Пересмотрев распределение этого налога и отменив обогащение федерального бюджета за его счет, можно было бы достичь увеличения регионального бюджета, благодаря чему стало бы возможным учреждение специального уполномоченного органа, ответственного за предпринимательство в каждом регионе. Этот вопрос требует доработки с точки зрения законодательства и реализации на практике.

Список литературы

1. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: федеральный закон Российской Федерации от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ [в ред. от 28.12.2013 г.] // Собрание законодательства РФ. 2014. № 31. Ст. 4006.
2. Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства: Федеральная налоговая служба. [Электронный ресурс]. URL: <https://ofd.nalog.ru/statistics.html> (дата обращения: 23.05.2019).
3. Малое и среднее предпринимательство в России: официальные публикации: Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru/>, свободный (дата обращения: 23.05.2019).
4. Акимов О.Ю. Малый и средний бизнес: эволюция понятий, рыночная среда, проблемы развития: учебное пособие. М.: Финансы и статистика, 2017. 412 с.
5. Налогообложение в Российской Федерации: Федеральная налоговая служба. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.nalog.ru/rn77/taxation/>, свободный (дата обращения: 23.05.2019).

УДК 338.12

АНТИИНФЛЯЦИОННАЯ ПОЛИТИКА ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Петров И.С.

*СФУ «Институт управления бизнес-процессами и экономики», Красноярск,
e-mail: petrovrusprof@mail.ru*

В рамках настоящей статьи затронута проблема инфляции. Данная проблема актуальна не только на уровне отдельного социального объекта или конкретного государства, но и в масштабе всего мира. С инфляцией связывают жестокие социальные потрясения, самые глубокие экономические кризисы нашего и прошедших веков, в то же время контролируемая ползучая инфляция является эффективным средством стимулирования деловой активности. С развитием общественных отношений, развитием рынка, их постоянным усложнением изменялась и инфляция, принимая новые формы на разных исторических этапах экономики. В настоящее время инфляция – один из самых опасных процессов, негативно воздействующих на финансы, денежную и экономическую систему в целом. Представлен аналитический обзор показателей инфляции в стране, а также обозначен прогнозный уровень инфляции на период 2019–2022 гг. Рассмотрена денежно-кредитная политика Центрального банка России, направленная на удержание показателей инфляции на допустимом для роста экономики страны уровне. Проведен анализ последствий инфляции, предложены пути сдерживания скачков инфляции в России. Кроме того, предпринята попытка моделирования разделения полномочий и ответственности в реализации антиинфляционной политики государства.

Ключевые слова: антиинфляционная политика, гиперинфляция, инфляция, инфляционные процессы, санкции

THE ANTI-INFLATIONARY POLICY OF THE CENTRAL BANK OF THE RUSSIAN FEDERATION

Petrov I.S.

Institute of business processes and economy management, Krasnoyarsk, e-mail: petrovrusprof@mail.ru

Within the limits of present clause is mentioned a problem of inflation. The given problem is actual not only at a level of separate social object or the concrete state, but also in scale of all world. With inflation linked by brutal social shocks, the deepest economic crises of our and past centuries, at the same time controlled creeping inflation is an effective means of stimulating business activity. With the development of public relations, the development of the market, their constant complication changed and inflation, taking new forms at different historical stages of the economy. Currently, inflation is one of the most dangerous processes affecting the finances, monetary and economic system. The state-of-the-art review of parameters of inflation in the country is presented, and also designated прогнозный a rate of inflation for the period 2019 – 2022 the monetary and credit policy of the Central Bank of Russia, directed on deduction of parameters of inflation on admissible for growth of a national economy a level is considered. The analysis of consequences of inflation is lead, ways of restraint of jumps of inflation to Russia are offered. Besides attempt of modelling of division of powers and the responsibility in realization of an anti-inflationary policy of the state is undertaken.

Keywords: anti-inflationary policy, hyperinflation, inflation, inflationary processes, sanctions

На наш взгляд, абсолютно любой вид инфляции кроет в себе негативные, не только экономические, а также и социальные последствия. Тем не менее напрашивается вывод, что умеренная инфляция привносит определенную оживленность в экономическую конъюнктуру страны. Однако же не стоит забывать, что даже самый низкий уровень инфляции способен исказить ценовой сигнал. Кроме того, процессы экономики, которые принимают во внимание фальсифицированную ценовую информацию, пусть даже они учтены по всем правилам, со временем утрачивают свою эффективность. Цены на товары и услуги, которые включают несколько искаженную информацию, только будут усугублять неравномерность в экономике страны и, при других одинаковых условиях, уровень инфляции будет только возрастать.

Безусловно, основным аспектом в решении проблемы, мы считаем, является действенный контроль над эмиссией, за счет нее невозможно производить финансирование. Данные методы не могут снизить уровень инфляции до ее естественного уровня. Дабы добиться стабильности отечественной экономики, целесообразно предоставлять населению наиболее правдивую информацию, раскрывающую экономическую обстановку в стране. В свою очередь, это предоставит возможность хозяйствующим субъектам достаточно быстро начать действовать. Однако же следует отметить, что увеличение государством кредитов вовсе не решит сложившуюся проблему, а только лишь усугубит ситуацию.

Необходим кардинальный пересмотр всей финансовой политики государства, а именно подлежат прекращению нерентабельные проекты, следует пересмотреть всю структуру

производства и далее направить все силы на развитие хозяйства в целом, несмотря на то, что сделать это довольно трудно.

Цель исследования: рассмотреть положительные и отрицательные стороны инфляции, провести анализ уровня инфляции за последние годы, выявить проблемы и предложить пути выхода из них.

Материалы и методы исследования

В качестве теоретической и методологической базы настоящего исследования послужили работы различных ученых-экономистов, направленных на изучение проблем инфляции в России. Основопологающим является системный анализ теории и практики, который имеет конечной целью разработку определенных методических рекомендаций по развитию сдерживающих инфляцию факторов. В исследовании были применены следующие методы: логический, сравнительный, статистический.

Результаты исследования и их обсуждение

В современном экономическом мире важной проблемой является ускоренный темп роста инфляции. Инфляция представляет собой обесценивание денежной массы, что приводит к серьезным последствиям экономики. Конечно, среди них есть не только отрицательные аспекты, но и положительные. К ним можно отнести и стимулирование покупательной способности, благодаря чему спрос на товары постоянен и находится на нормальном уровне. Инфляция также помогает оставить на рынке только те фирмы, которые отличаются наибольшей стабильностью, а фирмы слабее разоряются. Инфляция заставляет людей вкладывать деньги под проценты в банк, чтобы уменьшить их обесценивание, тем самым стимулируется также и вложение денег в производство [1, с. 423].

Совсем другая ситуация возникает, когда инфляция приобретает галопирующий характер или в стране наступает гиперинфляция. Это наносит сильнейший удар по экономике страны. Главной проблемой является повышение цен на товары и услуги, причем улучшения их качества не происходит. В итоге на одно и тоже количество денег возможно купить уже меньшее количество товара или услуги, чем вчера. То есть можно говорить о снижении реальной покупательской способности и обесценивании денег. У компаний возникает необходимость раз за разом менять ценники на товарах, чтобы не уйти в «минус». Существуют и так называемые «издержки стоптанной башмаков», когда людям необходимо посто-

янно бегать по банкам и вкладывать свои деньги, так как инфляция не позволяет хранить их в кошельке.

В итоге эта бесконечная «беготня» заставляет тратить свое драгоценное время. Важной проблемой также является перераспределение дохода от кредитора к кредитующему, в результате которого снижается реальный процент, который получит сам кредитор, давая деньги в долг. Таким образом, из-за инфляции снижается стоимость денег, и, соответственно, для должника это является плюсом, а для кредитора – существенным минусом. Так, например, если процент по вкладу составляет 20%, а уровень инфляции – 15%, то кредитор получает прибыль всего в 5%, а не в 20%. То же самое касается и вкладчиков: процент в результате инфляции со своего вклада получают существенно меньший. Менее всего «защищены» от инфляции те специалисты (или домохозяйства), доход у которых фиксированный: их зарплаты стали позволять не жить, а существовать. Больше повезло тем, чья зарплата определяется не государством, а рынком. Можно в целом отметить, что инфляция затрагивает и фирмы, и домохозяйства, влияет не только на сферу экономики, но и на остальные, вызывая массовые волнения и нестабильность ситуации [2, с. 282].

Основным и очень важным показателем уровня инфляции выступает индексный показатель цен. Однако инфляция в нашей стране, к примеру в отличие от множества других стран, измеряется вовсе не дефлятором ВВП, а собственно индексом потребительских цен. Согласно утверждениям экспертов Международного валютного фонда, 2% – это только приблизительный уровень «нормальной» инфляции для стран с развитой экономикой. Еще на 2% эксперты МВФ допускают рост уровня инфляции непосредственно для развивающихся экономик [3, с. 162].

Проследим динамику инфляции в нашей стране за последние годы. Так, согласно данным, представленным на рис. 1, мы можем наблюдать, что уровень инфляции в России за последние три года снижается. При этом можно наблюдать, что годовой уровень инфляции в России по итогам 2016 г. соответствует показателю в 5,4%, при ключевой ставке на конец 2016 г. в 10,00%. Весьма очевидно, что такой несколько низкий уровень инфляции в нашей стране стал также наиболее низким за всю историю России. Уровень инфляции в сравнении с показателем 2015 г. существенно снизился и его значение составило 12,9%. А уже в апреле 2017 г. показатель инфляции в стране составил 0,33%, что превышает значение показателя в марте на 0,20% [2, с. 283].

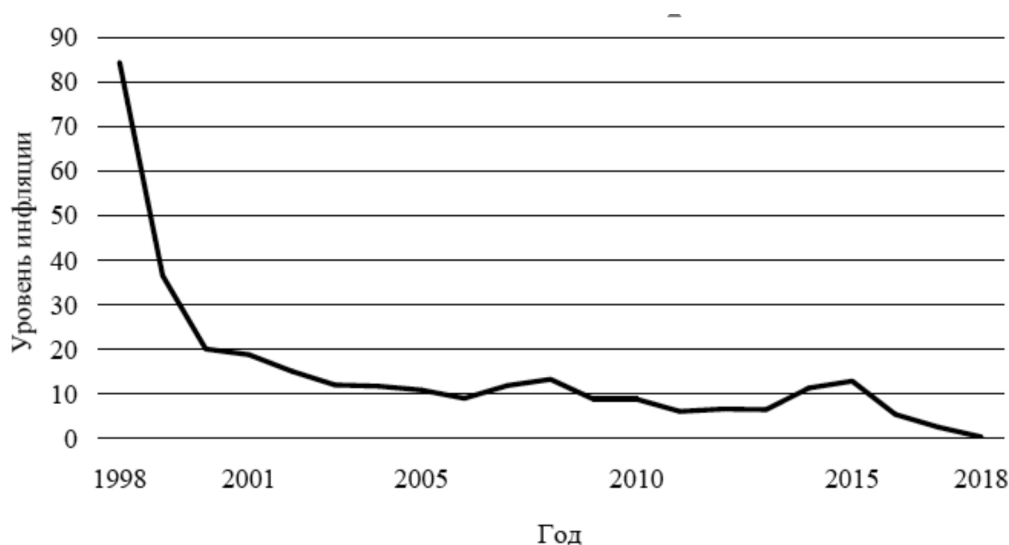


Рис. 1. Уровень инфляции в России [2, с. 283]

Для того чтобы в России стабилизировать уровень инфляции, целесообразно проводить мониторинг ее показателей и на основании полученных данных делать определенные прогнозы дальнейшего развития ситуации в экономике страны. Данная функция возложена непосредственно на Центральный банк России, в полномочия которого входит проведение денежно-кредитной и налогово-бюджетной политики в РФ.

Поэтому если проследить прогнозные значения показателя инфляции в 2020 и 2021 гг., сделанные Центробанком России, то мы можем увидеть повышение показателя инфляции на 3 и 4 процентных пункта соответственно. В дальнейшем уровень инфляции будет снижаться – в 2021 г. составит 3%, а в 2022 г. – 2,9%. Прогнозируемые минимальные и максимальные значения уровня инфляции представлены в таблице «Прогнозируемые уровни инфляции» [4].

Прогнозируемые уровни инфляции (%) [4]

Год	Прогнозное значение	Максимальное прогнозное значение	Минимальное прогнозное значение
2018	2,8	3,8	1,8
2019	3,1	4,1	2,1
2020	3,2	3,7	2,7
2021	3,0	3,	2,5
2022	2,9	3,4	2,4

Из-за резкого скачка индекса инфляции могут возникнуть ухудшения соци-

ально-экономической обстановки, а именно: снижение заработной платы, пенсий, перераспределение национального дохода в пользу государства, монополистов, возможно и сокращение персонала на рабочих местах. К примеру, массовые санкции в отношении России осенью 2014 г. вызвали падение курса рубля и ознаменовали это время спадом экономики нашей страны. Последствиями стали, во-первых, увеличение количества безработных, во-вторых, рост уровня инфляции. Инфляция в свою очередь зависит от множества факторов, именно из-за этого процесс создания модели инфляционных процессов трудоемок и в первую очередь требует обоснованных и точных расчетов и выводов о проделанном анализе. В любой экономике имеются отдельные особенности, которые напрямую или косвенно касаются инфляции. Поэтому и модели обесценения денежных средств могут совершенно различаться друг от друга [5, с. 238].

Таким образом, подводя итог, отметим, что возможность возврата уровня инфляции к показателям в 4% к концу 2019 г. обоснована достаточно большим спектром индикаторов ценовой динамики. Значения показателей инфляции, показывающие в большей степени устойчивую ее часть, в последнее время занимали стабильные позиции либо же начали расти. Базовая инфляция в июле 2018 г. составляла 2,4% (в июне 2018 г. данный показатель соответствовал отметке в 2,3%, а в мае соответственно 2%). В июле 2018 г. граница распределения приростов

цен держала уровень в 2,5 %. В большей степени плотная концентрация приростов цен сместилась к показателям в 2,9–3,0 % (в июне 2018 г. данный показатель соответствовал 2,5 %) [6].

По прогнозам Банка России ожидается временный рост годового уровня инфляции 4 % в 2019 г. согласно запланированным в бюджетно-налоговой политике налоговым мерам. Несмотря на то, что налог на добавленную стоимость увеличивается с января 2019 г., однако же влияние на цены проявилось уже в 2018 г. Подобная ситуация в общем сходна с опытом тех государств, которые ранее уже повысили налог на добавленную стоимость. Центробанку России необходимо более тщательно мониторить динамику инфляционных ожиданий и проводить анализ их влияния на цены в процессе проведения в России намеченной денежно-кредитной политики. В целом же проводимая в России денежно-кредитная политика является весьма успешной. Как мы можем наблюдать, созданы все условия для сдерживания роста инфляции, что, в свою очередь, благоприятно скажется на экономике страны в целом и на качестве жизни ее граждан [6].

Не вызывает никаких сомнений, что целесообразно осуществлять контроль над уровнем инфляции, поскольку высокий уровень инфляции может в дальнейшем перерасти в гиперинфляцию, которая будет настоящим бедствием для отечественной экономики в целом. Гиперинфляция, безусловно, мешает платежным средствам выполнять их основную функцию, кроме того, наносит непоправимый ущерб банковской системе государства. Необходимо отметить, что вовсе искоренить инфляцию в экономике страны невозможно, однако же целесообразно снизить темпы ее развития до минимального значения. Для этого со стороны государства должна быть проведена действенная антиинфляционная политика. Имеется несколько методов для эффективной реализации государственной антиинфляционной политики, одним из которых можно считать метод «шоковой терапии». Другим же методом снижения уровня инфляции можно считать многократное, но небольшое снижение уровня роста денежной массы, что не дает «просесть» уровень производства, однако же и не способствует скорому снижению уровня инфляции в стране.

Как показала практика, Центральный банк России далеко не всегда может справиться с инфляцией в стране даже в самые ответственные периоды. Тем самым

напрашивается вывод, согласно которому на инфляцию в России оказывает влияние не столько политика Центрального банка РФ, но также немонетарные факторы, которыми, к сожалению, Центральный Банк РФ на данный момент не может управлять. К таким факторам можно отнести бюджетные расходы, а также монополизацию либо, по крайней мере, отсутствие должного уровня конкуренции во многих отраслях экономики.

Весьма очевидно, что рассматриваемая в рамках настоящей статьи проблема не является для России новой. Так, на динамику инфляции кроме денежно-кредитной политики государства оказывают определенное влияние бюджетная, внешнеэкономическая, а также тарифная, структурно-отраслевая и антимонопольная политика. Общеизвестно, что бюджетная, налоговая и денежно-кредитная политика страны являются важными направлениями макроэкономического государственного урегулирования. Тем самым вместе данные направления политики государства составляют мощнейший механизм урегулирования современных экономических процессов в России. Тем самым необходимо обеспечить скоординированность важных направлений макроэкономической политики государства для достижения наиболее приоритетных целей. На наш взгляд, наиболее дискуссионным вопросом является то, какая из указанных политик, а именно денежно-кредитная либо же бюджетно-налоговая, должна играть ключевую роль в системе макроэкономического урегулирования. У каждой из данных политик имеются как сильные, так и наиболее слабые стороны. Тем самым твердо заявлять о превосходстве какого-либо из рассматриваемых направлений будет ошибочным.

С позиции финансовой стабильности государства считается, что именно денежно-кредитная политика государства стоит над бюджетно-налоговой в том ключе, что она крайне не допускает финансирование бюджетного дефицита непосредственно за счет эмиссии. Однако же в результате установления целей бюджетная политика государства имеет намного больше полномочий, в отличие от денежно-кредитной политики. Поскольку денежно-кредитная политика государства, как правило, преследует цель прежде всего финансовой и ценовой стабильности в стране, тогда как благодаря бюджетно-налоговой политике государства можно однозначно достигать как экономических, так и значимых социальных интересов [7, с. 57].



Рис. 2. Модель разделения полномочий и ответственности в реализации антиинфляционной политики [8, с. 400]

Таким образом, как денежно-кредитная, так и бюджетно-налоговая политика нашего государства вовсе не лишены определенных недостатков, однако же они не могут эффективно проводиться без взаимной скоординированности. К примеру, чрезмерное ограничение расходов государства для снижения уровня инфляции на основе традиционной кейнсианской модели должно, как правило, привести к снижению показателей совокупного спроса, что, в свою очередь, может отрицательно сказаться на росте экономики страны. Консультации и координация действий Центрального банка РФ и Правительства РФ особенно значимы в современных условиях нестабильности со стороны внешних рынков, которые ведут одновременно к понижению темпов роста показателей ВВП и, соответственно, ускорению инфляции, поскольку в таком случае целесообразно обеспечить наиболее оптимальный баланс интересов между темпами роста и соответственно ценовой стабильностью. Имеющаяся несогласованность денежно-кредитной и бюджетной политики России проявилась в новом режиме отечественной валютной политики. Центральный банк РФ объявил о том, что произведен переход на плавающий валютный курс и тем самым не считает целесообразным составлять прогнозы его колебаний и устанавливать какие-либо целевые ориентиры по нему. В то время как бюджет страны продолжает формиро-

ваться исходя из определенных прогнозов цен на нефть и курса доллара США.

Весьма очевидно, что Банк России в условиях современного развития отечественной экономики может оказывать влияние на весьма ограниченный спектр причин возникновения инфляции, тем самым всю ответственность за достижение целевых показателей по инфляции возлагать только лишь на Банк России было бы, конечно же, несправедливым. Следовательно, возникает проблема установления полномочий и ответственности в рамках государственной антиинфляционной политики. Далее представлена модель разделения полномочий и ответственности в реализации антиинфляционной политики, которая предполагает разделение полномочий и ответственности за монетарную и немонетарную инфляцию (рис. 2) [8, с. 400].

Таким образом, Центральный банк и Правительство должны устанавливать подконтрольный себе целевой ориентир инфляции. Для Центрального банка это может быть уровень монетарной инфляции, для Правительства таким ориентиром должен быть уровень немонетарной инфляции. Такое разделение сразу вносит ясность относительно полномочий и ответственности за результаты проводимой политики. Однако оно же требует наличия научного методологического подхода определения вклада каждого из факторов в конечный уровень инфляции. Далее органы

разрабатывают и реализуют соответствующую политику [9, с. 198].

Выводы

Таким образом, на основании всего вышеизложенного, мы приходим к выводу, что инфляция – чрезвычайно актуальная проблема современной экономики, которая требует особого внимания и может повлечь за собой серьезные последствия. Поэтому так важно осуществлять контроль роста инфляции и стабилизировать в случае увеличения ее уровня.

Иными словами, необходимо дальнейшее формирование государственной антиинфляционной политики, в которую необходимо ввести мероприятия, которые могут позволить найти решение вышеперечисленным проблемам российской экономики. При этом денежно-кредитная политика, которая осуществляется ЦБ РФ, будет являться только частью этой политики, а общество сбросит с ЦБ ответственность за задачи, которые не могут решаться обособленным монетарным регулированием.

Список литературы

1. Белов В.И., Пусенкова А.А. Инфляция как одна из макроэкономических проблем современной экономики РФ // Синергия Наук. 2018. № 22. С. 423–429.
2. Карапетян Е.Э. Особенности протекания инфляционных процессов в России и антиинфляционная политика // Аллея науки. 2018. Т. 5. № 5 (21). С. 282–288.
3. Ильяшенко В.В. Влияние рестриктивной денежной и финансовой политики на инфляцию в России // Журнал экономической теории. 2016. № 13 (23). С. 162.
4. Прогнозируемые уровни инфляции [Электронный ресурс]. URL: <https://www.minfin.ru/ru/document> (дата обращения: 25.05.2019).
5. Зубашенко А.А. Инфляция как индикатор уровня социально-экономической жизни общества: сборник докладов VI Всероссийской научно-практической конференции. В 4-х т. 2018. С. 238–240.
6. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2017 год и период 2018 и 2019 годов // Официальный сайт ЦБ РФ. [Электронный ресурс]. URL: http://www.cbr.ru/publ/ondkp/on_2017.pdf (дата обращения: 25.05.2019).
7. Бондарев А.С. Антиинфляционная политика и проблема согласованности денежно-кредитной и бюджетно-налоговой политики // Хроноэкономика. 2018. № 3 (11). С. 57–62.
8. Журавлев А.В. Антиинфляционная политика на современном этапе // Всероссийская конференция студентов и молодых ученых. 2018. С. 400–411.
9. Демидович А.А., Демидович И.А. Анализ последствий инфляции // Современные научные исследования и разработки. 2018. Т. 2. № 5 (22). С. 198–199.

УДК 338.12

АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Решетова У.Р.*ГОУ ВПО «Сибирский федеральный университет», Красноярск, e-mail: ulya_reshetova@mail.ru*

Экономика в России является нестабильной, она постоянно изменяется и зависит от многих факторов. Для того чтобы понять, каково экономическое состояние России на современном этапе, были проанализированы основные показатели национальной структуры экономики. В данной статье было проанализировано изменение ВВП России, импорта и экспорта, отраслевой структуры экономики на современном этапе, то есть за последние 5 лет: с 2014 по 2018 г.. Также был рассчитан чистый экспорт и найдено соотношение таких сфер российской экономики, как сфера услуг, сфера промышленного производства и сфера сельского хозяйства. Изменение этих показателей влияет на структуру национальной экономики, ее состояние. С помощью анализа структуры национальной экономики можно выяснить, как изменить политику в сфере экономики так, чтобы экономическое состояние России стало лучше и стабильнее. Структура российской экономики анализируется каждый год, так как это является важным шагом к решению основных экономических проблем, разработке новых планов и построению возможных перспектив развития национальной экономики. На основе вычисленных преобразований в Российской Федерации были сделаны выводы о развитии и состоянии экономики страны в целом.

Ключевые слова: структура российской экономики, ВВП, импорт и экспорт, чистый экспорт, отраслевая структура

ANALYSIS OF THE STRUCTURE OF THE RUSSIAN ECONOMY AT THE CURRENT STAGE

Reshetova U.R.*Siberian Federal University, Krasnoyarsk, e-mail: ulya_reshetova@mail.ru*

The economy in Russia is unstable, it is constantly changing and depends on many factors. In order to understand the current economic situation in Russia the main indicators of the national structure of the economy were analyzed. This article analyzes the changes in Russia's GDP, imports and exports, the sectoral structure of the economy over the past 5 years: from 2014 to 2018. What is more, net export was calculated and the ratio of such spheres of the Russian economy as the service sector, industrial production and agriculture was found. Changes in these indexes affect the structure of the national economy and its state. By analyzing the structure of the national economy it is possible to find out how to change the policy in the economical sphere so that the economic condition in Russia becomes better and more stable. The structure of the Russian economy is analyzed every year, as it is an important step towards solving main economic problems, developing new plans and building potential prospects in developing national economy. In terms of the calculated transformations in the Russian Federation conclusions about the development and state of the economy as a whole were drawn.

Keywords: structure of the Russian economy, GDP, import and export, net export, industrial structure

Состояние экономики России, как и любой другой страны, меняется с каждым годом, поэтому важно всегда следить и анализировать как макроэкономические, так и микроэкономические показатели в экономике. Для того чтобы проанализировать структуру национальной экономики, обычно рассматриваются конкретные изменения в экономике, на основе которых можно понять, какие проблемы возникли или были решены со временем, на что следует уделить внимание и каких изменений экономики можно ожидать в будущем. Стоит отметить, что для более глубокого изучения ситуации экономики в стране следует рассматривать как можно больше влияющих на нее макроэкономических факторов. В статье рассмотрены лишь основные из них.

Цель исследования: проанализировать структуру российской экономики на современном этапе.

Материалы и методы исследования

В ходе работы были использованы такие материалы, как электронные ресурсы, научные статьи, размещенные в журналах, и официальные статистические данные. Методами являются: экономический анализ и синтез информации, сравнение и статистико-экономический метод.

Результаты исследования и их обсуждение

Структура экономики отражает совокупность пропорций и отношений между всеми элементами хозяйственной системы, обеспечивающей ее целостность. Понятие структуры национальной экономики является многоплановым, его можно рассматривать с разных точек зрения, которые характеризуют соотношение различных элементов хозяйственной системы. На

формирование структуры национальной экономики оказывают влияние: научно-технический прогресс, длительные процессы общественного разделения труда, рост и усложнение потребностей людей, масштабы и ограничения первичных производственных ресурсов, учет внешнеэкономических факторов [1].

Основным макроэкономическим показателем, характеризующим структуру российской экономики, является валовой внутренний продукт (или ВВП). ВВП – это количество товаров и услуг, произведенное на территории отдельно взятой страны как отечественными, так и иностранными производителями в течение года и выраженное в денежном эквиваленте. Данный показатель является критерием оценки экономики государства.

Рассмотрим, как изменялся ВВП в российской экономике с 2014 по 2018 г. в табл. 1.

Таблица 1
Значение ВВП России с 2014 по 2018 г., в текущих ценах, в млрд руб. [2].

Год	ВВП, млрд руб.
2014	79058,5
2015	83094,3
2016	86014,2
2017	92101,3
2018	103875,8

Графически это будет выглядеть следующим образом (рис. 1).

Как видно из графика, ВВП Российской Федерации увеличивается с каждым годом. Рост ВВП обозначает, что в экономике Рос-

сии наблюдается экономический рост. Однако темпы роста экономики малы, она развивается очень медленно. В конце 2018 г. Алексей Кудрин, глава Счетной Палаты, отметил, что экономика России попала в «застойную яму», которая длится дольше, чем когда бы то ни было [3]. Также стоит учитывать валютный кризис в России с 2014 по 2015 г., который сильно повлиял на ВВП России и, соответственно, на развитие национальной экономики. В 2017 г. происходит небольшой рост экономики, благодаря увеличению цен на нефть, но динамика роста носит неравномерный характер.

Изменение импорта и экспорта также характеризует структуру российской экономики. Импорт и экспорт – два взаимно противоположных хозяйственных процесса, экономически связывающих друг с другом целую группу стран и обуславливающих их взаимную экономическую заинтересованность друг в друге. В случае импорта производится закупка и ввоз товаров, технологий, услуг и капитала из-за границы для их реализации на внутреннем рынке страны-импортера. В случае экспорта – вывоз за границу товаров, технологий и т.д. страны-экспортера [4].

Ниже представлен график кривых экспорта и импорта в России с 2015 по 2017 г. (рис. 2), информация взята из табл. 2 [4].

Таблица 2
Экспорт и импорт товаров в России с 2015 по 2017 г., в млрд долл. [5]

Экспорт			Импорт		
2015	2016	2017	2015	2016	2017
343,5	285,7	357,8	182,9	182,4	227,5

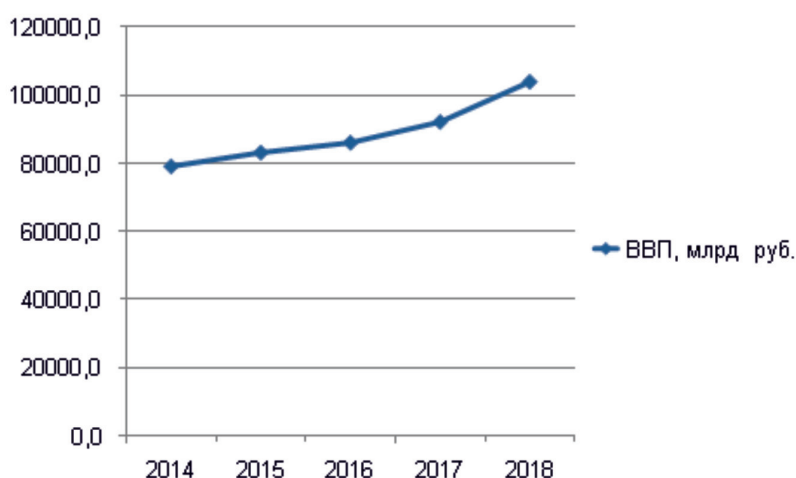


Рис. 1. Значение ВВП России с 2014 по 2018 г. (составлено автором)

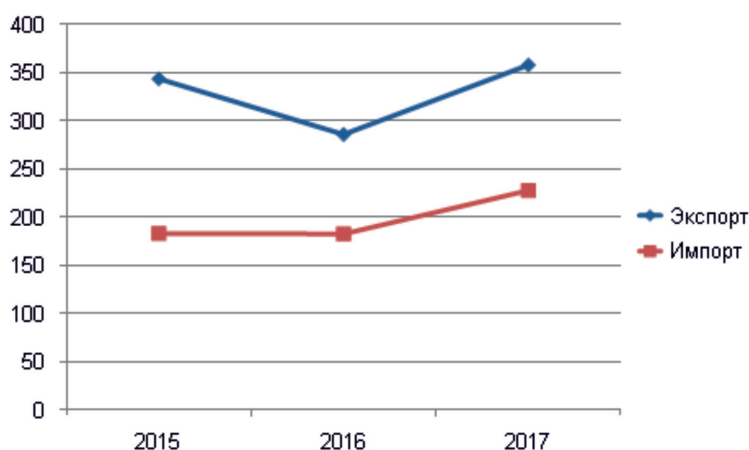


Рис. 2. Экспорт и импорт России с 2015 по 2017 г., в млрд долл. (составлено автором)

Из табл. 2 можно найти чистый экспорт, который рассчитывается по формуле

$$Ч_э = Э - И,$$

где $Ч_э$ – чистый экспорт,
 $Э$ – экспорт,
 $И$ – импорт.

С помощью представленной выше формулы можно рассчитать чистый экспорт для каждого года. Результаты получившихся значений представлены в табл. 3.

Таблица 3
 Значение чистого экспорта
 с 2015 по 2017 г., в млрд долларов
 (составлено автором)

Год	Чистый экспорт, млрд долл.
2015	160,6
2016	103,3
2017	130,3

Таким образом, в России чистый экспорт положителен в период с 2015 по 2017 г., значит, он увеличивает объем национального продукта. В данном случае расходы иностранцев увеличивают валютные резервы Российской Федерации, поскольку зарубежные расходы на экспортируемые товары и услуги превышают затраты на импортируемые. Стоит отметить, что внешняя торговля сглаживает колебания ВВП России, так что рост чистого экспорта является одним из показателей улучшения экономики России и ее развития.

Отраслевая структура России является соотношением сфер и отраслей экономики страны. Она отражает уровень развития производительной силы и общественное разделение труда.

Включает в себя основные отраслевые комплексы:

- ТЭК (топливно-энергетический);
- АПК (аграрно-промышленный);
- ОПК (оборонно-промышленный);
- Торговля и общественное питание;
- ЖКХ;
- Машиностроительный;
- Инвестиционный и другие.

Далее рассмотрена структура валовой добавленной стоимости по отраслям экономики России по отраслям за период с 2014 по 2018 г., информация представлена в табл. 4. Валовая добавленная стоимость характеризуется вычетом из выпуска (стоимостью всех произведенных товаров и услуг) промежуточного потребления (стоимость товаров и услуг, полностью потребленных в процесс производства). Валовая добавленная стоимость является частью ВВП.

В табл. 4 указана доля разных видов деятельности, в % к итогу.

Как видно из таблицы, ведущими отраслями экономики России являются:

- добыча полезных ископаемых (причем с 2014 по 2018 г. доля данной отрасли выросла с 9,10% до 12,90%);
- обрабатывающие производства (доля относительно общего итога на протяжении 5 лет колеблется в пределах 13%);
- торговля оптовая и розничная; ремонт автотранспортных средств и мотоциклов (эта отрасль занимает наибольший объем от валовой добавленной стоимости, но при этом с каждым годом доля уменьшается, так, в 2014 она составляла 16,20%, а в 2018 стала 14,30%);
- деятельность по операциям с недвижимым имуществом (с 2014 по 2016 г. отрасль занимала около 10% от всего объема, но в 2017 г. упала до 9,90%, а в 2018 г. до 9,20%).

Таблица 4

Отраслевая структура России с 2014 по 2018 г. [6]

Отрасли экономики России	2014	2015	2016	2017	2018
Всего	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство	3,90	4,30	4,28	3,90	3,50
Добыча полезных ископаемых	9,10	9,70	9,60	10,80	12,90
Обрабатывающие производства	13,10	13,90	13,33	13,50	13,70
Обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха	2,70	2,80	2,87	2,90	2,70
Водоснабжение; водоотведение, организация сбора и утилизации отходов, деятельность по ликвидации загрязнений	0,50	0,50	0,48	0,50	0,50
Строительство	6,80	6,30	6,42	6,10	6,00
Торговля оптовая и розничная; ремонт автотранспортных средств и мотоциклов	16,20	15,80	14,70	14,60	14,30
Транспортировка и хранение	6,20	6,70	7,24	7,10	7,00
Деятельность гостиниц и предприятий общественного питания	0,90	0,90	0,90	0,90	0,90
Деятельность в области информации и связи	2,50	2,50	2,49	2,50	2,40
Деятельность финансовая и страховая	4,40	3,50	4,27	4,40	4,10
Деятельность по операциям с недвижимым имуществом	10,60	10,20	10,13	9,90	9,20
Деятельность профессиональная, научная и техническая	4,50	4,50	4,42	4,40	4,20
Деятельность административная и сопутствующие дополнительные услуги	2,10	2,40	2,48	2,40	2,30
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное обеспечение	8,00	7,70	7,89	7,70	7,60
Образование	3,20	3,10	3,15	3,20	3,20
Деятельность в области здравоохранения и социальных услуг	3,40	3,20	3,16	3,10	3,40
Деятельность в области культуры, спорта, организации досуга и развлечений	0,80	0,90	0,89	0,90	0,90
Предоставление прочих видов услуг	0,50	0,50	0,62	0,60	0,60
Деятельность домашних хозяйств как работодателей; недифференцированная деятельность частных домашних хозяйств по производству товаров и оказанию услуг для собственного потребления	0,60	0,60	0,65	0,60	0,60

Таблица 5

Соотношение сфер российской экономики с 2014 по 2018 г., в % к итогу
(составлено автором)

	2014	2015	2016	2017	2018
Сфера услуг	73,90	72,1	72,82	71,8	69,90
Сфера промышленного производства	22,20	23,60	22,90	24,30	26,60
Сфера сельского хозяйства	3,90	4,30	4,28	3,90	3,50

Наименьшую долю от общего объема занимает отрасль, связанная с водоснабжением, водоотведением, организацией сбора и утилизации отходов, деятельности по ликвидации загрязнений.

Если разделить все данные таблицы на 3 большие группы, такие как сфера услуг, сфера промышленного производства и сельское хозяйство, то можно проанализировать, как за 5 лет изменилось соотношение этих сфер. В сферу промышленного производства входят такие отрасли, как добыча полезных ископаемых и обрабатывающие производства. К сфере сельского хозяйства относится сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство. В сфере ус-

луг находятся все остальные отрасли, перечисленные в таблице.

Далее представлена табл. 5, в которой представлены данные о процентном соотношении этих трех сфер с 2014 по 2018 г.

Из табл. 5 видно, что большую часть в отраслевой экономике России занимает сфера услуг, однако в последний год доля сферы услуг понизилась до 69,90%, в то время, как доля сферы промышленного производства увеличилась к 2018 г. до 26,60%. Доля сферы сельского хозяйства с 2015 г. понижается ежегодно, так, в 2018 г. она составляла всего 3,50% от общего итога.

Таким образом, экономика России развивается в основном за счет сферы услуг. Не-

маловажную роль играет сфера промышленного производства, особенно сбыт нефти на мировой рынок. Сфера сельского хозяйства уменьшается с каждым годом. Также стоит отметить, что в сфере промышленного производства в России происходит повышение доли сырьевых отраслей, что ведет к негативным последствиям, таким как:

- ухудшается структура экспорта;
- замедляется рост научно-технического прогресса и снижается технический уровень производства;
- России становится более зависимой от других стран в необходимости новых технологий и продукции.

Выводы

Подводя общие итоги, можно сделать вывод о следующем состоянии российской экономики на современном этапе:

- после валютного кризиса России в 2014–2015 гг., существенно повлиявшего на состояние экономики страны, национальная экономика начала постепенно расти, однако темпы роста очень малы и хоть экономика развивается по показателям, сложно сказать, что она смогла вступить в такую фазу экономического цикла, как подъем;
- Россия получает значительную часть доходов от внешней торговли, а именно от

экспорта нефти и газа. Ситуация, при которой происходит падение цен на нефть, является очень невыгодной для экономики страны, это проблема для ее состояния;

- Также стоит уделить внимание тому, что в России замедляется научно-технический прогресс, что сильно тормозит развитие экономики в целом, приходится покупать у других стран более новое и усовершенствованное оборудование, на что уходит значительная сумма бюджета.

Список литературы

1. Гаращенко Н.Л. Государственное регулирование экономики. Петропавловск-Камчатский: КамчатГТУ, 2007. 166 с.
2. Значение ВВП России // Федеральная служба государственной статистики «Росстат». [Электронный ресурс]. URL: <https://clck.ru/GKJfW> (дата обращения: 29.05.2019).
3. Анна Трунина, Антон Фейнберг. Кудрин заявил о появившейся в «застойную яму» экономике России // РосБизнес-Консалтинг. [Электронный ресурс]. URL: <https://clck.ru/EnwnS> (дата обращения: 29.05.2019).
4. Лопухов А.М. Словарь терминов и понятий по обществознанию. М., 2013. 119 с.
5. Экспорт и импорт в России // Федеральная служба государственной статистики «Росстат». [Электронный ресурс]. URL: <https://clck.ru/GKJmg> (дата обращения: 29.05.2019).
6. Отраслевая структура России // Федеральная служба государственной статистики «Росстат». [Электронный ресурс]. URL: <https://clck.ru/9NDFg> (дата обращения: 20.05.2019).

УДК 338.012

РОЛЬ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ОБЪЕДИНЕНИЙ В ЭКОНОМИКЕ СТРАНЫ

Чириканова Е.А.

ФГБОУ ВО «Московский автомобильно-дорожный государственный технический университет (МАДИ)», e-mail: chirikanova@mail.ru

В статье рассматриваются вопросы международной экономической интеграции в мире и в России, которая стала возможностью ускоренного экономического развития региональных экономик. Возрастающее количество новых интеграционных объединений подтверждает, что такой механизм в целом приводит к положительному эффекту, как для страны-участника, так и для хозяйствующего субъекта. Предпосылкой для основы таких объединений является перспектива улучшения экономических результатов стран-участников, за счет взаимовыгодного сотрудничества. Евразийский экономический союз ведет свою деятельность относительно недавно и представляет интерес не только соседних с ним стран, но со стороны всего международного сообщества. В работе рассматриваются вопросы и перспективы развития Евразийского экономического союза. В сложившейся ситуации анализ проблем, факторов, оказывающих наибольшее влияние на развитие экономического сотрудничества стран Евразийского экономического союза, является актуальным. В работе отмечается, что в области внешней торговли Евразийского экономического союза наблюдается значительный спад торгового оборота. Можно сделать вывод, что наблюдается отдельное количественное увеличение показателей экономического сотрудничества стран-участников, но при этом недостаточно оснований для долгосрочного стабильного экономического развития этих взаимоотношений. Потенциал Евразийского экономического союза не используется в той мере, в которой это было бы возможно, и опыт других стран нам это подтверждает.

Ключевые слова: развитие, интеграция, ЕАЭС, экономический рост, сотрудничество

THE ROLE OF INTEGRATION ASSOCIATIONS IN THE ECONOMY OF THE COUNTRY

Chirikanova E.A.

Moscow Automobile and Road Technical State University (MADI), Moscow, e-mail: chirikanova@mail.ru

The article deals with issues of international economic integration in the world and in Russia, which has become an opportunity for accelerated economic development of regional economies. The increasing number of new integration associations confirms that such a mechanism as a whole leads to a positive effect, both for the participating country and for the economic entity. A prerequisite for the basis of such associations is the prospect of improving the economic results of the participating countries, due to mutually beneficial cooperation. The Eurasian Economic Union conducts its activities relatively recently and is of interest not only to its neighboring countries, but from the entire international community. The paper discusses issues and prospects for the development of the Eurasian Economic Union. In this situation, the analysis of problems, factors that have the greatest influence on the development of economic cooperation of the countries of the Eurasian Economic Union is relevant. The paper notes that in the field of foreign trade of the Eurasian Economic Union there is a significant decline in trade turnover. It can be concluded that there is a separate quantitative increase in the indicators of economic cooperation of the participating countries, but there are not enough grounds for long-term stable economic development of these relationships. The potential of the Eurasian Economic Union is not used to the extent that this would be possible, and the experience of other countries confirms this to us.

Keywords: development, integration, EAEU, economic growth, cooperation

В современном мире международная экономическая интеграция стала инструментом ускоренного развития региональных экономик и повышения конкурентоспособности на мировом рынке стран – членов интеграционных объединений. Международная экономическая интеграция – это процесс, который предполагает сращивание экономик соседних стран в единый хозяйственный комплекс, основанный на устойчивых экономических связях между хозяйствующими субъектами. Одним из важных моментов в этом процессе является экономика, так как основным мотивом таких объединений являются экономические интересы.

Экономическая интеграция в мире

Экономическая интеграция представляет собой процесс экономического взаи-

модействия стран, в широком смысле этого понятия. Такая интеграция приводит к сближению хозяйственных механизмов, принимает форму межгосударственных соглашений и согласованно регулируется национальными или межгосударственными органами. Из наиболее крупных международных региональных интеграционных экономических структур можно выделить: ЕС (Европейское сообщество); НАФТА (Североамериканское соглашение о свободной торговле); АСЕАН (Ассоциация государств Юго-Восточной Азии); КАРИКАМ (Карибское содружество и общий рынок); СНГ (Содружество независимых государств); МЕРКОСУР (торговый союз стран Южной Америки); ЕАЭС (Евразийский экономический союз). Основной целью создания всех международных экономических объедине-

ний является развитие экономик их членов, с помощью унификации форм регулирования экономических отношений. Одним из таких механизмов реализации национальных экономических интересов для России стало образование Евразийского экономического союза (ЕАЭС).

При этом существует один интересный момент, который необходимо учитывать, то, что многие страны являются членами Всемирной торговой организации (ВТО). Россия вступила в ВТО в августе 2012 г., условия соглашений при вступлении в ВТО прорабатывались в течение пятнадцати лет. Некоторые отрасли экономики страны были готовы к вступлению в ВТО ещё в 2003 г., однако с учетом интересов менее экономически развитых отраслей процесс присоединения к ВТО растянулся на многие годы [1]. Вступление в ВТО несло в себе как положительные, так и отрицательные моменты, поэтому процесс согласования занял так много лет. При этом основными преимуществами, которые выделяются при вступлении любого государства в ВТО, являются: выход в международное правовое пространство, выход на новые внешние рынки, усиление конкуренции между отечественными и зарубежными производителями, принятие общих правил торговли, в результате чего выигрывает отечественный потребитель. Если рассматривать экономический потенциал созданного объединения, необходимо отметить, что в настоящее время общая численность населения стран входящих в ЕАЭС составляет 182,748 млн чел. [2]. При этом макроэкономический эффект от объединения этих стран должен достигаться за счет таких факторов, как: снижение стоимости товаров за счет уменьшения издержек на перевозки; увеличение объемов производства в связи с увеличением спроса на товары; повышение благосостояния населения стран ЕАЭС за счет снижения цен на продукты и повышения занятости населения; ускорение окупаемости новых технологий в связи с увеличенным объемом рынка. Преимущество ЕАЭС в том, что это объединение основано не только на существующих экономических связях, но и историческом прошлом. При этом эффективность деятельности любого интеграционного объединения напрямую зависит от экономического эффекта для каждого участника.

Евразийский экономический союз (ЕАЭС)

Таможенный союз, в соответствии с Договором о ЕАЭС – это форма торгово-экономической интеграции государств-членов, предусматривающая единую таможенную территорию, в пределах которой во взаимной торговле не применяются таможенные

пошлины (иные пошлины, налоги и сборы, имеющие эквивалентное действие), меры нетарифного регулирования, специальные защитные, антидемпинговые и компенсационные меры, действует Единый таможенный тариф Евразийского экономического союза и единые меры регулирования внешней торговли товарами с третьей стороной [3]. Ввозные таможенные пошлины, поступающие в ЕАЭС, распределяются между странами в соответствии с Договором о ЕАЭС (табл. 1).

Таблица 1
Нормативы распределения
таможенных пошлин ЕАЭС

№ п/п	Страна	Доля от сумм ввозных пошлин, %
1	Российская Федерация	85,32
2	Республика Беларусь	4,56
3	Республика Казахстан	7,11
4	Кыргызская Республика	1,11
5	Республика Армения	1,9

Примечание. Источник: Договор о Евразийском экономическом союзе.

Как мы видим, основная часть таможенных поступлений приходится на Российскую Федерацию – 85,32 %, такое соотношение распределяется пропорционально вкладу страны в торговый оборот ЕАЭС. Например, доля торгового оборота Российской Федерации в объеме внешней торговли стран ЕАЭС составляет в 2016 г. 84,3 %, по отношению к 2012 г. этот показатель увеличился, но незначительно (табл. 2).

Таблица 2
Вклад стран в общий объем (оборот)
внешней торговли ЕАЭС в 2012–2016 гг., %

№ п/п	Страна	2012	2013	2014	2015	2016
1	Российская Федерация	82,6	83,3	83,3	83,5	84,3
2	Республика Беларусь	5,0	4,2	4,4	5,0	4,8
3	Республика Казахстан	11,5	11,5	11,3	10,4	9,5
4	Кыргызская Республика	0,4	0,5	0,5	0,5	0,7
5	Республика Армения	0,5	0,5	0,5	0,6	0,7
	ВСЕГО	100	100	100	100	100

Примечание. Источник: Внешняя торговля товарами. Статистика Евразийского экономического союза. 2016 г.: Статистический сборник [4].

Несмотря на нестабильную экономическую ситуацию, за последние годы объем взаимной торговли стран ЕАЭС увеличился на 26,1%, в денежном выражении на 11 196,86 млн долл. США (табл. 3). В таких странах, как Казахстан, объем торговли со странами ЕАЭС за один год увеличился на 30,2% (на 1 188,183 млн долл. США), а в Армении на 41,0% (на 161,305 млн долл. США). Сравнивая долю этих стран во взаимной и внешней торговле, можно сказать, что членство в ЕАЭС для них действительно имеет экономическую выгоду, объем внешней торговли показывает отрицательную динамику, в то время как в сфере взаимной торговли происходит значительный рост, более 19% за год для всех стран [5, 6]. Степень интеграции стран ЕАЭС имеет четкую тенденцию к росту. Рассмотрим структуру взаимной торговли стран ЕАЭС, мы увидим, что двумя основными торговыми группами в 2017 г. для России были минеральные продукты, машины, оборудование и транспортные средства (36,9% и 16,7%).

Как правило, страны с сопоставимым уровнем экономического развития при либерализации внешней торговли, а рассматривая ЕАЭС именно снятие тарифных ограничений во взаимной торговле для стран-участников является либерализаци-

ей их внешней торговли, значительно выигрывают от специализации на экспорте и импорте продукции одинаковых отраслей. В случае если же мирохозяйственные связи между интегрирующимися странами характеризуются только межотраслевым обменом, то они непрочны и подвержены частым конъюнктурным изменениям. Образовавшееся свободное экономическое пространство для передвижения товаров и капитала объединяет страны с различными условиями ведения хозяйственной деятельности. Если в отношении третьих стран установлены правила обязательные для выполнения всем участниками ЕАЭС, то в отношении налоговой политики внутри страны у каждого участника работает свое законодательство [7–9]. Различия не только в структуре налоговых платежей, взимаемых с юридических и физических лиц, но и в величине налоговых ставок по основным налогам. Например, налог на прибыль в Российской Федерации составляет 20%, в Республике Беларусь 18%, а в Казахстане 15%. Если рассматривать налог на добавленную стоимость (НДС), то в Российской Федерации, Беларуси и Армении ставка одинаковая с 2019 г. и составляет 20% (по основной группе товаров), а в Казахстане и Кыргызской Республике ставка НДС – 12% (табл. 4).

Таблица 3

Объем взаимной торговли стран ЕАЭС, млн долл. США

№ п/п	Страна	2016	2017	Доля в 2017 г. к объему, %	Темп прироста, %
1	Российская Федерация	26 804,321	34 329,342	63,4%	+28,1%
2	Республика Беларусь	11 384,797	13 586,321	25,1%	+19,3%
3	Республика Казахстан	3 930,164	5 118,347	9,5%	+30,2%
4	Кыргызская Республика	447,173	568,008	1,0%	+27,0%
5	Республика Армения	393,893	555,198	1,0%	+41,0%
	ВСЕГО	42 960,349	54 157,209	100	+26,1%

Примечание. Источник: Евразийский экономический союз. Официальный сайт [7].

Таблица 4

Основные налоговые ставки стран ЕАЭС

№ п/п	Страна	Налог на прибыль	Налог на добавленную стоимость	Налог на доходы физических лиц	Страховые взносы
1	Российская Федерация	20%	18%	13%	30%
2	Республика Беларусь	18%	20%	12%	29%
3	Республика Казахстан	15%	12%	10%	11%
4	Кыргызская Республика	10%	12%	10%	17,25%
5	Республика Армения	20%	20%	23%	5%

При этом надо отметить, что между странами – участниками ЕАЭС при взаимной торговле предусмотрено применение нулевой ставки НДС и освобождение от уплаты акциза при экспорте. При этом установлен единый порядок взимания налогов, предусматривающий уплату НДС в бюджет страны импортера при ввозе товаров юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями. НДС уплачивается импортером, впоследствии он может быть принят к вычету. При перемещении товаров без передачи права собственности НДС уплачивать не нужно. Это актуально для хозяйствующих субъектов, ведущих свою деятельность в разных странах членах ЕАЭС. Вопросы, связанные с двойным налогообложением по НДС, возникавшие при ввозе физическими лицами легковых автотранспортных средств, в настоящее время устранились. При значительных различиях в налогообложении и ведении бизнеса возможно возникновение эффекта, когда быть налоговым резидентом будет выгодно в какой-то одной стране. Такое положение может привести к тому, что произойдет перерегистрация компаний на территорию с более льготным режимом налогообложения. Вопрос гармонизации налогового законодательства, в ЕАЭС является одним из приоритетным. В Договоре о ЕАЭС вопрос налогообложения частично регулируется. Первоначально гармонизация налоговых платежей должна происходить в области налогов, имеющих непосредственное отношение к пересечению границ стран-участниц, это таможенные пошлины, НДС, акцизы и т.п. Установленный в 2012 г. Единый таможенный тариф Таможенного союза действует в настоящее время для ввоза товаров из стран не входящих в ЕАЭС и способствует существенному выравниванию величины таможенных платежей на территории ЕАЭС. Без создания Единого таможенного тарифа было бы невозможно сформировать ни экономический союз, ни Таможенный, так как таможенный тариф имеет важнейшее значение при регулировании внешнеторговых операций и является классическим инструментом государственного регулирования. Перенос оформления таможенных документов на внешние границы Таможенного союза и, как следствие, границы ЕАЭС, предоставил возможность для логистических компаний формировать новые маршруты.

Эффект от проводимой на национальном уровне экономической политики в отношении всех отраслей экономики будет преумножаться только в том случае, если она будет синхронизирована с политикой стран ЕАЭС.

Для создания масштабного экономического эффекта от сотрудничества в рамках ЕАЭС необходимо не только гармонизировать законодательство, но и создавать взаимовыгодные проекты не в рамках границ отдельного государства, а в границах всего ЕАЭС [10, 11]. Например, формирование единого технологического пространства ЕАЭС способно дать стимул для проектов, укрепляющих стабильное экономически выгодное сотрудничество. По оценкам Евразийской экономической комиссии, в государствах ЕАЭС сегодня действует более 200 промышленных парков, примерно столько же технопарков, свыше 200 бизнес-инкубаторов, более 50 инновационных и промышленных кластеров [12]. По мнению Евразийской экономической комиссии, на основании разработанной ими системы индикаторов интеграции, по уровню интеграции ЕАЭС уже опережает такие группировки, как МЕРКОСУР и АСЕН, которые образовались более 30 лет назад. Проведенный анализ экономических взаимосвязей и взаимозависимостей национальных экономик взаимной торговли товарами и услугами показывает, что степень интеграции экономик имеет положительную тенденцию роста и отвечает целям, поставленным при создании ЕАЭС. За время существования ЕАЭС, можно отметить определенные достижения, к которым можно отнести присоединение двух новых членов (Армения и Кыргызстан), принятие Таможенного кодекса ЕАЭС, принятие концепции по формированию общего энергетического рынка, обеспечение свободного передвижения рабочей силы, принятие основных этапов реализации транспортной политики.

Заключение

Область формирования единого рынка услуг, то есть формирования пространства определенного сектора услуг, в котором не применяются количественные, дискриминационные или другие ограничения, является одним из приоритетных направлений в развитии ЕАЭС. Создание единого рынка труда дало возможность платить нерезидентам стран ЕАЭС налог на доходы по той же налоговой ставке, что и резиденты. Проведенное исследование позволяет сделать вывод, что наблюдается отдельное количественное увеличение показателей экономического сотрудничества стран-участников, но недостаточно оснований для стабильного экономического развития этих взаимоотношений. Потенциал Евразийского экономического союза пока не используется в той мере, в которой это было бы возможно, и опыт других стран нам это подтверждает. Актуален вопрос не только

совместных проектов, но и в первую очередь необходимость гармонизации налогового законодательства и поддержки предпринимательства со стороны государства во всех странах – членах ЕАЭС. При этом для укрепления экономического сотрудничества необходимо продолжать проводить единую стратегию развития, в том числе в промышленности, сельском хозяйстве, транспортном развитии и импортозамещении на общем рынке.

Список литературы

1. Асаул М.А., Мохов А.Е. Формирование единого транспортного пространства и общего рынка транспортных услуг в ЕАЭС // Транспорт Российской Федерации. 2018. № 2 (75). С. 6–9.
2. Страны и города // Информационный портал. [Электронный ресурс]. URL: <http://infotables.ru/strany-i-goroda/17-tablitsa-chislennost-naseleniya-stran-mira> (дата обращения: 30.06.2019).
3. Чириканова Е.А. Тенденции развития производства автомобильных компонентов на территории России в связи со вступлением во Всемирную торговую организацию // Автотранспортное предприятие. 2013. № 7. С. 21–24.
4. Договор о Евразийском экономическом союзе // Министерство экономического развития Российской Федерации. Официальный сайт. [Электронный ресурс]. URL: <http://economy.gov.ru/minrec/about/structure/depSNG/agreement-eur-asian-economic-union> (дата обращения: 30.06.2019).
5. Евразийская экономическая комиссия. Внешняя торговля товарами. Статистика Евразийского экономического союза. 2016 год: Статистический сборник. М.: ООО «Сам Полиграфист», 2017. 516 с.
6. Улицкий М.П., Хмельницкий А.Д. Модернизация управления объектами транспортной инфраструктуры // Вестник Московского автомобильно-дорожного государственного технического университета (МАДИ). 2012. № 4 (31). С. 31–37.
7. Евразийский экономический союз. Официальный сайт // Департамент статистики. [Электронный ресурс]. URL: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_macroec/dep_stat/tradestat/time_series/Pages/default.aspx (дата обращения: 30.06.2019).
8. Улицкий М.П., Чириканова Е.А. Изменения таможенных пошлин на автотранспортные средства в границах Таможенного союза // Вестник Московского автомобильно-дорожного государственного технического университета (МАДИ). 2012. № 1 (28). С. 85а–90.
9. Подхалюзина В.А., Дрейцен М.А. Научно-методические подходы оценки современного состояния транспорта региона // Транспортное дело России. 2017. № 2. С. 56–57.
10. Чириканова Е.А. Экономические изменения налогообложения транспортных средств в Российской Федерации // ЭТАП: экономическая теория, анализ, практика. 2017. № 3. С. 111–119.
11. Телушкина Е.К., Телушкин А.А. Опыт словацких автопроизводителей по преодолению негативных последствий мирового финансового кризиса 2008–2009 гг. // Горизонты экономики. 2015. № 1 (20). С. 73–77.
12. Васильева Ю.И. Меры по усилению контроля налоговыми органами // Национальные и международные финансово-экономические проблемы автомобильного транспорта сборник научных трудов. М.: Московский автомобильно-дорожный государственный технический университет (МАДИ), 2018. С. 117–121.

УДК 338:656

АЛГОРИТМ ОПТИМИЗАЦИИ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОГО НАПРАВЛЕНИЯ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ СТРУКТУР**Шанин И.И.***ФГБОУ ВО «Воронежский государственный лесотехнический университет имени Г.Ф. Морозова»,
Воронеж, e-mail: kingoao@mail.ru.*

На сегодняшний день у субъектов коммерческой деятельности возрастает интерес к внедрению новых подходов, направленных на оптимизацию транспортно-логистического направления, обусловленного потенциальными возможностями повышения уровня инновационного развития и более эффективного функционирования потоковых процессов. Практика показывает, что коммерческие структуры, имеющие оптимальное транспортно-логистическое направление, могут получать ряд преимуществ перед конкурентами и вести свою коммерческую деятельность к увеличению показателей прибыли и рентабельности за счет снижения затрат, связанных со снижением производственных издержек в области материально-ресурсного потенциала. Производимая и реализуемая продукция перед получением ее конечным потребителем проходит по различным звеньям технологической цепи, в производственном процессе прохождения продукции, согласно статистическим данным, может занимать по разным расчетам около 84% с учетом всех временных затрат. Осуществление оптимизации транспортно-логистического направления в деятельности коммерческих структур позволяет получить результаты существенного снижения временных и трудовых затрат на всем пути прохождения продукции в технологическом процессе. Сокращение временных и трудовых издержек можно проводить в первую очередь на начальном этапе при приобретении материальных запасов, необходимых комплектующих, осуществлении доставки произведенной продукции до конечных потребителей и заказчиков. Транспортно-логистическое направление в своей структуре должно содержать управленческую функцию над потоковыми процессами, от начала формирования договорных отношений при поставках и заканчивая доставкой произведенной продукции конечным потребителям. Циклы, происходящие в потоковом процессе от доставки на склад материальных запасов до оприходования готовой продукции на складе, входят в основной производственный процесс ряд этапов. Управление потоковыми процессами на этом этапе отличается рядом специфических особенностей и трактуется как производственная и складская логистика.

Ключевые слова: коммерческие структуры, транспорт, логистика, издержки, затраты**ALGORITHM OF OPTIMIZATION OF THE TRANSPORT AND LOGISTIC DIRECTION IN ACTIVITY OF COMMERCIAL STRUCTURES****Shanin I.I.***Voronezh State University of Forestry and Technologies named after G.F. Morozov, Voronezh,
e-mail: kingoao@mail.ru*

Today at subjects of commercial activity interest in introduction of the new approaches directed to optimization of the transport and logistic direction caused by potential opportunities of increase in level of innovative development and more effective functioning of stream processes increases. Practice shows that the commercial structures having the optimum transport and logistic direction can get a number of advantages before competitors and lead the commercial activity to increase in indicators of profit and the profitability due to cost reduction connected with decrease in production expenses in the field of material and resource potential. The made and sold products before receiving by her end user undergo on various links of a technological chain, in production passing of products, according to statistical data, can occupy by different calculations about 84% taking into account all time expenditure. Implementation of optimization of the transport and logistic direction in activity of commercial structures allows to receive results of significant decrease in time and labor expenditure on all way of passing of products in technological process. Reduction of temporary and labor expenses can be carried out first of all at the initial stage at acquisition of material stocks, necessary accessories, implementation of delivery to the made products to end users and customers. The transport and logistic direction has to contain administrative function over stream processes in the structure, from the beginning of formation of the contractual relations by deliveries and finishing with delivery to the made products to end users. The cycles coming in stream process from delivery to a warehouse of material stocks before receipt of finished goods in a warehouse undergo in the main production process a number of stages. Management of stream processes at this stage differs in a number of specific features and is treated as production and warehouse logistics.

Keywords: commercial structures, transport, logistics, expenses, expenses

Расходы, связанные с функционированием всех компонентов транспортно-логистического направления, тесно взаимосвязаны между собой. К примеру, при экономии на транспортных расходах могут увеличиться затраты, вызванные увеличением объемов складских запасов, а при экономии на упаковке грузов – к дополнитель-

ным издержкам, вызванными возможными повреждениями грузов в процессе доставки, и т.д. С учетом определенных условий на транспортно-логистическом направлении необходима эффективная политика по распределению затрат, на основе которой при значительном увеличении их в одном звене производственной цепочки можно на-

блюдовать экономию материальных средств и затрат в другом технологическом звене. Данное снижение позволяет осуществить снижение всех издержек по текущей деятельности коммерческой структуры [1].

Рынок транспортных и логистических услуг характеризуется динамичным развитием и неопределенностью спроса на конкурентном рынке, что приводит к неэффективному распределению, формированию и накоплению больших объемов складских товарных запасов продукции. Большинство коммерческих структур ориентированы на поиск путей, направленных на привлечение новых клиентов и выполнение заказов с сокращением временных затрат. Данные факторы характеризуются существующей потребностью в необходимости применения инновационных подходов и оборудования в производственном, транспортном и складском секторе, с учетом более быстрого реагирования на конъюнктуру рынка.

Приобретение, обновление, поддержание технического состояния транспортных и складских единиц характеризуется значительными финансовыми затратами в коммерческих структурах. Осуществление политики, направленной на снижение себестоимости, в современных экономических условиях необходимо проводить не только с помощью традиционных подходов, за счет увеличения объемов выпускаемой и отгружаемой товарной продукции, а также с применением подходов, направленных на оптимизацию транспортно-логистического направления в деятельности коммерческих структур. Политику снижения себестоимости необходимо проводить с учетом всей структуры потоковых процессов. Мероприятия по оптимизации потоковых процессов должны осуществляться на основе сквозного характера и находиться под постоянным контролем управленческого функционального звена коммерческой структуры. Все потоковые процессы, осуществляющие транспортно-логистическую деятельность, должны быть взаимосвязанными. Потоковые процессы, осуществляющие транспортно-логистическую деятельность, необходимо рассматривать в виде единого механизма, функционирующего посредством того или иного потокового процесса, определяемого производственной структурой субъекта коммерческой деятельности [2].

Цель исследования заключается в том, что значительная часть операций обеспечивающих эффективное функционирование в потоковых процессах транспортно-логистического направления, определяют оценку и контроль за функционированием

этого направления в коммерческих структурах. С этой целью выделяются наиболее оптимальные пути состояния и оптимизации транспортно-логистического направления в коммерческих структурах.

Материалы и методы исследования

В исследовании использовалась методология выборочного обследования транспортной и логистической деятельности коммерческих структур. Рассматривалась транспортная и логистическая деятельность, выполняемая на коммерческой основе, так как коммерческая основа представляет первоочередной интерес у субъектов коммерческой деятельности. Данные перевозки и складирование занимают значительную часть затрат во всей технологической цепочке и в потоковых процессах. Данные свидетельствующие о доходах и расходах от перевозочной и логистической деятельности выступают источником информации для исследования и проведения необходимых расчетов. Данные транспортной и логистической деятельности коммерческих структур представляются в виде информационной базой при выполнении макроэкономических расчетов [3].

Результаты исследования и их обсуждение

Осуществление потоковых процессов, реализующих транспортно-логистическую деятельность, проводится на основе формирования складских запасов и транспортировки готовой продукции, а также операций, связанных с доставкой сырья, материалов, выпущенной продукции непосредственно заказчикам в необходимый период времени.

Транспортно-логистическое направление в деятельности коммерческих структур функционирует посредством выполнения конкретных операций с грузооборотом: погрузка, разгрузка, фасовка, упаковка, перемещение, складирование складских запасов. Временные и трудовые затраты на выполнение тех или иных видов работ по конкретным операциям, необходимо рассчитывать за определенный период времени и представлять в виде звена анализируемой операции в потоковом процессе. В табл. 1 представлена структура грузооборота по видам транспорта [4].

По данным табл. 1 можно сделать вывод, что на железнодорожном транспорте перевозится практически в 10 раз больше грузов, выраженных в миллиардах тонно-километров, по сравнению с автомобильным транспортом. В табл. 2 представлена структура грузооборота на международном сообщении по отдельным видам транспорта.

Таблица 1

Динамика грузооборота с учетом видов транспорта (миллиардов тонно-километров)

	2000	2010	2015	2016	2017
Типы транспортных систем – всего	3638	4752	5108	5198	5484
в том числе:					
железнодорожная	1373	2011	2306	2344	2493
автомобильная	153	199	247	248	255
трубопроводная	1916	2382	2444	2489	2615
морская	122	100	42	43	46
внутренняя водная	71	54	64	67	67
воздушная	2,5	4,7	5,6	6,6	7,9

Таблица 2

Динамика грузооборота в разрезе международного сообщения с учетом видов транспорта (миллиардов тонно-километров)

	2000	2010	2015	2016	2017
Типы грузооборотных систем:					
Автомобильно-дорожный транспорт	1,7	3,4	5,6	7,5	8,7
Водно-морской транспорт – всего	93,6	87,7	26,7	30,2	33,5
в том числе перевезенных грузов:					
На экспорт	30,0	40,5	16,1	16,7	17,3
На импорт	3,7	5,1	0,8	0,7	0,8
между иностранными терминалами	59,9	41,5	9,8	12,8	15,4
внутренний водно-морской транспорт – всего	31,3	22,3	34,3	38,2	35,9
в том числе перевезенных грузов:					
На экспорт	18,7	20,4	28,3	33,4	29,9
На импорт	1,5	0,4	1,5	0,9	0,9
На транзитных сообщениях	2,0	0,4	1,3	0,7	0,5
между иностранными терминалами	9,1	1,1	3,3	3,1	4,6
Аэро-воздушный транспорт	1,7	3,8	4,8	5,8	7,0

Таблица 3

Динамика интенсивности грузоперевозок по видам путей сообщения (миллионов тонно-километров на один километр длины путей)

	2000	2010	2015	2016	2017
Железнодорожные пути:					
общего пользования	16,0	23,5	26,7	27,1	28,8
необщего пользования	0,5	2,9	1,0	1,5	0,9
Автомобильные дороги общего и необщего пользования	0,2	0,2	0,2	0,1	0,2
Магистральные трубопроводы	8,9	10,2	9,7	10,0	10,4
Внутренние водные судоходные пути	0,8	0,5	...	...	...

Из табл. 2 видно, что в структуре всех перевозимых грузов автомобильным транспортом перевозится 8,7 миллиардов тонно-километров, морским транспортом перевозится 33,5 миллиардов тонно-километров, что превышает показатель автомобильных грузоперевозок в 3,85 раза.

В рамках осуществления транспортно-логистического направления могут исполь-

зоваться различные виды транспортных средств, при этом выделим транспортно-логистическому направлению несколько отличительных черт:

– характеризуется необходимостью определения длительности перевозки;

– отличается необходимостью минимизации временных интервалов, за которые необходимо осуществить доставку груза;

– существует потребность в снижении временного интервала доставки и, соответственно, снижения периода наиболее вероятной доставки груза заказчиком [5].

В табл. 3 представлена динамика интенсивности грузоперевозок по видам путей сообщения [6].

В процессе исследования выявлен тот факт, что значительное число потоковых процессов, направленных на обеспечение оптимизации транспортно-логистического направления, построены на основе анализа и контроля за функционированием этого направления. В связи с этим выделим ряд наиболее отличительных черт организации и развития транспортно-логистического направления в коммерческих структурах. В транспортно-логистическом направлении используются различные показатели, показывающие как единичный, так и комплексный характер [7, 8].

По данным результатов расчетов, представленным в табл. 4, можно сделать вывод, что за анализируемый период в исследуемых лесопромышленных коммерческих структурах можно наблюдать увеличение издержек. Увеличение издержек связано с доставкой, складированием готовой продукции в филиальную сеть коммерческих структур. Наблюдается значение их прироста в 13; 24; 28%

соответственно к предшествующему периоду. Можно отметить, что доставка готовой продукции в оптовые структуры характеризуется транспортными издержками свыше 7 млн руб. За анализируемый период наблюдается увеличение оптовых транспортных и логистических издержек, значение их темпа роста за 2017 г. составило 114,7; 112,4; 104,8% соответственно. Все затраты, связанные с транспортировкой, складированием готовой продукции конкретным заказчиком и потребителям также характеризуются увеличением. С учетом негативной динамики повышения производственных материальных затрат на исследуемых коммерческих структурах, увеличение затрат, связанных с транспортировкой, складированием готовой продукции, нельзя считать оптимальным и предлагается вывести транспортное и логистическое направления на аутсорсинг.

Проведя исследование состояния всех осуществляемых потоковых процессов на лесопромышленных коммерческих структурах Воронежской области, можно отметить тот факт, что существует необходимость в проведении оптимизации транспортно-логистического направления исследуемых коммерческих структур, направленное на снижение транспортных и логистических затрат (табл. 4).

Таблица 4

Издержки, связанные с транспортировкой и складированием грузов лесопромышленных коммерческих структур Воронежской области

Лесопромышленная коммерческая структура 1			
Показатели	Значение за период		Темп роста, %
	2016	2017	
Объем материального производства, тыс. руб.	413932	452923	109,4
Сумма материальных затрат, тыс. руб.	247123	261938	106,0
Сумма затрат на доставку выпущенной продукции всего, тыс. руб.:	31871	42951	134,8
Отгрузка в розничную сеть	21967	24915	113,4
Отгрузка в оптовую сеть	6194	7104	114,7
Отгрузка заказчикам и покупателям	934	981	105,0
Лесопромышленная коммерческая структура 2			
Объем материального производства, тыс. руб.	610430	619347	104,1
Сумма материальных затрат, тыс. руб.	317093	322091	105,3
Сумма затрат на доставку выпущенной продукции всего, тыс. руб.:	41932	44910	114,0
Отгрузка в розничную сеть	31930	38172	123,9
Отгрузка в оптовую сеть	7193	8712	122,4
Отгрузка заказчикам и покупателям	1393	1593	112,3
Лесопромышленная коммерческая структура 3			
Объем материального производства, тыс. руб.	522916	532917	103,1
Сумма материальных затрат, тыс. руб.	341087	349817	102,4
Сумма затрат на доставку выпущенной продукции всего, тыс. руб.:	33819	41932	121,9
Отгрузка в розничную сеть	31921	33712	127,9
Отгрузка в оптовую сеть	9271	9712	104,8
Отгрузка заказчикам и покупателям	916	1294	139,1



Алгоритм оптимизации транспортно-логистического направления в деятельности коммерческих структур

На рисунке представлен алгоритм оптимизации транспортно-логистического направления в деятельности коммерческих структур, на основе передачи транспортных и логистических процессов на аутсорсинг и отбора компаний (рисунок).

Далее необходимо найти границы потоковых процессов, утвержденных нормативов, применяемых к исследуемым потоковым процессам, провести процедуру согласования границ ответственности и порядок выведения процессов на стороннюю структуру, оказывающую аутсорсинговые услуги, установить сроки договорных обязательств на проведение переданных процессов, утверждение численности необходимого персонала и его должностных обязанностей [9, 10].

На заключительном этапе происходит заключение и подписание договора об оказании услуг и передача необходимых транспортно-логистических процессов аутсорсинговой фирме. Данный этап является очень важным, так как здесь осуществляется мониторинг взаимодействия между коммерческой структурой и аутсорсинговой фирмой.

В процессе отбора подходящих компаний, предлагающих аутсорсинговые услуги, руководству лесопромышленных коммерческих структур необходимо проанализировать финансовую сторону предоставления аутсорсинговых услуг, которая основывается на оплате услуг аутсорсеру или стоимости складской услуги и грузоперевозок (табл. 5).

Таблица 5

Структура стоимости перевозки грузов в зависимости от типа кузова транспортного средства и функциональных характеристик груза

Автомобиль			Груз		
Тип кузова	Перевозки по РФ, руб/км	Перевозки по Европе, руб/км	Характеристика груза	Перевозки по РФ, руб.	Перевозки по Европе, руб.
Тенты: – 110 м ³	35	73	жидкие	0	0
– 115 м ³	38	52	генеральные	0	0
– 120 м ³	40	70	сыпучие	0	0
термос	0	0	опасные	48	73
рефрижератор	45	73	Скоропортящиеся грузы	0	0

Проанализировав данные табл. 5, можно сделать вывод, что компании и различные перевозчики в Воронежской области, предоставляющие транспортно-логистические услуги, при расчете стоимости доставки, складирования, перевозки различных грузов используют несколько методических рекомендаций при расчете услуг. В основу одних из самых распространенных методических рекомендаций заложен метод, при котором расчет производится следующим образом: «73 рубля или 1 евро за 1 км пройденного грузовым транспортом пути при доставке, складировании и транспортировке груза». В этих методических рекомендациях имеется недостаток, характеризующий неточностью, так как в них не учитывается ряд важных факторов, возникающих в процессе доставки, складировании, транспортировке грузов.

Список литературы

1. Логистика: учебник / Под ред. Б.А. Аникина: 3-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2008. 368 с.
2. Печерская О.А. Особенности формирования современной транспортно-логистической системы // ФЭС: Финансы. Экономика. 2010. № 5. С. 36а–39.
3. Методологические положения по статистике транспорта [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/trans-sv/met-dosch.pdf (дата обращения: 25.05.2019).
4. Tereshkina T., Drevaleva E., Tereshchenko S., Bezrukova T., Pecherskaya O. Improvement of methods of analysis of effectiveness of stock management at industrial enterprises. Contributions to Economics. 2017. № 9783319454610. P. 461–467.
5. Официальная статистика транспорта России [Электронный ресурс]. URL: www.gks.ru (дата обращения: 25.05.2019).
6. Безрукова Т.Л., Нестеров С.Ю., Печерская О.А. Метод оценки эффективности организации взаимодействия участников транспортно-логистической инфраструктуры региона // Лесотехнический журнал. 2015. Т. 5. № 3 (19). С. 264–272.
7. Безрукова Т.Л., Борисов А.Н., Шанин И.И. Сущность механизма управления эффективным развитием экономической деятельности мебельных предприятий воронежской области // Региональная экономика: теория и практика. 2013. № 9. С. 6–15.
8. Безрукова Т.Л., Борисов А.Н., Шанин И.И. Совершенствование подходов по управлению инновационным развитием на предприятиях отраслей промышленности // Актуальные направления научных исследований XXI века: теория и практика. 2013. № 3. С. 262–267.
9. Нестеров С. Развитие региональной логистики в Центрально-Черноземном регионе // Логистика. 2012. № 9 (70). С. 32–34.
10. Шанин И.И. Особенности механизма повышения эффективности экономической деятельности мебельного предприятия // Экономика, предпринимательство и право. 2012. № 3 (14). С. 11–28.

УДК 331.108.244

ПРЕДЛОЖЕНИЕ ПО СНИЖЕНИЮ ОТТОКА ПЕРСОНАЛА МАССОВЫХ ПОЗИЦИЙ ПУТЕМ ИЗМЕНЕНИЯ В ПОДХОДЕ К ВЫСТАВЛЕНИЮ ПЛАНОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

¹Регер Т.В., ²Гусарова О.М.¹Смоленский институт экономики – филиал Санкт-Петербургского университета технологий управления и экономики, Смоленск, e-mail: tatjana-reger@bk.ru;²Смоленский филиал Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, Смоленск, e-mail: omgusarova@fa.ru

В данной статье отмечается значимость вопросов кадрового обеспечения для формирования действенной и эффективной системы управления банковской организации. Оптимальное решение поставленных задач в компании во многом зависит от эффективности деятельности персонала, который является основным объектом реализации тактики и стратегии управления человеческими ресурсами предприятия. В процессе организации кадрового менеджмента на предприятии существенной проблемой может оказаться наличие текучести персонала, что тормозит развитие продуктивной деятельности компании. В статье проведен анализ деятельности линейного персонала банковской компании в целом и кредитного специалиста как самой многочисленной штатной единицы, в частности выявлены и рассмотрены причины текучести линейного персонала. В статье внесены предложения по снижению оттока персонала массовых позиций путем изменения в подходе к выставлению плановых показателей, позволяющие при отсутствии дополнительных затрат добиться более качественной работы сотрудников, что положительно скажется на работе всей организации. При реализации предложенного подхода к выставлению сотрудникам планов можно использовать разработанный «калькулятор прогноза дохода кредитного специалиста». Эффективность предложенного инструмента расчета выставления плановых показателей заключается в снижении оттока персонала компании.

Ключевые слова: управление человеческими ресурсами, текучесть кадров, индивидуальные системы стимулирования сотрудников, система премирования персонала

PROPOSAL TO REDUCE THE EFFECT OF PERSONNEL MASS POSITIONS BY CHANGES IN THE APPROACH TO EXHIBITING PLANNED INDICATORS

¹Reger T.V., ²Gusarova O.M.¹Smolensk institute of economics – branch of St. Petersburg University of Management Technologies and Economics, Smolensk, e-mail: tatjana-reger@bk.ru;²Smolensk Branch of the Financial University under the Government of the Russian Federation, Smolensk, e-mail: omgusarova@fa.ru

This article notes the importance of staffing issues for the formation of an effective and efficient management system of the organization. The optimal solution of the tasks in the company depends largely on the effectiveness of the staff, which is the main object of the implementation of tactics and strategy for managing human resources of the enterprise. In the process of organizing personnel management in an enterprise, a significant problem may be the presence of staff turnover, which hampers the development of the company's productive activities. The article analyzes the activities of the line personnel of the banking company as a whole and the credit specialist as the most numerous staff unit, in particular, identified and considered the causes of the turnover of line personnel. The article makes proposals to reduce the outflow of personnel of mass positions by changing the approach to setting planned targets, allowing, in the absence of additional costs, to achieve better quality work of employees. When implementing the proposed approach to issuing plans to employees, you can use the developed «loan specialist income forecast calculator». The effectiveness of the proposed calculation tool for setting targets is to reduce the outflow of company personnel.

Keywords: human resource management, employee turnover, individual incentive systems for employees, a bonus system for staff

Необходимость пристального внимания к проблемам кадрового обеспечения и управления человеческими ресурсами в любой современной организации обусловлена теоретической и практической значимостью вопросов, связанных с формированием действенной и эффективной системы управления, как основного инструмента достижения главных целей организации.

Текущие реалии – экономическая нестабильность, высокая конкуренция, быстрая

потеря актуальности технологий и продуктов – ведут к тому, что самым важным, если не единственным, фактором рентабельности и конкурентоспособности любой коммерческой организации являются высококвалифицированные сотрудники. Причем стоит отметить, что наибольшее влияние на финансовый успех будет оказывать линейный персонал, и результат будет тем выше, чем лучше продумана, сформулирована, а главное, реализована стратегия управле-

ния, а также от эффективности принятой в компании системы мотивации специалистов и следование ей [1]. Причем под квалифицированным персоналом стоит понимать не только техническую грамотность, но и лояльность, вовлеченность в рабочий процесс, осознание и следование глобальной цели компании, соответствие принятым в ней ценностям и корпоративной культуре, именно такие сотрудники будут основным конкурентным преимуществом.

В процессе организации кадрового менеджмента на предприятии существенной проблемой может оказаться наличие текучести персонала, что тормозит развитие продуктивной деятельности организации, приводит к формированию негативной атмосферы в коллективе. Поиск и обучение новых квалифицированных сотрудников отнимает время и требует от компании немалых финансовых затрат. Выходом является формирование квалифицированного штата работников и своевременное выявление текучести кадров. Исследователям в сфере удалось обосновать взаимосвязь текучести персонала и интенсивности труда любой организации через математический аппарат [2].

Целью данного исследования является разработка предложений и инструментов по снижению оттока персонала массовых позиций банковской организации путем изменения в подходе к выставлению плановых показателей.

Объектом исследований является линейный персонал компании в целом и кредитный специалист как самая многочисленная штатная единица банка.

В ведущих российских банках система управления человеческими ресурсами довольно эффективна, постоянно совершенствуется и соответствует современным тенденциям. Однако для многих из них ак-

туальна проблема закрепления персонала, в особенности массовых позиций, и виной тому постоянный отток персонала именно на этих позициях. Проблема снижения текучести массового персонала обозначена для российских банков как приоритет номер один. И, хотя стоит отметить положительные тенденции в этом направлении, проблема по-прежнему стоит особенно остро.

Теоретической и методологической основой исследования являются труды ученых и специалистов-практиков управления человеческими ресурсами, рассматривающие: современные тенденции в управлении развитием сотрудников, их мотивацией [3, 4]; проблемы кадровой политики и управления персоналом в российских организациях [5]; использования ИТ-решений для повышения эффективности деятельности компаний малого и среднего бизнеса и усиления их конкурентных преимуществ [6] и др.

В ходе исследования проведен анализ проблемных зон в реализации стратегии управления человеческими ресурсами банковской организации, выявлены причины увольнений сотрудников, работающих в компании более 6 месяцев, среди которых основной является неудовлетворенность уровнем премиального вознаграждения, связанная с отсутствием понимания у сотрудника, как планы и задачи, поставленные руководителем, влияют на его доход, и неумением прогнозировать и считать свое премиальное вознаграждение.

Было предложено изменить подход к выставлению сотрудникам планов и начать использовать разработанный «калькулятор прогноза дохода кредитного специалиста».

Рассмотрим действующую систему расчета премии кредитного специалиста и принцип выставления планов (рис. 1).

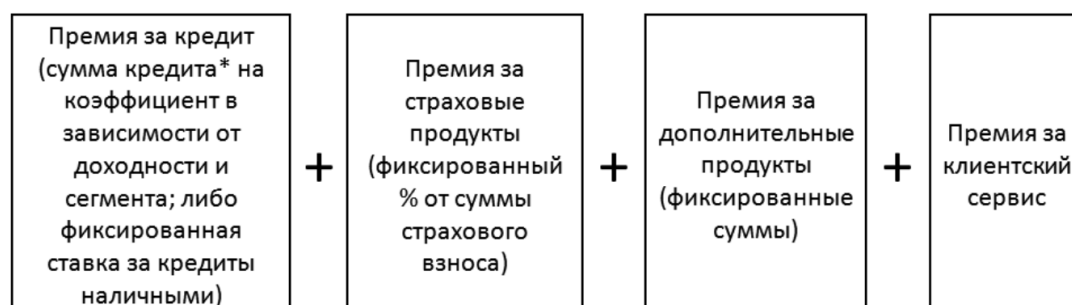


Рис. 1. Действующая система расчета премии кредитного специалиста и принцип выставления планов

Таблица 1

Коэффициенты для расчета потребительского кредита

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ КРЕДИТЫ коэффициенты для расчета					
ДОХОДНОСТЬ ПРОДУКТОВ	Акции	Низкая	Средняя 1	Средняя 2	Высокая
Сегмент 1	Ko1	Ko2	Ko3	Ko4	Ko5
Сегмент 2	Ko6	Ko7	Ko8	Ko9	Ko10
Сегмент 3	Ko11	Ko12	Ko13	Ko14	Ko15
Кредит наличными	Ko16				
Страховка 1	Ko17				
Страховка 2	Ko18				
Доп. продукты					
СМС	Ko18				
Мобильный банкир	Ko19				
ОПС	Ko20				
Клиентский сервис (результаты оценки качества работы сотрудника посредством автоматического обзвона клиентов)					
% выполнения	от 100 %	85–99,99 %	65–84,99 %	менее 65 %	
премия	Ko21	Ko22	Ko23	Ko24	

Обратим внимание, что при кажущейся простоте самой формулы, внутри скрыты более 20 переменных (табл. 1), и если научиться считать премию за каждый конкретный кредит вполне возможно, то спрогнозировать, что надо сделать, чтобы заработать определенную сумму, крайне сложно.

Плановые показатели для кредитных специалистов выставляются в процентах или абсолютных величинах (штуках, рублях) по каждому из показателей непосредственным руководителем, исходя из задач и планов компании. Примерно это выглядит так, как представлено в табл. 2.

Таблица 2

Плановые показатели для кредитных специалистов

Задача	План
Объем продаж кредитов	100 руб.
Объем продаж кредитов наличными	50 руб.
Проникновение страховки 1	30 %
Проникновение страховки 2	20 %
Подключение СМС оповещения клиентам	80 %
Мобильный банкир	5 шт.
ОПС	3 шт.
Клиентский сервис	90 %

Очевидно, что спрогнозировать что-либо при расчете восьми показателей с разными единицами измерения и принципами подсчета без специального инструментария практически невозможно. Отслеживание выполнения такого количества показателей весьма сложно как для подчиненного, так и для руководителя.

Суть предложения состоит в уходе от постановки планов по большому количеству показателей, а объединение их всех в единой форме и выставление совокупного плана по доходу, который получит кредитный специалист по итогам месяца. Таким образом, единственным мерилom эффективности сотрудника будет только один показатель – доход. У сотрудника сформируется четкое понимание, как заработать, появится возможность легко спланировать свой доход. При постоянной визуализации уровня текущего дохода и сопоставления его с желаемым пропадет чувство неудовлетворенности и разовьется авторская позиция ответственности за результат. Сотрудник будет четко видеть свои зоны роста и понимать, за что ему заплатили, а за что нет. В целом это приведет к увеличению удовлетворенности доходом и улучшению лояльности сотрудника к компании, а значит, и снижению оттока.

Стоит подчеркнуть, что предложенный «калькулятор прогноза дохода кредитного специалиста» не является точным инструментом для использования при начислении сотруднику премии. Он создан для упрощения выставления планов кредитным специалистам, формирования у них понимания путей выполнения и примерного прогнозирования своего дохода.

Для реализации на практике необходима программа для работы с электронными таблицами (например: Microsoft Office Excel, Open Office и т.д.) и внутренняя банковская отчетность, доступная непосредственным руководителям кредитных специалистов. Необходимо в одной из таких программ создать новый документ и создать таблицу, как на рис. 2.

	A	B	C	D
1	Хочу заработать премию	Что мне надо сделать		
2		Объем продаж кредитов	опс	Мобильный банкир
3				
4	Клиентский сервис	Текущий результат	Текущий результат	Текущий результат
5				
6	Оклад	Страховка 1	Страховка 2	смс
7				
8	Примерный текущий доход (премия+оклад-ндс)	Текущий результат	Текущий результат	Текущий результат
9				

Рис. 2. Основа для реализации «Калькулятора прогноза дохода кредитного специалиста»

Далее необходимо подготовить вводные данные согласно табл. 3.

Таблица 3

Вводные данные для реализации
«Калькулятора прогноза дохода кредитного специалиста»

Переменная	Что обозначает	Где взять
N1	Средний коэффициент вознаграждения за кредитные продукты	Внутренняя отчетность. Вычисляется, исходя из средней доходности и сегмента
N2	Ko18 Размер вознаграждения за ОПС	Система премирования
N3	Ko17 Размер вознаграждения за МБ	Система премирования
N4	Средняя ставка расчета страховой премии	Внутренняя отчетность. Вычисляется, исходя из средней суммы и среднего срока кредита
N5	Средний срок кредита	Внутренняя отчетность
N6	Ko23 коэффициент расчета премии за страховки	Система премирования
N7	Ko16 Размер вознаграждения за СМС	Система премирования
N8	87%, убираем НДС	НДС 13%
N9	План по суммарному проникновению страховок. Выставляется в процентах, но необходимо указать просто числом, т.е. если план 60% – записать 60	Выставляет руководитель
N10	Средний вес премии за кредитные продукты в общей премии	Внутренняя отчетность. Вычисляется путем деления средней суммы премии за кредит на общий размер премии
N11	План по проникновению страховки 1. Указывается в процентах	Выставляет руководитель
N12	процент удорожания за счет страховки	Внутренняя отчетность. Вычисляется, исходя из среднего срока и суммы кредита
N13	План по МБ. Указывается в штуках	Выставляет руководитель
N14	План по проникновению страховки 2. Указывается в процентах	Выставляет руководитель
N15	План по ОПС. Указывается в штуках	Выставляет руководитель
N16	Средняя сумма кредита	Внутренняя отчетность
N17	План по проникновению СМС. Указывается в процентах	Выставляет руководитель

Далее необходимо прописать формулы (табл. 4).

Таблица 4

Расчетные формулы для реализации
«Калькулятора прогноза дохода кредитного специалиста»

2A ячейка, куда кредитный специалист вносит ожидания по суммарному доходу (оклад + премия). Сумма до налогообложения
3A = ЕСЛИ(A2 > 0;A2;0). Фактически дублирует A2, необходима для избежания заикливания формул при расчете
5A кредитный специалист вносит текущую премию за клиентский сервис, эта информация поступает сотруднику 1 раз в неделю в отчете
7A кредитный специалист вносит свой оклад (сумма до налогообложения)
9A = ((B5*N1) + (C5*N2) + (D5*N3) + ((B9 + C9)*N4*N5*N6) + (D9*N7) + A7 + A5)*N8
3B = (B7 + C7)/N9*100
5B кредитный специалист вносит текущий объем своих продаж
7B = ((A2-A5-(C3*N2)-(D3*N3)-(D7*N7))/N1*N10)*N11*N12
9B кредитный специалист вносит текущий объем своих продаж со страховкой 1
3C = ЕСЛИ(A2 > 0;N13;0)
5C кредитный специалист вносит текущее количество оформленных ОПС
7C = ((A2-A5-(C3*N2)-(D3*N3)-(D7*N7))/N1*N10)*N14*N12
9C кредитный специалист вносит текущий объем своих продаж со страховкой 2
3D = ЕСЛИ(A2 > 0;N15;0)
5D кредитный специалист вносит текущее количество оформленных МБ
7D = ((A3-A5-(C3*N2)-(D3*N3))/N1*N10)/N16*N17
9D кредитный специалист вносит текущее количество подключенных СМС

В итоге, после заполнения необходимых полей, в таблице будет отображаться информация, представленная в табл. 5.

Таблица 5

Отображаемая информация после заполнения всех полей калькулятора

Ячейка	Отображаемая информация
A2	План по доходу (заполняет сотрудник\руководитель)
A3	План по доходу (дублирует A2 автоматически)
A5	Премия за клиентский сервис (заполняет сотрудник)
A7	Оклад (заполняет сотрудник)
A9	Текущий уровень дохода (рассчитывается автоматически)
B3	Общий объем кредитов, который необходимо выдать для достижения плана по доходу (рассчитывается автоматически)
B5	Текущий объем кредитов (заполняет сотрудник)
B7	Объем кредитов из общего объема, который необходимо выдать с услугой Страхование 1 для достижения плана по доходу (рассчитывается автоматически)
B9	Текущий объем кредитов с услугой Страхование 1(заполняет сотрудник)
C3	Количество полисов пенсионного страхования, которое необходимо выдать для достижения плана по доходу (рассчитывается автоматически)
C5	Текущее количество полисов пенсионного страхования (заполняет сотрудник)
C7	Объем кредитов из общего объема, который необходимо выдать с услугой Страхование 2 для достижения плана по доходу (рассчитывается автоматически)
C9	Текущий объем кредитов с услугой Страхование 2(заполняет сотрудник)
D3	Количество кредитов из приложения «Мобильный банкир», которое необходимо выдать для достижения плана по доходу (рассчитывается автоматически)
D5	Текущее количество кредитов из приложения «Мобильный банкир» (заполняет сотрудник)
D7	Количество услуг СМС оповещения, которое необходимо оформить для достижения плана по доходу (рассчитывается автоматически)
D9	Текущее количество услуг СМС оповещения (заполняет сотрудник)

При выставлении планов можно использовать два подхода:

1. Сотрудник сам выставляет себе план по доходу. Данный подход позволит усилить эффект формирования авторской позиции и ответственности за результат, а также оценить уровень амбициозности сотрудников и уровень их потребностей для дальнейшего использования руководителем в работе.

2. Руководитель выставляет план. Более авторитарный подход требует дополнительного взаимодействия с сотрудником и объяснения, почему так, а не иначе.

Оба подхода можно использовать в одном коллективе индивидуально, в зависимости от уровня компетенций сотрудника и его лояльности. Можно также использовать оба подхода для одного сотрудника следующим образом: сотрудник сам поставил план, а руководитель, понимая, что план не амбициозен и не вписывается в общие цели, через формирование у сотрудника потребности в увеличении дохода подводит его к мысли о желании большего и, как следствие, сотрудник сам «поднимает планку».

Явными плюсами предложенного инструмента являются простота реализации (необходимы лишь базовые знания офисных программ и 2–3 ч рабочего времени) и отсутствие дополнительных затрат.

Для уменьшения текучести персонала руководству необходимо проводить кадро-

вую политику, направленную на улучшение условий труда сотрудников и их материальное стимулирование, что позволит исключить или снизить отток квалифицированных кадров, тем самым улучшить производственные показатели организации.

Список литературы

1. Перер Т.В., Карпова С.В. Совершенствование системы мотивации специалистов службы подбора персонала // Маркетинг и логистика. 2019. № 3 (23). С. 78–88.
2. Сафиуллин Р.Т., Соловова Н.В., Дмитриев Д.С. Математическая модель взаимосвязи текучести персонала и интенсивности труда в организации банковского сектора // Ученые записки Крымского федерального университета имени В.И. Вернадского. Экономика и управление. 2018. Т. 4 (70). № 4. С. 141–146.
3. Армстронг М., Тейлор С. Практика управления человеческими ресурсами. СПб.: Питер, 2018. 1040 с.
4. Чеглакова Л.М. Практики управления карьерой и удержание молодых работников: кейс российского банка // Вестник Санкт-Петербургского университета. Менеджмент. 2018. Т. 17. № 4. С. 547–575.
5. Турчинов А.И., Магомедов К.О., Кононенко Т.А. Социологический анализ проблем кадровой политики и управления персоналом в российских организациях: монография. М., 2011. 302 с.
6. Карпова С.В., Перер Т.В. ИТ-решения как средство повышения конкурентных преимуществ малого и среднего бизнеса // Социально-экономические проблемы развития предпринимательства: региональный аспект. Интернационализация малого и среднего бизнеса региона в рамках европейской сети поддержки предпринимательства (EEN): материалы V расширенной ежегодной международной научно-практической конференции (Смоленск, 16 марта 2016 г.). СПб.: Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики, 2016. С. 105–111.

УДК 338.12:[336.71+339.137.2]

ИНСТРУМЕНТАРИЙ ИССЛЕДОВАНИЯ РЫНОЧНОЙ КОНКУРЕНЦИИ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ

Леонов М.В., Фирсова С.Н.

ФГБОУ ВО «Ижевский государственный технический университет имени М.Т. Калашиникова»,
Ижевск, e-mail: Mikhail.leonov@gmail.com, fik@istu.ru

В статье анализируется применимость показателей рыночной конкуренции применительно к банковскому сектору. Традиционно в академической литературе выделяют структурный и неструктурный подходы к анализу конкуренции. Показано, что структурные показатели (индекс концентрации, индекс Херфиндаля – Хиршмана) не позволяют в полной мере учесть особенности конкурентной среды в отрасли. Информационные технологии, вводимые на рынок компаниями нефинансового сектора, сокращают информационную асимметрию, повышают степень прозрачности рынка, делают более доступной информацию о клиентах, в результате чего банки теряют свои естественные преимущества. К ключевым факторам, определяющим конкурентную среду в банковском секторе, можно отнести: существование положительного эффекта отдачи от масштаба и минимального объема эффективного выпуска, диверсификацию направления деятельности, низкую эластичность спроса и институциональные ограничения. Технологический прогресс в силу существования положительного эффекта отдачи от масштаба стимулирует консолидацию и концентрацию на банковском рынке. Неконкурентная среда снижает эффективность финансового посредничества, что напрямую сказывается на экономическом развитии. Авторами рассматриваются преимущества и недостатки каждого из показателей в условиях трансформации и цифровизации банковского бизнеса, а также расширения предложения финансовых продуктов-заменителей со стороны иных участников финансового рынка.

Ключевые слова: банковская система, конкурентная среда, показатели конкуренции, индекс Херфиндаля – Хиршмана, модель Панзара – Росса

METHODS OF MEASURING COMPETITION IN BANKING SECTOR

Leonov M.V., Firsova S.N.

Kalashnikov Izhevsk State Technical University, Izhevsk, e-mail: Mikhail.leonov@gmail.com, fik@istu.ru

The paper analyses the applicability of different market competition indicators to the banking sector. Traditionally, the academic literature distinguishes a structural and non-structural approach to the analysis of competition. It is shown that structural indicators (concentration index, Herfindahl-Hirschman index) do not allow to fully consider the characteristics of the competitive environment in the industry. Information technologies introduced by non-financial sector companies on the market reduce information asymmetry, increase market transparency, make customer information more accessible, as a result of which banks lose their natural advantages. Technological progress, due to the existence of the positive effect of returns to scale, stimulates consolidation and concentration in the banking market. A non-competitive environment reduces the effectiveness of financial intermediation, which directly affects economic development. The authors consider the advantages and disadvantages of each of the indicators in the context of the transformation and digitalization of the banking business, as well as expanding the supply of financial substitute products from other participants in the financial market.

Keywords: banking system, competitive environment, competition indicators, Herfindahl-Hirschman index, Panzar-Ross model

Несмотря на бурное развитие технологических компаний в финансовой отрасли, развитый банковский сектор является основой для устойчивого развития национальной экономики. Усложнение экономических отношений в обществе требует наличие финансовых посредников. Содействуя эффективному перетоку финансовых ресурсов и обеспечивая функционирование платежной системы, коммерческие банки содействуют повышению благосостояния и справедливому распределению доходов как населения, так и предпринимательских организаций. Следствием конкуренции является рост доходности размещаемых в банке финансовых средств и снижение стоимости кредитов, а также сокращение комиссий и тарифов на обслуживание. Таким образом, формирование конкурентной

среды в банковском секторе отвечает потребностям всех участников экономических отношений.

Конкуренция является естественным регулятором, позволяющим повысить эффективность в отрасли наряду с государственным регулированием. В своем исследовании А. Зардкухи и Д. Фрейзер сформулировали четыре ключевых фактора государственного регулирования, определяющие интенсивность конкуренции в банковской отрасли: возможности территориального расширения деятельности и снижение регуляторных барьеров входа на рынок [1]. Несмотря на то, что регулирование ограничивает оказание банковских услуг некредитными организациями, в настоящее время технологические компании совместно с иными финансовыми посредниками активно предлагают альтерна-

тивные решения для удовлетворения потребностей клиентов. Однако негативным следствием сокращения конкуренции является не снижение числа банков, а установление завышенных цен и тарифов, сокращающих благосостояние потребителей.

Ряд исследователей указывают на негативные последствия банковской конкуренции: повышение процентных ставок по привлеченным средствам ведет к снижению чистой процентной маржи. Снижение требований к кредитному качеству заемщиков приведет не только к росту объемов выдаваемых кредитов, но и росту просроченной задолженности. Отсутствие источников для финансирования обновления внутренней инфраструктуры приведет к снижению качества предоставляемых услуг. В то же самое время наибольшую выгоду от автоматизации бизнес-процессов и снижения переменных издержек получают крупные банки. Частично данная проблема решается выходом в каналы дистанционного обслуживания. Цифровизация стимулирует возврат к ценовым инструментам конкуренции. С одной стороны, расходы на содержание филиальной сети снижают операционную доходность. За период с 2007 по 2017 г. число филиалов западноевропейских банков сократилось более чем на 30 %, а доступность банковских услуг достигается распространением сети банкоматов и онлайн-банкинга [2]. Технологии биометрической идентификации (например, распознавание лица или голоса), технология защищенной цифровой подписи позволяет совершать операции без физического присутствия. С другой стороны, сокращение личного общения клиента сокращает его лояльность к обслуживающей кредитной организацией.

Результаты исследования и их обсуждение

Одним из наиболее актуальных вопросов при рассмотрении отраслевой конкуренции является определение уровня лояльности клиентов и оценки издержек переключения на обслуживание в другом банке. Лояльность определяется соответствием ожиданий клиента фактическим ощущениям от полученной услуги, измеренной в альтернативных издержках или уровнем эмоциональных впечатлений. Количественно качество обслуживания может быть измерено предлагаемым банком функционалом, скоростью оказания услуги, доброжелательностью персонала и качеством консультирования.

В связи с отсутствием индивидуальных данных о проводимых каждым коммерче-

ским банком операциях, в исследованиях банковской конкуренции используют раскрываемые в обязательном порядке данные бухгалтерской и статистической отчетности.

Н.И. Усик определила конкурентную среду как институциональные условия координации деятельности субъектов рынков [3]. Изучение конкурентной среды в отраслевом разрезе предполагает не только уточнение сущности банковских продуктов и услуг, потребностей клиентов, институциональную структуру, пространственные характеристики рынка, но также и исследование перспективных технологий, способствующих трансформации отрасли. Следовательно, внутриотраслевая конкуренция является только частью более широкого круга вопросов в рамках исследования развития конкурентной среды. В связи с этим применяется ряд показателей оценки конкурентной среды, характеризующих ценообразование конкретного банка или отрасли в целом. Это в свою очередь в методологическом плане требует использования как количественных (эконометрических, статистических), так и качественных (маркетинговых, экспертных) инструментов исследования. К ключевым факторам, определяющим конкурентную среду в банковском секторе, можно отнести: существование положительного эффекта отдачи от масштаба и минимального объема эффективного выпуска, диверсификацию направления деятельности, низкую эластичность спроса и институциональные ограничения.

Так как конкуренция является сложным экономическим феноменом, который не наблюдается напрямую, то различные экономические школы по-разному подходят к её оценке и измерению. В банковском секторе исследование конкуренции имеют продолжительную историю. Широкое распространение получил структурный метод оценки рыночной конкуренции «Структура – Поведение – Результат» (Structure – Conduct – Performance, SCP). Так, влияние отраслевой структуры может быть реализовано через следующий канал: высокая концентрация в отрасли способствует усилению координации действий банков, следовательно, более вероятно согласованное установление монопольно высоких цен. С другой стороны, высокая конкуренция приводит к завоеванию рынка более эффективными фирмами, что в долгосрочной перспективе приводит к повышению концентрации в отрасли. Например, Т. Ханнан выявил более высокую стоимость обслуживания в крупных банках, по сравнению с мелкими банками [4]. Следовательно, важным инструментом конкуренции являются неценовые

действия: комплексность услуг, географическая доступность, репутация, качество обслуживания, информационно-рекламная активность.

Классическим количественным показателем концентрации в отрасли является индекс концентрации, рассчитываемый как суммарная доля, занимаемая определенным числом крупнейших банков на определенном рынке. Банк России рассчитывает доли крупнейших 5 или 200 банков на разных сегментах рынка банковских услуг. Более качественную информацию о степени концентрации рынка дает индекс Херфиндаля – Хиршмана, применяемый в целях антимонопольного регулирования. Данный индекс рассчитывается как сумма квадратов рыночных долей определенного числа крупнейших банков на рассматриваемом рынке. В качестве альтернативы указанным индексам применяют также традиционные инструменты анализа общественного благосостояния, такие как коэффициент Джинни и кривую Лоренца.

Главным преимуществом показателей концентрации является возможность оперативной оценки влияния на рынок выхода или входа на рынок нового участника, а также сделки по слиянию или поглощению. Однако структурные показатели не учитывают территориальные аспекты конкуренции. В частности, несмотря на большое представительство коммерческих банков в крупных агломерациях, на менее населенных территориях доминирует лишь ограниченное число банков. Кроме того, если для работы на том или ином региональном рынке требуется специфическая информация, то это создает серьезные барьеры входа на рынок для новых коммерческих банков.

Р. Амир и В. Ламбсон показали, что несмотря на увеличение количества банков в отрасли, снижение рыночной концентрации может стимулировать монополистическое поведение банков [5]. Эти выводы согласуются с полученными в многочисленных академических исследованиях результатами, когда в периоды экономических рецессий рентабельность продаж увеличивается.

Неструктурные показатели позволяют анализировать конкуренцию за счет оценки монополистичности поведения коммерческих банков. Например, индекс Лернера измеряет долю прибыли банка (другое определение – маржа) в рыночной стоимости предоставляемых услуг. Исходя из микроэкономических оснований, такой индекс представляет отношение маржинального дохода к цене продаваемого продукта. Несмотря на то, что концептуально данный индекс был сформулирован еще в 1930-х гг.,

возможность оценивать предельные издержки с помощью эконометрических методов оценивания функции издержек. Функцию издержек в современной практике определяют через уравнение с агрегированным показателем выпуска и тремя входящими показателями ресурсов (фонд оплаты труда, привлеченные депозиты и основные средства). Спецификация функции издержек традиционно представляется в транслогарифмической форме. Индекс Лернера варьируется в диапазоне между значением «0» (банк работает в условиях совершенной конкуренции) и «1» (банк обладает монопольной властью на рынке).

М. Коедтер указывает на то, что базовой предпосылкой для расчета индекса Лернера является операционная и аллокативная эффективность коммерческого банка [6]. Ключевым недостатком для широкого применения этого индекса является отсутствие открытых данных по отдельным направлениям бизнеса банков. Кроме того, исходя из того, что банковская деятельность является мультипродуктовой по своему содержанию, то и в модели для расчета индекса должны использоваться различные наборы переменных (например, стоимость привлеченных средств на рынке срочных вкладов населения, на рынке депозитов организаций, на межбанковском рынке).

Существенным недостатком индекса Лернера является тот факт, что он в большей мере измеряет характеристики рыночного ценообразования, а не уровня состоятельности банков. В своем исследовании Дж. Пино и С. Шармо отмечают, что если не принимаются во внимание характеристики бизнес-модели, то индекс может завышать оценку рыночной конкуренции [7].

Альтернативной моделью для определения уровня конкуренции является модель краткосрочного равновесия Бреснахана – Лау, оценивающая рыночную власть коммерческого банка на основе структурных моделей спроса и предложения в предположении отсутствия ограничительного воздействия регулирования на целевую функцию прибыли. Модель принятия решений банком предполагает, что банки дифференцируют свою продуктовую линейку, формируя уникальный спрос на свой выпуск. Одновременно потребители воспринимают предложения различных банков как взаимозаменяемые. Соответственно, банк максимизирует свою ожидаемую полезность, основываясь на функции спроса своих продуктов и реакцию банков-конкурентов. Таким образом, теоретическим обоснованием является сочетание концепций конкуренции по Курно и по Бертранию.

Не получившая широкого распространения модель Барроза – Модеста также оценивает конкуренцию в банковской отрасли, основываясь на предположениях о функциональном виде спроса на финансовые продукты [8]. Функция полезности потребителей определяется структурой депозитов и кредитов, оформленных в разных банках. Если параметры взаимозаменяемости в функции полезности положительные, то можно предполагать наличие конкуренции на рынке. Данная модель предполагает, что один потребитель может пользоваться услугами нескольких различных банков, при этом полезность, получаемая от одной и той же услуги, может варьироваться в зависимости от того, какой банк эту услугу предоставил. Функции спроса на услуги каждого банка имеют параметр, который отражает уровень взаимозаменяемости банков для потребителя. Эта функция известна банку, и он использует ее при ценообразовании. В итоге можно получить уравнение зависимости цен на услуги банка от различных дополнительных факторов, благодаря которым можно оценить вышеуказанный параметр взаимозаменяемости банков. Лояльность клиентов к банку, а следовательно, эластичность спроса, определяется надежностью, престижем и удобством при получении услуг. Это является обоснованием включения в модель таких объясняющих факторов, как рыночная доля банка, расходы на рекламу, доля основных средств в активах банка.

К модели долгосрочного равновесия может быть отнесена модель Панзара – Росса, определяющая конкурентную позицию банка через эластичность спроса. Определяющим элементом модели являются макроэкономические положения о максимизации прибыли: при наличии монопольной власти сокращение выпуска ведет к снижению предельных издержек и росту цен. На практике используется сокращенная форма уравнения функции выручки с введением переменных, отражающих различия в масштабах, структуре и бизнес-модели банков. В результате рассчитывается показатель H как сумма эластичностей выручки к использованным финансовым, трудовым и капитальным ресурсам. В отличие от других стандартизированных показателей, максимальное значение «1» характеризует отсутствие рыночной власти у банка, а отрицательные значения – о существовании монополии.

В 2008 г. Дж. Буном был предложен качественно новый показатель конкуренции на рынке – метод сравнительных ценовых разниц [9]. Базовым положением подхода

Буна является повышение эффективности на рынке в результате усиления конкуренции. Эффективность подразумевает меньшие предельные издержки при сопоставимом уровне выпуска. Соответственно, индикатор Буна рассчитывается как эластичность доходов по предельным издержкам. На практике эластичность определяется как параметр в линейной регрессии рентабельности активов на предельные издержки. Чем выше значение индикатора, тем более конкурентен рынок и тем большую рентабельность показывают эффективные банки.

Регулирование финансового рынка обусловлено значимой ролью коммерческих банков в социально-экономическом и политическом развитии общества. Устойчивая банковская система обеспечивает условия для формирования и реализации предпринимательской инициативы, повышения доступности заемных финансовых ресурсов, создания доступных инструментов сбережения и накопления. Для эффективного выполнения функций финансового посредника в экономике, коммерческие банки аккумулируют временно свободные денежные средства населения, трансформируя их в кредитные ресурсы. При этом население размещает вклады в коммерческих банках не только для получения доходов от сбережений, но также для обеспечения их сохранности и обеспечения ожидаемого уровня жизни в будущем.

Заключение

В настоящее время в мировой экономике наблюдается активная смена технологий, когда ключевыми факторами производства выступают нематериальные активы и знания. Маржинальность банковского бизнеса продолжает снижаться, несмотря на сокращение издержек. Основным источником доходов банков остается чистый процентный доход. Применение цифровых технологий позволяет декомпозировать традиционные банковские продукты на отдельные элементы, создавая на их основе более привлекательные для клиентов продукты. Конкуренция со стороны финансово-технологических компаний приводит к снижению лояльности клиентов и сокращению доли коммерческих банков на финансовом рынке.

На современном этапе банковский сектор характеризуется высоким уровнем рыночной концентрации, значимыми барьерами входа на рынок, а также характерным для развитых стран высоким уровнем государственного регулирования. Информационные технологии, вводимые на рынок компаниями нефинансового сектора, со-

крашают информационную асимметрию, повышают степень прозрачности рынка, делают более доступной информацию о клиентах, в результате чего банки теряют свои естественные преимущества. Технологический прогресс в силу существования положительного эффекта отдачи от масштаба стимулирует консолидацию и концентрацию на банковском рынке. Неконкурентная среда снижает эффективность финансового посредничества, что напрямую сказывается на экономическом развитии.

Список литературы

1. Zardkoohi A., Fraser D.R. Geographical deregulation and competition in US banking markets. *Financial Review*. 1998. Т. 33. № 2. Р. 85–98.
2. Tsionas E.G., Assaf A.G., Matousek R. Dynamic technical and allocative efficiencies in European banking. *Journal of Banking & Finance*. 2015. Т. 52. Р. 130–139.
3. Усик Н.И. Формирование конкурентной среды и конкурентная политика // *Теоретическая экономика*. 2012. № 4 (10). С. 42–56.
4. Melzer B.T., Morgan D.P. Competition in a consumer loan market: Payday loans and overdraft credit. *Journal of Financial Intermediation*. 2015. Т. 24. № 1. Р. 25–44.
5. Amir R., Lambson V.E. Entry, exit, and imperfect competition in the long run. *Journal of Economic Theory*. 2003. Т. 110. № 1. Р. 191–203.
6. Koetter M., Kolari J.W., Spierdijk L. Enjoying the quiet life under deregulation? Evidence from adjusted Lerner indices for US banks. *Review of Economics and Statistics*. 2012. Т. 94. № 2. Р. 462–480.
7. Pino G., Sharma S.C. On the contagion effect in the US banking. *Journal of Money, Credit and Banking*. 2019. Т. 51. № 1. Р. 261–280.
8. Мамонов М.Е. Ценовые взаимодействия на российском кредитном рынке: кто с кем воюет и когда образует сговор? // *Вопросы экономики*. 2017. № 4. С. 79–99.
9. Xu B., van Rixtel A., Van Leuvensteijn M. Measuring bank competition under binding interest rate regulation: the case of China. *Applied Economics*. 2016. Т. 48. № 49. Р. 4699–4718.

УДК 332.025(4+470)

ПРИМЕНЕНИЕ НЕОИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ТЕОРИИ К ПРОЦЕССАМ НАЦИОНАЛИЗАЦИИ СОБСТВЕННОСТИ В ЕВРОПЕ И РОССИИ**Рожков Е.В.***АО АКИБ «Почтобанк», Пермь, e-mail: rozhckow.ewgen@mail.ru*

В статье излагаются результаты исследования институциональных преобразований в экономике европейских стран и России. Рассмотрены происходящие процессы национализации частной собственности в странах Европы в XX и XXI вв. Цель научного исследования заключается в выявлении характерных признаков национализации в России и Европе и определении особенностей современной национализации. Научная и практическая значимость статьи заключается в определении новых взглядов неoinституциональной теории к процессам национализации предприятий и секторов экономики в европейских странах; выявление сущности национализации и сопоставление форм национализации в европейских странах, включая Россию. Методология исследования заключается в выявлении особенностей современных процессов национализации, рассмотрении национализации с точки зрения управления имуществом государства, хозяйствующих субъектов. Приведён пример иностранных учёных о методе национализации во Франции в 1970-х гг. Определено, что наличие государственной собственности определяется политиками, а не потребителями (обществом). Представлены стимулы, связанные с частной собственностью и конкурентными рынками, которые дают положительные результаты, поскольку выживание частного сектора зависит от производства продуктов, стоимость которых превышает стоимость производства. Выявлены риски в современной экономике при проведении национализации в Европе, включая непрозрачность хозяйствования на макро- мезо- и микро-экономическом уровнях как в частном, так и в государственном секторах.

Ключевые слова: неoinституционализм, европейские страны, частная собственность, национализация, предприятия, отрасли экономики, современная экономика

THE APPLICATION OF NEO-INSTITUTIONAL THEORY TO THE PROCESSES OF PROPERTY NATIONALIZATION IN EUROPE AND RUSSIA**Rozhkov E.V.***Postobank, Perm, e-mail: rozhckov.ewgen@mail.ru*

The article represents the results of the survey regarding institutional reforms in the economics of European countries and Russia. The processes of nationalization of private property in Europe in the XX and XXI centuries are considered in. The purpose of this survey is to identify the characteristic features of nationalization in Russia and Europe and to determine the characteristics of modern nationalization. The scientific and practical significance of the article lies in the definition of new views of neo-institutional theory to the processes of nationalization of enterprises and sectors of the economics in European countries; the identification of the essence of nationalization and comparison of the forms of nationalization in European countries, including Russia. The methodology of the survey is to identify the features of modern processes of nationalization, the consideration of nationalization within the terms of property management of the state, economic entities. The example of foreign scientists regarding the method of nationalization in France in the 70s of the twentieth century is provided. It is determined that the presence of state property is determined by politicians, not consumers (society). This survey represents incentives related to the private property and competitive markets, which provide positive results, since the survival of the private sector depends on the production of products which value exceeds the cost of production. The risks in the modern economics within the nationalization in Europe, including the opacity of management at the macro-, meso- and microeconomic levels in both the private and public sectors, are identified.

Keywords: neo-institutionalism, European countries, private property, nationalization, enterprises, industries, modern economics

В последние годы экономические спады в мировой экономике зачастую влияют не только на экономику той или иной отдельно взятой страны, на целые регионы и даже континенты, которые негативно влияют как на управление промышленных предприятий, так и компаний по предоставлению различных услуг. Соответственно, впоследствии изменяется форма управления предприятиями и компаниями, пострадавшими от экономического кризиса. В экономике распространённым явлением для изменения формы собственности, перехода от частной собственности в государственную является национализация.

В данной работе автор попытается раскрыть влияние происходящих процессов

национализации в европейских странах, включая Россию как одну из составляющих неoinституциональной теории в современной экономике.

Теоретико-методологическая актуальность данной работы заключается:

– во-первых, в отсутствии в зарубежной и отечественной неoinституциональной теории акцентов на особенности современных процессов национализации;

– во вторых, экономистами не рассматривается вопрос о национализации с точки зрения управления имуществом государства, хозяйствующих субъектов;

– отсутствие методологии и методического инструментария анализа статистических данных по результатам национали-

зации и её последствиям как в России, так и в европейских странах.

Исходя из представленных положений актуальности данной работы, может быть сформулирована цель исследования, которая заключается в выявлении характерных признаков национализации в России и Европе и определении особенностей современной национальной.

Данная цель определила необходимость решения следующих задач:

– определить новые взгляды неoinституциональной теории к процессам национализации;

– выявить сущность национализации как процесса;

– сопоставить формы национализации в европейских странах, включая Россию.

Теоретические вопросы институциональной и неoinституциональной теорий нашли отражение в работах как зарубежных авторов, таких как J.R. Commons, D. North, так и российских авторов: В.М. Полтеровича, И.В. Разорвина, Е. Ясина и других авторов.

Материалы и методы исследования

Начнём с решения первой из поставленных задач. В соответствии с современной институциональной теорией выделяют неoinституционализм и новую институциональную экономику.

С 1970-х гг. в развитии институциональной экономики появляется новое направление – неoinституционализм. Его представители – Р. Коуз, О. Уильямсон, Д. Норт, Дж. Стиглиц, Р. Познер.

В последние годы неoinституционализм изучался И.В. Романовским и И.А. Холодиным, по их мнению, неoinституциона-

лизм трактуется как попытка привнесения институционального подхода в рамки магистрального направления современного экономического анализа [1].

С точки зрения Д. Норта и его последователей, историю экономик различных стран следует трактовать именно с точки зрения институциональных изменений. Там, где такие изменения оказывались эффективными, они способствовали экономическому росту [1]. И такое выражение является актуальным по отношению к экономике как европейских стран, так и России.

Кроме того, один из последователей институционализма Дж. Комманс даёт следующее определение институциональной экономике: институциональная экономика – это сфера общественных интересов в пределах частной собственности [2].

М.М. Мустаев в своей работе «Некоторые аспекты современного развития институциональной экономики» [2] определяет смысл институциональной экономики.

Е.В. Булах в статье «Институциональные преобразования в российской государственной экономической политике в процессе формирования рыночных отношений» [3] рассматривает современные социально-экономические проблемы в российском обществе.

Различные процессы национализации частной собственности в европейских странах в XX в. и в современной России были изучены такими учёными, как D. Varjot, P.P. Ortunez, O.C. Сухарев, В.В. Букреев, В.И. Гришин, и другими авторами.

Основные экономические процессы национализации в странах Западной и Восточной Европы в XX в. представлены в табл. 1.

Таблица 1

Национализация в странах Европы в XX веке*

№ п/п	Страна	Название сектора экономики (промышленности)	Фирма	Год
1	Англия	Железнодорожный транспорт		1948
		Энергетика	UK Atomic Energy Authority [4, 242]	1954
		Металлургия	British Steel Co. [4, 248]	1967
		Нефтяная промышленность	British Nal Oil Co. [4, 248]	1976
2	Франция	Автомобильная промышленность	«Рено» [4, 248]	1946
		Инфраструктура, информационные технологии [4, 248]		1978
		Большая часть банков и финансовых учреждений, страховых и коммерческих компаний [5]		1981
3	ГДР	Все отрасли промышленности		1945
4	Австрия	70 фирм, в основных отраслях промышленности и сфере услуг, включая три крупнейших коммерческих банка [6]		1946, 1947

Примечание. * – составлено автором.

Как видно из табл. 1, национализация основных секторов экономики и промышленности в странах Западной и Восточной Европы в XX в. произошла после окончания Второй мировой войны [4], что в свою очередь дало большой толчок в экономическом развитии европейских стран.

Кроме того, в Конституции Греции 1975 г. сформулировано официальное определение «национализация».

Например, некоторые из современных европейских учёных, таких как R. Chang, анализирующих проходящую национализацию, рассматривают циклические явления в экономике в виде волн и считают, что национализация является последней волной повторяющегося цикла (приватизация – национализация) [7, 5].

Например, по мнению N. Rothbard Murgau [5] метод французской национализации в 1970-х гг. заключался в расширении и диверсификации существующих государственных компаний на новые товарные рынки и в новые страны. Этот подход, очевидно, использовался консерваторами, потому что это был наименее спорный способ расширения государственной собственности.

Ключом к пониманию разницы между государственными и частными предприятиями являются права собственности, а также тот факт, что договоренности о правах собственности не являются нейтральными. Государственная собственность ведет к ухудшению экономических показателей по сравнению с частной собственностью [5].

Стимулы, связанные с частной собственностью и конкурентными рынками, дают превосходные результаты, поскольку выживание частного сектора зависит от производства продуктов, стоимость которых превышает стоимость производства. Это не относится к государственной собственности, где выживание является функцией удовлетворения политиков, а не потребителей.

Национализация в России

После революции в 1917 г. в России Министр торговли и промышленного хозяйства А.И. Коновалов считал национализацию необходимой по следующим причинам: регулярные раздоры предпринимателей с рабочими, рождавшие стачки, с одной стороны, и локауты, с иной, нарушили организацию в экономике. Первые указы Советской власти никакой передачи «рабочим фабрик» не полагали. Было провозглашено Распоряжение о рабочем контроле, которое намеренно регламентировало права коммерсантов. То есть перед новой властью появились задачи: что делать с покинутыми производствами и как не допустить локауты и другие формы саботажа? Ответ на этот вопрос был найден новой властью – это национализация [8].

После массовой приватизации в 1990-х гг. в России постепенно происходит национализация частной собственности.

Национализация в России после 2015 г. Примеры национализации предприятий (компаний) из различных отраслей экономики в нашей стране за последние годы представлены в табл. 2.

Таблица 2
Национализированные предприятия (компании) России в 2015–2019 гг.*

№ п/п	Наименование предприятия (компаний)	Вид изменения прав собственности	Год	Последствия	
				Положительные	Отрицательные
1	Компании Крыма (АО «Черноморнефтегаз», «КрымХлеб», «Укртелеком», «ПриватБанк» и т.д.)	Национализация (в соответствии с региональным законодательством)	2015	увеличение эффективности и рентабельности, повышение конкурентности	–
2	Более 90 коммерческих банков («Военно-промышленный Банк» и т.д.)	Национализация	2016	–	снижение конкуренции в отрасли
3	Более 45 коммерческих банков (Банк «Югра», «Татфондбанк» и т.д.) и страховые компании	Национализация	2017	–	снижение конкуренции в отрасли
4	Более 55 коммерческих банков (ПАО РАКБ «Москва» и т.д.) и страховые компании	Национализация	2018	–	снижение конкуренции в отрасли
5	Коммерческие банки («Жилстройбанк» и т.д.) и страховые компании «Респект» и «НАСКО»	Национализация	2019	–	снижение конкуренции в отрасли

Примечание. * – составлено автором.

Как видно из табл. 2, сегодня в России, при отсутствии соответствующего федерального законодательства, как на федеральном, так и региональном уровнях происходят сделки по изменению права собственности в виде национализации крупных и средних предприятий и компаний (акционерных обществ). И последствия таких процессов не только положительные, но и отрицательные – это снижение конкуренции в той или иной отрасли производства и предоставления услуг.

Например, И.Г. Шелудякова и С.А. Дукарт в статье «Сравнительный анализ издержек и выгод национализации и приватизации как инструментов государственного регулирования национальной экономики» [9] рассматривают мнение таких экономистов как, Дж.-Дж. Роза и Е. Пэррада и указывают, что обмен правами собственности между государством и частным сектором невозможен без учёта поведения частных инвесторов.

Также рядом учёных, таких как В.И. Гришин, Р.А. Курбанов и Р.И. Хасбулатов, в последние годы по изучению данной темы был проведён анализ национально-го законодательства ведущих зарубежных стран об охране частной собственности и допустимых пределов его ограничения, а также анализ порядка осуществления компенсационной выплаты и объектов, в отношении которых может быть осуществлена национализация [10].

Результаты исследования и их обсуждение

Исторически, национализация – это более современный процесс, который отличается по мотивам и степени от экспроприации (право правительства брать собственность, иногда без компенсации, для определённых общественных целей).

Соответствующая компенсация за национализацию существующих частных предприятий предусмотрена Хартией экономических прав и обязанностей государств, принятой Генеральной Ассамблеей Организации Объединённых Наций в 1974 г. [6].

В соответствии с международной практикой, принудительное изъятие в том или ином государстве иностранной собственности требует соблюдения нескольких условий, а именно: изъятие проводится в публичных целях; на недискриминальной основе; с выплатой компенсации и т.д.

Тем не менее не все экономисты придерживаются одного мнения в отношении понятия «национализация». Например, такие экономисты, как Dixon M. и R. Mc Corquodale, придерживаются другого мнения, они считают, что понятия «национализация» и «экспроприация» являются взаимозаменяемыми понятиями.

Анализ выгод и издержек государства и общества от проходящей национализации в России [9] представлен в табл. 3.

Таблица 3

Анализ выгод и издержек в России от проходящей национализации* [9]

№ п/п	Государство	Общество
1	1. Выгоды	
	1.1. Расширение возможностей прямого воздействия на деятельность экономических агентов	1.1. Равномерное распределение богатства
	1.2. Повышение эффективности и управляемости экономикой путём создания крупных государственных хозяйственных структур	1.2. Рост производства общественных благ
	1.3. Расширение контроля за финансовыми и материальными потоками, рост материального богатства государства	1.3. Снижение цены для потребителей вследствие эффекта экономии от масштаба
	1.4. Получение финансовой выгоды от деятельности предприятий госсектора	1.4. Контроль за ростом цен и тарифов
2	2. Издержки	
	2.1. Прямые издержки на проведение национализации	2.1. Рост налогового бремени и избыточные государственные расходы
	2.2. Издержки расчётов и потери от возникновения коррупционных схем	2.2. Снижение конкуренции и рост монополизма
	2.3. Рост государственных расходов на содержание госпредприятий	2.3. Рентоориентированное поведение бюрократии и политиков

Примечание. * – источник: исследования И.Г. Шелудяковой [9].

В табл. 3 представлены обобщённые данные по анализу выгод и издержек при проведении национализации как для нашего государства в целом, так и для общества в частности. В соответствии с представленными данными и выгоды и издержки для государства и общества примерно одинаковы. И несмотря на то, что национализация частной собственности в России происходит более 20 лет, пока рано окончательно сделать вывод о выгодах проходящей национализации больше для государства или для нашего общества.

Заключение

Сегодня, при проводящейся национализации в России в отличие от европейских стран (в основном Западной Европы), акцентировать внимание можно на появляющихся рисках, а именно [11]:

– Опасность использования коррупционных схем при управлении национализированной собственностью;

– Нерешённость вопроса о размерах компенсации владельцам имущества на законодательном уровне [11].

Список литературы

1. Романовский И.В., Холодильник И.А. История экономического анализа на Западе: тексты лекций / Санкт-Петербургский филиал Нац. исслед. ун-та «Высшая школа

экономики». СПб.: Отдел оперативной полиграфии НИУ ВШЭ – Санкт-Петербург, 2012. 216 с.

2. Мустаев М.М. Некоторые аспекты современного развития институциональной экономики // Региональные проблемы преобразования экономики. 2015. № 12 (62). С. 6–14.

3. Булах Е.В. Институциональные преобразования в российской государственной экономической политике в процессе формирования рыночных отношений // Вестник Забайкальского государственного университета. 2016. Т. 22. № 2. С. 39–47.

4. Francois-Charles Mougell. Nationalisations et denationalisations en Grande-Bretagne de 1945 a 1990: un enjeu de pouvoir? *Revue d'Histoire Moderne and Contemporaine*. 1992. no. 39–2. P. 238–262.

5. Rothbard, Murray N. Europe's Nationalized Industries. *The Free Market* 3, no. 4 (April 1986): 1 and 4.

6. Shepard M.S. Nationalization. *Economic policy*. 2018. 7 p.

7. Chang R., Hevia C., Loayza N. Privatization and Nationalization Cycles. NBER Working Paper no. 16126. June 2010. P. 5, 6.

8. Ковалёв Д.В., Теплицин В.Л. Национализация // Большая Российская энциклопедия: в 35 Т. 22. Нанонаука-Николай Кавасила. М.: Большая Российская энциклопедия. 2013. С. 174–176.

9. Шелудякова И.Г., Дукарт С.А. Сравнительный анализ издержек и выгод национализации и приватизации как инструментов государственного регулирования национальной экономики // Научное обозрение. Экономические науки. 2014. № 2. С. 141–142.

10. Гришин В.И., Курбанов Р.А., Хасбулатов Р.И. Экономико-правовые концепции национализации: Россия и зарубежный опыт: монография. М: «Просвет». 2019. 416 с.

11. Букреев В.В., Рудык Э.Н. Национализация в России: актуальность и риски // Управленческие науки. 2013. № 2. С. 4–17.