

*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:
ООО НИЦ «Академия Естествознания»,
Почтовый адрес: 105037, г. Москва, а/я 47
Адрес редакции: 410056, Саратовская область,
г. Саратов, ул. им. Чапаева В.И., д. 56*

**Founder, publisher and edition:
LLC SPC Academy of Natural History,
Post address: 105037, Moscow, p.o. box 47
Editorial address: 410056, Saratov region,
Saratov, V.I. Chapaev Street, 56**

*Подписано в печать 28.09.2020
Дата выхода номера 29.10.2020
Формат 60×90 1/8*

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

**Signed in print 28.09.2020
Release date 29.10.2020
Format 60×90 8.1**

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

*Технический редактор Байгузова Л.М.
Корректор Галенкина Е.С., Дудкина Н.А.*

*Тираж 1000 экз.
Распространение по свободной цене
Заказ НО 2020/3
© ООО 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

2020 г.



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

The issue contains scientific reviews,
problem and practical scientific articles

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ (08.00.00)

СТАТЬИ

ИНСТРУМЕНТАРИЙ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННИХ КОНТРОЛЕЙ <i>Аристархова М.К., Фахрутдинов В.Ш.</i>	5
ИССЛЕДОВАНИЕ СОСТОЯНИЯ КОНСОЛИДИРОВАННОГО БЮДЖЕТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ <i>Боровкова О.Н.</i>	15
ЗАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА КАК ОСНОВА СНИЖЕНИЯ КРЕДИТНЫХ РИСКОВ <i>Данилов А.А.</i>	20
СТОИМОСТЬ ЖИЗНИ ЧЕЛОВЕКА КАК МЕРА ОЦЕНКИ БЛАГОСОСТОЯНИЯ ОБЩЕСТВА <i>Заводских А.А., Кислицына М.А.</i>	27
ПАТТЕРН УПРАВЛЕНИЯ КАК СИНЕРГЕТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ПЕРЕХОДА К ПЕРВОМУ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОМУ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОМУ УКЛАДУ <i>Коробкина Е.Н.</i>	32
ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОРПОРАЦИИ <i>Кузнецова К.С., Рачек С.В.</i>	37
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРИРОДА ВАЛЮТНОГО КУРСА <i>Маевская Е.Н., Рыбакова Г.В.</i>	42
ИССЛЕДОВАНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ПРЕДПОЧТЕНИЙ НА РЫНКЕ НИЗКОКАЛОРИЙНЫХ ДЕСЕРТОВ <i>Муратова А.Р., Сафонова Е.И.</i>	47
ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ОСОБЕННОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ДАЛЬНЕВОСТОЧНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА <i>Цуциева О.Т., Гоконяева А.Р.</i>	52
ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЙ НЕЙРОМАРКЕТИНГ: ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ СУЩНОСТИ И АСПЕКТЫ ПРАКТИЧЕСКОЙ РЕАЛИЗАЦИИ <i>Кунев С.В., Поверинов А.И.</i>	57
ИННОВАЦИОННЫЙ ПРОЕКТ КАК ИНСТРУМЕНТ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ <i>Ананьева Ю.В., Горбунова О.А.</i>	62
МЕХАНИЗМ ОБЕСПЕЧЕНИЯ СОХРАННОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ТАЙНЫ <i>Кайгородцев А.А., Кайгородцева Т.Ф.</i>	67
ДИНАМИКА ИЗМЕНЕНИЙ ОПЛАТЫ ТРУДА ВРАЧЕЙ И ИНДЕКСА СТОИМОСТИ ЖИЗНИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ <i>Шахабов И.В., Мельников Ю.Ю., Смышляев А.В.</i>	72
ИНСТРУМЕНТЫ И МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ НА ПРИМЕРЕ ХАБАРОВСКОГО КРАЯ <i>Шум Н.М.</i>	77

CONTENTS

ECONOMIC SCIENCES (08.00.00)

ARTICLES

TOOLS OF THE FUNCTIONING OF THE INTERNAL CONTROL	
<i>Aristarchova M.K., Fakhrutdinov V.Sh.</i>	5
THE STUDY OF THE STATE OF THE CONSOLIDATED BUDGET OF THE RUSSIAN FEDERATION	
<i>Borovkova O.N.</i>	15
PLEDGE POLICY AS A BASIS FOR THE CREDIT RISKS MITIGATION	
<i>Danilov A.A.</i>	20
VALUE OF HUMAN LIFE AS A MEASUREMENT FOR ASSESSMENT OF SOCIAL WELL-BEING	
<i>Zavodskikh A.A., Kislitsyna M.A.</i>	27
MANAGEMENT PATTERN AS A SYNERGETIC MODEL OF TRANSITION TO THE FIRST POST-INDUSTRIAL TECHNOLOGICAL STRUCTURE	
<i>Korobkina E.N.</i>	32
MAIN DIRECTIONS OF ECONOMIC EFFICIENCY OF THE CORPORATION	
<i>Kuznetsova K.S., Rachev S.V.</i>	37
THE ECONOMIC NATURE OF THE EXCHANGE RATE	
<i>Maevskaya E.N., Rybakova G.V.</i>	42
RESEARCH ON CONSUMER PREFERENCES IN THE LOW-CALORIE DESSERTS MARKET	
<i>Muratova A.R., Safonova E.I.</i>	47
INVESTMENT CLIMATE OF THE FAR EAST: THE CURRENT STATE AND FEATURES OF THE INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE FAR EASTERN FEDERAL DISTRICT	
<i>Tsutsieva O.T., Gokonaeva A.R.</i>	52
PHARMACEUTICAL NEUROMARKETING: APPROACHES TO DETERMINING ESSENCE AND ASPECTS OF PRACTICAL IMPLEMENTATION	
<i>Kunev S.V., Poverinov A.I.</i>	57
INNOVATIVE PROJECT AS A TOOL FOR IMPLEMENTING AN ENTERPRISE'S INNOVATION STRATEGY	
<i>Ananeva Yu.V., Gorbunova O.A.</i>	62
THE MECHANISM OF PRESERVATION OF TRADE SECRET	
<i>Kaygorodtsev A.A., Kaygorodtseva T.F.</i>	67
CHANGES IN DOCTORS' SALARIES AND THE COST OF LIVING INDEX IN THE RUSSIAN FEDERATION	
<i>Shakhobov I.V., Melnikov Yu.Yu., Smyshlyaev A.V.</i>	72
TOOLS AND METHODS FOR MANAGING FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY ON THE EXAMPLE OF THE KHABAROVSK TERRITORY	
<i>Shum N.M.</i>	77

СТАТЬИ

УДК 338.28

ИНСТРУМЕНТАРИЙ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННИХ КОНТРОЛЕЙ

Аристархова М.К., Фахрутдинов В.Ш.

*ФГБОУ ВПО «Уфимский государственный авиационный технический университет», Уфа,
e-mail: ninufa@mail.ru, v.fahrutdinov@mail.ru*

Главными бенефициарами эффективной системы внутреннего контроля являются руководители предприятия всех уровней, сотрудники, внутренние и внешние аудиторы, поскольку наличие такой системы означает, что каждый работник осуществляет контроль непосредственно на своем рабочем месте, иногда не осознавая данный факт. Это способствует повышению конкурентоспособности выпускаемой продукции (работ, услуг), ее количества и качества, а, следовательно, снижению потерь и росту прибыли, увеличению размера заработной платы, сохранению и увеличению стоимости предприятия. Поэтому управление внутренним контролем становится на сегодняшний день актуальной задачей для каждого предприятия. Сложность заключается в необходимости интеграции и адаптации системы внутреннего контроля во внутрифирменную структуру системы управления предприятием. В этой связи возникает потребность в исследовании организационно-экономического аспекта функционирования внутреннего контроля, которое позволит сформировать определенный инструментарий его организации. Гипотеза исследования основывается на концептуальном положении, что управление системой внутреннего контроля должна осуществлять специально созданная внутрифирменная организационная единица, отвечающая за сбор информации обо всех отклонениях в операционной деятельности предприятия, ее анализ и разработку средств контроля, применение которых не допустит наступление кризисных ситуаций.

Ключевые слова: управление, организационная структура, внутренний контроль, функциональное назначение, инструментарий

TOOLS OF THE FUNCTIONING OF THE INTERNAL CONTROL

Aristarchova M.K., Fakhrutdinov V.Sh.

Ufa State Aviation Technical University, Ufa, e-mail: ninufa@mail.ru, v.fahrutdinov@mail.ru

The main beneficiaries of an effective system of internal control are the heads of enterprises of all levels, employees, internal and external auditors, since the existence of such a system means that each employee exercises control directly at his workplace, sometimes not realizing this fact. This helps to increase the competitiveness of products (services rendered, work performed), their quantity, and, consequently, reduce losses and increase profits, increase wages. Therefore, the management of internal control is becoming an urgent task for each enterprise. The difficulty lies in the need to integrate and adapt the internal control system into the internal structure of the enterprise management system. In this regard, there is a need to study the organizational and economic aspect of the functioning of internal control, which will allow the formation of certain tools of its organization. The working hypothesis of the study is based on the conceptual position that the internal control system should be managed by a specially created internal company organizational unit responsible for collecting information about all deviations in the enterprise's operations, analyzing it and developing control tools that will not allow the onset of crisis situations.

Keywords: management, organizational structure, internal control, functional purpose, tools

В научной работе представлен авторский подход к исследованию организационно-экономического аспекта функционирования внутреннего контроля. Полученные результаты позволили сформулировать концептуальные положения организации внутреннего контроля, на основе которых разработан инструментарий его организации.

Цель исследования: исследование вопроса организационного проектирования подразделения внутреннего контроля на промышленном предприятии и выработка соответствующего инструментария его реализации.

Материалы и методы исследования

Объектом исследования являются промышленные предприятия и организации.

Информационной базой исследования явились публикации российских ученых; сведения из СПС «Консультант Плюс», собственный эмпирический материал.

В статье использовались анализ и синтез, системный и логический подходы.

Результаты исследования и их обсуждение

Выделенные инструменты функционирования системы внутренних контролей могут оказать значительную методологическую поддержку экономическим субъектам в постановке их собственных систем.

В соответствии с Федеральным законом о бухгалтерском учете [1] экономический субъект обязан организовать и осуществлять внутренний контроль совершаемых

фактов хозяйственной жизни. Исходя из определения в Информации Минфина России № ПЗ-11/2013, внутренний контроль способствует достижению экономическим субъектом целей своей деятельности [2], по нашему мнению, посредством получения информации и ее последующей обработки для предупреждения, выявления и снижения негативных последствий влияния операционных рисков на результаты деятельности. Авторы согласны с точкой зрения Скачко Г.А., Тихонова Г.В., считающими, что «...внутренний контроль выступает как форма постоянной обратной связи, посредством которой руководитель получает необходимую информацию о действительном состоянии управляемого объекта и реализации управленческих решений» [3]. Из этого следует взаимосвязь внутреннего контроля со всеми подсистемами предприятия. Общая схема охарактеризованной взаимосвязи представлена на рис. 1.

Взаимосвязь подсистемы внутреннего контроля с другими подсистемами предприятия обуславливает необходимость детального анализа технологии функционирования системы внутренних контролей в целом. Сообразно с этим требуются выработка средств, обеспечивающих работу механизма внутреннего контроля, и предоставление соответствующего теоретического обоснования. Совокупность вырабатываемых средств и есть инструментарий организационно-экономического механиз-

ма функционирования внутреннего контроля на предприятии.

В настоящее время ввиду отсутствия официальных разъяснений хозяйствующие субъекты самостоятельно определяют способы и формы организации системы управления внутренним контролем, руководствуясь накопленным опытом в отечественной и зарубежной практике. Например, не возбраняется организовывать внутренний контроль в виде матричной организационной структуры, представленный постоянной комиссией, проектной группой, центром ответственности и т.п., члены которой делегированы структурными подразделениями предприятия для решения предназначенных системой внутреннего контроля задач. Важно, что, создавая специализированное подразделение внутреннего контроля, менеджмент предприятия демонстрирует для прочих заинтересованных сторон осознанный подход к контрольной функции управления.

В статье обосновывается необходимость создания отдельного структурного подразделения предприятия, ответственного за выполнение функции «Внутренний контроль», цель его функционирования – обеспечивать достижения целей предприятия за счет своевременного применения адекватных средств контроля выявленным и оцененным значимым рискам деятельности. На рис. 2 показан механизм функционирования внутреннего контроля и его взаимосвязь с целями предприятия.



Рис. 1. Взаимосвязь функциональных подсистем предприятия с системой внутренних контролей

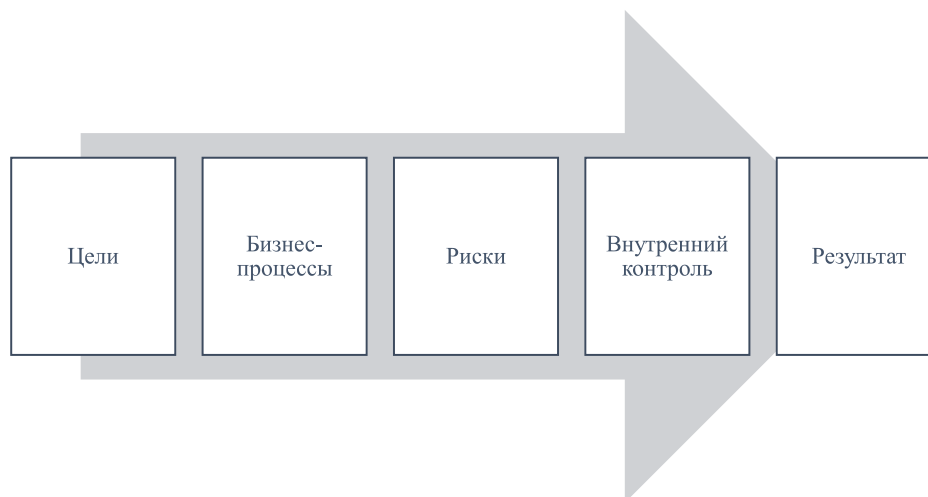


Рис. 2. Функционирование механизма внутреннего контроля и его взаимосвязь с целями предприятия

Как представлено на рис. 2, цели предприятия достижимы в том случае, когда бизнес-процессы работают правильно, являются контролируруемыми, осуществляется противодействие рискам, которые влияют на целевые показатели, и проводится наблюдение за результатами деятельности. «Система внутреннего контроля в организации распространяется на все возникающие бизнес-процессы, начиная с планирования деятельности и заканчивая составлением финансовой отчетности» [4]. Очевидно, насколько может быть взаимосвязана и переплетена работа механизма внутреннего контроля с другими структурными подразделениями, а значит и результат в виде достижимости целей предприятия зависит от слаженности работы всех работников предприятия. В решении этих задач принимает непосредственное участие функция «Внутренний контроль» и реализующее ее структурное подразделение предприятия.

Организация внутреннего контроля – сложный, но необходимый процесс, который требует создания соответствующей среды. В этой связи возникает потребность в разработке инструментов, применение которых создаст оптимальные условия для управления внутренним контролем на предприятии.

1. Первый элемент надстройки – принципы.

Принципы лежат в основе любой деятельности, от них нельзя отступать, и ими необходимо руководствоваться, они определяют правила поведения в различных ситуациях, на их основе строятся формы

и методы деятельности, они служат руководством и ориентиром, также в силу своей универсальности способны устанавливать закономерности, предъявляемые к организационному построению.

В различных литературных источниках можно встретить многообразие принципов контроля. Например, Р. Макеев выделяет следующие принципы, использование которых, с его точки зрения, позволит избежать ошибок и построить эффективную систему внутренних контролей [5]:

- принцип двух потоков означает, что управленческое решение должно приниматься на основании информации, поступающей по двум независимым каналам;

- принцип регламентации, обязывающий описывать во внутренних документах предприятия порядок действия каждого его специалиста в конкретных ситуациях;

- принцип разделения исполнения и контроля, согласно которому исполнение некоторой функции и контроль этого исполнения должны осуществляться обособленными друг от друга сотрудниками (структурными подразделениями). «Эффективная структура внутреннего контроля предполагает разумное разграничение полномочий и разделение несовместимых функций. Последние несовместимы, если их сосредоточение у одного лица в любых комбинациях не только потенциально приведет к совершению непреднамеренных ошибок, но и затруднит их выявление» [6].

В исследовании Аристарховой М.К., Фахрутдинова В.Ш. [7] были выделены, обобщены и сформированы четыре группы принципов, представленные на рис. 3.



Рис. 3. Принципы организации и функционирования внутреннего контроля

Закономерности, обусловленные необходимостью учета роли внутреннего контроля в экономике предприятия, выделяются группой специальных принципов, в состав которых отнесены принципы:

– непрерывности функционирования и интеграции: система внутреннего контроля при осуществлении предприятием финансово-хозяйственной деятельности функционирует на постоянной основе непрерывно и является неотъемлемой частью системы управления;

– риск-ориентированности: система внутреннего контроля тесно взаимодействует с системой управления рисками, в результате чего обеспечивается своевременное и эффективное управление рисками с использованием механизмов внутреннего контроля;

– разумной достаточности: объем и сложность процедур должны быть необходимыми и достаточными для выполнения задач и достижения целей предприятия;

– разделения обязанностей/полномочий между субъектами системы внутренних контролей с целью исключения или снижения риска ошибки, злоупотреблений и/или мошенничества за счет конкретного и детального описания действий, прав и ответственности работников во внутренних нормативных документах и должностных инструкциях.

Построение и функционирование системы внутренних контролей на предприятии может также основываться на соблюдении принципов риск-ориентированности, когда в результате тесного взаимодействия с системой управления рисками обеспечивается своевременное и эффективное управление рисками с использованием механизмов внутреннего контроля; комплексности и целостности; своевременности и достоверности информирования; адаптивности и развития; единства методологической базы; документирования; взаимодействия и координации.

Принципы находят свое отражение во внутренних документах предприятия, например в политике внутреннего контроля, положении о внутреннем контроле.

2. Второй элемент надстройки – функции.

Достижение целей и задач системы внутренних контролей не представляется возможным без целенаправленного воздействия на элементы управления внутренним контролем (управляющую и управляемую подсистемы), соответственно, первоочередной задачей становится определение состава и содержания работ подразделения внутреннего контроля, т.е. соответствующих функций внутреннего контроля.

На рис. 4 представлено возможное разделение функций внутреннего контроля на группы (специалистов) подразделения внутреннего контроля.

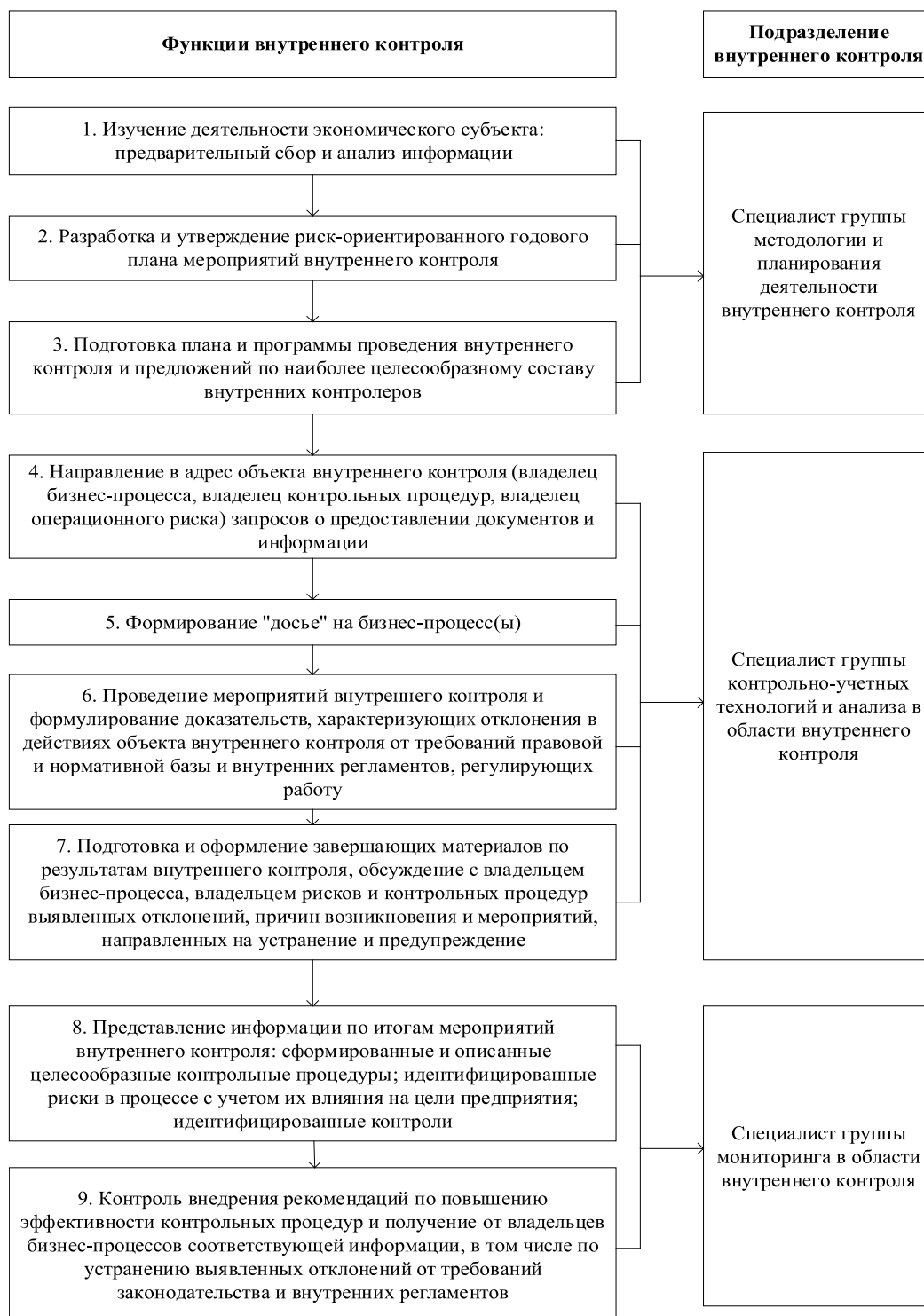


Рис. 4. Разделение функций подразделения внутреннего контроля на группы (специалистов)

Функции закрепляются в положении о структурных подразделениях и должностных инструкциях сотрудников.

3. Третий элемент надстройки – контроллинг.

Построение системы внутренних контролей предполагает наличие опреде-

ленного ориентира, к которому следует стремиться. В качестве такого ориентира представляется возможным использовать показатели, характеризующие результативность функционирования внутреннего контроля и непосредственное отслеживание значения данного показателя на за-

данном уровне, не допуская отклонений. Мониторинг показателей эффективности функционирования внутреннего контроля предполагается осуществлять с помощью инструмента контроллинга. Действие данного инструмента будет направлено на учет, контроль и анализ причин недостижения установленных показателей деятельности подразделения внутреннего контроля и его сотрудников.

Создание на предприятии системы внутренних контролей всегда обусловлено возникновением расходов, которые представлены затратами на:

а) оплату труда внутренних контролеров, их обучение и повышение квалификации. К данным затратам также могут быть отнесены расходы на оплату труда всех тех, кто контролирует, а именно: внутренних аудиторов, риск-менеджеров, комплаенс-контролеров, ревизоров, финансовых контролеров, специалистов по контроллингу, специалистов службы безопасности (информационной, экологической, промышленной) и т.п.;

б) выполнение контрольных процедур каждым сотрудником на своем рабочем месте. Существует общее правило, что стоимость выполнения контрольной процедуры должна быть меньше величины покрываемого риска. Соответственно, дизайн процедуры должен обеспечивать своевременное предотвращение или выявление ошибок и недостатков, а сама контрольная процедура выполняться согласно разработанному дизайну, компетентными и квалифицированными сотрудниками;

в) организацию труда внутренних контролеров: выделение отдельного отапливаемого помещения с рабочими местами, оснащенного мебелью, компьютерной техникой,

копировальными машинами, телефонной связью, программным обеспечением;

г) процесс по выстраиванию системы внутренних контролей, написанию политик, регламентов, разработке контрольных процедур и их внедрению, а также мониторингу исполнения (тестирования);

д) потери экономического субъекта в связи с отсутствием контроля либо его недостаточностью;

е) потери объекта внутреннего контроля (тех, на кого направлена контрольная деятельность), обусловленные отвлечением от основной деятельности в связи с необходимостью взаимодействия с внутренними контролерами (трудовые, временные, материальные, эмоциональные потери). Собственного говоря, бытует мнение среди практиков, что контроль – это один из видов потерь предприятия.

На рис. 5 показана группировка расходов, обусловленных внедрением и функционированием полноценной системы внутренних контролей.

Авторами в качестве инструментов мониторинга эффективности функционирования подразделения внутреннего контроля предлагается использовать *затраты на оплату труда внутренних контролеров*, поскольку они являются по определению наиболее существенными в структуре затрат и легко поддаются расчету, а также *экономии потерь экономического субъекта* до внедрения системы внутренних контролей и после в случае ее полноценного функционирования. Управление будет осуществляться посредством регулирования расходов на оплату труда в зависимости от достигнутых результатов экономического субъекта (прибылей, убытков).

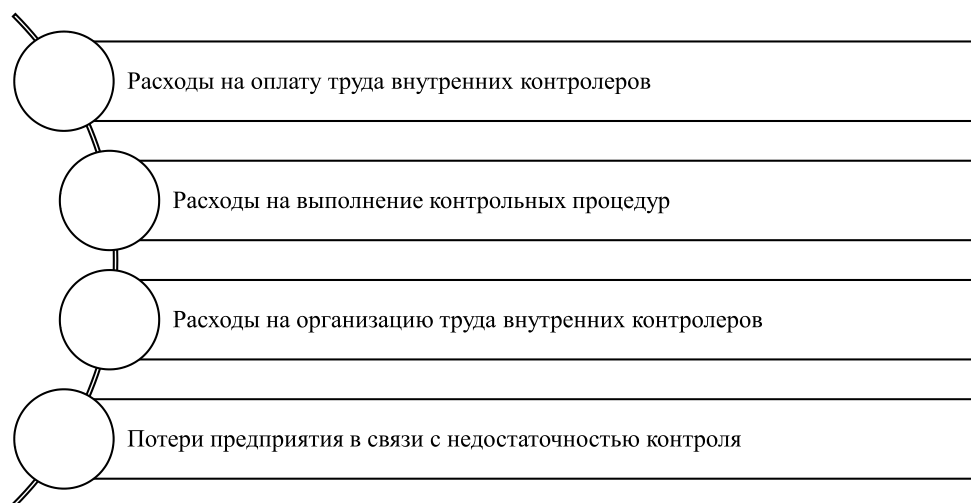


Рис. 5. Элементы контроллинга системы внутренних контролей

Таким образом, результат функционирования внутреннего контроля есть сумма всех затрат на его организацию и потерь. Выше-сказанное можно представить формулой:

$$Result = \sum K + \sum П,$$

где $\sum K$ – сумма всех прямых и косвенных затрат на внутренний контроль, иначе говоря, стоимость контроля;

где $\sum П$ – сумма всех потерь.

Соответственно, чем ниже значение данного показателя, тем лучше результат функционирования внутреннего контроля, т.е. согласно формуле, применение системы внутренних контролей имеет смысл, когда результат ее функционирования стремится к минимальным значениям. Расчет показателя результативности функционирования внутреннего контроля может осуществляться по формуле:

$$Efficiency = Result_1 / Result_0,$$

где $Result_1$ – результат функционирования внутреннего контроля в отчетном году;

где $Result_0$ – результат функционирования внутреннего контроля в базисном году.

Показатели результативности функционирования подразделения внутреннего контроля также находят свое отражение в положениях о структурных подразделениях и должностных инструкциях внутренних контролеров.

4. Четвертый элемент надстройки – нормы.

Все большую значимость обретают этические и профессиональные качества работников предприятия, их отношение к работодателю, значительно возрастает цена совершаемых работниками ошибок, потери от которых могут исчисляться миллионами рублей. Требования к этике, профессионализму и лояльности внутренних контролеров по определению должны быть жестче, чем к прочим сотрудникам. Необходимо обеспечить их объективность, непредвзятость при выполнении трудовых функций. В этой связи нормы призваны поддерживать функционирование системы управления предприятием в стабильном состоянии, при этом предоставляя определенную степень свободы для ее изменения, одновременно сдерживая неконтролируемое развитие и не допуская отрицательные тренды.

Любая институциональная среда может быть рассмотрена как совокупность норм, или правил, предопределяющих ее функционирование. С этой точки зрения внутренний контроль не является исключением, поскольку внутренний контроль осуществляется людьми, и в этом плане нормы являются главным связующим звеном между

уровнями управления бизнесом, например между руководителем и подчиненными. Работник, выбирая те или иные нормы для понимания руководителя и согласования с ним своих действий, в то же время обеспечивает стабильность системы в целом. Например, система управления предприятием стабильна и способна к устойчивому развитию лишь в той мере, в какой работники используют в своем повседневном экономическом поведении те нормы, на которых она основывается. Переход от взаимоотношений между работниками, преследующими свои частные интересы, к бизнес-процессам предприятия осуществляется через нормы [8].

Нормы конкретизируются и закрепляются в кодексах этики внутреннего контроля, правилах трудового распорядка.

5. Пятый элемент надстройки – мотивация.

При формировании состава и содержания работ следует принимать во внимание взаимосвязь системы внутренних контролей со всеми функциональными подсистемами предприятия. Наличие данной взаимосвязи позволяет сделать вывод о том, что достижение целей предприятия определяет, правильно ли работают бизнес-процессы, в свою очередь, внутренний контроль – это процесс, гарантирующий достижение цели бизнес-процесса. Специалисты всех сфер деятельности предприятия: производственной, снабженческой, финансовой, учетной, контрольной и других выполняют определенные виды работ и действий по управлению внутренним контролем, т.е. такие работы и действия, которые оказывают влияние на достижение целей предприятия.

Правомерно сделать предположение, что результат, достигаемый системой внутренних контролей, объективно есть результат практически всех подсистем предприятия, а не только подразделения внутреннего контроля (в случае его наличия), и учитывая, что каждый работник так или иначе выполняет на своем рабочем месте определенные действия, направленные на минимизацию рисков, влияющих на достижение целей, иногда не осознавая данный факт, означает наличие возможности выделения процедур внутреннего контроля в составе работ всех функциональных подсистем предприятия. Учитывая, что внутренний контроль проявляется в контрольных процедурах, направленных на недопущение возникновения отклонений в деятельности предприятия, соответственно, можно предположить, что оценка результативности функционирования внутреннего контроля коррелирует с оценкой результатов деятельности конкретного предприятия.

Определение состава контрольных процедур осуществляется с учетом индивидуальных особенностей деятельности конкретного предприятия, после получения понимания задач и функций его структурных подразделений, а также прав и функциональных обязанностей сотрудников, конкретизируемых в положениях о подразделениях и в должностных инструкциях.

Необходимо сформировать такую систему мотивации к труду, которая бы стимулировала всех работников предприятия выполнять контрольные процедуры с учетом адаптации действующих на предприятии систем оплаты труда применительно к системе внутренних контролей и распределения результата управления внутренним контролем между всеми подсистемами, работники которых принимали участие в реализации контрольных процедур.

6. Шестой элемент надстройки – логизация.

При построении взаимосвязи между подсистемами предприятия на всех уровнях управления механизм функционирования внутреннего контроля сталкивается с множеством проблем, обусловленных наличием внутренних неразрешенных конфликтов, слабой исполнительской дисциплиной, противоречиями и несоответствиями в издаваемых стандартах предприятия. В результате существует объективная потребность в устранении этих барьеров

между всеми участниками функционирования системы внутренних контролей в едином информационном поле, обеспечиваемом логизацией.

Логизация есть единство методической, организационной, информационно-смысловой связи, объединяющей в единое целое все элементы инструментария. Введение в инструментарий логизации обусловлено необходимостью взаимоувязать деятельность подразделения внутреннего контроля, принципов, функций управления, контроллинга. Логизация формирует каналы коммуникации между структурными единицами подразделения внутреннего контроля. Она не только объединяет все элементы инструментария между собой, но и имеет место быть в каждом элементе. Логизация выступает связующим звеном, инструментом интеграции системы внутренних контролей с системами управления предприятием, она производит информационную (документальную) увязку между системами управления предприятием, формирует каналы коммуникации и координации между структурными подразделениями предприятия [9].

По нашему мнению, логизация – это процесс координация деятельности по управлению предприятием и деятельности по управлению внутренним контролем посредством обмена информацией между работниками предприятия и специалистами подразделения внутреннего контроля.

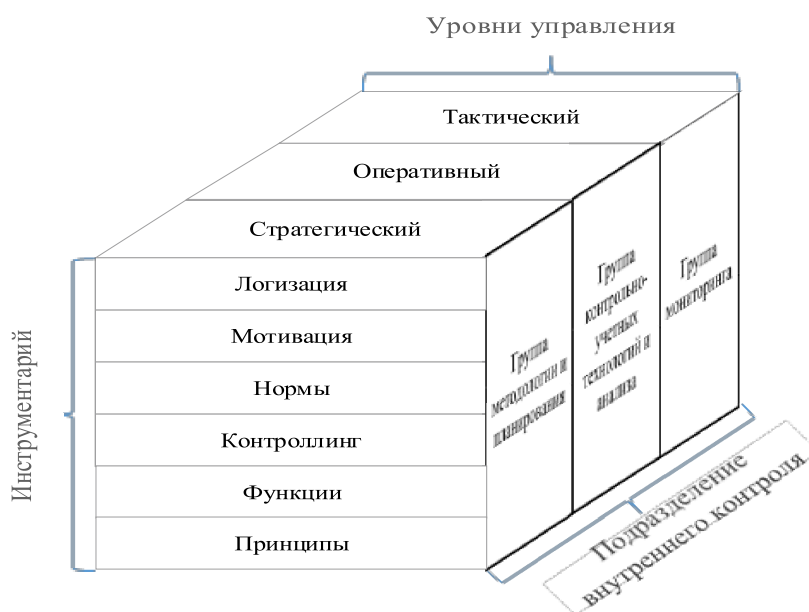


Рис. 6. Инструментарий организационно-экономического механизма функционирования внутреннего контроля на предприятии

Авторский взгляд на назначение инструментария организационно-экономического механизма функционирования внутренних контролей на предприятии и направление его реализации

Наименование инструментария	Определение инструментария	Авторская точка зрения на назначение инструментария	Авторская точка зрения на направление реализации	Отражение во внутренних документах предприятия
Принципы	Общепринятые правила хозяйственных действий и свойства экономических процессов [10]	Основа для выделения инструментария внутреннего контроля	Определение направлений мероприятий внутреннего контроля	Политика внутреннего контроля, положение о внутреннем контроле
Функция (работа)	Деятельность объекта в рамках некой системы [10]	Обеспечение достижения целей внутреннего контроля путем целенаправленного воздействия на объект управления (условия и неопределенные события, влияющие на достижение целей предприятия)	Определение и дифференциация действий по управлению внутренним контролем, которые должен выполнять работник	Положения о структурных подразделениях и должностные инструкции сотрудников
Контроллинг	Система управления достижением целей предприятия [10]	Оптимизация управления внутренним контролем, поиск путей снижения затрат на внутренний контроль	Создание математической модели для оценки эффективности системы внутренних контролей, описывающей зависимость дизайна применяемых контрольных процедур со степенью реализации операционных рисков	Дизайн целесообразных контрольных процедур
Нормы	Предписание определенного поведения, обязательное для выполнения и имеющее своей функцией поддержание порядка в системе взаимодействий [10]	Поддержание функционирования системы управления предприятием в стабильном состоянии, при этом предоставляя определенную степень свободы для ее изменения, одновременно сдерживая не-контролируемое развитие и не допуская отрицательные тренды	Структурирование взаимодействия между всеми участниками функционирования системы внутренних контролей	Кодекс этики в области внутреннего контроля
Мотивация	Побуждение к действию; психофизиологический процесс, управляющий поведением человека, задающий его направленность, организацию, активность и устойчивость; способность человека деятельно удовлетворять свои потребности [10]	Формирование заинтересованности у сотрудников подразделения внутреннего контроля достигать поставленные цели работы	Формирование показателей оценки эффективности функционирования подразделения внутреннего контроля, внутренних контролеров	KPI подразделения внутреннего контроля и внутренних контролеров
Логизация	Процесс трансформации понимания от наблюдения хаоса до наблюдения закономерных явлений [10]	Информационная (документальная) увязка между системами управления предприятием, способствует интеграции СВК в целостную систему управления предприятием	Формирование каналов коммуникации и координации между структурным подразделением в области управления внутренним контролем с другими структурными подразделениями предприятия	График документооборота; регламент координации структурных подразделений предприятия; отчет о состоянии системы внутренних контролей

С учетом изложенного *рекомендуется* формировать каналы коммуникации и координации между структурными подразделениями предприятия. Инструмент логизации конкретизируется, например в графиках документооборота, регламентах координации деятельности, а также находит свое отражение в должностных инструкциях работников предприятия.

Полноценное интегрирование системы внутренних контролей с системами управления предприятием означает необходимость распределения уровней управления во времени на стратегическое, тактическое и оперативное управление. На стратегическом уровне принимаются ключевые решения, обосновывающие функционирование системы внутренних контролей в долгосрочной перспективе, разрабатывается перспективный риск-ориентированный план мероприятий внутреннего контроля (минимум на три года); на тактическом уровне принимаются решения по обеспечению его выполнения; на оперативном уровне осуществляется функционирование соответствующих структурных элементов системы внутренних контролей.

Исходя из значимости инструментов, расположим их на трех уровнях временного аспекта (рис. 6).

Таким образом, по нашему мнению, достижение цели внутреннего контроля обуславливает потребность в наличии и функционировании соответствующего инструментария – основы управления внутренним контролем – в состав которого отнесены следующие инструменты: принципы, функции, контроллинг, нормы, мотивация, логизация.

В таблице представлена авторская точка зрения на назначение каждого обозначенного инструмента организационно-экономического механизма функционирования внутренних контролей на предприятии и направление его реализации.

Выводы

В ходе проведенного исследования обозначена важность выделения в организационной структуре предприятия специального состава структурных элементов подсистемы внутреннего контроля, объединяемых термином «подразделение внутреннего контроля».

Учитывая целевую направленность внутреннего контроля, а именно, получение понимания менеджментом разумной уверенности относительно рациональ-

ности деятельности, достоверности отчетности и соблюдения законодательства, и упреждающий характер, авторы статьи, опираясь на классический состав функций управления, пришли к выводу, что одной из основных задач внутреннего контроля является снижение операционных рисков посредством применения контрольных процедур, или иными словами, назначение внутреннего контроля состоит в разработке способов и методов, препятствующих совершению работниками противоправных действий.

Даны рекомендации по организационному проектированию подразделения внутреннего контроля и сформулирован соответствующий инструментарий, формализацию которого предлагается закрепить во внутренних документах предприятия (политиках, положениях о структурных подразделениях, должностных инструкциях, регламентах координации и взаимодействия, кодексах этики, отчетах о состоянии системы внутренних контролей, KPI подразделения внутреннего контроля).

Список литературы

1. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855 (дата обращения: 10.07.2020).
2. Информация Минфина России № ПЗ-11/2013 «Организация и осуществление экономическим субъектом внутреннего контроля совершаемых фактов хозяйственной жизни, ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности». [Электронный ресурс]. URL: <http://www.minfin.ru> (дата обращения: 10.07.2020).
3. Скачко Г.А., Тихонов Г.В. Основы формирования системы внутреннего контроля в условиях рыночной экономики // Аудиторские ведомости. 2017. № 1–2. С. 167–176.
4. Кириченко М. Системы внутреннего контроля. Организационные аспекты построения // Финансовая газета. 2013. № 11. С. 8–9.
5. Макеев Р. Постановка систем внутреннего контроля: от проверки отчетности к эффективности бизнеса. М.: Вершина, 2010. 296 с.
6. Гусарова Л.В. Организация внутреннего аудита в некоммерческих организациях // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2012. № 1. С. 32–37.
7. Аристархова М.К., Фахрутдинов В.Ш. Концепция организационно-экономического механизма функционирования внутреннего контроля // Аудитор. 2019. № 8. С. 26–34.
8. Аристархова М.К., Фахрутдинов В.Ш. Инструментарий организационно-экономического механизма функционирования внутреннего контроля на предприятии // Аудитор. 2018. № 10. С. 17–26.
9. Гулякова А.А. Организационный аспект корпоративного налогового менеджмента // Вестник УГАТУ. 2010. Т. 14. № 4 (39). С. 245–255.
10. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. 6-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2011. 512 с.

УДК 330.3

ИССЛЕДОВАНИЕ СОСТОЯНИЯ КОНСОЛИДИРОВАННОГО БЮДЖЕТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Боровкова О.Н.

*АНОВО «Московский международный университет», Управление финансов Липецкой области,
Липецк, e-mail: eleborovkova@yandex.ru*

В статье представлен анализ государственного бюджета Российской Федерации, который включает в себя федеральный бюджет и бюджеты субъектов. Определена взаимосвязь макроэкономических показателей и бюджета, а именно ВВП (валовой внутренний продукт) и уровень инфляции. Доходы федерального бюджета формируются за счет нефтегазовых и ненефтегазовых поступлений, на величину которых значительное влияние оказывает спрос на нефтегазовые ресурсы, курс доллара и цена на нефть. Ключевой проблемой покрытия бюджетного дефицита России является недостаточная емкость данных направлений финансирования дефицита консолидированного бюджета. В исследовании установлено, что дефицит может возникнуть из-за крупных государственных вложений в развитие экономики, чрезвычайных ситуаций, кризисных изменений в экономике, несовершенства финансового контроля бюджета. Анализ бюджетов субъектов РФ продемонстрировал негативный рост дефицитных бюджетов в 2019 г., поэтому в статье выявлены причины их формирования и мероприятия по решению данной проблемы. Отметим, что бюджетный дефицит не всегда является отрицательным для экономики, существуют определенные допустимые границы, в которых дефицит бюджета оказывает положительное влияние на экономику, но превышение границ приводит к упадку экономики.

Ключевые слова: бюджет, консолидированные бюджет, доходы и расходы, нефтегазовые доходы, бюджет субъектов РФ

THE STUDY OF THE STATE OF THE CONSOLIDATED BUDGET OF THE RUSSIAN FEDERATION

Borovkova O.N.

*ANOVO «Moscow International University», Department of Finance of the Lipetsk Region, Lipetsk,
e-mail: eleborovkova@yandex.ru*

The article presents an analysis of the state budget of the Russian Federation, which includes the federal budget and the budgets of the subjects. The relationship between macroeconomic indicators and the budget is determined, namely, GDP (gross domestic product) and inflation. Federal budget revenues are generated from oil and gas and non-oil and gas revenues, the value of which is significantly affected by demand for oil and gas resources, the dollar and the price of oil. A key problem in covering Russia's budget deficit is the insufficient capacity of these areas of financing the consolidated budget deficit. The study found that the deficit may arise due to large government investments in the development of the economy, emergencies, crisis changes in the economy, and imperfections in the financial control of the budget. An analysis of the budgets of the constituent entities of the Russian Federation showed a negative growth in deficit budgets in 2019, therefore, the article reveals the reasons for their formation and measures to solve this problem. Note that the budget deficit is not always negative for the economy, there are certain acceptable boundaries in which the budget deficit has a positive effect on the economy, but exceeding the boundaries leads to a decline in the economy.

Keywords: budget, consolidated budget, income and expenses, oil and gas revenues, budget of the constituent entities of the Russian Federation

Ключевая функция государства заключается в регулировании экономической структуры общества, в основе которого заложен финансовый механизм системы. Государственный бюджет является центральным звеном финансовой системы страны.

Цель исследования заключается в рассмотрении особенностей формирования консолидированного бюджета Российской Федерации и его взаимосвязи с ключевыми показателями деятельности государства.

Материал исследования включает в себя отчеты Министерства финансов РФ, Казначейства РФ.

В процессе написания работы применялись следующие методы экономических

исследований: монографический, сравнительный, табличный, арифметический и др.

Под государственным бюджетом следует рассматривать план доходов и расходов государства за определенный период времени. Доходы и расходы являются взаимозависимыми частями [1].

Положительная разница между доходами и расходами называется профицитом бюджета, а при формировании отрицательного сальдо между доходами и расходами образуется дефицит государственного бюджета. Основная цель государства заключается в достижении баланса между расходами и доходами, то есть нулевого сальдо.

Ситуация бюджетного дефицита является наиболее часто встречающейся в экономике стран мира. Величина дефицита не должна превышать общую сумму бюджетных инвестиций и затрат по обслуживанию долга страны [2].

На рис. 1 представлено состояние бюджетного дефицита.

Основные способы финансирования дефицита бюджета включают в себя монетизацию бюджетного дефицита, внешнее и внутреннее долговое финансирование.

Далее проведем анализ состояния государственного бюджета Российской Федерации.

Консолидированный бюджет Российской Федерации включает в себя федеральный бюджет и бюджет субъектов РФ.

На условия исполнения федерального бюджета РФ влияет динамика ВВП, стоимость нефти и курс доллара [4].

В табл. 1 представим утвержденный и исполненный федеральный бюджет Российской Федерации за 2019 г., в том числе показатели ВВП и уровень инфляции.

Размер ВВП за 2019 г. оказался выше, чем утвержденный по федеральному закону, на 0,87%, или 947,5 млрд руб. Уровень инфляции также меньше утвержденного на 0,8% и составил 3%. Динамика данных показателей оказала положительное влияние на размер доходов и расходов. Доходы федерального бюджета увеличились на 1,01%, или 200,9 млрд руб., а расходы уменьшились на 1,53%, или 282,3 млрд руб. Следовательно, полученный профицит бюджета оказался выше, чем планировался, на 477,1 млрд руб.

Рассмотрим изменения курса доллара и цены на нефть за 2018–2019 гг., которые позволили получить профицит бюджета (табл. 2).

В 2018 г. наблюдается негативный рост курса доллара по отношению к рублю, что означает ослабление национальной валюты – с 56,8 руб. в январе 2018 г. до 67,3 руб. в декабре 2018 г. Отметим, что доходы бюджета РФ формируются за счет сырья, поэтому от цены реализации нефти зависит полученный нефтегазовый доход.

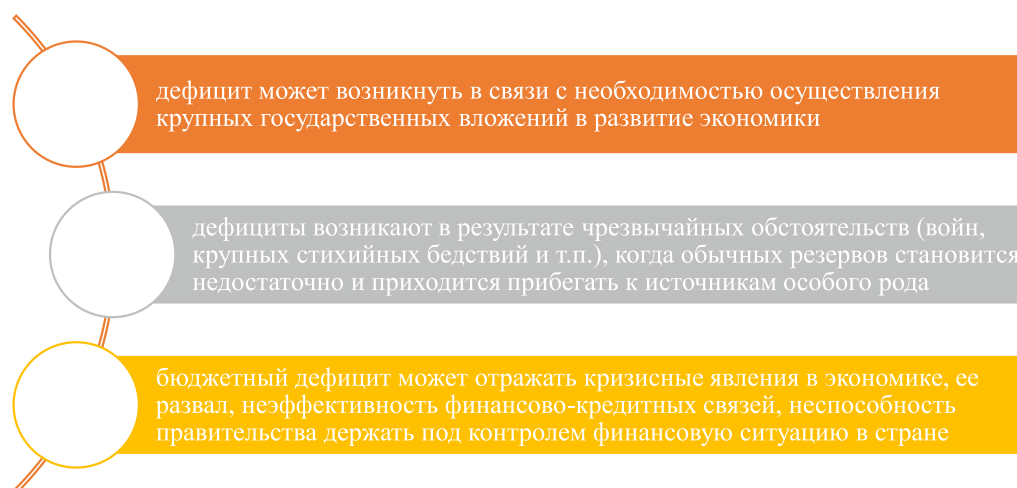


Рис. 1. Состояние бюджетного дефицита [3, с. 32]

Таблица 1
Динамика макроэкономических показателей федерального бюджета РФ [5]

Показатель	Утвержденный ФБ на 2019 г. от 02.12.2019 г.	Исполнено за 2019 г.	Темп роста, %
ВВП, млрд руб.	108414	109362	100,87
Уровень инфляции, %	3,8	3	78,95
Доходы, млрд руб.	19970,3	20171,2	101,01
% к ВВП	18,4	18,4	–
Расходы, млрд руб.	18495,5	18213,2	98,47
В % к ВВП	17,1	16,7	–
Дефицит / профицит, млрд руб.	1480,8	1957,9	–

Таблица 2

Курс доллара и цена на нефть [6]

Месяц	Курс доллара США к рублю		Цена на нефть, долл. за баррель	
	2018 г.	2019 г.	2018 г.	2019 г.
Январь	56,8	65,9	68,6	59,8
Февраль	56,8	65,1	63,1	63,9
Март	57,0	65,1	63,6	66,0
Апрель	60,4	64,4	69,1	71,7
Май	62,2	64,8	75,1	71,3
Июнь	62,7	64,2	73,1	62,4
Июль	62,9	63,2	72,8	63,4
Август	62,9	65,5	71,5	59,2
Сентябрь	66,1	65,0	78,1	61,1
Октябрь	67,7	64,4	79,6	58,9
Ноябрь	65,9	63,9	64,4	63,8
Декабрь	67,3	62,9	57,4	65,5

Таблица 3

Доходы федерального бюджета РФ за 2018–2019 гг. [7]

Показатель	2018 г., млрд руб.	Прогноз на 2019 г., млрд руб.	2019 г., млрд руб.	Абсолютное отклонение, млрд руб.		Относительное отклонение, %	
				2019/ 2018	2019/ прогноз	2019/ 2018	2019/ прогноз
Доходы	19454,3	19970,2	20171,1	716,8	200,9	103,68	101,01
Нефтегазовые доходы	9017,7	7841	7922,2	–1095,5	81,2	87,85	101,04
Ненефтегазовые до- ходы	10436,5	12129,2	12248,9	1812,4	119,7	117,37	100,99

Также рыночная конъюнктура предопределяет спрос на нефть, который негативно снизился из-за санкций и политической и экономической нестабильности, поэтому нефтегазовые компании России уменьшили объемы добычи, что в результате повлияло на размер уплаченных налогов, то есть на неналоговые доходы. В 2018 г. на фоне колебания курса доллара произошло снижение цен на нефть с 68,6 до 57,4 долл. за баррель.

В 2019 г. представлена положительная динамика роста цен на нефть с 59,8 долл. за баррель в январе 2019 г. до 65,5 долл. за баррель в декабре 2019 г. В апреле-мае 2019 г. представлен пик цены на нефть. Курс доллара также продемонстрировал снижение по отношению к рублю с 65,9 до 62,9 руб.

Далее подробнее проанализируем доходы федерального бюджета Российской Федерации, сравнив показатели 2018–2019 гг. с плановым значением на 2019 г. (табл. 3).

Полученные доходы федерального бюджета в 2019 г. на 716,8 млрд руб., или 3,68%, больше, чем в 2018 г., и на 200,9 млрд руб., или 1,01%, чем прогнозные значения.

В динамике наблюдается сокращение нефтегазовых доходов федерального бюд-

жета в 2019 г. по сравнению с 2018 г. на 1095,5 млрд руб., или 12,15%, но при этом выше, чем прогнозные значения нефтегазовых доходов, на 81,2 млрд руб., или 1,04%.

Ненефтегазовые доходы положительно увеличиваются в 2019 г. по сравнению с 2018 г. на 1812,4 млрд руб., или 17,37%, и на 119,7 млрд руб., или 0,99%, больше, чем в прогнозе на 2019 г.

Далее представим удельный вес доходов федерального бюджета РФ (рис. 2).

В 2018 г. удельный вес нефтегазовых доходов составил 46,35%, согласно прогнозу на 2019 г., данный показатель должен был составить 39,26%.

В результате в 2019 г. удельный вес нефтегазовых доходов оказался незначительно выше прогнозного и составил 39,28%.

Отметим, что на величину ненефтегазовых доходов оказало негативное влияние снижение поступлений от НДС на нефть на 57,1 млрд руб., акциза на сырье в размере 424,6 млрд руб. и вывозных таможенных пошлин на сырье в размере 733,6 млрд руб.

Далее представлен анализ расходов федерального бюджета Российской Федерации за 2018–2019 гг. (табл. 4).

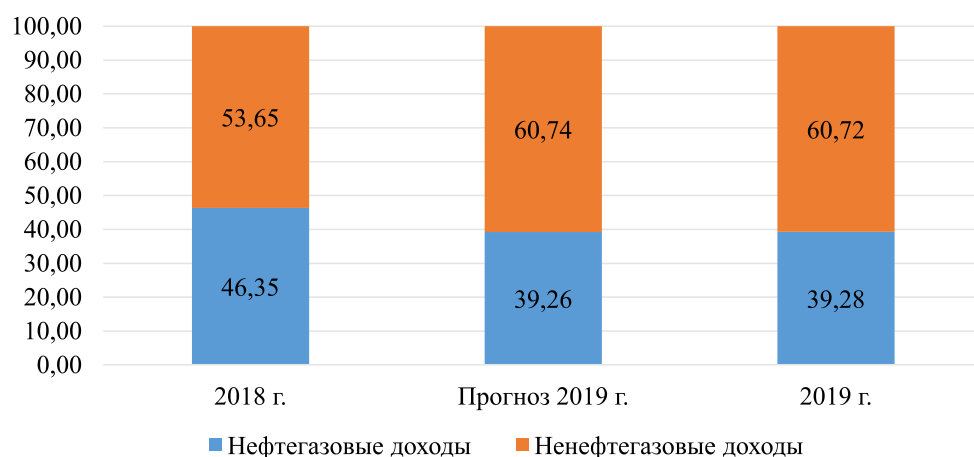


Рис. 2. Удельный вес доходов федерального бюджета РФ, % [7]

Таблица 4

Расходы федерального бюджета РФ за 2018–2019 гг. [7]

Показатель	2018 г., млрд руб.	Прогноз на 2019 г., млрд руб.	2019 г., млрд руб.	Абсолютное отклонение, млрд руб.		Относительное отклонение, %	
				2019/ 2018	2019/ прогноз	2019/ 2018	2019/ прогноз
Расходы, в том числе	16713	18489,4	18213,2	1500,2	–276,2	108,98	98,51
Общегосударственные расходы	1257,1	1405,8	1363,8	106,7	–42	108,49	97,01
Национальная оборона	2827	2968,4	2997,4	170,4	29	106,03	100,98
Национальная безопасность	1971,5	2180,6	2083,2	111,7	–97,4	105,67	95,53
Национальная экономика	2402,0	2878,5	2825,5	423,5	–53	117,63	98,16
ЖКХ	148,7	316,7	282,1	133,4	–34,6	189,71	89,07
Охрана окружающей среды	115,9	219,3	197,5	81,6	–21,8	170,41	90,06
Образование	722,6	851,1	826,5	103,9	–24,6	114,38	97,11
Культура	94,8	127,3	122,3	27,5	–5	129,01	96,07
Здравоохранение	537,3	681,8	712,9	175,6	31,1	132,68	104,56
Социальная политика	4581,7	4899,1	4882,8	301,1	–16,3	106,57	99,67
Физическая культура и спорт	64	65,6	81,4	17,4	15,8	127,19	124,09
СМИ	88,4	92,7	103,4	15	10,7	116,97	111,54
Обслуживание государственного и муниципального долга	805,9	777,7	730,7	–75,2	–47	90,67	93,96
Межбюджетные трансферы	1095,4	1024,1	1003,1	–92,3	–21	91,57	97,95

Расходы федерального бюджета в 2019 г. на 1500,2 млрд руб., или 8,98%, больше по сравнению с 2018 г. Наблюдается рост государственных расходов по всем статьям за исключением обслуживания государственного долга на 75,2 млрд руб. и межбюджетных трансферов на 92,3 млрд руб.

Значение расходов бюджета в 2019 г. по сравнению с прогнозными значениями меньше на 276,2 млрд руб., или 1,49%. Прогноз от исполненных расходов отличается по таким затратам, как общегосударственные расходы на 42 млрд руб., или 2,99%, национальная безопасность на 97,4 млрд руб.,

или 4,47%, национальная экономика на 53 млрд руб., или 1,84%, ЖКХ на 34,6 млрд руб., или 10,93%, и прочие расходы.

Отметим, что исполненные затраты в 2019 г. оказались больше, чем прогнозные по таким статьям, как национальная оборона на 29 млрд руб., или 0,98%, здравоохранение на 31,1 млрд руб., или 4,56%, физическая культура и спорт на 15,8 млрд руб., или 24,09%, и СМИ на 10,7 млрд руб., или 11,54%.

На величину консолидированного бюджета РФ также оказывает значительное влияние бюджет субъектов России.

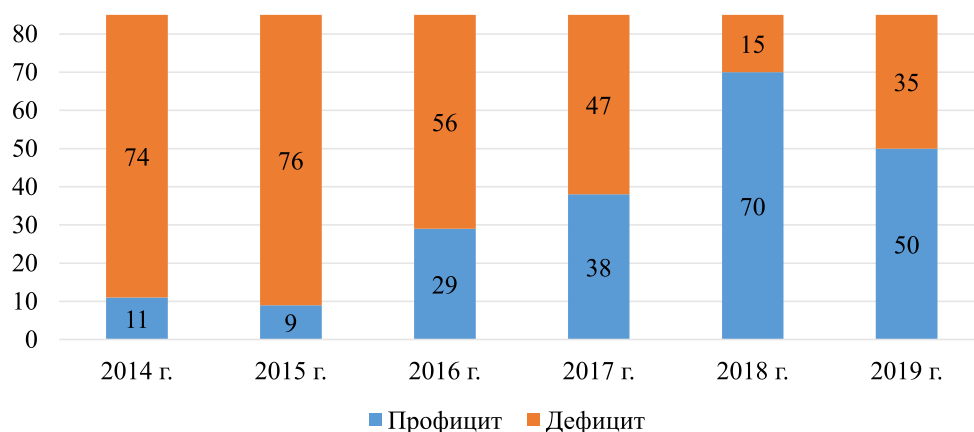


Рис. 3. Профицит/дефицит бюджетов субъектов РФ [8]

Несмотря на то что по федеральному бюджету наблюдается профицит, во многих субъектах страны отмечается дефицит.

На рис. 3 представлен дефицит и профицит бюджетов регионов.

Согласно данным рис. 3, в период 2015–2018 гг. ежегодно увеличивается количество регионов с профицитом бюджета – с 9 до 70 регионов, причем значительный прирост наблюдается именно в 2018 г. – на 32 региона увеличилось количество субъектов с профицитом. Однако в 2019 г. отмечается негативная тенденция роста субъектов РФ с дефицитом, показатель возрос на 20 регионов, или 133,3%, и составил 35 субъектов. Профицит сократился до 50 регионов. Ухудшение конъюнктуры на мировых глобальных рынках привело к замедлению роста налога на прибыль в 2019 г. Бездефицитные бюджеты сложились почти во всех федеральных округах, кроме Центрального.

Правительство РФ проводит мероприятия по обеспечению макроэкономической стабильности, последовательному снижению дефицита бюджетов всех уровней страны.

В качестве причин дефицита бюджета субъектов страны можно выделить следующие направления:

- несовершенство налоговой политики;
- низкая эффективность финансовой системы;
- снижение величины доходов бюджета из-за кризиса;
- снижение общественного производства и рост затрат на оборону;
- коррупция среди чиновников;
- чрезвычайные ситуации, в том числе катастрофы, стихийные бедствия.

Для решения проблем дефицита бюджета как на региональном, так и общегосу-

дарственном уровне необходимо проводить прогнозирование следующих блоков:

- доходы бюджетов;
- расходы бюджетов, в том числе удельный вес дефицита;
- величина государственного долга, включая заимствования, обслуживание и погашение задолженности;
- общее макроэкономическое развитие регионов и территории страны.

За счет проведения комплексного и взаимосвязанного анализа возможно объективно оценить дефицит бюджета и долга, как на данные показатели повлияет макроэкономическая ситуация в России. Для решения проблем дефицита бюджета государство необходимо принять современные методы оптимизации затрат и увеличения неналоговых доходов.

Список литературы

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации. М.: Эксмо, 2018. 320 с.
2. Белев С.Г. Бюджет как инструмент экономического развития. М.: Дело, 2019. 72 с.
3. Ключко А.В. Бюджетный дефицит и проблемы его покрытия // Перспективы науки-2017: материалы VI Международного заочного конкурса научно-исследовательских работ. Казань: Изд. «Ракета Союз», 2017. С. 31–35.
4. Подсевалова Е.Н. К вопросу о природе бюджетного дефицита // Сервис в России и за рубежом. 2017. № 2. С. 17–26.
5. Иванова Н.Г. Бюджетная система Российской Федерации: учебник и практикум. М.: Профессиональное образование, 2019. 382 с.
6. Курс цен на фьючерсы нефти Brent. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.banki.ru/quotes/brent> (дата обращения: 11.07.2020).
7. Консолидированные бюджеты субъектов Российской Федерации и бюджетов территориальных государственных внебюджетных фондов. Официальный сайт Казначейства России. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.roskazna.ru/ispolnenie-byudzhetrov/konsolidirovannye-byudzhety-subektov> (дата обращения: 11.07.2020).
8. Бюджет России: развитие и обеспечение экономической безопасности: монография / Под ред. В.К. Сенчагова. М.: ИНФРА-М, 2019. 384 с.

УДК 336.717.06

ЗАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА КАК ОСНОВА СНИЖЕНИЯ КРЕДИТНЫХ РИСКОВ

Данилов А.А.

*МВА, управление финансами, Товарищество с ограниченной ответственностью «SD Finance»,
Алматы, e-mail: tolikpro100@bk.ru*

Целью залоговой политики любого банка является определение основных положений по оценке, оформлению и требованиям, предъявляемым к имуществу, выступающему в качестве обеспечения обязательств заемщика перед банком. Залоговая политика банка должна разрабатываться в соответствии с законодательством страны, в которой находится банк, внутренними нормативными документами банка, стандартами и принципами оценки, в том числе международными. Залоговая политика банка должна отвечать требованиям национального банка и органа регулятора той страны, в которой находится банк, а также международным требованиям, регулирующим банковскую деятельность и непосредственно проведение процесса оценки залогового обеспечения. Залоговая политика банка устанавливает требования для имущества (имущественных прав), которое банк вправе принимать в залог, в отношении которого вправе осуществлять действия необходимые для регистрации и прекращения залога в уполномоченных государственных органах, а также устанавливает порядок мониторинга предметов залога. Залоговая политика банка утверждается советом директоров банка и является обязательной для исполнения всеми работниками банка, участвующими в процессе кредитования, при выполнении процедур принятия в залог имущества и имущественных прав, проведения оценки залогового обеспечения, регистрации залогового обеспечения и при осуществлении мониторинга заложенного имущества.

Ключевые слова: залоговая политика, залоговое обеспечение, залоговое имущество, залоги, банк, банковская деятельность

PLEDGE POLICY AS A BASIS FOR THE CREDIT RISKS MITIGATION

Danilov A.A.

*MBA, Financial Management, «SD Finance» Limited Liability Partnership, Almaty,
e-mail: tolikpro100@bk.ru*

The goal of the Pledge Policy of any Bank includes determination of principal provisions on assessment, execution and requirements applicable to a property serving as securing the Borrower's liabilities to the Bank. The Bank's Pledge Policy must be developed in accordance with the country's laws where the Bank is located, internal regulations of the Bank, assessment standards and principles including international. The Bank's Pledge Policy must comply with the requirements of the National Bank and Regulatory Body of that country where the Bank is located as well as international requirements regulating the Bank operations and directly conducting of pledged collateral assessment process. The Bank's Pledge Policy specifies the requirements for a property (property rights) which the Bank is entitled to take in pledge, in respect of which it is entitled to perform necessary actions in order to register or terminate pledge in the authorized government bodies as well as it establishes monitoring procedure for a subject of pledge. The Bank's Pledge Policy is approved by the Bank's Board of Directors and it is mandatory for fulfillment by all Bank employees participating in the loan process when they fulfill a procedure on taking a property in pledge and property rights, they assess a pledged collateral, they register a pledged collateral and they monitor a pledged property.

Keywords: pledge policy, pledged collateral, pledged property, pledges, bank, bank operations

Залоговая политика банка должна быть гибким и динамичным документом – отвечающим требованиям рынка, соответствующим требованиям и стратегическим целям акционеров банка, также учитывающим минимизацию кредитных рисков при оценке залогового обеспечения и приеме имущества в залог и в случае дефолта кредита, по которому данное залоговое имущество является обеспечением исполнения обязательств. Требования залоговой политики банка должны быть обязательны для исполнения всеми работниками, подразделениями и должностными лицами банка [1]. Любая операция банка, не соответствующая требованиям, установленным залоговой политикой, со-

вершается только по решению совета директоров банка – органа, утвердившего залоговую политику.

Материалы и методы исследования

В качестве материала исследования использованы внутренние – нормативные документы банков, регламентирующие процедуры по оценке залогового обеспечения и приему имущества и имущественных прав в залог, научные статьи, учебная литература, электронные ресурсы. Исследование построено на личном опыте работы автора в кредитных и методологических подразделениях банков, а также опыте участия в коллегиальных органах банков и финансовых компаний.

Результаты исследования и их обсуждение

При рассмотрении возможности принять в качестве предмета залога то или иное имущество все подразделения банка, в том числе его представительства и филиалы, должны руководствоваться перечнем имущества, принимаемым банком в качестве залогового обеспечения. Таким имуществом могут быть:

1) недвижимое имущество, к которому относятся следующие объекты:

– квартиры, дома, а также другие объекты недвижимости в составе жилищного фонда;

– зарегистрированные на праве собственности участки земли (либо же участки, оформленные по договору права первичного долгосрочного возмездного землепользования);

– различного рода коммерческие объекты недвижимости, например складские помещения, производственные комплексы, промышленные базы и др.;

– приравненные к недвижимому имуществу суда – водные, воздушные;

2) транспортные средства различного назначения;

3) подвижной железнодорожный состав;

4) промышленное оборудование различного назначения, производственные технологические линии;

5) в качестве залога также может приниматься различная техника специального назначения – например строительного или сельскохозяйственного и др.;

6) доли в хозяйственных товариществах;

7) ТМЦ с установленным сроком хранения шесть месяцев или более – конечно, в данном случае важно, чтобы в отношении таких ТМЦ возможно было реализовать режим залога;

8) имущественные права;

9) ценные бумаги различного типа;

10) если у залогодателя оформлено право требования на имущество по различного рода контрактам и договорам, которое (право) будет реализовано в будущем, оно также может быть принято в качестве залога;

11) драгоценные металлы, которые обладают монетарными свойствами;

12) различного рода поручительства и гарантии;

13) также в качестве залога могут быть приняты страховые полисы перестраховочных организаций, страховых компаний;

14) находящиеся на счете Клиента в банке денежные средства;

15) а также в качестве залога могут быть приняты те средства, которые Клиент ожи-

дает к поступлению на счета в будущих периодах в рамках договорных, контрактных соглашений [2].

Список имущества и имущественных прав, которые банк готов взять в качестве залогового обеспечения по исполнению обязательств по кредитам, как правило, определяется аппетитом банка к риску.

Залоговая политика должна определять основные требования, предъявляемые к предмету залога. Такими требованиями могут быть:

1. В обязательном порядке предусмотрены документы собственности на предмет залога. Они используются в процедуре оценки залоговой, рыночной стоимости объекта, а также необходимы для регистрации права на залоговый объект.

2. Вторым важным требованием является соответствие объекта залога установленному уровню ликвидности, которая оценивается исходя из текущей конъюнктуры рынка и факторов ценообразования.

3. Существует запрет на принятие имущества или имущественных прав, которые находятся под теми или иными видами обременения, исключение составляет процедура вторичного обременения, которая разрешает принять объект в залог при наличии соответствующих разрешительных документов.

4. В обязательном порядке объект залога должен быть застрахован. Это требование не касается определенных видов залога, таких как ценные бумаги, имущественные права и иные исключения.

5. В обязательном порядке должна быть обеспечена сохранность объекта – либо со стороны Клиента, либо со стороны банка.

6. Если сособственником объекта в залоге является несовершеннолетний гражданин либо частично или полностью недееспособное лицо, необходимо согласие от органов опеки.

7. Если залогодателем выступает физическое лицо, состоящее в браке, от супруга или супруги также должно быть получено соответствующее разрешение на совершение установленных манипуляций с объектом в залоге. Соответственно, если собственников у объекта залога несколько, то все они должны предоставить данное соглашение, в том числе когда среди собственников объекта есть юридические лица либо государство.

8. В отдельных предусмотренных законодательством случаях банку могут потребоваться дополнительная документация и соглашения от уполномоченных органов [3].

Таким образом, залоговая политика банка должна строго фиксировать не только те

требования, которые предъявляются к предмету залога, но и определять, какие объекты не могут приниматься в качестве обеспечения. Среди таких объектов:

- изъятые из оборота имущество либо имущество, в отношении которого ограничены возможности его оборота, как правило, регулируемого государством;

- акции банка;

- также не могут быть приняты в залог предметы личного потребления, в отношении которых может быть ограничено взыскание;

- личные неимущественные права, а также различные блага, нематериальные права, которые, соответственно, невозможно оценить, измерить и передавать право на пользование ими. А также не могут приниматься те или иные требования, которые связаны с личностью или личными имущественными правами кредитора;

- ювелирные украшения могут приниматься в качестве объекта залога только в том случае, если они оформляются как лом драгоценных металлов;

- не может приниматься в качестве залога и такое имущество, которое для общества имеет определенную культурную значимость, художественную или историческую ценность;

- если в качестве залога банк принимает оборудование или технику, их состояние должно соответствовать установленным критериям – то есть не должно быть аварийным, нерабочим и др.;

- ценные бумаги, включенные в листинг мировых фондовых бирж, в таком объеме, который выше среднесуточных торгов за последний календарный месяц;

- объекты узкоспециализированного назначения;

- мебель, бытовая техника и другие предметы бытового обихода, личного назначения;

- объекты недвижимости с большим физическим износом, либо планируемые под снос, либо с вышедшим сроком использования [4].

В исключительных случаях совет директоров банка или иной коллегиальный орган банка, при наличии у него соответствующих полномочий, может принять решения к приему в качестве залогового обеспечения по выполнению обязательств по кредитам вышеперечисленные объекты.

Залоговая политика банка должна определять классификацию залогового обеспечения в зависимости от степени его ликвидности. Такими типами классификации могут быть:

- высоколиквидное обеспечение;

- ликвидное обеспечение;

- обеспечение с низкой ликвидностью;

- условное (моральное) обеспечение.

Высоколиквидным обеспечением могут являться:

- 1) гарантии (поручительства) правительства той страны, в которой находится банк, а также национальных управляющих компаний;

- 2) гарантии (поручительства) юридических лиц резидентов той страны, в которой находится банк, имеющие долговой рейтинг не ниже суверенного рейтинга государства;

- 3) поручительства/ гарантии юридических лиц нерезидентов государства, в котором находится банк, которые имеют долговой рейтинг не ниже «А» уровня;

- 4) страховые полисы перестраховочных организаций или страховых компаний с рейтингом финансовой надежности не ниже суверенного рейтинга государства, в котором располагается банк, присвоенный рейтинговым агентством;

- 5) государственные, в том числе иностранные, ценные бумаги, эмитированные ЦБ и правительствами стран, имеющих суверенный рейтинг не ниже «А» или «А-» уровня;

- 6) залог депозита или денежных средств, которые выступают в банке предметом залога и отражены на соответствующих бухгалтерских счетах;

- 7) монетарные драгоценные металлы.

Соответственно, оцениваемые рейтинги присваиваются рейтинговым агентством [5].

Ликвидным обеспечением могут являться:

- 1) резервные аккредитивы банков, имеющих долговой рейтинг не более чем на одну позицию ниже суверенного рейтинга той страны, в которой находится банк, присвоенный рейтинговым агентством;

- 2) страховые полисы перестраховочных/ страховых компаний, рейтинг финансовой надежности которых ниже суверенного рейтинга государства, в котором располагается банк, не более чем на одну позицию;

- 3) задолженность перед заемщиком, признанная дебитором и подлежащая уплате в денежной форме, или права требования к юридическим лицам – резидентам государства, в котором находится банк, долговой рейтинг которых ниже суверенного рейтинга государства, в котором находится банк, не более чем на одну позицию, что также должно быть подтверждено рейтинговым агентством;

- 4) а также такие права требования по отношению к нерезидентам, долговой рейтинг которых не ниже уровня «А-», что, соответственно, подтверждается рейтинговым агентством;

5) входящие в листинг мировых бирж ценные бумаги, независимо от наличия рейтинга эмитента;

6) недвижимое имущество;

7) имущественные комплексы, основные средства (ликвидное оборудование);

8) имущество в залоге;

9) автомобильный и железнодорожный транспорт, специальная техника на базе автотранспортных средств [6].

Обеспечением с низкой ликвидностью могут быть:

1) воздушный, водный транспорт;

2) сельскохозяйственная и специальная техника;

3) нематериальные активы;

4) движимое имущество, не указанное в предыдущих пунктах, в том числе поступающее в будущем, и товарно-материальные ценности в обороте;

5) ценные бумаги и доли в юридических лицах, не указанные в предыдущих пунктах;

6) денежные средства, поступающие по договорам и контрактам в будущем;

7) имущественные права, не указанные в предыдущих пунктах (права на недропользование, права требования к третьим лицам и т.д.);

8) незавершенное строительство;

9) гарантии и поручительства юридических лиц, не указанные в предыдущих пунктах.

Условным (моральным) обеспечением могут быть:

1) гарантии/поручительства физических лиц;

2) гарантии связанных компаний и лиц, принятые с целью связать группу компаний перекрестными обязательствами;

3) гарантии и поручительства в случае, если финансовая отчетность гаранта/поручителя не предоставлена или гарант/поручитель имеет отрицательный размер собственного капитала;

4) залог имущества, обращение взыскания на которое экономически нецелесообразно.

При принятии любого вида имущества в залог необходимо проведение залоговой экспертизы. Анализ финансового состояния гарантов/поручителей, а также последующий мониторинг финансового состояния гарантов/поручителей проводит кредитное подразделение банка в соответствии с внутренними нормативными документами банка.

Залоговая экспертиза по всем видам залогового имущества проводится подразделением залогового обеспечения. Основными целями и этапами залоговой экспертизы являются:

– оценка фактического состояния имущества;

– оценка расчетной рыночной стоимости имущества;

– оценка уровня ликвидности залогового имущества и определение залоговой стоимости;

– экспертиза отчетов о независимой оценке (если таковая требуется) залогового имущества на предмет соответствия отчетов требованиям, установленным законодательством той страны, в которой находится банк, в области оценочной деятельности.

Залоговая экспертиза может проводиться как с выездом специалиста подразделения залогового обеспечения банка на месторасположение залогового имущества, так и без него. Залоговая экспертиза может проводиться без выезда специалиста подразделения залогового обеспечения банка на месторасположение предмета залога только в тех случаях, когда выезд нецелесообразен или невозможен:

– при оценке денег, нематериальных активов, прав требования, а также имущества, поступающего в собственность залогодателя в будущем;

– при оценке железнодорожного подвижного состава, когда основная его часть находится в пути следования;

– при оценке автотранспортных средств, когда основная их часть находится в пути следования;

– при оценке долей в юридических лицах и акций, когда размер доли/пакета акций залогодателя не позволяет ему обеспечить доступ для осмотра имущества;

– при оценке имущества, за исключением объектов недвижимости и объектов незавершенного строительства, которое расположено на удалении от филиалов и представительств банка;

– при оценке прав на недропользование, когда есть достоверная информация о наличии и состоянии инфраструктуры месторождения полезных ископаемых.

Результаты проведенной залоговой экспертизы должны отражаться в заключениях подразделения залогового обеспечения банка по залоговому имуществу.

Для рассмотрения проекта на заседании кредитного комитета в части документов, определяющих стоимость залогового имущества, предоставляются акты определения залоговой стоимости, подготовленные подразделением залогового обеспечения.

Все относящиеся к движимому и недвижимому имуществу объекты залогового обеспечения подлежат обязательной оценке независимого оценщика либо же независимой оценочной компании, кроме:

- депозита на сберегательном счете в банке;
- размещенных в качестве залога денежных средств;
- денежных средств, поступление которых клиент ждет в будущем по тем или иным обязательствам в рамках договоров, в контрактах;
- поступающего в будущем в собственность клиента имущества по инвестиционным проектам;
- поступающего в будущем в собственность клиента движимого имущества;
- долей в уставном капитале хозяйственных товариществ, когда организация, в которой находится эта доля, на момент оценки данного имущества имеет отрицательный финансовый результат;
- ценных бумаг.

Каждый отчет о независимой оценке, составленный независимым оценщиком или независимой оценочной компанией, должен проходить экспертизу в подразделении залогового обеспечения на предмет соответствия отчета требованиям, установленным законодательством той страны, в которой находится банк, в области оценочной деятельности. По результатам экспертизы составляется заключение об экспертизе отчета об оценке.

Если результат экспертизы подтверждает соответствие отчета об оценке требованиям, установленным законодательством той страны, в которой находится банк, в области оценочной деятельности, то отчет об оценке может быть использован в процессе подготовки договора залога.

Залог обеспечивает требование банка в объеме, которое оно имеет на момент фактического удовлетворения, в том числе основной долг, неуплаченное и начисленное просроченное вознаграждение, неустойку (пеню, штраф), возмещение причиненных просрочкой исполнения убытков, соответствующие издержки на содержание имущества в залоге, издержки по взысканию задолженности.

Следовательно, при определении залоговой стоимости относительно к расчетной рыночной стоимости залогового обеспечения необходимо применение понижающих коэффициентов (коэффициентов дисконта), значение которых может зависеть от того, насколько быстро и выгодно предмет залога может быть реализован на торгах. Залог, который имеет высокий уровень колебаний цен или ограниченный спрос на рынке, представляет одну из наиболее рискованных форм обеспечения, как следствие, при определении залоговой стоимости таких предметов залога применяются большие

значения коэффициентов дисконта. Залоговая политика банка должна содержать минимальные коэффициенты дисконта по различным видам имущества.

Залоговое право возникает в отношении того имущества, залог которого обязателен к регистрации в уполномоченных государственных органах. Данное обязательство возникает с того момента, когда произошла регистрация договора залога. Что касается другого имущества – то такое право образуется с момента подписания залогового. Если возможна процедура передачи имущества, то одновременно оформляется акт приема-передачи.

При поступлении имущества (кроме денег), находящегося в залоге по ДЗ имущества, поступающего в будущем, в собственность клиента банка, ответственное подразделение банка обязано своевременно инициировать переоформление договора залога имущества, поступающего в будущем, на договор залога имущества в эксплуатации, обороте или закладе.

Деньги, являющиеся предметом залога, в зависимости от договоренности с клиентом банка могут быть приняты банком в залог или заклад следующими способами:

- с открытием банковского сберегательного счета;
- путем зачисления денег на счет залога;
- деньги, поступающие в будущем по договорам и контрактам.

Договор залога движимого имущества, содержащий условие о запрете перезалога, подлежит обязательной государственной регистрации в уполномоченном государственном органе.

Залог имущества, подлежащий регистрации, регистрируется в установленном законодательством той страны, в которой находится банк, порядке. Регистрацию договора залога в уполномоченном государственном органе, с целью снижения рисков, рекомендуется осуществлять ответственному работнику банка. Договоры залога должны быть зарегистрированы в уполномоченном государственном органе до предоставления финансирования [7].

При любом изменении характера и содержания основного обязательства, обеспеченного залогом, необходимо оформление дополнительного соглашения к договору залога и его регистрация в случаях, предусмотренных законодательством той страны, в которой находится банк.

После исполнения Клиентом обязательств по кредитному договору, а также в случае частичного высвобождения, замены или утраты залогового обеспечения производится снятие обременения с залогового

имущества, договоры залога которого были зарегистрированы в уполномоченных государственных органах той страны, в которой находится банк.

Снятие обременения осуществляется путем регистрации прекращения договора залога в уполномоченном государственном органе, в котором был зарегистрирован договор залога.

Та сторона, у которой находится предмет залога – клиент или сам банк, обязана принимать соответствующие меры по обеспечению сохранности имущества в залоге, в частности обеспечивать защиту имущества от требований и посягательств третьих лиц. Основные моменты по содержанию имущества в залоге и обеспечению его сохранности должны оговариваться сторонами кредитной сделки в договоре займа. Общий мониторинг за наличием, состоянием и стоимостью предмета залога, вне зависимости от того, у кого находится залог, в течение периода кредитования, по всем видам залогового имущества осуществляется подразделением залогового обеспечения банка.

Мониторинг залогового имущества предполагает проверку фактического наличия и состояния залогового имущества с анализом рыночных цен на предмет залога, проводится как с выездом специалиста подразделения залогового обеспечения банка на месторасположение залогового имущества, так и без него [6].

Мониторинг залогового имущества проводится без выезда специалиста подразделения залогового обеспечения банка на месторасположение предмета залога только в случаях, когда выезд нецелесообразен или невозможен:

- при оценке денег, нематериальных активов, прав требования, а также имущества, поступающего в собственность залогодателя в будущем;

- при оценке железнодорожного подвижного состава, когда основная его часть находится в пути следования;

- при оценке автотранспортных средств, когда основная их часть находится в пути следования (рекомендуется произвести осмотр автомашин в объеме не менее 50 % от общей залоговой стоимости, включая автомашины, не осмотренные при первоначальной оценке);

- при оценке долей в юридическом лице и акций, когда размер доли или пакета акций залогодателя не позволяет ему обеспечить доступ для осмотра имущества;

- при оценке имущества, за исключением объектов недвижимости и объектов незавершенного строительства, которое

расположено на большом удалении от филиалов и представительств банка;

- при оценке прав на недропользование, когда есть достоверная информация о наличии и состоянии инфраструктуры месторождения полезных ископаемых [8].

При проведении мониторинга без выезда на объект должен производиться анализ рыночных цен на предмет залога и документарная проверка, для проведения которой подразделение залогового обеспечения банка запрашивает у клиента необходимые для проверки документы. По результатам мониторинга залогового обеспечения составляется акт контрольной проверки залогового имущества. Обязательным приложением к акту контрольной проверки строений, сооружений и объектов незавершенного строительства являются фотографии (распечатанные или записанные на компакт-диск) или видеосъемка, записанная на компакт-диск.

Помимо мониторинга залогового имущества с анализом рыночных цен, могут проводиться контрольные проверки фактического наличия и состояния залогового имущества без анализа рыночных цен на предмет залога. По результатам контрольной проверки фактического наличия и состояния залогового обеспечения подразделения залогового обеспечения банка составляется акт контрольной проверки фактического состояния и наличия залогового имущества. Обязательным приложением к акту являются фотографии (распечатанные или записанные на компакт-диск) или видеосъемка, записанная на компакт-диск.

В залоговой политике банка должно быть указано, что стоимость предмета залога определяется на основании одного либо нескольких методов и подходов оценки, их комбинаций, исходя из того, есть ли в наличии информация, необходимая для оценки. Исходя из требований залоговой политики, могут применяться следующие подходы к оценке:

- во-первых, затратный подход;

- во-вторых, доходный подход;

- в-третьих, сравнительный рыночный подход [9].

Затратный подход предполагает использование одного метода либо же совокупности методов к установлению стоимости залогового имущества, которые базируются на определении тех расходов, которые требуются для воспроизводства данного имущества либо его замещения с учетом амортизации. Данный подход, как правило, применяется при оценке объектов недвижимости. Его концепция основана на том предположении, что издержки на строи-

тельство объекта (включая затраты на внешний, функциональный и физически износ) являются оптимальным ориентиром для оценки стоимости имущества, в совокупности с рыночной стоимостью того земельного участка, на котором объект находится. Определение стоимости на базе затратного подхода реализуется по тем объектам, в отношении которых недостаточно рыночных данных о реализации, либо же когда такие данные недостоверны, и они не позволяют подготовить обоснованное заключение по стоимости объекта.

Рыночный (сравнительный) подход предполагает использование одного либо нескольких методов расчета оценки стоимости имущества, которые базируются на изучении сделок продаж аналогичных объектов, сопоставимых с оцениваемым имуществом, с учетом соответствующих корректив, отражающих специфику объекта. Данная оценка осуществляется по тем объектам, в отношении которых оценщик располагает достаточным объемом достоверных рыночных данных о спросе и предложении на аналогичные объекты или о фактических сделках по купле-продаже.

Доходный подход предполагает использование одного или нескольких методов оценки стоимости имущества на основе ожидаемых будущих доходов от использования объекта. Такая оценка осуществляется по объектам, которые способны приносить доход [10].

Выводы

Основной целью залоговой политики банка является работа с залоговым обеспечением, с целью снижения кредитных рисков, путем отбора и приема в залог высоколиквидного имущества. Залоговая политика банка является многогранным документом, определяющим всю работу с залоговым имуществом в банке: оценка предметов залога; оформление и регистрация залогового

имущества в уполномоченных органах той страны, в которой работает банк; мониторинг предметов залога. Устанавливаемые залоговой политикой банка параметры, нормативы и коэффициенты должны пересматриваться с учетом изменений в структуре залогового и кредитного портфелей, финансовых результатов деятельности банка, изменений в законодательно-правовой базе, а также экономической ситуации в стране и конъюнктуры финансовых рынков [11].

Список литературы

1. Марамигин М.С., Терешкин М.Л. Залог как способ снижения кредитного риска // *Фундаментальные исследования*. 2016. № 9–1. С. 151–155.
2. Тарасов А.Г., Чегошева К.А., Лобанова Е.И. Проблемы оценки стоимости имущества для целей залога // *Интерэкспо Гео-Сибирь*. 2019. С. 221–226.
3. Карминский А.М., Хон О.Д. Достаточность залогового обеспечения как адаптируемый финансовый ковенант в банковском кредитовании // *Финансы и кредит*. 2018. Т. 24. № 6. С. 1449–1468.
4. Тищенко А.А. Современный аспект восприятия термина «залоговый портфель» // *Финансовый журнал*. 2019. № 4. С. 116–129.
5. Гладнева Е.П., Згонников П.П. Отдельные аспекты залога как способа, обеспечивающего надлежащее исполнение обязательств // *Пенитенциарная наука*. 2018. С. 46–54.
6. Ефимова Л.Г., Алексеева Д.Г. *Банковское право: учебник для бакалавров*. М.: Проспект, 2015. 304 с.
7. Григорян Г.П. Правовая природа права залога. Основания возникновения и прекращения залога по российскому гражданскому законодательству // *Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук*, 2017. № 4–4. С. 59–61.
8. Василевская Л.Ю. Особенности правовой конструкции залога обязательств прав // *Актуальные проблемы российского права*. 2017. № 6 (79). С. 90–98.
9. Зинина М.М. Подходы к оценке бизнес-моделей коммерческих банков // *Вестник Евразийской науки*. 2018. № 5. [Электронный ресурс]. URL: <https://esj.today/PDF/13ECVN518.pdf> (дата обращения: 22.06.2020).
10. Тимофеева Е.Е., Острякова Ю.Е. Проблемы обеспечения возвратности кредитов в условиях экономической нестабильности // *Современные наукоемкие технологии*. 2016. № 1 (45). С. 82–89.
11. Тищенко А.А. Современный аспект восприятия термина «залоговый портфель» // *Финансовый журнал*. 2019. № 4. С. 116–129.

УДК 330:314

СТОИМОСТЬ ЖИЗНИ ЧЕЛОВЕКА КАК МЕРА ОЦЕНКИ БЛАГОСОСТОЯНИЯ ОБЩЕСТВА

Заводских А.А., Кислицына М.А.*НИУ ВШЭ, Москва, e-mail: andrewzavodskikh@mail.ru*

В экономической науке на протяжении нескольких десятилетий одним из ведущих показателей является валовый продукт в разных его приложениях и вариациях (национальный, внутренний, региональный). И, хотя нынешняя Система национальных счетов специально подчеркивает, что внутренний валовый продукт, понимаемый как рыночная стоимость всех товаров и услуг, произведенных за определенный период времени внутри определенной страны, не является мерилем благосостояния этой страны, такое его восприятие сложилось в силу его относительной частоты употребления и возможности проведения сопоставлений – как межстрановых, так и межвременных. В данной статье мы показываем альтернативный подход к изучению общественного благосостояния, конструированию индикаторов и рассмотрению их сильных и слабых сторон. Мы применяем индикатор стоимости статистической (среднестатистической) жизни человека (ССЖ, VSL). Авторы рассматривают предпосылки, которые формируют этот индикатор. Одной из основных сложностей при подсчете такого индикатора являются вопросы этического и методологического характера. Мы привыкли воспринимать человеческую жизнь как бесценную, однако у такого подхода есть и обратная сторона: достаточно лишь вспомнить жертв войн или репрессий. Можно предположить, что мощный рост в Советском Союзе базировался в том числе и на том, что жизнь человека не имела никакой ценности и, соответственно, не компенсировалась должным образом. Проводя изучение, мы приходим к выводу о целесообразности использования подхода оценки стоимости жизни как мерила благосостояния, а также намечаем план дальнейшей работы с этим показателем. Мы показываем, что значения, полученные по методу оценивания ССЖ, значительно выше значений, рассматриваемых людьми как справедливые.

Ключевые слова: стоимость человеческой жизни, стоимость статистической жизни, экономическая демография, ВВП, компенсации, травматизм, общественное благосостояние

VALUE OF HUMAN LIFE AS A MEASUREMENT FOR ASSESSMENT OF SOCIAL WELL-BEING

Zavodskikh A.A., Kislitsyna M.A.*Higher School of Economics, Moscow, e-mail: andrewzavodskikh@mail.ru*

For several decades, economic science has seen the gross product in its various forms (national, domestic, regional) as one of the leading indicators. And although current System of National Accounts specifically states that gross domestic product (defined as the market value of all goods and services produced over a certain period in a specific country) is not a measurement for the country's well-being, such a perception of this indicator has been a result of its relatively frequent usage and the possibility for doing comparisons, both international and intertemporal. In this article, we show an alternative method of analyzing social well-being, construction of indicators and overviewing their fortes and weaknesses. We employ the value of statistical life (VSL). We study the prerequisites that form this indicator and compare their characteristics with the gross product. Some major hindrances of this indicator are the issues of ethical and methodological nature. We are used to seeing human life as priceless, however, such an attitude has also a backside: we can just remember the war or repressions victims. It is sufficient to suggest that power economic growth in the Soviet Union was based on the premise that human life had no value and thus was not well enough compensated. By performing our study, we conclude that it is expedient to use the estimate of the VSL as a measurement of well-being. We show that estimates of the VSL indicator give substantially higher results than 'fair' ones.

Keywords: value of human life, value of statistical life, economic demography, GDP, compensations, traumatism, social well-being

Традиционно считается, что человеческая жизнь бесценна. Однако от такой концепции очень легко перейти к другой: раз человеческая жизнь бесценна, то можно не задаваться вопросом о справедливых компенсациях и о соразмерных выплатах жертвам войн, катастроф и технологических бедствий. Тем не менее вопрос дифференциации «стоимости» разных людей проявлялся еще с древнейших времен в виде различных по мере наказаний за ущерб представителям различных классов. Целью данной работы является обзор особенностей некоторых методик стоимости жизни и полученных с их помощью оценок.

В научной литературе понятие стоимости человеческой жизни связано с несколькими именами. В российской практике работы, изучающие стоимость жизни [1], относительно немногочисленны. Хороший обзор представлен в [2]. Демографическая наполненность темы указана в [3–5]. Работы [6, 7] представляют сводные оценки.

Одними из первых исследователей, поднявших вопрос о возможности поиска денежного эквивалента для человеческой жизни, являются Л.И. Дублин и А.Дж. Лотка. В своей книге 1930 г. «The money value of a man» [8] они отделили эмоциональный аспект ценности жизни от экономического

(согласно им первый может быть некомпенсируемым). Последний тем не менее может быть посчитан при обеспечении некоторой степени защищенности через страховые выплаты, которые покроют членам его семьи эту потерю. «В этом смысле человеческая жизнь может быть приравнена к денежной сумме». Интересно, что Л.И. Дублин и А.Дж. Лотка в своей работе также рассматривают исторический аспект вопроса, например проблему оценивания стоимости трудовых ресурсов для фабрик (Уильям Петти), оценку производственных факторов (Эрнест Энгель [9]) или увязку страховых выплат со здоровьем человека (Уильям Фарр). Таким образом, проблема стоимости человека в первых работах связывалась с актуарной наукой и рынком труда (поиск соответствующих расчетных формул для компенсаций работникам). Методом расчета был анализ будущих денежных потоков. Л.И. Дублин и А.Дж. Лотка получили примерную оценку стоимости человека, равную 30 000 долларам.

Необходимо отметить, что такие расчеты требуют хорошо составленных микроэкономических данных и распространения страховой системы (в том числе страхования жизни), поэтому подобные методики были распространены в большей степени в США (что показано в [10]).

Цель исследования. Индивиды каждый день принимают решения, которые отражают их оценку рисков здоровья и смертности (курить или нет, потреблять ли или нет здоровую пищу, пристегиваться ли в автомобиле). Поскольку микроэкономическая статистика позволяет получить характеристику внутренне присущих компромиссов между риском и деньгами, экономисты ввели такой термин, как «стоимость статистической жизни» – ССЖ (value of a statistical life, VSL). Этот термин еще не имеет устойчивого перевода в русском языке, несмотря на то, что первое появление этого термина восходит к работе Шеллинга [11]. Данная работа выполнена с целью изучения различных предпосылок для применения концепции ССЖ.

Материалы и методы исследования

Базу исследования формируют работы ученых различных специальностей, которые стояли у истоков категории ССЖ, ввели ее в научный оборот, а также модифицировали. Одним из крупнейших исследователей VSL является Уильям Кип Вискузи [12], разрабатывающий эту тему с 1970-х гг. Мы построили точечную оценку для 2015 г. на данных РМЭЗ (репрезентативная выборка, вопросник для домохозяйств), при этом для респондентов до 20 лет мы взяли зна-

чения прожиточных минимумов на последний квартал 2015 г. Ниже представим формальную математическую запись нашего исследования.

Общая концептуальная идея эмпирической части исследования:

$$VSL = \sum_0^{19} (ПМ_д * 12 * n) * p_i + \sum_{20}^{85+} (Д_{РМЭЗ} * 12 * n) * p_i, \quad (1)$$

где p_i – вероятность дожития;

INC – доход;

VSL – стоимость человеческой жизни;

$Д_{РМЭЗ}$ – доход респондентов в РМЭЗ (ответ на вопрос tj60) в волне 2015 г.;

$ПМ_д$ – прожиточный минимум соответствующей возрастной группы за соответствующий временной период.

Вероятность дожития считается по формуле Гревилла, т.е.:

$$p_i = 1 - \frac{m_x}{\frac{1}{n} + m_x * \left(0,5 + \frac{n}{12} * (m_x - 0,095) \right)}, \quad (2)$$

где m_x – возрастной коэффициент смертности (из «Демографического ежегодника» Росстата);

n – число лет в возрастном интервале таблицы смертности;

p_i – вероятность дожить до конца интервала (по возрастным группам таблицы смертности).

Произведения дохода и вероятности дожития будем определять как вероятностный доход.

Результаты исследования и их обсуждение

Вискузи справедливо отмечает, что VSL «не должна считаться универсальной константой или некоторым «правильным числом», которые исследователи стремятся вывести из рыночной эффективности». Исследования Вискузи показывают разброс в 4–9 млн долларов (цены 2000 г.) на основе исследования рынка труда.

Однако другим крайне важным фактом, выявленным Вискузи и его соавторами, является то, что стоимость человека зависит от его дохода не так сильно, как кажется на первый взгляд. Эластичность показателя VSL на доход составила примерно 0,5. Это означает, что увеличение дохода на 1 % приводит к соответствующему увеличению VSL на 0,5 %, в то время как теория человеческого капитала предполагала бы единичную эластичность.

Поскольку американскую методику невозможно использовать в российских усло-

виях в силу недостаточности данных, можно построить только косвенные оценки. Учитывая это соотношение эластичности VSL по доходу, мы можем получить примерную стоимость жизни россиянина макроэкономическим методом. ВВП на душу населения в России в 2017 г составил 11 000 долларов, в США – 60 000 долларов (по данным Всемирного банка). Отсюда получаем примерное соотношение ВВП 6:1 и разницу в VSL примерно в 2,5 раза (корень из 6 – соотношение ВВП), т.е. в разбросе 1,6–3,6 млн долларов (2000 г.). Для 2004 г. этот метод даст соотношение 1,3–3 млн долларов (2000 г.), для 2008 г. – 2–4,5 млн долларов (цены 2000 г.). Таким образом, мы видим, что косвенный метод макроэкономического анализа дает довольно устойчивые оценки для VSL, которые в значительной степени попадают в один интервал.

Обратимся к российской практике оценки стоимости жизни. В силу недоступности данных для построения оценок риска через отрасли или самосохранительное поведение рассмотрим методику, которую разрабатывает Финансовый университет совместно с Росгосстрахом. Эта методика базируется на проведении опросов нескольких тысяч респондентов в ряде городов России. Рассмотрим статью [4] профессоров Финансового университета А.Н. Зубца и А.В. Новикова (при этом первый является также и сотрудником Росгосстраха).

Они отмечают (и в достаточной степени справедливо), что наиболее употребительным на данный момент является анализ VSL по методике готовности платить за тот или иной риск. Проблема этого подхода в России заключается, во-первых, в отсутствии широкомасштабных исследований по ряду вопросов (например, когда респондентам предлагается сравнить стоимость автомобиля с подушкой безопасности или без; или же спрашивается, какую бы сумму они заплатили за лекарство против той или иной болезни); во-вторых, в неточном понимании рисков и более относительно низкой культуре самосохранительного поведения. Это можно показать на простом примере. Возьмем те же две страны – Россию и США. Согласно данным ВОЗ в России было зарегистрировано 18,9 смертей в ДТП на 100 000 жителей, в США – 10,9, среднемировой уровень – 17,4. Однако при пересчете на 100 000 транспортных средств мы получаем значения 53,4 для России и 12,9 – для США. Такой значительный рост коэффициентов при смене базы сравнения (от людей на транспортные средства) показывает именно плохое осознание необходимости самосохранительного поведения – а это те смерти, которых можно

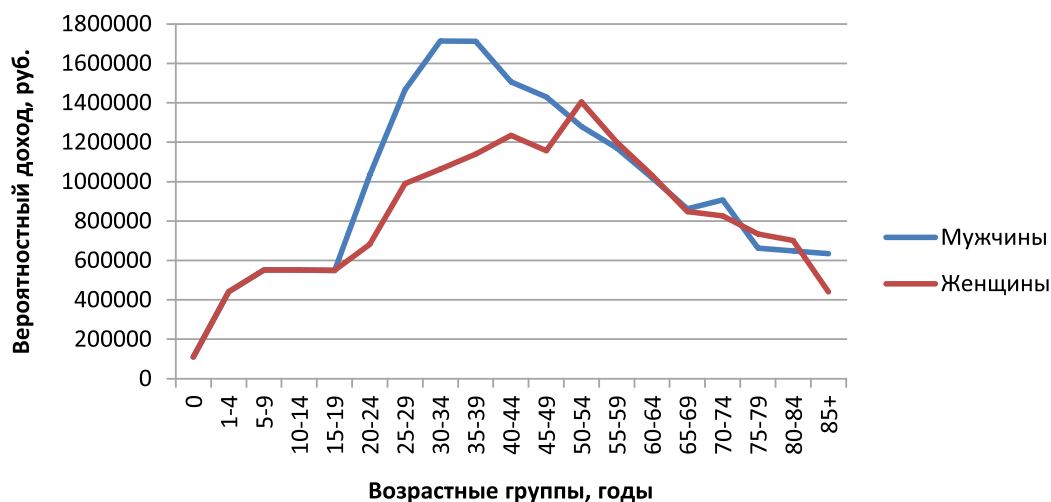
избежать практически без каких-либо дополнительных затрат. Такой размах как формирует и смещенную оценку риска смертности (в тех методах, которые строятся на опросах), что занижает показатель VSL, так и демонстрируют большой резерв для повышения VSL. Изменение для США (в 1,1 раза) было значительно меньше, чем для России (2,8 раза). Из этого мы можем сделать вывод, что только расчет рисков смерти от ДТП занижен примерно в 3 раза, не говоря уже о субъективном его восприятии и о рисках умереть от других причин (напомним, что вопросы об отдельных рисках в российской статистике по VSL не представлены).

Остаются заниженными и судебные выплаты в связи с гибелью людей. Моральный ущерб учитывается редко, а размеры компенсаций нечасто превышают несколько миллионов рублей, в ряде случаев оставаясь значительно ниже. Определенный рост компенсаций наблюдался в случае жертв в резонансных катастрофах, когда, помимо обязательной компенсации по страхованию ответственности, добавлялись суммы выплат из региональных или местных бюджетов и пожертвований. Например, при пожаре в кемеровском ТЦ «Зимняя вишня» компенсационные выплаты составили 5 млн рублей на человека, а при выплате погибшим в Сирии летчикам размеры выплат достигли 7,4 млн рублей.

Полученные значения стоимости жизни по нашей методике предполагали использование дохода, который смог бы сгенерировать человек, при этом доход был взят с вероятностью дожития. Отметим, что наши расчеты в некоторой мере даже занижают объективную оценку: мы не учитываем дисконтирование и темпы роста экономики, которые, если рассматривать темпы роста реальных доходов, в некоторые годы даже были отрицательными. Представим на рисунке повозрастные профили доходов.

Полученные нами суммы составили 18,2 млн рублей для мужчин и 15,7 млн рублей для женщин.

В то же время авторы метода «оценки готовности общества компенсировать моральный и материальный ущерб» [4] рассматривают его как меру, которую люди посчитают справедливой компенсацией за собственную гибель. За период 2007–2017 гг. среднее значение оценки менялось с 3,4 до 5,2 млн рублей, а медианное – медленно росло (1,0 млн рублей в начале периода и 1,4 млн рублей – в его конце). Оценки, сопряженные с полной потерей трудоспособности, еще ниже (для 2017 г. – 4,2 млн рублей – среднее значение, 1,2 млн рублей – медианное).



Возрастные профили стоимости мужчин и женщин по авторской модели (2015 г.), руб.

Также интересно обратить внимание на некоторые демографические характеристики, выявленные авторами при проведении опросов. Так, VSL женщин, исчисленная по методу готовности компенсации, была значительно ниже, чем для мужчин (медианные значения за 2017 г. – 1,3 млн рублей против 1,8 млн рублей). Если говорить о распределении VSL по возрасту, то самое высокое значение было получено для группы в 40–50 лет (медиана – 1,7 млн рублей). Когорта 30–40 лет характеризовалась медианным значением 1,6 млн рублей, а все остальные возрастные группы (50–60, 60+ и 18–30) – 1,4 млн рублей.

Сравнивая единственное крупное исследование по изучению VSL методом опросов с нашими оценками, можно сказать, что в России наблюдаются сильная недооценка стоимости жизни человека, а также некоторое расхождение с биологическим смыслом категории. Так, интуитивно мы понимаем, что женщины и дети «стоят» дороже (в силу того, что первые вынашивают детей, а у вторых больше резерв жизни), но их оценка порой ниже, в частности, потому, что для детей требуется больше затрат на обучение и воспитание, чем на условного человека 30 лет (поэтому страховые компании предлагают большие компенсации за совершеннолетних).

Здесь мы подошли к важному краю темы – этическому. Можно предложить определенные методы оценки жизни, которые будут в некоторой степени за гранью этого барьера (химический метод – по оценке стоимости формы и веса каждого химического элемента; органический метод – сумма стоимости органов). Их ос-

новная этическая сложность заключается в прекращении жизни при изъятии некоторых органов. Если человек вполне спокойно может прожить после кроводачи или донорства спермы; с определенными трудностями, но выживет после донорства роговицы, части печени или одной почки, то потеря сердца уже невосполнима, какой бы ценой ни характеризовался этот орган. Поэтому мы вынесем обзор этих методов за скобки.

В продолжение мы упомянем статью С.Е. Шипицыной [7], посвященную обзору методологий анализа стоимости человеческой жизни. Некоторые из них (методика готовности платить; субъективная оценка стоимости жизни; компенсационные выплаты) мы опустим по той причине, что проанализировали их выше.

Рассмотренные авторами доходы являются в значительной мере производными от ВВП. Так, оценка VSL по методу доходов и методу расходов в определенной степени повторяет методики исчисления ВВП (по доходам и по расходам), исчисление по полезности предполагает моделирование функции полезности, измеряемой (явно или неявно) через доходность. Анализ дисконтируемых доходов является более сложной формой доходного метода расчета VSL, базирующейся на предпосылке о наличии той или иной ставки дисконта.

Размышляя на тему VSL, можно заключить, что этот показатель является более точной мерой экономико-социального развития, чем ВВП. Часто показатель ССЖ так или иначе привязывается к ВВП при макроэкономическом анализе, но также он уточняет его тем, что добавляет демогра-

фические характеристики, так как является суммой произведений доходов (экономический индикатор) на вероятности дожития (демографический), что позволяет нашей модели быть более научно объективной.

Остановимся более подробно на особенностях нашей модели.

Во-первых, с ее помощью мы построили индикатор, который содержит в себе информацию не только экономического, но и демографического характера. Наиболее обоснованным в качестве экономического индикатора является доход, так как при использовании промышленных индикаторов мы бы получили сугубо материалистичный индикатор, а мы рассматриваем стоимость жизни конкретных людей. За демографичность в нашей формуле отвечает вероятность дожития, в нашем случае ее можно трактовать как ту вероятность, с которой человек получит этот доход, то есть доживет до следующей возрастной группы.

Во-вторых, наш индикатор, если говорить более строго, оценивает не саму жизнь, эмоциональные потери от которой могут быть невосполнимыми, а решения индивида. Генерируемый им доход является отражением, с одной стороны, его человеческого капитала (то есть знаний, навыков и умений), а с другой – это совокупность принимаемых им решений, которые влияют на получаемые индивидом деньги. Действительно, если, например, человек идет на более опасную работу или переезжает в зону Крайнего Севера, то он принимает на себя больший риск смерти, который компенсируется более высоким уровнем дохода.

Заключение

С помощью предпосылки объединения экономической и демографической информации мы построили индикатор стоимости статистической жизни, согласно разработанной нами модели мы получили значения в 18,2 млн рублей для мужчин и в 15,7 млн рублей для женщин, что выше значений, оцениваемых как справедливые.

Список литературы

1. Аганбегян А.Г. Сколько стоит жизнь человека в России? // Экономическая политика. 2014. № 1. С. 54–66.
2. Карабчук Т.С., Никитина М.В., Ремезкова В.П., Соболева Н.Э. Как оценить стоимость человеческой жизни? // Экономическая социология. 2014. Т. 15. № 1. С. 89–106.
3. Денисенко М.Б., Варшавская Е.Я. Продолжительность трудовой жизни в России // Экономический журнал ВШЭ. 2017. № 21 (4). С. 592–622.
4. Зубец А.Н., Новиков А.В. Численная оценка стоимости человека в России и в мире // Финансы: теория и практика. 2018. № 22 (4). С. 52–75.
5. Нифантова Р.В., Шипицына С.Е. Современные методологические подходы в оценке стоимости человеческой жизни // Экономика региона. 2012. № 3. С. 289–294.
6. Капелюшников Р.И. Сколько стоит человеческий капитал России? М.: ВШЭ, 2012. 76 с.
7. Шипицына С.Е. Экономическая оценка жизни человека – индикатор диагностики кризисных явлений // Экономика региона. 2013. № 2. С. 43–54.
8. Dublin L., Lotka A. The Money Value of a Man. N.Y.: The Roland Press, 1930. 264 p.
9. Engel E. Der Werth des Menschen. Berlin: Simon Signatur, 1883. 96 p.
10. Masterman C.J., Viscusi W.K. The Income Elasticity of Global Values of a Statistical Life: Stated Preference Evidence Journal of Benefit-Cost Analysis. 2018. Vol. 9 (3). P. 407–434.
11. Schelling T.C. The Life You Save May Be Your Own. In: Chase, Samuel B., ed. Problems in Public Expenditure Analysis. Studies of Government Finance. Washington: The Brookings Institution, 1968. 610 p.
12. Viscusi W.K. Best Estimate Selection Bias in the Value of a Statistical Life. Journal of Benefit-Cost Analysis. 2018. Vol. 9 (2). P. 205–246.

УДК 332.021.8

ПАТТЕРН УПРАВЛЕНИЯ КАК СИНЕРГЕТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ПЕРЕХОДА К ПЕРВОМУ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОМУ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОМУ УКЛАДУ

Коробкина Е.Н.*НИЦ «Центр перспективных конвергентных технологий и коммуникаций» Крымского
федерального университета им. В.И. Вернадского, Симферополь, e-mail: e_koro@mail.ru*

В статье в рамках новой экономической модели перехода к первому постиндустриальному технологическому укладу в условиях кризиса мировой экономики рассматривается возможность реформирования паттерна стратегического управления как синергетической модели с целью осуществления мягкого перехода посредством ряда концептуальных инноваций. Автор рассматривает в качестве концептуальной инновации реформирования синергетическую модель теории управления, разработанную Колесниковым А.А., в условиях больших циклов конъюнктуры, разработанных Кондратьевым Н.Д. Рассматривается ситуация современного мирового кризиса экономики на фоне пандемии 2020 г. как возможность осуществления реформы мягкого перехода к шестому технологическому укладу Кондратьева Н.Д. Приводится анализ деятельности некоторых программ частного искусственного интеллекта как недостаточно этических экспериментальных инноваций в условиях пандемии. На основании исследования делается вывод о синергетической модели стратегического управления разнородных саморазвивающихся структур в условиях перехода мировой экономики к постиндустриальному укладу как о концептуальной инновационной модели со-управления в условиях целевого взаимодействия с технологиями, присущими шестому технологическому укладу. Синергетическая модель со-управления, на наш взгляд, прогнозируется как наиболее адекватная в условиях перехода к качественно новому постиндустриальному технологическому укладу.

Ключевые слова: шестой технологический уклад, синергетическая модель стратегического управления, паттерн управления

MANAGEMENT PATTERN AS A SYNERGETIC MODEL OF TRANSITION TO THE FIRST POST-INDUSTRIAL TECHNOLOGICAL STRUCTURE

Korobkina E.N.*RC «Center for advanced convergent technologies and communications»,
Crimean Federal University named after V.I. Vernadsky, Simferopol, e-mail: e_koro@mail.ru*

In the article, under the new economic model the transition to first post-industrial technological mode in the conditions of crisis of the world economy considers the possibility of reforming the pattern of strategic management as a synergistic model to implement a smooth transition through a series of conceptual innovations. The author considers the synergetic model of management theory developed by A.A. Kolesnikov in the conditions of large cycles of market conditions developed by N.D. Kondratiev as a conceptual innovation of reform. We consider the situation of the modern world economic crisis on the background of the pandemic 2020 as an opportunity to reform a smooth transition to the sixth technological mode of Kondratiev N.D. the analysis of the activities of some programs of the private artificial intelligence as insufficiently ethical experimental innovations in terms of the pandemic. Based on the research, the author concludes that the synergetic model of strategic management of heterogeneous self-developing structures in the context of the transition of the world economy to the post-industrial mode is a conceptual innovation model of co-management in the conditions of targeted interaction with technologies inherent in the sixth technological mode. In our opinion, the synergetic model of co-management is predicted to be the most adequate in the conditions of transition to a qualitatively new post-industrial technological structure.

Keywords: sixth technological order, synergetic model of strategic management, management pattern

В современном философском знании философия управления разработала свой гибкий инструментальный философско-методологический подход к аналитике базового понятия, «паттерна управления», как модели синергетического развития исходных элементов, в концептуальном сведении инвариантных структур к высшей абстракции. Автор статьи руководствуется синергетической концепцией теории управления, разработанной ученым Колесниковым А.А., рассматривающей «пути целевого воздействия на процессы самоорганизации в нелинейных динамических системах» [1], для рассмотрения модели мягкого перехо-

да управленческой структуры как таковой в процессе жесткого мирового экономического кризиса к постиндустриальному технологическому укладу. С нашей точки зрения синергетическая модель управления является «концептуальной инновацией». Это понятие использовал И.Р. Пригожин для обозначения последних научных открытий, перевернувших представления человечества о мире, имеющих решающее значение в развитии науки.

Экономическая теория технологических укладов, в основе которой лежат концепции ученого Н.Д. Кондратьева, в своей последней, шестой версии, является также «кон-

цептуальной инновацией», переводящей человечество в качественно новый формат первого постиндустриального технологического уклада. По мнению Кондратьева, этот переход – или волна – связан с такими глобальными инновациями, как био- и нанотехнологии, геновая инженерия, мембранные и квантовые технологии. «Волны Кондратьева» как переходы от одного технологического уклада к следующему сопровождались системными кризисами [2].

С точки зрения синергетической экономики такие кризисы свойственны динамическим экономическим системам и могут привести к непредсказуемым структурным изменениям. Китайский экономист В.Б. Занг считает, что в такой ситуации в нестабильную систему необходимо ввести стабилизатор. С его точки зрения, таким стабилизатором могут стать органы государственного управления. «Проводя последовательную стабилизационную политику, предохранить капиталистическое общество от разрушения может правительство» [3, с. 304].

Целью нашего исследования является структурный анализ нового паттерна управленческой деятельности органов государственной власти как синергетической модели мгновенного отклика и постепенной стабилизации неожиданных системных кризисов динамических экономических систем.

Материалы и методы исследования

Обратимся к предмету нашего исследования. В условиях становления постиндустриального инновационного общества синергетическая модель управления нелинейными динамическими экономическими системами структурно обусловлена возрастающим удельным весом искусственных самоорганизующихся регуляторов как в единой целостной глобальной системе национальных экономик, так и внутри самой динамической экономической системы государства. Данная модель предполагает, что в условиях взаимодействия общества и мобильных искусственных самоорганизующихся систем будет выработан на базе взаимодействия столь разнородных структур синергетический паттерн управления. Он будет действовать как самоорганизующийся регулятор мгновенного отклика на быструю смену экономических и политических ситуаций нелинейных динамических экономических систем, особенно в условиях крайней неустойчивости национальных экономик, для сохранения и поддержания баланса мировой экономики. Такими регуляторами в современных условиях могут выступать органы государственного управ-

ления национальных государств. Крайнюю необходимость таких инновационных методов синергетической регуляции, мгновенного отклика национальных акторов для сохранения баланса глобальной экономики, для предотвращения непредсказуемых структурных изменений показал последний системный кризис мировой экономики. Кризис мировой экономики на фоне пандемии 2020 г. ускорил катастрофически переход к постиндустриальному укладу. Но особенности технологий шестого технологического уклада, в том числе специфика модели управленческих инноваций как синергетической модели управления, целевым воздействием которой является НЕ ужесточение до предела контролирующих функций органов власти, являющихся в условиях пандемии абсурдным устрашающим гротеском старых паттернов управления. Но именно «концептуальные инновации», новые модели паттернов управления, рассматривающие синергетическое единство инвариантных структур как целевое воздействие на складывающиеся процессы самоорганизации.

Заметим, что практическая эффективность паттерна управления в условиях пандемии 2020 г. в таких странах, как, например, Швеция, Республика Беларусь, в них аппарат органов государственного управления действует в новом формате, гораздо выше. Осуществление мягкого воздействия на общество, использование гибкого инструментария управления как мгновенного отклика на постоянно изменяющуюся ситуацию позволяет перевести контролируемую функцию – в упреждающую. Модель управления в новом формате работает не на устрашение гражданского общества, а на раскрытие его внутренней структуры гибкого взаимодействия, мобилизации на собственную защиту. Таким странам, избравшим новый паттерн управления как сложную систему взаимодействия инвариантных структур внутри самого сообщества, так и во взаимодействии с акторами мирового сообщества, в большей степени удастся сохранить равновесие системы в условиях искусственно создаваемой ситуации мировой разбалансировки экономик, нежели акторам, придерживающимся старых паттернов управления.

Сейчас крайне сложно говорить об общей стратегии управления, но, на наш взгляд, навязываемые модели управления старого образца, крайне жесткого воздействия на гражданское общество, мешают мобилизации и открытию внутренних резервов внутри самого гражданского общества. На наш взгляд, гражданское общество,

впадающее в социальную летаргию в изоляции, вместо социальной активации на решение проблемы, полная социальная пассивность большинства населения – вместо сознательной самоорганизации, гражданского самоуправления, активизации гражданского волонтерского движения, отбрасывают глобальную цивилизацию далеко назад – за пределы современной динамики, в принципе.

Странный феномен вынужденной социальной летаргии гражданского общества в условиях пандемии 2020 является, на наш взгляд, ключевым маркером обратимости синусоидальной волны Кондратьева, быть может, внутренней антропологической аморфной составляющей в постиндустриальном мире, в котором действенная составляющая нового мира будет принадлежать виртуальной реальности искусственно-го интеллекта.

Уже сейчас можно отметить ряд таких тревожных маркеров нового мира, в котором человек может уступить свое место деятеля искусственному интеллекту. В мире, в котором диалектическое взаимодействие между самоорганизующимися мобильными системами – и человеком, могут сложиться, увы, не в пользу человека.

В качестве примера взаимодействия человека и экспертных систем частного искусственного интеллекта, направленных на выполнение одного класса задач, можно привести экспертные системы в крупных компаниях, дающих советы, кого из сотрудников нанимать, какими должны быть сотрудники. Также в современных российских банках существует скоринговая система вкладчиков банков, которым может быть предоставлена кредитная карта. По ряду параметров экспертная система сама решает, кому из клиентов банка может быть предоставлена такая услуга.

В процессе московского эксперимента в условиях пандемии 2020 правительством Москвы было запущено мобильное приложение «Социальный мониторинг», выполняющее ряд целевых задач одного класса, для тех граждан, кому поставили диагноз «коронавирусная инфекция» или «ОРВИ», и для тех, кто живут с такими пациентами [4]. Технологии электронного мониторинга местоположения гражданина в определенной геолокации с использованием мобильного приложения «Социальный мониторинг» были утверждены распоряжением Департамента информационных технологий города Москвы от 29 апреля 2020 г. [5].

Это приложение выполняет контроли-рующую функцию для слежения за испол-

нением условий самоизоляции гражданина, эта же программа налагает штрафы за неисполнение. В результате: регулярные сбои программы, которая налагала штрафы, руководствуясь рядом параметров, оказавшихся несовместимыми с реальным положением вещей.

В данном случае искусственный интеллект оказался наделен органами государственной власти не только контролирующей жизнедеятельность человека функцией, но и функцией административного наказания гражданина. Что и привело не только к сбоям программы, но и к судебному разбирательству, к ряду гражданских исков москвичей, массово оспаривающих штрафы, выписанные с помощью «Социального мониторинга». Как пишет «Коммерсантъ»: «Глава президентского Совета по правам человека (СПЧ) Валерий Фадеев заявил «Ъ» о необходимости отмены всех штрафов, выписанных москвичам за нарушение режима изоляции (ст. 3.18.1 КоАП Москвы) на основании данных приложения «Социальный мониторинг». Он уверен, что из-за сбоев приложение не справилось с возложенной задачей. С 19 по 22 мая столичные суды зарегистрировали более 1,8 тыс. жалоб москвичей на якобы нарушение ст. 3.18.1 городского КоАП» [6].

С другой стороны, в ходе эксперимента москвичи оказались в условиях оцифрованности, когда конкретной личности присваивался конкретный QR-код для слежения за передвижением человека по городу [7]. Хотя изначально по японским технологиям QR-кодом оцифровывалась конкретная вещь. Человек и вещь оказались в единой системе кибернетического кодирования. С точки зрения программиста, всё это элементы одной системы, таков кибернетический дискурс, частью которого незаметно для самого себя оказался человек.

С точки зрения личностных ценностей насколько, в принципе, этичен такой подход, вводящий в единую оцифровку кодами вещи и людей, дающий право экспертным системам частного искусственного интеллекта контролировать и наказывать человека.

На наш взгляд, философско-психологическая проблема паттерна управления переходит в разряд взаимодействия между разнородными структурами. Только концептуальное сведение всех инородных исходных структур к высшей абстракции, – ценностям человеческого, этике человечности в условиях целевого взаимодействия с технологиями искусственного разума – синергетическую инновационную модель со-управления.

Результаты исследования и их обсуждение

Таким образом, по результатам выхода из глобального экономического кризиса на фоне мировой катастрофы конца 2019 – начала 2020 г., пандемии COVID-19, мы наблюдали, что ряд попыток стабилизации национального экономического кризиса акторами национальных государств, органами государственного управления, правительствами ряда стран – провалились. Мы наблюдали, что методы централизованного внешнего воздействия на гражданское общество, ужесточение методов силового контроля в ряде стран привели к неожиданному результату – полной социальной пассивности гражданского общества, его социальной летаргии. Как следствие, вынужденная безработица большей части населения, утрата дохода, население было вынужденно жить на оставшиеся сбережения. Бездействие малого и среднего бизнеса, туристического бизнеса, занимавшего в ВВП этих стран значительную долю, вызвало резкий спад экономики этих стран. Кроме того, старые паттерны управления обесценили значимость гражданского участия в сложившейся обстановке.

В то же время был выявлен внутренний феномен сложившегося гражданского общества, как новый актор в структуре синергетической модели национальной экономики, как самоорганизующийся регулятор мгновенного отклика, способный к мобильному взаимодействию в быстро изменяющихся жестких условиях, способный к мгновенной реорганизации структуры как быстрый ответ на возникновение неожиданных хаотических ситуаций. В динамических экономических системах феномен со-управления таких акторов, как правительство и гражданское общество, по принципу взаимодействия в контексте реакции на неожиданную кризисную ситуацию, системный сбой, показало себя хорошим регулятором неожиданных хаотических процессов в неустойчивой динамической экономической системе. Таким странам в большей степени удалось сохранить и баланс в ситуации кризиса национальной экономики, и общий баланс в мировой экономической системе.

Странам, применившим в условиях пандемии силовые паттерны управления, так или иначе пришлось неожиданно и быстро отменить избранную стратегию управления, дабы не потерпеть полное экономическое фиаско. Несостоятельность способов взаимодействия с населением проявилась также в системных сбоях взаи-

модействия с гражданским обществом систем частного искусственного интеллекта как технических помощников органов государственного управления, работающих на алгоритмах усиленного контроля, слежения и на применении мер административного взыскания к гражданам. В данном случае мы наблюдали полную несостоятельность взаимодействия с искусственными самоорганизующимися системами на алгоритмах тотального контроля и слежения. Синергетические системы оказались не способны работать на алгоритмах силовых кибернетических методов. Обратно говоря, в данном случае алгоритмы систем искусственного интеллекта были настроены этично – и самоустранились.

Проблемы философско-психологического взаимодействия органов государственного управления, гражданского общества и систем искусственного интеллекта, выделенные автором как «концептуальная инновация», синергетическая модель паттерна управления в условиях системного кризиса перехода к постиндустриальному технологическому укладу обсуждались в ходе IV Международной научно-практической конференции «Пути повышения эффективности управленческой деятельности органов государственной власти в контексте социально-экономического развития территорий». Она прошла дистанционно в Донецке 3–4 июня 2020 г. Нами был представлен доклад [8]. Тезисы доклада были напечатаны в сборнике материалов конференции.

Выводы

Таким образом, следует ожидать, что постпандемический период, обусловленный быстрым сворачиванием контролирующих функций органов государственного управления, при неизбежном росте кривой заболеваемости COVID-19 можно объяснить как экспериментальную проверку функций тотального контроля над гражданским обществом, в том числе и контроля с помощью новейших технологий искусственного интеллекта, так и, с другой стороны, несовместимостью новых технологий с реальным положением вещей в современном обществе при системном кризисе перехода к шестому технологическому укладу. С этической точки зрения эта несовместимость выявила достаточно высокий уровень гражданской активности населения. Феномен социальной летаргии гражданского общества после паузы, грозящей, в том числе национальной экономике, периодом разрушения структуры, неожиданно выявил другой противоположный феномен. Активизация и самооргани-

зация гражданского общества перевела его в разряд самоорганизующегося и самообучающегося компонента системы нового формата, синергетической модели перехода к первому постиндустриальному технологическому укладу в условиях жесткого системного кризиса.

Сложившаяся в ряде стран ситуация целевого взаимодействия – паттерна самоуправления правительства и гражданского общества в динамических экономических системах – смягчила переход к шестому технологическому укладу. Тем самым выявила феномен синергетической модели управления нового формата, наиболее соответствующего концептуальным инновациям нового постиндустриального технологического уклада. Сама синергетическая модель, как паттерн управления нового формата, явилась концептуальной инновацией переходного периода, становление и развитие которой следует ожидать в постпандемический период.

Список литературы

1. Колесников А.А. Синергетическая теория управления: концепции, методы, тенденции развития // Известия ЮФУ. Технические науки. 2001. № 5. С. 7–27.
2. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры. Избранные работы. М.: Издательство Юрайт, 2016. 477 с.
3. Занг В.Б. Синергетическая экономика. Время и перемены в нелинейной экономической теории: Пер. с англ. М.: Мир 1999. 335 с.
4. Социальный мониторинг. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.mos.ru/city/projects/monitoring/> (дата обращения: 10.06.2020).
5. Об утверждении Порядка применения технологии электронного мониторинга местоположения гражданина в определенной геолокации с использованием мобильного приложения «Социальный мониторинг». Дата публикации: 29.04.2020. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.mos.ru/dit/documents/normativnye-pravovye-akty-departamenta/view/238534220/> (дата обращения: 15.06.2020).
6. СПЧ ищет выход из приложения // Газета «Коммерсантъ» № 91 от 26.05.2020. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/4356500> (дата обращения: 10.06.2020).
7. Для выхода из дома москвичам понадобится QR-код // Коммерсантъ, 31.03.2020. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/4309267#id1879209> (дата обращения: 10.06.2020).
8. Коробкина Е.Н. Доклад «Паттерн управления как синергетическая модель перехода к постиндустриальному технологическому укладу». [Электронный ресурс]. URL: <https://www.youtube.com/watch?v=89flpbNOZpg> (дата обращения: 11.06.2020).

УДК 330

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОРПОРАЦИИ

Кузнецова К.С., Рачек С.В.

*Уральский государственный университет путей сообщения, Екатеринбург,
e-mail: kskyznetsova@mail.ru*

Данная статья посвящена раскрытию основных направлений экономической эффективности деятельности корпорации. В статье уточнено понятие корпорации, а также показано значение корпораций для экономики России. Особенности государственных и частных корпораций рассмотрены на примерах наиболее крупных корпораций Российской Федерации. В статье приведено понятие экономической эффективности, определены основные показатели экономической эффективности, сделан вывод о том, что при рассмотрении экономической эффективности возникают проблемы при оценке государственных корпораций и корпораций с государственным участием, так как ключевые показатели эффективности могут быть никак не связаны между собой, что не дает возможности оценить вклад государственных корпораций в создание общей экономики страны. В работе приведены рейтинговые оценки корпораций, представлено сравнение показателей экономической эффективности наиболее крупных корпораций Российской Федерации различных секторов экономики, произведен расчет рентабельности деятельности корпораций. Предложены направления работы по повышению экономической эффективности корпораций, такие как: инвестирование свободных денежных средств в более рентабельные виды деятельности, заключение договоров региональными властями о сотрудничестве в части выполнения задач и достижения целей и целевых показателей национальных проектов; постепенное переоснащение корпораций посредством внедрения новых технологий.

Ключевые слова: выручка, корпорация, прибыль, рентабельность, экономическая эффективность

MAIN DIRECTIONS OF ECONOMIC EFFICIENCY OF THE CORPORATION

Kuznetsova K.S., Rachev S.V.

Ural State University of Railway Transport, Yekaterinburg, e-mail: kskyznetsova@mail.ru

This article is devoted to the disclosure of the main directions of economic efficiency of the Corporation. The article clarifies the concept of a Corporation, and also shows the significance of corporations for the Russian economy. The features of public and private corporations are considered on the examples of the largest corporations in the Russian Federation. The article presents the concept of economic efficiency, examines the main indicators of economic efficiency, and concludes that when evaluating economic efficiency, problems arise when evaluating state corporations and corporations with state participation, since the key performance indicators may be unrelated, which makes it impossible to assess the contribution of state corporations to the creation of the overall economy of the country. The paper presents rating assessments of corporations, compares the economic performance of the largest corporations in the Russian Federation in various sectors of the economy, and calculates the profitability of corporations. The directions of work to improve the economic efficiency of corporations are suggested, such as: investment of free funds in more profitable activities, conclusion of agreements by regional authorities on cooperation in the implementation of tasks and achievement of goals and targets of national projects; gradual re-equipment of corporations through the introduction of new technologies.

Keywords: revenue, Corporation, profit, profitability, economic efficiency

В экономике Российской Федерации важное место занимают корпорации. Государственная политика, направленная на поддержку малого и среднего бизнеса, несколько не уменьшает значимость крупных предприятий. По-прежнему многие корпорации, в том числе и с государственным участием, составляют основу экономики России, поэтому от того, насколько эффективной является их деятельность, зависит общее состояние экономики страны.

Цель исследования – раскрыть основные направления экономической эффективности деятельности корпораций.

В работе использовались нормативно-правовая база, регулирующая деятельность корпораций в Российской Федерации, а также показатели экономической эффективности наиболее крупных корпораций России.

Работа выполнена с использованием методов анализа нормативно-правовых актов, статистических данных, рейтинговой оценки, расчетов показателей экономической эффективности деятельности корпораций.

Результаты исследования и их обсуждение

В соответствии с частью 1 статьи 65.1 Гражданского кодекса Российской Федерации под корпорацией понимается юридическое лицо, учредители которого обладают правом участия (членства) в нем и формируют их высший орган (общее собрание его участников) в форме съезда, конференции или иного представительного (коллегиального) органа, определяемого его уставом в соответствии с законом [1].

В Российской Федерации корпорации по форме собственности разделяют на государственные корпорации, частные корпорации и смешанные корпорации. Различие данных корпораций значительное. Так, если деятельность частных корпораций регулируется гражданским законодательством, то каждая государственная корпорация создается на основании федерального закона. Например, деятельность государственной корпорации «Роскосмос» регулируется Федеральным законом «О Государственной корпорации по космической деятельности «Роскосмос»» от 13.07.2015 № 215-ФЗ [2]. Одной из последних сделок в 2020 г. стала передача акций ПАО Сбербанка, теперь эта корпорация на 52,3 % контролируется Правительством Российской Федерации [3].

В настоящее время в России действуют следующие государственные корпорации:

- Агентство по страхованию вкладов;
- Государственная корпорация по содействию разработке, производству и экспорту высокотехнологичной промышленной продукции «Ростех»;
- Государственная корпорация по космической деятельности «Роскосмос»;
- Фонд содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства;
- Государственная корпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк);
- Государственная корпорация по атомной энергии «Росатом».

В Российской Федерации также много частных корпораций, к ним можно отнести такие компании, как [4]:

- ПАО «Лукойл» (нефть и газ), по версии Forbs является лидером по объему выручки среди частных корпораций в России, выручка за 2018 г. составила 8036 млрд руб., численность работников корпорации 102 500 человек;
- ПАО «Сургутнефтегаз» (нефть и газ), второй лидер по частным корпорациям России после ПАО «Лукойл», выручка за 2018 г. составила 1867 млрд руб., численность работников 112 809 человек;
- X5 Retail Group (торговля), крупнейшая торговая корпорация с оборотом за 2018 г. в 1533 млрд руб. и численностью сотрудников 278 399 человек;
- «Магнит» (торговля), оборот торговой сети за 2018 г. составил 1237 млрд руб., а численность сотрудников – 297 746 человек;
- «Татнефть» (нефть и газ), выручка корпорации за 2018 г. составила 910,5 млрд руб., а численность работников – 48 078 человек.

По версии Forbs к крупным частным корпорациям также отнесены «Новатэк» (нефть и газ), «Evraz» (черная металлур-

гия), «НЛМК» (черная металлургия), «Норильский никель» (цветная металлургия), группа компаний «Мегаполис» (торговля), «UC Rusal» (цветная металлургия), «VEON (Vimpelcom)» (телекоммуникации), «Сибур» (нефтехимия), «Северсталь» (черная металлургия) и др.

Таким образом, Forbs к основным показателям в своем рейтинге относит объем выручки и численность работников.

Рейтинг РБК 500 [5] ранжирует крупнейшие компании России по показателям выручки, прибыли, активов компаний, капиталу, EBITA, а также по количеству сотрудников.

Вообще под экономической эффективностью понимается соотношение полученного результата и затрат. Данное соотношение может быть выражено как в виде коэффициента, так и в виде процентного значения в форме рентабельности.

Экономическую эффективность некоторые экономисты определяют как максимально выгодное соотношение совокупных затрат и экономических результатов деятельности предприятия. Такие исследователи, как А.М. Жемчугова, М.К. Жемчуг, дали следующее определение эффективности: «Эффективность – результативность процесса, операции, проекта, определяемая как отношение эффекта, результата к затратам, обусловившим его получение» [6, 7].

Экономическая эффективность определяется как эффективность средств, вложенных в конкретную экономическую деятельность, и оценивается с точки зрения экономических результатов этой деятельности.

На основании приведенных определений можно сделать вывод, что в основе экономической эффективности лежит интенсификация использования финансовых и производственных результатов. Интенсификация выступает причиной, а эффективность – проявлением, т.е. следствием.

Взаимосвязь факторов интенсификации определяется эффективностью хозяйственной деятельности, источниками эффективности – производственными и финансовыми ресурсами, показателями интенсификации использования ресурсов (прямых и обратных) и эффективности, имеющей два направления: текущее потребление ресурсов, т.е. себестоимость, и применение ресурсов, т.е. авансирование основного и оборотного капитала.

Конечные результаты хозяйственной деятельности складываются под воздействием как интенсивных, так и экстенсивных факторов, как качественных, так и количественных показателей использования ресурсов.

Особенностью экстенсивного и интенсивного использования ресурсов является взаимозаменяемость: например, недостаток рабочей силы можно восполнить повышением доли механизированного труда или средств автоматизации.

В целом состав и качество ключевых показателей экономической эффективности корпораций пока несовершенны, поэтому эффективность работы оценить сложно, тем более если речь идет о корпорациях с государственным участием, по которым ключевые показатели эффективности могут быть никак не связаны между собой, что не дает возможности оценить вклад государственных корпораций в создание общей экономики страны. Экономическую эффективность частных корпораций можно оценить по таким же показателям, что и коммерческих компаний, например по выручке, прибыли, рентабельности и ряду других [8].

Так, если взять выручку и прибыль 21 наиболее крупных корпораций Российской Федерации, то показатель экономической эффективности их деятельности в виде рентабельности можно рассчитать (таблица). Расчет произведен по данным за 2018 г.

По результатам проведенного исследования установлено, что наибольший объем выручки имеют компании в нефтегазовом секторе экономики: Газпром, Лукойл и Роснефть.

Если же оценивать эффективность компании по показателю рентабельности, то получается, что самыми эффективными корпорациями стали «Сургутнефтегаз» с рентабельностью 55,3%, «Сбербанк» с рентабельностью 26,36% и «Норникель» с рентабельностью 25,93%. Очень низкий уровень рентабельности оказался у таких корпораций, как «Российские железные дороги» – 1,45%, ГК «Мегapolis» – 1,7% и «X5 Retail Group» – 1,78%.

Также выявлено, что у одних корпораций одного и того же сектора экономики может быть как высокий показатель рентабельности, так и низкий, например в нефтегазовом секторе: у «Сургутнефтегаз» 55,3%, а у «Роснефть» всего 8,01%.

Вместе с тем прослеживается тенденция повышения показателя рентабельности в производственной сфере и сфере финансовых услуг и снижения показателей рентабельности в сфере торговли и дистрибуции.

Экономическая эффективность деятельности корпораций Российской Федерации за 2018 г. (составлено автором с использованием [5])

Место в ТОП-500 РБК	Корпорация	Сектор	Выручка, млрд руб.	Прибыль, млрд руб.	Рентабельность, %
1	Газпром	Нефть и газ	8224	1456	17,70
2	Лукойл	Нефть и газ	7479	619	8,28
3	Роснефть	Нефть и газ	6850	549	8,01
4	Сбербанк	Финансы	3160	833	26,36
5	Российские железные дороги	Транспорт	2413	35	1,45
6	Ростех	Инвестиции	1643	128	7,79
7	Сургутнефтегаз	Нефть и газ	1537	850	55,30
8	X5 Retail Group	Торговля	1533	29	1,89
9	ВТБ	Финансы	1361	179	13,15
10	Магнит	Торговля	1237	34	2,75
11	Росатом	Атомная промышленность	1031	–	–
12	Российские сети	Электроэнергетика	1022	91	8,90
13	Интер РАО	Электроэнергетика	963	71	7,37
14	Транснефть	Нефть и газ	932	224	24,03
15	Татнефть	Нефть и газ	911	212	23,27
16	Новатэк	Нефть и газ	832	164	19,71
17	Евраз	Металлы и горная добыча	813	156	19,19
18	НЛМК	Металлы и горная добыча	756	140	18,52
19	Норникель	Металлы и горная добыча	729	189	25,93
20	ГК Мегapolis	Дистрибуция	707	12	1,70
21	Газпромбанк	Финансы	693	41	5,92

Экономическую эффективность деятельности корпораций можно повышать в различных направлениях.

1-е направление: повышение эффективности использования материальных и финансовых ресурсов за счет инвестирования свободных денежных средств в более рентабельные виды собственной деятельности и в другие, более рентабельные компании. Анализ годовых отчетов и рейтингов крупных корпораций Российской Федерации показал, что они аккумулируют значительные материальные и финансовые ресурсы. Проблема повышения эффективности использования данных средств, их приумножения является важной задачей. Законодательство позволяет даже государственной корпорации осуществлять инвестирование временно свободных средств, при этом установлены принципы данной инвестиционной деятельности – возвратность, прибыльность и ликвидность приобретаемых активов (объектов инвестирования): постановлением Правительства Российской Федерации от 21.12.2011 г. № 1080 утверждены Правила инвестирования временно свободных средств государственной корпорации, государственной компании, определяющие перечень разрешенных активов (объектов инвестирования), порядок и условия инвестирования временно свободных средств государственной корпорации, порядок совершения сделок по инвестированию, а также порядок осуществления контроля за инвестированием временно свободных средств государственной корпорации, государственной компании [9].

2-е направление: сотрудничество с Правительством Российской Федерации по вопросам исполнения крупных государственных проектов, реализации профильных программ развития Российской Федерации (например, при строительстве инфраструктуры Дальнего Востока, развитии производственных баз, открытии новых месторождений и т.д.). Установлено, что наибольшую рентабельность приносят проекты по добыче природных ресурсов. Поэтому крупные корпорации могут вкладывать денежные средства в развитие новых крупных проектов по добыче нефти и газа, а также развивать такие отрасли, как золотодобыча со строительством производственных участков по обогащению (например, в Магаданской области). Также на Дальнем Востоке нужно поднимать лесную промышленность, при этом не только восполнять запасы и осуществлять продажи леса, но и строить перерабатывающие заводы.

3-е направление: заключение соглашений с Правительством Российской Федерации

о возможности снижения расходов при выполнении гособоронзаказов корпорациями, впоследствии без изъятия сэкономленных денежных средств.

4-е направление: заключение договоров региональными властями о сотрудничестве в части выполнения задач и достижения целей и целевых показателей национальных проектов. У крупных корпораций должна быть отлажена система автоматизации участия в тендерах, которые выставляют региональные власти по вопросам реализации национальных проектов. Имея материальные и финансовые ресурсы, корпорации могут использовать средства механизации и автоматизации при выполнении проектов любой сложности. Поэтому реализацию национальных проектов могут взять на себя именно корпорации, для этого им необходимо оптимизировать системы автоматизации участия в госзакупках.

5-е направление: для снижения доли затрат и роста рентабельности деятельности требуется постепенное переоснащение корпораций посредством внедрения новых технологий, искусственного интеллекта, робототехники. Технологические решения позволяют значительно ускорить рабочие процессы, снизить трудозатраты, избежать ошибок, связанных с человеческим фактором. На разработку таких технологий нужны значительные ресурсы, которые есть у крупных корпораций, поэтому именно они имеют возможность ускорять технологические процессы, снижать долю ручного труда и уменьшать в целом расходы, увеличивая при этом доходную часть.

Заключение

Развитие экономики Российской Федерации во многом зависит от эффективности деятельности крупных корпораций. Некоторые из таких корпораций занимают доминирующее положение на рынке или даже позицию естественной монополии.

Основным показателем экономической эффективности является рентабельность деятельности.

Повысить экономическую эффективность деятельности корпораций предлагается за счет: инвестирования свободных денежных средств в более рентабельные виды деятельности, а также вложений в рентабельные проекты других крупных компаний; сотрудничества с Правительством Российской Федерации по вопросам выполнения крупных государственных проектов, реализации профильных программ развития Российской Федерации, таких как улучшение инфраструктуры Дальнего Востока, развитие производственных баз и т.д.;

заключения соглашений с Правительством Российской Федерации о возможности снижения расходов при выполнении госзаказов корпорациями, впоследствии без изъятия сэкономленных денежных средств; заключения договоров региональными властями о сотрудничестве в части выполнения задач и достижения целей и целевых показателей национальных проектов; постепенного переоснащения корпораций посредством внедрения новых технологий, искусственного интеллекта, робототехники.

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 16.12.2019). [Электронный ресурс]. URL: <https://base.garant.ru/10164072> (дата обращения: 10.05.2020).
2. О Государственной корпорации по космической деятельности «Роскосмос». Федеральный закон от 13.07.2015 № 215-ФЗ (ред. от 07.04.2020). [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_182616/ (дата обращения: 10.05.2020).
3. О приобретении Правительством Российской Федерации у Центрального банка Российской Федерации обык-

новенных акций публичного акционерного общества «Сбербанк России» и признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации. Федеральный закон от 18.03.2020 № 50-ФЗ. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/73659192/> (дата обращения: 10.05.2020).

4. 200 крупнейших частных компаний России. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.forbes.ru/rating/383547-200-krupneyshih-chastnyh-kompaniy-rossii-2019-reyting-forbes> (дата обращения: 10.05.2020).

5. RBK 500. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.rbc.ru/rbc500> (дата обращения: 10.05.2020).

6. Жемчугов А.М. Фиктивные цели и конечные результаты // Проблемы экономики и менеджмента. 2012. № 12 (16). С. 4–10.

7. Жемчугов А.М., Жемчугов М.К. Двенадцать принципов эффективности // Проблемы экономики и менеджмента. 2013. № 1 (17). С. 3–15.

8. Хоменко Я.В., Рачек С.В. Формирование системы показателей эффективности как ключевое направление стратегического развития холдинга // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2012. № 12 (48). С. 115.

9. Об инвестировании временно свободных средств государственной корпорации, государственной компании. Постановление Правительства РФ от 21.12.2011 № 1080 (ред. от 22.06.2019). [Электронный ресурс]. URL: <https://base.garant.ru/70112968> (дата обращения: 10.05.2020).

УДК 336.76

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРИРОДА ВАЛЮТНОГО КУРСА**Маевская Е.Н., Рыбакова Г.В.***Новосибирский государственный университет, Новосибирск,**e-mail: katerina.maevskeya97@mail.ru*

Потребность в определении экономической природы валютного курса обусловлена развитием международного разделения труда и обмена между государствами. В экономической литературе сложилось два основных подхода относительно сущности валютного курса: валютный курс – это стоимостная экономическая категория, валютный курс – это элемент товарно-денежных отношений, «удобное» средство обмена. Противоположность данных подходов обуславливает необходимость анализа экономической природы валютного курса, рассмотрения его основных элементов и признаков. Валютное регулирование в государственной политике любого государства занимает ведущую роль, включая при этом основные принципы валютного регулирования, методы и формы реализации валютных и тесно связанных с валютными процессов. Такое регулирование необходимо для обеспечения устойчивости экономической политики государства. В практике выделяют два основных режима валютного курса: фиксированный и плавающий. Обоснован переход к плавающему валютному курсу с сочетанием государственных инструментов стабилизации валютного курса. Устойчивость рубля обеспечивается политикой Банка России посредством поддержания ценовой стабильности. Банк России будет принимать решения оперативно и гибко, исходя из задачи снижения инфляции. Меры, применяемые Банком России, являются эффективными и способствуют развитию национальной экономики. Успешное создание механизма валютного регулирования требует времени для достижения консенсуса, а также для тщательного планирования и осуществления важных правовых и институциональных изменений. На формирование валютного курса оказывает влияние большое количество факторов, среди которых темпы инфляции, спрос и предложение товаров и услуг, ожидаемое снижение/увеличение валютного курса, грамотная государственная политика, зависимость от стоимости производящего топлива и иные.

Ключевые слова: валюта, валютный курс, равновесие, спрос, валютный режим, Банк России

THE ECONOMIC NATURE OF THE EXCHANGE RATE**Maevskaya E.N., Rybakova G.V.***Novosibirsk State University, Novosibirsk, e-mail: katerina.maevskeya97@mail.ru*

The need to determine the economic nature of the exchange rate arises from the development of an international division of labour and exchange among States. In economic literature there were two main approaches concerning essence of an exchange rate: the exchange rate is a cost economic category, the exchange rate is an element of the commodity-money relations, a «convenient» means of exchanging. The opposite of these approaches makes it necessary to analyse the economic nature of the exchange rate, to consider its main elements and characteristics. Foreign exchange regulation in the public policy takes a leading role, including the basic principles of foreign exchange regulation, methods and forms of implementation of foreign exchange and closely related to foreign exchange processes. Such regulation is necessary to ensure the sustainability of the State's economic policy. In practice, the main two exchange rate modes are identified: fixed and floating. The transition to a floating exchange rate with a combination of state instruments to stabilize the exchange rate is justified. The stability of the ruble is ensured by the policy of the Bank of Russia through maintaining price stability. The Bank of Russia will make decisions quickly and flexibly, based on the task of reducing inflation. The measures applied by the Bank of Russia are effective and contribute to the development of the national economy. The successful establishment of a foreign exchange regulatory mechanism requires time to reach consensus and to carefully plan and implement important legal and institutional changes. The formation of the exchange rate is influenced by a large number of factors, including inflation, demand and supply of goods and services, expected depreciation/appreciation of the exchange rate, competent public policy, dependence on the cost of producing fuel and others.

Keywords: currency, exchange rate, balance, demand, currency regime, Bank of Russia

Потребность в определении экономической природы валютного курса обусловлена развитием международного разделения труда и обмена между государствами. В экономической литературе сложилось два основных подхода относительно сущности валютного курса: валютный курс – это стоимостная экономическая категория, валютный курс – это элемент товарно-денежных отношений, «удобное» средство обмена. Противоположность данных подходов обуславливает необходимость анали-

за экономической природы валютного курса, рассмотрения его основных элементов и признаков.

Цель исследования: проанализировать природу валютного курса, выявить факторы, влияющие на валютный курс и влияние его на макроэкономические показатели.

Методы исследования: анализ, синтез, индукция, дедукция, наблюдение, обобщение, сравнение.

Материал исследования: информационной базой для написания работы послужили

федеральные законы и приказы, относящиеся к валютной политике, статистические данные и ежегодные отчеты Центрального банка Российской Федерации, труды отечественных и зарубежных авторов, периодические издания и электронные ресурсы.

Результаты исследования и их обсуждение

Валютное регулирование как институт появился в девятнадцатом веке в Британии и французских колониях. Связано это было с тем, что местные жители, проживающие на тот момент в колониях, в своем обороте использовали валюту, что носило рискованный характер, ведь в любой момент можно было запретить такое использование и остаться без средств существования. Поэтому в колониях внедрение определенного валютного режима и его регулирование носило характер необходимости.

Преимуществами валютного регулирования являются: контроль инфляции, экономическая стабильность. Тем не менее практически не существует такой денежно-кредитной политики, которая бы устраивала каждого, поскольку денежно-кредитная политика сосредоточена на поддержании внутренних государственных резервов в ущерб другим внутренним соображениям [1, с. 21].

Валютное регулирование в государственной политике любого государства занимает ведущую роль, включая при этом основные принципы валютного регулирования, методы и формы реализации валютных и тесно связанных с валютными процессов. Такое регулирование необходимо для обеспечения устойчивости экономической политики государства.

В ст. 3 Федерального закона № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле» обозначены основные принципы валютного регулирования, которые охвачены целью стабилизации экономики страны. Среди принципов можно выделить следующие:

1. Принцип приоритета экономических мер в реализации валютного контроля и валютного регулирования.

Такой принцип заключается в приоритете рыночных начал наряду с отказом от не действующих должным образом мер административного регулирования.

2. Принцип неоправданного вмешательства со стороны государства в валютные операции.

Необходимость данного принципа заключается в недопущении тотального вмешательства со стороны государства в валютные отношения резидентов и нерезидентов.

Принцип неоправданного вмешательства допускает свободу в выборе способов осуществления валютных операций в рамках правомерного поведения. Тем самым гарантируется либерализация экономики страны и защита основных конституционных прав и свобод [2, с. 49].

3. Принцип единства внешней и внутренней политики страны.

Истоки данного принципа также берут свое начало в гарантировании основных прав и свобод граждан, в их защите со стороны государства. Необходимость в балансе частных и публичных интересов гарантируется в указанном принципе.

4. Принцип единства системы валютного регулирования и валютного контроля.

Единство валютного регулирования и валютного контроля направлено на обеспечение устойчивости денежного обращения, курса национальной валюты, а также на поддержку стабильного состояния золотовалютных резервов.

5. Принцип обеспечения со стороны государства защиты прав и экономических интересов граждан в процессе осуществления валютных операций.

В Российской Федерации валютное регулирование включает в себя три уровня: осуществление валютного регулирования со стороны правительства Российской Федерации, осуществление валютного регулирования органами валютного контроля и осуществление валютного регулирования со стороны агентов валютного регулирования [3, с. 51].

Основным направлением в валютном регулировании является приоритет поддержки устойчивости национальной валюты, являющейся одним из связующих элементов в экономических отношениях как внутри страны, так и за ее пределами. Для измерения стоимостного соотношения валют разных государств необходимо использовать такое понятие, как «валютный курс», функции которого заключаются в следующем: средство обмена в товарно-денежных отношениях, один из основных показателей устойчивости экономики в целом, элемент переоценки счетов в валюте.

В экономической теории не сложилось единого мнения по поводу сущности валютного курса. Принято выделять два основных подхода к пониманию его экономической природы: валютный курс есть стоимостная категория, позволяющая оценить национальную валюту страны, иначе говоря, валютный курс – это цена национальной валюты, выраженная в денежных единицах другого государства; валютный курс – это техническое средство, служащее

простым удобством в процессе товарно-денежного обмена.

В поддержку второй точки зрения в отношении сущности валютного курса следует упомянуть номиналистическую теорию денег, согласно которой валютный паритет устанавливается внутригосударственным соглашением, когда в свою очередь валютный курс – это лишь инструмент для реализации товаров и услуг на международной арене, «удобное» средство. Также следует отметить концепцию саморегулирования платежного баланса, основным представителем которого являлся Г. Кассель. По данной теории, валютный курс не имеет стоимости, он устанавливается со стороны Центрального Банка в твердых денежных единицах [4, с. 87].

В экономической теории валютный курс определяется в двух категориях: реальный валютный курс и номинальный [5, с. 47]. Если номинальный валютный курс показывает обменный курс валют в данной стране, то реальный курс представляет собой именно соотношение цен на товары и услуги двух государств, выраженных в валюте каждой страны. Реальный курс позволяет встраивать динамику изменения цен на товары и услуги во времени, сравнивать уровень их реализации в обеих странах. Так, к примеру, со снижением реального валютного курса происходит и снижение цен внутри государства, что в свою очередь приводит к росту экспорта и к внутриэкономическому развитию, так как начинает работать протекционистская политика, направленная на развитие отечественного производства.

Существуют две системы установления валютных курсов: плавающая и фиксированная.

Фиксированный валютный курс заключается в твердом закреплении со стороны государства на определенный срок, такой курс не подвержен рыночным изменениям. При режиме гибкого или плавающего валютного курса регулирование происходит рыночным механизмом и устанавливается с учетом соотношения спроса и предложения валюты на валютном рынке. Равновесное состояние достигается без применения интервенций со стороны центральных банков и реализуется с помощью оттока или притока капитала.

Таким образом, роль валютного курса очень сильно зависит от валютной политики страны, а именно от выбранного валютного режима. От валютного курса зависит функционирование экономической системы. Макроэкономические показатели и макроэкономическое регулирование также во многом зависят от выбранной валютной политики.

Режим валютного курса оказывает значительное влияние на экономическую систему, являясь ее важным элементом. От выбранного направления валютной политики и, соответственно, конкретного режима валютного курса зависит направление развития экономики и прослеживаются различные тенденции.

Существуют рыночные инструменты валютного регулирования, которые подразделяются на инструменты косвенного регулирования валютного курса и инструменты прямого регулирования [6, с. 13]. Последние (инструменты прямого регулирования) оказывают непосредственное воздействие в отношении валютного рынка в целом, в частности к таким инструментам относят валютные интервенции, изменение ключевой ставки со стороны Центрального банка. Валютные интервенции осуществляются в том случае, когда возможно взаимное кредитование иных центральных банков, а также за счет собственных резервов. Недостатком валютных интервенций является краткосрочный характер применения такого инструмента из-за ограниченного объема резервов. В конце XX столетия Центральный банк исчерпал все свои резервы, что привело к ослаблению экономики и последующему кризису.

Описанные выше системы валютного регулирования можно в свою очередь разделить на пять основных режимов, основным критерием классификации которых является роль со стороны Центрального банка.

1. Свободное плавание.

Режим свободного плавания заключается в формировании валютного курса за счет воздействия спроса и предложения при минимальном участии со стороны Центрального банка. Характерным последствием установления такого режима является абсолютная конкуренция с большим количеством участников на рынке.

2. Управляемое плавание.

Участие Центрального банка при таком валютном регулировании сводится к проведению интервенций в случае резких колебаний валютного курса.

3. Фиксированный валютный курс.

Центральный банк при данном валютном курсе устанавливает самостоятельно некое значение валютного курса, поддержание которого осуществляется за счет золотовалютных резервов страны.

4. Валютный коридор.

Колебание валютного курса возможно в определенных пределах, устанавливаемых со стороны государства, в пределах так называемого валютного коридора. В случае невозможности установления валют-

ного курса в таких пределах Центральный банк прибегает к использованию валютных интервенций с целью возвращения курса в установленный промежуток.

5. Гибрид.

Установление валютного курса с использованием принципов нескольких валютных режимов. Гибридная валютная система характерна для современных условий, когда наблюдается сочетание режима свободного плавления валютного курса и контролирования валюты.

На валютный курс влияют определенные факторы. Л.С. Падалкина классифицирует факторы, влияющие на формирование валютного курса, на структурные и конъюнктурные [8, с. 112].

К структурным факторам относят следующие:

1. Способность товаров страны конкурировать на мировой арене.

Зависимость валютного курса от данного фактора прямо пропорциональная. Иными словами, чем выше товарная конкурентоспособность, тем выше спрос на национальную валюту данного государства.

2. Состояние платежного баланса страны.

Активный платежный баланс способствует привлечению инвесторов, что в свою очередь повлечет за собой приток иностранного капитала и увеличение дебиторского спроса национальной валюты. В случае же превышения обязательств страны над ее активами происходит обесценение национальной валюты, так как государство направляет в первую очередь свои денежные средства на погашения государственного долга.

3. Темпы инфляции.

Темпы инфляции и валютный курс находятся в обратно пропорциональной зависимости по отношению друг к другу. Связано это, в первую очередь, с тем, что рост инфляции снижает покупательскую способность, а следовательно, снижается и курс национальной валюты.

4. Разница процентных ставок.

Чем ниже учетная процентная ставка, установленная Центральным банком, тем выше спрос на кредиты для коммерческих банков, физических лиц и юридических лиц. Чаще всего заемные средства направлены на покупательскую активность в отношении товаров и услуг, на их производство. Повышение такой активности повлияет в свою очередь на валютный курс, который стабилизируется.

5. Государственное регулирование валютного курса.

Посредством кредитно-денежной политики государство оказывает влияние на валютный курс, так как посредством опре-

деленных инструментов государство способно принимать решение об установлении того или иного валютного режима.

К конъюнктурным же факторам можно отнести следующие:

1. Состояние валютного рынка.

Данный фактор включает в себя ожидания со стороны импортеров и экспортеров. Так, в случае ожидаемого снижения национальной валюты импортеры всеми силами будут стремиться как можно скорее провести все расчеты в иностранной валюте, чтобы в будущем не нести убытки при повышении курса. Экспортеры же будут откладывать реализацию товаров с последующим получением выручки, так как при девальвации национальной валюты выручка будет гораздо выше. Обратная ситуация будет наблюдаться при ожидаемом повышении национальной валюты.

2. Кризисы и иные коллапсы.

3. Прогнозирование.

С помощью определенных факторов возможно выстраивание прогнозной модели, которая может повлиять на спрос в целом, что впоследствии отразится и на валютном курсе.

4. Циклическая покупательская активность.

Ярким примером могут послужить новогодние праздники, в период которых увеличивается спрос на определенные товары, а следовательно, и оказывается влияние на валютный курс.

Следует отметить, что это не исчерпывающий перечень факторов, которые оказывают влияние на валютный курс. Так, в своей монографии П.П. Кравченко выделяет также такие факторы, как паритет покупательской способности и валовый национальный продукт [9, с. 87], Б.А. Мамедова утверждает, что влияние оказывают также предпочтения населения в отношении хранения своих сбережений – в национальной валюте или иностранной [10, с. 118].

Одним из ключевых факторов, который влияет на курс национальной валюты, является зависимость от импорта топлива, в случае если такое производство является ключевой основой экономики страны. Так, к примеру, рост цены за баррель нефти повлечет за собой снижение национальной валюты страны. В частности, национальная валюта нашего государства, имеющего огромный рынок потребления и производства нефтяных продуктов, будет напрямую зависеть от цены за баррель нефти [11, с. 76]. Такая ситуация особо остро наблюдается в последние годы.

Заключение

Валютное регулирование в государственной политике любого государства за-

нимает ведущую роль, включая при этом основные принципы валютного регулирования, методы и формы реализации валютных и тесно связанных с валютными процессов. Такое регулирование необходимо для обеспечения устойчивости экономической политики государства.

В практике выделяют два основных режима валютного курса: фиксированный и плавающий. Обоснован переход к плавающему валютному курсу с сочетанием государственных инструментов стабилизации валютного курса.

Устойчивость рубля обеспечивается политикой Банка России посредством поддержания ценовой стабильности. Банк России будет принимать решения оперативно и гибко, исходя из задачи снижения инфляции. Меры, применяемые Банком России, являются эффективными и способствуют развитию национальной экономики. Успешное создание механизма валютного регулирования требует времени для достижения консенсуса, а также для тщательного планирования и осуществления важных правовых и институциональных изменений.

На формирование валютного курса оказывает влияние большое количество факторов, среди которых темпы инфляции, спрос и предложение товаров и услуг, ожидаемое снижение/увеличение валютного курса,

грамотная государственная политика, зависимость от стоимости производящего топлива и иные.

Список литературы

1. Холопов А.В. Валютный курс как инструмент макроэкономического регулирования // *Мировая экономика и международные отношения*. 2014. № 12. С. 21–26.
2. Плеханов Д.А. Колебания валютных курсов, динамика валютных резервов и движения капитала в России // *Финансы и кредит*. 2015. № 19. С. 48–56.
3. Бикалова Н.А. Регулирование валютных отношений в условиях транснациональной экономики // *Наука и образование: новое время*. 2017. № 3. С. 261–272.
4. Скудалова Т.В. Валютное регулирование и валютный контроль. СПб.: Интермедиа, 2015. 112 с.
5. Алехин Б. Валютный рынок и микроструктурные финансы // *Вопросы экономики*. 2012. № 8. С. 44–61.
6. Звонова Е.А. Международные валютно-кредитные отношения: учебник и практикум для бакалавров. М.: Юрайт, 2014. 215 с.
7. Богачев И. Какие санкции страшны России? // *Коммерсант. Деньги*. 2015. № 4. С. 7–12.
8. Падалкина Л.С., Клочков В.В. *Мировая экономика: учебник*. М.: Проспект, 2012. 240 с.
9. Кравченко П.П. Как не проиграть на финансовых рынках. М.: Информационно-аналитический и учебный центр НАУФОР, 2011. 208 с.
10. Мамедова Б.А. Влияние изменения валютного курса на экономику страны и методы ее регулирования // *Science Time*. 2015. № 4 (16). С. 456–460.
11. Красавина Л.Н. *Международные валютно-кредитные отношения: учебник для вузов*. М.: Юрайт, 2014. 174 с.

УДК 339.138

ИССЛЕДОВАНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ПРЕДПОЧТЕНИЙ НА РЫНКЕ НИЗКОКАЛОРИЙНЫХ ДЕСЕРТОВ

Муратова А.Р., Сафонова Е.И.

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет», Краснодар,
e-mail: muratova.adeliya@mail.ru, cofich99@mail.ru

В статье представлено маркетинговое исследование потребительских предпочтений на рынке низкокалорийных десертов г. Краснодара. Было выявлено, что рынок традиционных десертов в городе перенасыщен, а ниша низкокалорийных десертов не представлена большим количеством организаций. Чтобы определить предпочтения потребителей и их готовность приобрести низкокалорийные десерты, был проведен опрос посредством анкетирования. Выборка – 68 человек, среди которых 52 женщины и 16 мужчин, средний возраст участников опроса 18–25 лет. В работе проанализированы данные опроса, в результате сделан вывод, что десерты с низкой калорийностью интересны потенциальным потребителям и будут пользоваться спросом. Следовательно, можно рассматривать возможность открытия подобного магазина в Краснодаре, так была выявлена заинтересованность потенциальных потребителей и незначительное число прямых конкурентов. Также предложены мероприятия по продвижению данной продукции: определение ассортимента и рецептуры десертов, техническая часть – создание интернет-сайта и страницы в социальных сетях, определение основных каналов продвижения своей продукции (таргетированная реклама в социальных сетях и поисковых системах, реклама у популярных блогеров с большой аудиторией из г. Краснодара).

Ключевые слова: маркетинговое исследование, потребительские предпочтения, стратегия маркетинга, продвижение, низкокалорийные десерты, диетические десерты, правильное питание, здоровый образ жизни

RESEARCH ON CONSUMER PREFERENCES IN THE LOW-CALORIE DESSERTS MARKET

Muratova A.R., Safonova E.I.

Kuban State University, Krasnodar; e-mail: muratova.adeliya@mail.ru, cofich99@mail.ru

The article presents a marketing study of consumer preferences in the market of low-calorie desserts of the city of Krasnodar. It was revealed that the market of traditional desserts in the city is over-saturated, and our low-calorie desserts are not represented by a large number of organizations. To determine consumers' preferences and willingness to purchase low-calorie desserts, a survey was conducted through a questionnaire. The sample is 68, including 52 women and 16 men, with an average age of 18-25. The work further analyzed the survey data, which concluded that low-calorie desserts were interesting to potential consumers and would be in demand. Therefore, it is possible to consider the possibility of opening such a store in the city of Krasnodar, so the interest of potential consumers and not a very large number of direct competitors was revealed. Further, steps were proposed for entrepreneurs in this sphere to promote their products: definition of the range and recipe of desserts, technical part – creation of an Internet site and a page in social networks, definition of the main channels of promotion of their products (targeted advertising in social networks and search engines, advertising from popular bloggers with a large audience from the city of Krasnodar).

Keywords: marketing research, consumer preferences, marketing strategy, promotion, low calorie desserts, dietary desserts, proper nutrition, healthy lifestyle

Привычный для нас рынок кондитерских изделий в г. Краснодаре достаточно насыщен, поэтому для ведения собственного бизнеса необходимо найти новые ниши на этом рынке, исследовать потребительские предпочтения и отношение потребителей к чему-то новому, чтобы оценить целесообразность и перспективы развития собственного дела. Выбранная ниша рынка – низкокалорийные десерты, которые могут быть востребованы людьми, занимающимися спортом и ведущими здоровый образ жизни. В ассортимент кондитерских изделий будут входить: низкокалорийные торты и пирожные, десерты в баночках и оформленных стаканах, низкокалорийные джемы, арахисовые пасты, «пп конфеты» без сахара.

На сегодняшний день не так много организаций занимаются изготовлением подобных десертов в нашем городе, и у потенциального потребителя есть всего несколько альтернатив, где можно приобрести данную продукцию. Предметом исследования являются потребительские предпочтения на рынке низкокалорийных десертов. Объектом исследования – рынок низкокалорийных десертов.

Целью маркетингового исследования является получение информации о готовности и желании потребителей приобрести именно низкокалорийные десерты, действительно ли так важны для потенциальных клиентов калорийность и состав кондитерских изделий, готовы ли они заплатить больше, чем обычно, но будучи уверенными

ми в составе продуктов и их низкой энергетической ценности.

Материалы и методы исследования

Маркетинговое исследование проведено с использованием первичной информации, собранной методом опроса, с помощью инструмента (анкета). Анкета была создана на сервисе Google формы для удобства отправки и опроса большего количество людей в короткие сроки.

Также при исследовании использовалась вторичная информация, включающая в себя публикации Федеральной службы государственной статистики, прайс-листы, каталоги и другие фирменные публикации.

Опрос производился дистанционно посредством интернет-рассылки анкеты выборочной совокупности, в опросе принимали участие преимущественно студенты. Опрашивались мужчины и женщины старше 17 лет. Выборка – 68 человек, среди которых – 52 женщины и 16 мужчин, средний возраст участников опроса 18–25 лет.

Результаты исследования и их обсуждение

Кондитерская продукция пользуется большим спросом и является значительной частью спроса на продовольственном рынке, хотя и не относится к товарам первой необходимости [1].

Рынок общественного питания в целом по стране активно развивается. По данным Федеральной службы государственной статистики количество индивидуальных предпринимателей в общественном питании 2019 г. составило 103 300 человек, что на 7 200 больше, чем в прошлом году [2]. Также оборот на рынке общественного питания в 2019 г. стал больше, чем в предыдущем, на 5,5 % и составил 1665414,4 млн руб. [3]. Если говорить о рынке Краснодарского края, то в 2018 г. работали 4 496 различных ресторанов и кафе, а общедоступных столовых и закусочных 2 884 [4].

Рынок кондитерских изделий г. Краснодара на сегодняшний день достаточно перенасыщен, в каждом районе есть множество различных кулинарий, пекарен или магазинов с кондитерскими изделиями с различным уровнем качества и ценовым сегментом. При вводе запроса «кондитерские изделия» в 2ГИС по г. Краснодару выдает 588 филиалов, практически вся карта города уже охвачена подобными заведениями.

Сложность и в том, что на рынке кондитерских изделий предпочтения потребителей устоялись, мы привыкли покупать торты, пирожные в определенных магазинах, так как уверены в их качестве и вкусе,

а это очень важно, если мы, например, приходим на праздник и дарим купленный торт имениннику. Возле одного дома могут быть расположены сразу несколько таких заведений, и открывать свое с точно такой же продукцией нецелесообразно, но на этом рынке появилась новая ниша – низкокалорийные десерты. Они очень востребованы у людей, увлекающихся спортом и здоровым образом жизни, и на сегодняшний день таких людей достаточно много в связи с популяризацией фитнес-индустрии, и это необязательно профессиональные спортсмены.

Ориентируясь на данный запрос, в последнее время начали открываться заведения, которые специализируются именно на создании низкокалорийных десертов. Главной задачей при создании подобных десертов является сохранение вкуса привычных тортов, для этого ингредиенты, используемые в стандартных тортах, заменяются на «здоровые» альтернативы. Например, вместо белой муки – рисовая, овсяная, кукурузная. Вместо сахара – сахарозаменители с нулевой калорийностью. Перейдем непосредственно к анализу потребительских предпочтений данной группы потребителей в отношении низкокалорийных десертов.

Первым в анкете стоял вопрос: занимаетесь ли Вы спортом/фитнесом? (рис. 1). Это важно, так как наша продукция в основном будет использоваться спросом у людей, увлекающихся спортом и тренировками.

Как мы видим, 54,4 % процентов опрошенных так или иначе занимаются спортом и только 32,3 % респондентов занимаются очень редко или вообще этого не делают, но данный показатель не доказывает, что они автоматически не являются потребителями нашей продукции. Для похудения или поддержания формы человеку вовсе не обязательно заниматься спортом, главное – контролировать свою дневную норму калорий, и как раз в этом могут помочь наши десерты.

28 % среди опрошенных так или иначе следят за потребляемыми калориями и без труда смогут оценить преимущества нашей низкокалорийной продукции. Для получения более точного ответа мы задали вопрос респондентам, является ли для них преимуществом низкая калорийность кондитерских изделий, и получили следующие ответы (рис. 2).

Данный вопрос является одним из ключевых в анкете, именно здесь мы понимаем, что для 44,1 % низкая калорийность является преимуществом при выборе сладостей, это достаточно большой процент для еще не насыщенной отрасли, и определенно у компании будут клиенты.



Рис. 1. Физическая активность респондентов

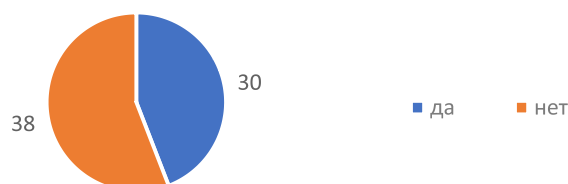


Рис. 2. Низкая калорийность являлась бы для Вас преимуществом при выборе кондитерских изделий?

Следующим вопросом мы уточнили у потенциальных потребителей, а готовы ли они будут в качестве подарка преподнести низкокалорийный торт человеку, следящему за своей физической формой, 55,9% опрошенных отметили, что низкокалорийные торты – это удачная идея для подарка близким и друзьям, увлекающимся занятиями спортом. Также достаточно показательный вопрос, так как в основном целые торты покупаются кому-то в подарок, одному такой объем нет смысла покупать. И очень важно, что потребители также рассматривают нашу продукцию в качестве возможной альтернативы для подарка.

Также респондентам задавался вопрос об их личных предпочтениях видов традиционных тортов, чтобы понять, какие позиции пользуются наибольшей популярностью и какие стоит включить в свой ассортимент. Вопрос был с возможностью выбора нескольких вариантов, а также можно было написать свой любимый вкус торта, который не был представлен в анкете.

Самыми популярными вкусами у потребителей оказались: наполеон, чизкейк, тирамису, красный бархат, морковный, сникерс, кофейный торт и медовик. Вариант «панчо» по ошибке не был добавлен, но многие упоминали о его нехватке, поэтому он вполне мог набрать такое же большое количество голосов.

Затем был задан один из самых главных вопросов респондентам, приобрели бы они для собственного интереса низкокалорий-

ную версию любимого торта или другого десерта (рис. 3).

25% респондентов ответили, что они были бы готовы попробовать заказать низкокалорийные десерты через интернет, это четверть опрошенных; 52,9% опрошенных попробовали бы, если подобный магазин был рядом с домом, это легко объяснить, так как они не хотят заказывать по интернету продукцию, в которой они не уверены.

Также в рамках опроса решили посмотреть на уровень доверия потенциальных потребителей интернет-магазинам и, в частности, страницам в Instagram, 54,4% процента опрошенных сказали, что доверяют интернет-магазинам и смогли бы там что-то себе заказать. В свою очередь, 45,6% не готовы приобрести кондитерские изделия онлайн.

Для формирования ценовой политики потенциальным потребителям был задан вопрос о том, какую сумму они были бы готовы потратить на низкокалорийный торт (рис. 4).

Респонденты поровну разделились между вариантами до 1000 и до 1500, что определяет достаточно четко ценовой предел для данной категории потребителей до 1 500 рублей. Но данные опроса отнюдь не исчерпывающие, так основной размер дохода данной группы составляет до 15 тыс. руб., что объясняет подобные результаты опроса. Участие молодых людей постарше помогло бы понять предпочтение более широких масс потребителей.



Рис. 3. Вы бы попробовали заказать для себя «пп версию» любимого торта или другого десерта?

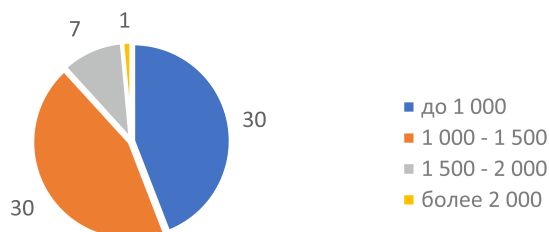


Рис. 4. Какую сумму Вы готовы потратить на низкокалорийный торт?

Заключение

После проведенного маркетингового исследования можно сделать вывод, что низкокалорийная продукция достаточно востребована среди потребителей, 44,1% респондентов ответили, что низкая калорийность являлась бы для них преимуществом при выборе десертов. Следовательно, мы можем рассматривать возможность открытия подобного магазина в г. Краснодаре, так мы видим заинтересованность потенциальных потребителей и не очень большое количество прямых конкурентов.

Рассмотрим более подробно, что можно посоветовать начинающему предпринимателю в данной сфере.

1. Определиться с ассортиментом продукции, различными его модификациями и, соответственно, методом и рецептом приготовления десертов. Вкус данных десертов будет иметь первостепенное значение, нужно обязательно сделать его похожим на вкус оригинальных тортов, чтобы, когда человек первый раз заказал себе попробовать «пп вариант» любимого торта, он не разочаровался, в этом случае убедить его купить еще раз в нашем магазине будет трудно. Также можно навсегда у такого человека сформировать стереотип о том, что правильное и сбалансированное питание – это всегда жертвование вкусом ради низкой калорийности.

Для начала можно посоветовать заниматься изготовлением целых тортов на заказ через интернет-магазин или страницу

в Instagram, а затем, если все пойдет успешно, задуматься над открытием физического магазина с более широким ассортиментом, где будут представлены пирожные, маленькие десерты или кусочки тортов на выбор. Возможно, его стоит открыть в каком-то спальном районе, так 52,9% респондентов ответили, что они возможно приобрели бы низкокалорийную продукцию, если бы подобный магазин был рядом с домом.

Согласно опросу большей популярностью пользуются следующие вкусы тортов, низкокалорийные версии которых стоит включить в изначальный ассортимент: «наполеон», «чизкейк», «тирамису», «морковный», «красный бархат», «сникерс», «кофейный», «медовик» и «панчо».

Также при возможности стоит включить опцию собственного дизайна для клиента, например добавление надписи «с днем рождения» и т.п., при сохранении основной вкусовой части торта. Этому точно следует уделить внимание, так как 55,9% опрошенных отметили, что низкокалорийный торт – это отличный вариант подарка для человека, следящего за своей физической формой. И в целом подобные торты часто покупаются в качестве подарка, и клиентам будет приятно, если торт будет изготовлен персонально для них.

2. Техническая часть – создание интернет-сайта (при возможности) и обязательно страницы в Instagram.

Хорошо оформленный сайт или страница в социальной сети будет отличным

конкурентным преимуществом, так как это очень сильно влияет на то, останется ли потенциальный клиент на сайте, зацепит ли он его взгляд и продолжит ли он рассматривать фотографии и представленный ассортимент.

При маленьких финансовых ресурсах можно попробовать самому создать сайт на платформе Tilda, который позволяет собрать сайт как конструктор, и знание кода при этом не обязательно. При возможности стоит обратиться к графическому дизайнеру, который сможет разработать логотип и фирменный стиль страницы, а затем уже своими силами поддерживать его.

На сайте важно отразить весь имеющийся ассортимент тортов с полным описанием, указать ингредиенты, входящие в состав десертов, цену и КБЖУ. Также наличие сайта очень важно для возможности продвижения через поисковые системы, настройки таргетированной рекламы и так далее. Иначе мы можем упустить этот мощный канал продвижения.

Также следует уделить пристальное внимание видению Instagram аккаунта магазина, периодически публиковать туда готовые работы или ваши эксперименты, если у человека в ленте всегда будет мелькать наша продукция, он с большей вероятностью о ней вспомнит в случае необходимости. На странице желательно создать закрепленные папки, где будут отдельно представлены ассортимент, цены, условия доставки и отзывы клиентов, чтобы человек, когда он впервые попадает на страницу, имел возможность более подробно все посмотреть и сложить у себя полноценное впечатление о магазине.

3. Продумать каналы продвижения.

В ходе опроса мы выяснили, что 54,4 % потенциальных потребителей готовы приобрести нашу продукцию через интернет-магазин или страницу в Instagram, они доверяют покупкам через интернет. Поэтому мы с полной уверенностью можем продвигаться в социальных сетях и создавать через них трафик с заказами.

Одним из возможных вариантов будет настройка таргетированной рекламы в социальных сетях и поисковых системах.

Рекламу в Instagram можно настроить через кабинет коммерческого аккаунта в мобильном приложении сервиса или через рекламный кабинет в Facebook. Второй вариант дает больше возможностей по

подбору аудитории, более тонкие настройки бюджета, а также возможность вести на сторонние ресурсы, например сайт компании. В фильтры рекламы можно добавить, что она будет показываться молодым людям, которые подписаны на страницы спортивных клубов, страниц с приготовлением «пп рецептов» и прочие со схожей тематикой. Аналогично можно настроить данную рекламу в социальной сети ВКонтакте.

Также одним из способов продвижения можно выбрать рекламу у Instagram блогеров, которые живут в Краснодаре и ведут свои страницы по темам спорта, правильного питания и активного образа жизни. Примерно оценить эффективность рекламы у того или иного блогера до запуска можно с помощью сервиса EasyPRbot, в котором аккумулируются все отзывы на рекламу у блогеров, в том числе и коммерческих аккаунтов [5]. Можно подробно почитать, как блогер с вами взаимодействовал, сколько стоила реклама, какой был приход подписчиков, на какую сумму были сделаны заказы и так далее. Для этих целей также существуют специальные чаты в Telegram.

В качестве примера можно привести одного краснодарского блогера, на аккаунт которого подписаны 610 тысяч человек! Страница полностью посвящена приготовлению блюд правильного питания, и реклама низкокалорийных десертов будет отлично интегрироваться в ее профиль и контент. Конечно, перед покупкой рекламы у блогеров целесообразно попросить географию их подписчиков и выбрать того, у кого будет больше жителей г. Краснодара.

Список литературы

1. Киселева Е.Н., Власова О.В., Коннова Е.Б. Рынок продовольственных товаров: учебное пособие. М.: Вузовский учебник, 2013. 144 с.
2. Число хозяйствующих субъектов общественного питания на конец года. 2019 / Федеральная служба государственной статистики (Росстат). [Электронный ресурс]. URL: <https://www.gks.ru/folder/23457?print=1> (дата обращения: 23.05.2020).
3. Оборот общественного питания по субъектам Российской Федерации. 2020 / Федеральная служба государственной статистики (Росстат). [Электронный ресурс]. URL: <https://www.gks.ru/folder/23457?print=1> (дата обращения: 23.05.2020).
4. Сведения о наличии объектов общественного питания. 2019/ Федеральная служба государственной статистики (Росстат). [Электронный ресурс]. URL: <https://www.gks.ru/folder/23457?print=1> (дата обращения: 23.05.2020).
5. Митрошина А. Продвижение личных блогов в Instagram: пошаговое руководство. М.: Издательство АСТ, 2019. 224 с.

УДК 330.322

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ОСОБЕННОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ДАЛЬНЕВОСТОЧНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

Цуциева О.Т., Гоконаева А.Р.

ФГБОУ ВПО «Северо-Осетинский государственный университет имени К.Л. Хетагурова»,
Владикавказ, e-mail: gokonaewa2011@yandex.ru

Данная статья посвящена изучению и анализу инвестиционного климата Дальневосточного федерального округа, его современного состояния и особенностей инвестиционной привлекательности Дальнего Востока. На сегодняшний день повышенный интерес проявляется к состоянию инвестиционного климата Дальнего Востока, поскольку президентом России была поставлена задача, которая заключается в том, что к 2020 г. субъекты, входящие в состав Дальневосточного федерального округа, должны войти в топ-30 регионов в рамках Национального рейтинга инвестиционной привлекательности. Такие конкурентные преимущества Дальнего Востока, как территориальная близость к крупному и развитому Азиатско-Тихоокеанскому региону, богатство природных ресурсов и чистая экология, а также наличие транспортных коридоров мирового значения, которые проходят на его территории, могут привести не только к ускоренному развитию Дальневосточного федерального округа, но и к стабильному росту экономики всей страны. Однако стоит отметить, что для Дальнего Востока довольно острыми проблемами являются слаборазвитая социальная и связывающая инфраструктуры, дороговизна жизни, существенные различия доходов населения, а также плохое качество городской среды, что в большей степени обусловлено значительными расстояниями и более суровым климатом. В этой связи в Дальневосточных регионах уже долгие годы наблюдается отток населения.

Ключевые слова: Дальневосточный федеральный округ, инвестиции, инвестиционный климат, территория опережающего развития, свободный порт Владивосток

INVESTMENT CLIMATE OF THE FAR EAST: THE CURRENT STATE AND FEATURES OF THE INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE FAR EASTERN FEDERAL DISTRICT

Tsutsieva O.T., Gokonaeva A.R.

North-Ossetian state University named after K.L. Khetagurov, Vladikavkaz,
e-mail: gokonaewa2011@yandex.ru

This article is devoted to the study and analysis of the investment climate of the Far East Federal District, its modern state and features of investment attractiveness of the Far East. Today, there is an increased interest in the state of the investment climate of the Far East, since the President of Russia has set the task that by 2020 the regions of the Far East Federal District should enter the top 30 regions in the National Rating of Investment Attractiveness. Such competitive advantages of the Far East as proximity to the large, rapidly growing market of the Asia-Pacific region, the presence of global transport corridors that pass on its territory, as well as the wealth of natural resources and clean ecology, can lead not only to the accelerated development of the Far East Federal District, but also to stable growth of the economy of the whole country. However, it is worth noting that for the Far East, the problems are the underdeveloped social and linking infrastructure, the high cost of living, the significant differences in the income of the population, as well as the poor quality of the urban environment, which is more due to the significant distances and the more severe climate. In this regard, there has been an outflow of the population in the Far Eastern regions for many years.

Keywords: Far East Federal District, investments, investment climate, territory of priority development, Free port of Vladivostok

Новая государственная политика Дальнего Востока направлена на формирование глобально конкурентоспособных условий для ведения бизнеса и привлечения частных инвестиций в регион, которые необходимы для обеспечения его опережающего развития. Данные условия могут также привести к созданию новых рабочих мест для населения, к новому качеству социальной сферы, а также к улучшению условий для жизни людей.

Цель исследования: проанализировать инвестиционный климат Дальнего Востока,

его современное состояние и особенности инвестиционной привлекательности Дальневосточного федерального округа (ДФО).

Материалы и методы исследования

В целях раскрытия обозначенной темы научной статьи предполагается использование комплекса мер научного познания, среди которых анализ, дедукция, индукция, аналитический и статистический методы, метод сравнения и прогнозирования.

Информационную базу исследования составили материалы официального сай-

та Министерства Российской Федерации по развитию Дальнего Востока и Арктики, информационно-аналитические отчеты и сборники. В должной мере информационную базу составили материалы специальной периодической печати и ресурсы сети Интернет в контексте исследуемой проблематики.

Результаты исследования и их обсуждение

Для достижения конкурентоспособных условий для привлечения инвестиций и улучшения ведения бизнеса на Дальнем Востоке было принято 45 федеральных законов и 215 нормативных актов, а также разработаны и запущены такие механизмы, как территории опережающего развития (ТОР), адресная инфраструктурная поддержка инвесторов, свободный порт Владивосток (СПВ) и т.д., которые начали запускаться поэтапно с 2015 г. и уже приносят свои первые результаты [1, с. 4].

Так, согласно Национальному рейтингу состояния инвестиционного климата в регионах России за 2018 год все субъекты ДФО, кроме Приморского края и Еврейской автономной области, значительно улучшили свои позиции. При этом Хабаровский край вошел в топ-20 по совокупным результатам рейтинга. Основные показатели всех регионов ДФО представлены в таблице.

Кроме того, стоит отметить довольно важное значение интегрального индекса, определяющего отношение состояния инвестиционного климата текущего года к предыдущему в том же регионе. Так, интегральный индекс всех субъектов ДФО вырос в 1,5 раза больше, чем в среднем по России, а 3 субъекта ДФО оказались в топ-10 лидеров роста: Сахалинская область, Камчатский край, Хабаровский край.

Объем поступивших прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в ДФО за 2018 год составил 5,503 млрд долл. США. При этом основной интерес иностранных инвесторов связан с разработкой проектов по добыче полезных ископаемых, особенно топливно-энергетических (более 90% ПИИ). Кроме того, помимо полезных ископаемых, привлекательными видами деятельности для иностранных инвесторов являются пищевая промышленность, обрабатывающие производства, транспортировка и хранение.

Приток капитала в ДФО главным образом происходит благодаря инвестициям в нефтегазовые проекты Сахалинской области, которые обеспечивают топливными и энергетическими ресурсами Китай, Республику Корея, Японию, и другие страны. ДФО – относительно новый, а также динамично развивающийся нефте- и газодобывающий регион страны, где основной интерес среди инвесторов направлен на Охотоморскую нефтегазоносную провинцию, которая состоит из 9 нефтегазоносных областей, находящихся на острове Сахалин, шельфовой и морской зоне Охотского моря. В связи с этим доля Сахалинской области в общих накопленных прямых иностранных инвестициях ДФО самая высокая.

Основными источниками ПИИ в Дальневосточный регион 10–15 лет назад были Нидерланды и Япония, однако сейчас это специально созданные компании на офшорных территориях, что объясняется в первую очередь сохранением способов финансирования крупных нефтегазовых проектов при помощи удобных офшорных юрисдикций. Так, источником почти 90% поступивших прямых иностранных инвестиций в ДФО являются такие офшоры, как Бермуды, Багамы, Кипр и другие [3, с. 164].

Показатели субъектов РФ, входящих в состав ДФО, в Национальном рейтинге состояния инвестиционного климата в 2018 г. [2, с. 5]

Субъект ДФО	Место в 2017 г.	Место в 2018 г.	Изменение места	Индекс в 2017 г.	Индекс в 2018 г.	Изменение индекса
Республика Саха (Якутия)	58	52	↑6	222,2	242,6	↑20,4
Амурская область	47	35	↑12	228,7	252,6	↑23,9
Хабаровский край	40	18	↑22	230,1	259,2	↑29,1
Еврейская автономная область	50	65	↓15	226,2	234,6	↑8,4
Камчатский край	68	32	↑36	215,0	253,9	↑39,0
Сахалинская область	79	37	↑42	207,4	250,8	↑43,4
Чукотский автономный округ	84	82	↑2	197,2	215,2	↑18,1
Магаданская область	57	44	↑13	222,9	247,0	↑24,1
Приморский край	71	76	↓5	213,1	225,6	↑12,5

Стоит отметить также интерес индийских инвесторов к добыче угля на Дальнем Востоке. Так, на сегодняшний день в Камчатском крае реализуется проект по созданию индийским холдингом TATA Group угольного добывающего предприятия в Крутогорском месторождении угля. Компания планирует добывать уголь для последующего его экспорта, а также для того, чтобы обеспечить топливом собственные активы. Однако это не единственный проект индийского инвестирования в ДФО, поскольку крупнейший индийский холдинг KGK планирует запустить алмазогранильное предприятие во Владивостоке (Приморский край).

Сотрудничество с японскими инвесторами развивается не менее динамично, чем с индийскими. Так, каждый третий из инвестиционных проектов, которые были подписаны в декабре 2018 г. во время официального визита В.В. Путина в Японию, территориально относится к Дальнему Востоку, что в общей сложности составляет 27 проектов, где 10 проектов направлены на добычу ресурсов, 15 проектов – на развитие промышленности, 1 проект – на здравоохранение и 1 проект – на градостроительство. При этом многие проекты промышленной отрасли будут ориентированы на экспорт в государства АТР.

Постепенно к Дальнему Востоку проявляется интерес и у корейских инвесторов, в основном в рыбопромышленной сфере. Например, Korea Trading and Industries Company вложила более 7 млн долл. США в проекты по созданию рыбоперерабатывающего завода в Камчатском крае, мощность которого составит 10 тысяч тонн продукции. В общей сложности на сегодняшний день корейские инвесторы реализуют 6 проектов на территории ДФО [3, с. 164–165].

Несомненно, главной причиной успеха многих инвестиционных проектов являются механизмы реализации инвестиционных проектов, таких как ТОР, СПВ, адресная инфраструктурная поддержка инвесторов и т.д. Подробнее остановимся на каждом механизме.

Территории опережающего развития – это определенные производственные территории, где государство на собственные средства формирует необходимые льготные условия для увеличения инвестиционной привлекательности региона, т.е. предоставляет резидентам в упрощенной форме необходимые государственные услуги и налоговые льготы. Вместе с тем создание ТОР возможно только при наличии обоснованного спроса со стороны иностранных или отечественных инвесторов на строитель-

ство новых производств в Дальневосточном регионе. При этом создание любого ТОРа всегда представляет собой индивидуальную адресную работу с инвесторами-резидентами [4, с. 11].

Так, на конец 2018 г. в ДФО было создано 18 ТОР в 8 субъектах ДФО (кроме Магаданской области), где запланирована реализация 267 проектов, на которых предусмотрены инвестиции объемом 2 267 млрд руб., что приведет к формированию 49 тысяч новых рабочих мест для региона. В 2019 г., в связи с включением Республики Бурятия и Забайкальского края в состав ДФО, было создано ещё два ТОРа: ТОР «Бурятия» и ТОР «Забайкалье», общий объем инвестиций которых превысит 200 млрд рублей и создаст около 10 тыс. новых рабочих мест [1, с. 30–32].

Сегодня в рамках режима ТОР уже построено 36 объектов, направленных на улучшение инфраструктуры региона, и начаты работы по созданию ещё 141 объекта (из них уже спроектированы 30 объектов, приступили к проектированию 63 объектов, а на 48 объектах уже начались строительно-монтажные работы).

Для формирования глобально конкурентоспособных условий развития морских портов в ДФО 13 июля 2015 г. был принят Федеральный закон № 212-ФЗ «О Свободном порте Владивосток» (СПВ), в соответствии с которым инвесторам, которые являются резидентами СПВ, предоставляются такие же административные преференции и налоговые льготы, как и инвесторам в рамках ТОР. Кроме того, резиденты СПВ имеют возможность без осуществления публичных торгов арендовать участки земли на территории СПВ. Однако стоит отметить, что режим СПВ не направлен на формирование за бюджетные средства государства инфраструктуры для иностранных или отечественных инвесторов [5].

При этом в рамках режима СПВ представляются резидентам такие преференции, как режим «одного окна», круглосуточной работы пропускных пунктов через границу государства, укороченные сроки оформления грузов на таможне, а также их электронное декларирование, упрощенная система виз для въезда иностранных граждан (электронная виза на 8 дней), режим «Free port», который предназначен для хранения предметов роскоши, антиквариата и произведений искусства.

На сегодняшний день режим СПВ действует на территории 21 муниципального образования ДФО, которые относятся к основным дальневосточным гаваням на побережье Охотского и Японского морей.

По состоянию на май 2018 г. на территории СПВ реализовывалось 680 инвестиционных проектов, на которые было предусмотрено 414 млрд рублей частных инвестиций и благодаря которым будет создано 45 тысяч новых рабочих мест. В июле 2018 г. режим свободного порта распространен на Советско-Гаванский муниципальный район Хабаровского края, что позволит реализовать ещё 15 инвестиционных проектов с объёмом частных инвестиций более 54 млрд рублей, создать около 1,8 тыс. новых рабочих мест [1, с. 30–32].

Кроме того, необходимо отметить, что одной из главных причин, которые тормозят исполнение масштабных инвестпроектов в ДФО, является довольно неустойчивое развитие инфраструктуры в области энергетики и транспорта. В связи с этим была создана адресная инфраструктурная поддержка дальневосточных инвесторов, в рамках которой из федерального бюджета государства выделяются средства на безвозвратной и безвозмездной основе (в виде субсидии) на формирование объектов инфраструктуры, необходимых для создания новых производственных комплексов в ДФО. Вместе с тем инвестор, получивший такую поддержку от государства, обязан построить инфраструктурные объекты и открыть новое производство с определенной мощностью и в установленные заранее сроки. При этом объект, построенный инвестором, остается в его собственности, что не приводит к дополнительным расходам федерального бюджета на его эксплуатацию.

Так, на конец 2018 г. государственную адресную инфраструктурную поддержку получили 14 инвестиционных проектов с общим объемом инвестиций 234 млрд рублей, из которых 32,49 млрд рублей предоставили из федерального бюджета в рамках механизма поддержки на формирование объектов инфраструктуры. С помощью адресной инвестиционной поддержки уже 10 объектов инфраструктуры были введены в эксплуатацию, начата работа на 5 новых производственных предприятиях, для которых формируется инфраструктура благодаря государственной поддержке [1, с. 32–34].

Вместе с тем необходимо отметить, что особое значение играет и поддержка инвесторам, которую оказывают такие агентства и корпорации по привлечению инвестиций, как:

– АО «Корпорация развития Дальнего Востока» (КРДВ), выполняющая функции управляющей компании ТОР и СПВ, является «одним окном» для дальневосточных инвесторов, формирует инфраструктуру в рамках ТОР и в случае необходимости

обеспечивает защиту интересов резидентов ТОР и СПВ в суде в спорах с органами государственной власти. На сегодняшний день КРДВ координирует 20 ТОР в 10 субъектах ДФО, а также реализует режим СПВ на территории 22 муниципальных образований в 5 субъектах ДФО;

– АНО «Агентство по развитию человеческого капитала на Дальнем Востоке» (АРЧК) предоставляет резидентам СПВ и ТОР трудовые ресурсы, привлекая их при этом из разных регионов России. При этом АРЧК способствует реализации программы по предоставлению участков земли в ДФО на безвозмездной и безвозвратной основе «Дальневосточный гектар»;

– АНО «Агентство Дальнего Востока по привлечению инвестиций и поддержке экспорта» (АПИ), деятельность которого направлена на привлечение новых иностранных или отечественных инвесторов в рамках ТОР и СПВ, а также на стимулирование и продвижение экспорта продукции, произведенной на дальневосточных предприятиях, в страны АТР.

Заключение

Таким образом, на сегодняшний день на территории Дальнего Востока с государственной поддержкой реализуется 2 283 инвестиционных проекта, а совокупный объем уже состоявшихся инвестиций достиг планки 1,16 трлн рублей.

В области влияния инвестиционных проектов ДФО на социально-экономическое развитие территорий можно отметить вклад в формирование инфраструктуры региона и предполагаемое количество новых рабочих мест, которые можно охарактеризовать, как явные эффекты инвестиционной деятельности в экономике региона. Так, уже введено в эксплуатацию около 300 предприятий и создано около 40,5 тыс. новых рабочих мест. При этом частными инвесторами планируется ещё вложить в экономику региона более 4,1 трлн рублей и создать 165 тыс. рабочих мест. На территории ДФО действует множество новых механизмов для поддержки инвесторов, что в будущем, несомненно, приведет к улучшению инвестиционного климата Дальнего Востока.

Важным вопросом также является привлечение дополнительного финансирования по доступным ставкам. В этих целях в 2020 г. будет запущен механизм субсидирования процентной ставки по кредитам для резидентов ТОР и СПВ. Субсидии предоставляются банкам в размере ключевой ставки Центрального банка РФ (6,25%). Таким образом, процентная ставка для инвестора уменьшается на 6,25% годовых. При

этом общая стоимость инвестиционного проекта должна составлять не менее 30 млн рублей и не более 1 500 млн руб.

Одной из главных целей к 2025 г. является запуск на Дальнем Востоке не менее 1 200 новых предприятий, вклад в экономику ДФО не менее 3,1 трлн рублей частных инвестиций, создание не менее 103 тыс. новых рабочих мест.

Список литературы

1. Ежегодный национальный доклад о развитии Дальнего Востока Российской Федерации / Министерство по развитию Дальнего Востока и Арктики. 2018. 129 с. [Электронный ресурс]. URL: https://minvr.ru/upload/iblock/b44/natsionalnyy-doklad_proekt.docx (дата обращения: 22.05.2020).
2. Национальный Рейтинг состояния инвестиционного климата в субъектах Российской Федерации. Результаты Рейтинга 2018 года регионов ДФО. [Электронный ресурс]. URL: http://invest.eao.ru/images/pages/nacionalniy_rating_sostoyaniya_klimata/file6.pdf (дата обращения: 22.05.2020).
3. Прокапало О.М. Региональный мониторинг: Дальневосточный федеральный округ. Российская академия наук, Дальневосточное отделение, Институт экономических исследований. Хабаровск: ИЭИ ДВО РАН, 2019. 210 с.
4. Чичканов В.П. Реализация инвестиционных проектов с мультипликативным эффектом в регионах Дальнего Востока. Российская академия наук. 2019. 69 с. [Электронный ресурс]. URL: https://www.irpr.ru/wp-content/uploads/2019/12/Доклад_инвестпроекты_ДВ.pdf (дата обращения: 22.05.2020).
5. Федеральный закон от 13.07.2015 №212-ФЗ «О Свободном порте Владивосток». http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_182596/ (дата обращения: 22.05.2020).

УДК 334.021.1

**ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЙ НЕЙРОМАРКЕТИНГ:
ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ СУЩНОСТИ
И АСПЕКТЫ ПРАКТИЧЕСКОЙ РЕАЛИЗАЦИИ****¹Кунев С.В., ²Поверинов А.И.**¹*ФГБОУ ВО «Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарева»,
Саранск, e-mail: svkunev@mail.ru;*²*ФГБОУ ВО «Чувашский государственный университет имени И.Н. Ульянова»,
Чебоксары, e-mail: a_poverinov@mail.ru*

По статистике на современном уровне развития медицинской науки и практики 90% медицинской помощи включает в себя использование фармацевтических средств. При этом трендом последних лет развития фармацевтического рынка в России является снижение объема продаж в натуральном выражении по многим фармацевтическим группам, что является следствием непростой экономической ситуации, приведшей к снижению покупательской способности населения. В данных условиях фармацевтические организации, в первую очередь – аптеки, нуждаются в обретении новых инструментов роста продаж, в том числе посредством роста лояльности потребителей. К таковым инструментам относятся нейромаркетинговые подходы. Разрабатываемая современной наукой нейромаркетинговая концепция носит синтетический характер, поскольку сочетает знания о строении и функциях нервной системы человека и принципы маркетинга. Логика нейромаркетинга предполагает построение связей с реальными и потенциальными клиентами на основе исследования и последующего применения знаний о функционировании высшей нервной деятельности человека. В практике российских аптек постепенно развиваются различные элементы нейромаркетинга: консультации (для лиц, проходящих лечение), привлекательная упаковка (для лиц, проявляющих интерес к профилактике и превентивному укреплению здоровья), оптимальная цена (для рациональных потребителей) и так далее.

Ключевые слова: аптеки, нейромаркетинг, фармацевтический рынок, поведение покупателей, продажи

**PHARMACEUTICAL NEUROMARKETING: APPROACHES TO DETERMINING
ESSENCE AND ASPECTS OF PRACTICAL IMPLEMENTATION****¹Kunev S.V., ²Poverinov A.I.**¹*N.P. Ogarev Mordovia State University, Saransk, e-mail: svkunev@mail.ru;*²*N. Ulianov Chuvash State University, Cheboksary, e-mail: a_poverinov@mail.ru*

According to statistics, at the current level of development of medical science and practice, 90% of medical care includes the use of pharmaceuticals. At the same time, the trend of recent years in the development of the pharmaceutical market in Russia is a decrease in sales in physical terms for many pharmaceutical groups, which is a consequence of the difficult economic situation that led to a decrease in the purchasing power of the population. In these conditions, pharmaceutical organizations, first of all, pharmacies, need to acquire new tools for increasing sales, including through the growth of consumer loyalty. These tools include neuromarketing approaches. The neuromarketing concept being developed by modern science is synthetic in nature since it combines knowledge about the structure and functions of the human nervous system and the principles of marketing. The logic of neuromarketing involves building connections with real and potential clients based on research and subsequent application of knowledge about the functioning of human higher nervous activity. In the practice of Russian pharmacies, various elements of neuromarketing are gradually developing: consultations (for persons undergoing treatment), attractive packaging (for persons interested in prevention and preventive health promotion, the optimal price (for rational consumers), and so on.

Keywords: pharmacies, neuromarketing, pharmaceutical market, customer behavior, sales

Тенденцией последних лет является осязаемое снижение темпов роста российского фармацевтического рынка [1]. В натуральном выражении в 2019 г. отмечался отрицательный прирост. Данная ситуация детерминировала активизацию поиска менеджментом фармкомпаний путей восстановления объемов финансовых притоков. В условиях ужесточения конкуренции покупатель (точнее его осознанные и неосознанные реакции на внешние раздражители) вновь акцентирует внимание в исследованиях фармаркетологов. В связи с этим все больше внимание специалистов по прода-

жам привлекает относительно новое научно-практическое направление – нейромаркетинг. Нейромаркетинговые исследования призваны дать ответ на вопрос, как потребители воспринимают товары или рекламный контент с точки зрения количественных показателей, которые характеризуют деятельность их головного мозга. Фармацевтический нейромаркетинг представляет собой симбиоз фармацевтического маркетинга, психологии и методов, основанных на инструментальных медицинских исследованиях деятельности центральной нервной системы. Однако в условиях фармацевтиче-

ской отрасли реализация нейромаркетинговых инструментов на практике будет иметь некоторые особенности, связанные с аспектами медицинской этики.

Цель исследования: рассмотреть основные подходы в понимании сущности фармацевтического нейромаркетинга, а также практику его применения в российском аптечном сегменте.

Материалы и методы исследования

Длительное время эмоциональная составляющая поведения покупателей специалистами по менеджменту, в том числе на фармацевтическом рынке, недооценивалась. Модель покупателя в маркетинге строилась на постулате преимущественной логичности его поведения. Но в настоящее время маркетологи исходят из точки зрения, что потребители независимо от половой, возрастной, социальной принадлежности в процессе принятия решений руководствуются эмоциями в большей степени, чем разумом. При этом нужно отметить, что данные исследования проводились в целях выявления причин снижения эффективности маркетингового планирования в условиях роста рыночной конкуренции.

Концепция нейромаркетинга разработана в конце прошлого века представителями университета Гарварда. Далее она применялась при проведении маркетинговых исследований. При этом термин «нейромаркетинг» возник уже в начале 2000-х гг. Он был предложен профессором Смидсом. В настоящее время различные мероприятия по тематике нейромаркетинга проводятся Международной ассоциацией нейромаркетинга, созданной 2 февраля 2012 г. в Амстердаме.

Авторы статьи согласны с мнением, что в настоящий момент нейромаркетинг представляет собой полноценное направление маркетинга. Фундаментом концепции является представление о том, что доминирующая часть мыслительной деятельности человека, в т.ч. эмоциональная составляющая, происходит бессознательно и не контролируется осознанием [2].

Существует множество трактовок понятия «нейромаркетинг» [3], но их все можно сгруппировать по нескольким направлениям: интеграционное (рассматривает нейромаркетинг как науку, интегрирующую достижения нейробиологии и традиционного маркетинга), инновационное (рассматривает нейромаркетинг как отдельный вид маркетинга, в рамках которого используются различные инструменты воздействия на сознание покупателей), механистическое (рассматривает нейромаркетинг как инстру-

ментарий, методику или совокупность конкретных методов целевого воздействия на поведение покупателей).

Также нужно отметить существующий исследовательский акцент в рассмотрении сущности нейромаркетинга. Вместе с тем классический маркетинг имеет ярко выраженную практическую ориентацию.

Фармацевтическая отрасль – особая сфера экономических отношений, касающихся многих глубинных эмоций и инстинктов людей, в связи с чем к числу главных принципов деятельности отраслевых организаций будет относиться этический. Соответственно сущность фармацевтического нейромаркетинга будет иметь некоторые отличительные особенности.

Авторы данной статьи считают, что наиболее удачным является определение фармацевтического нейромаркетинга, данное Б.П. Громовиком и Л.М. Унгуриным, по мнению которых он представляет собой междисциплинарное научное направление, вобравшее в себя теоретические основы и практические инструменты нейробиологии, психологии и маркетинга. Оно на основе оценки сенсомоторных, когнитивных и эмоциональных реакций людей исследует особенности потребительского поведения под влиянием составляющих комплекса маркетинга (лекарственное средство, цена, распространение, маркетинговые коммуникации), а также других факторов, прежде всего ситуационного влияния, с целью принятия этически обоснованных маркетинговых решений [3].

Вследствие высокой значимости исследования внешней среды для фармкомпаний, с одной стороны, и вопросов продаж – с другой, у фармацевтического нейромаркетинга четко выделяются два направления:

1. Исследовательское – идентифицирует и оценивает поведение реальных и потенциальных покупателей безрецептурной и рецептурной фармацевтической продукции. В рамках данного направления применяются следующие методы: оценка движения глаз, кратковременных экспозиций, электромиография, электро- и магнитоэнцефалография, различные виды томографических исследований, магнитно-резонансная спектроскопия и транскраниальная магнитная стимуляция мозга, техника извлечения метафор Зальтмана, фоносемантический анализ, воздействие аромата, музыки, цветовыми оттенками интерьера, приятной на ощупь упаковкой и т.д.

В результате исследуются потребительские реакции на аудиовизуальный объект, которым может быть название или логотип фармацевтической компании, торговая мар-

ка, этикетка или упаковка лекарственного средства, обложка и разворот периодического издания, интернет-ресурс, рекламный плакат, ролик или листовка, товарная полка в аптеке или ее вывеска и т.д. [3].

2. Практическое – включает воздействие на покупателя с помощью соответствующей выкладки фармпродуктов, звукового фона и ароматического воздействия. Аптечная среда при этом представляет собой совокупность физического комфорта (температура, музыка, запах), освещения, чистоты и дизайна торгового зала, профессионализма фармацевтического обслуживания и этики, рекламы на месте продажи, методов продажи и т.п. [3].

Результаты исследования и их обсуждение

Концепция нейромаркетинга рассматривает человеческое восприятие как двигатель продаж. Принцип действия данного постулата опирается на теорию Маклина, основанную на выделении трех составляющих мозга человека: мозг рептилий (обеспечивает реализацию основных функций выживания), лимбический мозг (отвечает за удовлетворение базовых потребностей) и новая кора (обеспечивает мышление, речь, сенсорное восприятие, самосознание, интеллект).

Таким образом, именно обращение к лимбической и рептильной частям мозга способно сформировать необходимую реакцию потребителя. При этом они получают информацию через сенсорные системы: органы зрения, слуха, вкуса, осязания и обоняния. Следовательно, для повышения объемов продаж тех или иных категорий аптечных товаров необходимо обеспечить воздействие на все эти органы и системы [4].

Фактически инструменты нейромаркетинга имеют императив обращения к подсознанию, минуя волю и разум человека. При этом нейромаркетинговые конструкции стремятся к опоре на научные данные и эксперименты, результаты которых должны обладать: достоверностью, репрезентативностью, воспроизводимостью.

Одно из главных преимуществ нейромаркетинга заключается в том, что можно оценить достаточно тонкие различия в восприятии потребителем продукта, не спрашивая его об этом. При обычном опросе потребителей о причинах выбора ими товара можно получить недостоверные ответы, которые могут снизить эффективность маркетингового планирования. Иногда опрашиваемые делают это специально, а иногда неосознанно, иногда просто не могут дать точный ответ или высказать мнение о про-

дукте. Поэтому одно из преимуществ нейромаркетинга в том, что он может предоставить более точные данные о реакциях потребителя на тот или иной товар.

Аптечный сегмент как ведущее звено фармацевтической розницы составляет более 70 % [5]. Практическая реализация приведенных подходов в условиях конкретной аптеки требует правильного расположения товаров и промо. Для привлечения внимания к косметике или некоторым ОТС-продуктам используется эмоционально наполненная выкладка с применением ярких ценников, стопперов, постеров и других POS-материалов [4].

Визуальный нейромаркетинг предполагает объединение знаний в области визуального восприятия объектов и мерчандайзинга. Различают три его уровня: место размещения и внешний вид аптеки, аптечная среда (интерьер и планировка зала обслуживания) и выкладка лекарственных средств на полках [6].

Первостепенным и весьма важным воздействием на внимание клиента, зашедшего в аптеку, является внешний вид торгового зала и расположение в нем ассортимента. Данное воздействие содержит сознательную и бессознательную составляющие. Кардинальные и частые смены ассортимента не рекомендуются вследствие возможности негативного воздействия на постоянных клиентов. Для такого потребителя предпочтительнее быстрый поиск необходимого аптечного товара в торговом зале.

В торговом зале присутствуют две зоны, имеющие особый маркетинговый статус: зоны товаров из категории специальных предложений и зона у кассы. Они активно применяются для выкладки продукции, характеризующейся сезонностью спроса. Данное решение является удобным для клиентов и имеет потенциал повышения сбыта продукции.

Доминирующий объем сигналов из внешней среды поступает в сознание человека посредством зрения, что требует от специалистов по нейромаркетингу особого внимания к данному каналу восприятия информации. Поэтому наиболее часто в качестве инструмента нейромаркетинга применяется технология отслеживания движения глаз покупателя в торговом зале (или в процессе оценки им конкретного фармпродукта). Она позволяет достаточно точно выявлять степень попадания товаров в поле зрения покупателя в торговом зале.

Для воздействия на обонятельный и слуховой анализаторы в аптеке может использоваться нерезкий и едва уловимый звуковой фон, воспринимаемый на подсознательном

уровне. Музыка должна быть очень тихой, снимающей стресс и дающей ощущение покоя. При этом в аптечном учреждении недопустимо использовать радиотрансляции или известную популярную музыку.

Способствует увеличению продаж открытая выкладка, так как она дает возможность ощутить товары тактильно, а это еще один сигнал для лимбического мозга. Для таких товаров, как, например, витаминный чай, с целью увеличения объемов продаж можно предложить попробовать продукт на вкус – это активирует вкусовые ощущения и связанные с ними положительные эмоции [4].

Менеджмент аптек, как правило, стремится проводить выкладку фармпродуктов силами самих сотрудников (около 60% аптек). Привлечение специалистов-мерчендайзеров практикуют до 40% аптек. Ассортимент в аптеках меняется в большинстве случаев 1 раз в месяц (47%). Около 20% аптек осуществляют выкладку товаров с учетом фактора сезонности на регулярной основе, а еще около 20% делают это нерегулярно [6].

Ароматизацию воздуха в торговом зале применяют менее 10% аптек, при этом около 4% имеют неудачный опыт применения аромаркетинга. Вместе с тем результаты нейробиологических исследований указывают на наличие потенциальной возможности воздействия на поведение покупателей, поскольку обонятельный центр является древнейшим элементом головного мозга человека, и восприятие запахов происходит в значительной степени бессознательно.

Более часто применяется воздействие на поведение покупателей через вкусовой центр (около 20% аптек). Как правило, это происходит во время маркетинговых мероприятий по продвижению нелекарственной продукции (например, травяной чай, конфеты, минеральная вода, детское питание и др.).

Крайне редко применяется в российских аптеках музыка. Это связано с определенной сложностью создания соответствующей фонотеки, позволяющей сформировать у потенциального потребителя необходимый настрой для совершения покупки, не навредив при этом имиджу аптеки. В связи с указанными сложностями музыкальное наполнение торгового зала применяется менее чем в 10% аптек. Еще около 70% руководителей аптек считают это возможным, остальные – нецелесообразным.

Наибольшее распространение в настоящее время в качестве инструментов стимулирования сбыта фармпродукции получили различные дисконтные программы, скидки

и карты лояльности. Для привлечения внимания покупателей к выгодным ценовым предложениям применяются ценники ярких цветов, различные указатели.

Также аптеки в рамках реализации маркетинговых мероприятий при покупке на определенную сумму практикуют выдачу покупателям подарков, в качестве которых могут выступать ОТС-фармпродукты, биологически активные добавки (около 50%), косметика (около 30%), товары с напоминанием (шариковые ручки, кружки с логотипом аптеки или конкретного фармпродукта, магниты, блокноты, цветные карандаши для детей, напульсники для молодых активных людей и др. (9%)). Примерно в половине аптек покупателям предлагаются бесплатные услуги, например измерение артериального давления (около 40%), взвешивание (около 5%), иногда – комплексная диагностика уровня здоровья (2%) или оценка состояния волос (2%) [2].

Таким образом, в настоящее время имеет место ситуация, когда конкретные инструменты нейромаркетинга применяются многими аптеками, однако при этом теоретическими постулатами нейромаркетинга (включая само понятие «нейромаркетинг») владеют лишь около 20% представителей менеджмента аптек. Внедрение нейромаркетинговых подходов в работу аптечных организаций при условии жесткого соблюдения этики продвижения фармацевтической продукции может способствовать повышению лояльности потребителя, а значит, и укреплению позиций бизнеса.

Выводы

Нейромаркетинг представляет собой комплекс подходов к изучению поведения покупателей, основанных на использовании достижений биологии, нейрофизиологии, когнитивной психологии, а также на современных методах исследования центральной нервной системы (различные виды *томографических исследований*, электроэнцефалография, электромиография и др.).

Нейромаркетинг в настоящее время может служить важнейшим инструментом повышения прибыли фармацевтической розницы. Однако его применение в продажах ограничивается этическими вопросами. Например, приведенные выше приемы недопустимо использовать для продвижения рецептурных препаратов, а также для некоторых безрецептурных средств.

Комплексное воздействие на сенсорные системы человека в аптеке должно способствовать созданию гармоничной, спокойной обстановки и давать ощущение заботы и защищенности. Чем больше каналов по-

ступления информации будет задействовано в процессе восприятия, тем более эффективным будет воздействие на покупателя с точки зрения мотивирования его на совершение покупок.

Этически корректной формой реализации нейромаркетинга в аптечных организациях является месседж «Приобретайте все необходимое для сохранения здоровья именно у нас!».

Список литературы

1. Поверинов А.И., Кунев С.В. Российский фармацевтический рынок: динамика, тенденции и проблемы // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. 2019. № 2 (50). С. 168–176. [Электронный ресурс]. URL: https://izvuz_on.pnzgu.ru/files/izvuz_on.pnzgu.ru/16219.pdf (дата обращения: 11.07.2020).
2. Прожерина Ю. Нейромаркетинг для аптечных организаций – новый путь к лояльности потребителя // Ремедиум. 2019. № 10. [Электронный ресурс]. URL: [http://](http://remedium-journal.ru/upload/iblock/6a7/RM-10-2019_13.pdf)

remedium-journal.ru/upload/iblock/6a7/RM-10-2019_13.pdf (дата обращения: 11.07.2020).

3. Громовик Б.П., Унгурия Л.М. Разработка понятийной сущности составляющих нейроэкономики с точки зрения фармации // Научные ведомости БелГУ. Серия: Медицина. Фармация. 2014. № 24 (195). [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/razrabotka-ponyatiynoy-suschnosti-sostavlyayuschih-neyroekonomiki-s-tochki-zreniya-farmatsii> (дата обращения: 11.07.2020).
4. Прожерина Ю. Нейромаркетинг: новые подходы к увеличению продаж // Российские аптеки. 2019. № 4. [Электронный ресурс]. URL: <https://rosapteki.ru/stati/anatomiya-uspeha/neyromarketing-novye-podkhody-k-uvelicheniyu-prodazh/> (дата обращения: 11.07.2020).
5. Евстратов А.В., Казьмин М.Н., Казьмин К.Н. Формирование структуры аптечного сегмента на фармацевтическом рынке Российской Федерации // Известия Волгоградского государственного технического университета. 2018. № 1 (211). С. 55–59.
6. Унгурия Л.М. Анализ применения аптечного нейромаркетинга // Медицинский альманах. 2014. № 5 (35). [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-primeneniya-aptechnogo-neyromarketinga> (дата обращения: 11.07.2020).

УДК 338.2

ИННОВАЦИОННЫЙ ПРОЕКТ КАК ИНСТРУМЕНТ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Ананьева Ю.В., Горбунова О.А.

АНО ВО Университет «МИР», Самара, e-mail: ananayuv@live.ru

Современное состояние экономики России требует активного внедрения инновационных разработок в бизнес-процессы компаний. Только таким образом можно оставаться конкурентоспособным на мировом рынке товаров и услуг. Разработка инновационной стратегии актуальна и для компаний нефтегазовой сферы. Объектом исследования является научно-исследовательский и проектный институт ООО «СамараНИПИнефть», входящий в научно-проектный комплекс компании ПАО «НК «Роснефть». В статье приведены основные стратегические цели программы инновационного развития ПАО «НК «Роснефть», а также определена роль ООО «СамараНИПИнефть» в достижении данных целей. Проведенный анализ показал, что достижение стратегических целей возможно за счет реализации инновационных проектов по добыче трудноизвлекаемых запасов нефти. В работе рассмотрен проект по обустройству Карабикуловского месторождения высоковязкой нефти. Рассчитаны необходимые капитальные вложения в проект, выполнена оценка основных экономических показателей в долгосрочной перспективе. Реализация инновационного проекта связана с определенными рисками, к основным из которых отнесены изменение цены реализации нефти, текущих затрат, капитальных вложений и уровня добычи нефти. Проведенный анализ чувствительности показателей эффективности к изменению указанных факторов позволил выделить основные зоны риска. Реализация инновационного проекта по разработке Карабикуловского месторождения позволит ПАО «НК «Роснефть» продолжать следовать инновационной стратегии технологического лидерства и оставаться на первых позициях в нефтегазовой отрасли.

Ключевые слова: инновационный проект, высоковязкая нефть, инновационная стратегия, эффективность, экономические риски

INNOVATIVE PROJECT AS A TOOL FOR IMPLEMENTING AN ENTERPRISE'S INNOVATION STRATEGY

Ananeva Yu.V., Gorbunova O.A.

International Market Institute, Samara, e-mail: ananayuv@live.ru

The current state of the Russian economy requires active implementation of innovative developments in the business processes of companies. This is the only way to remain competitive in the world market of goods and services. The development of an innovative strategy is also relevant for oil and gas companies. The object of the research is the Research and design Institute of SamaraNIPIneft LLC, which is part of the scientific and design complex of PJSC Oil Company Rosneft. The article lists the main strategic goals of the Rosneft innovative development program and defines the role of SamaraNIPIneft LLC in achieving these goals. The analysis showed that the achievement of strategic goals is possible due to the implementation of innovative projects for the extraction of hard-to-recover oil reserves. In the paper the project on development of Karabikulovskoye high-viscosity oilfield was considered. The necessary capital investments in the project were calculated and the main economic indicators were evaluated in the long term. The implementation of an innovative project is associated with certain risks. The main risks are changes in the oil price, current costs, capital investments and the oil production level. The analysis of the sensitivity of performance indicators to changes in these factors made it possible to identify the main risk areas. The implementation of the innovative project for the development of the Karabikulovskoye field will allow Rosneft to continue to follow the innovative strategy of technological leadership and remain at the top positions in the oil and gas industry.

Keywords: innovative project, high-viscosity oil, innovative strategy, efficiency, economic risks

Управление нововведениями остается одной из важнейших проблем управления современным предприятием, именно поэтому выбор инновационной стратегии определяет направление его развития, а также является основой успеха на рынке.

Инновационная система нефтегазовой отрасли в современных реалиях, как и экономики страны в целом, развита слабо – отсутствует скоординированный механизм последовательной поддержки исследований и разработок на всех стадиях готовности, включая поддержку венчурного инвестирования [1]. Это создает угрозу потери актуальности имеющихся научно-технических

заделов и безнадёжного технологического отставания от мирового уровня исследований и разработок.

Нефтяная отрасль, как и все остальные в Российской Федерации, требуют широкого использования высоких технологий. В отрасли отмечается значительный рост затрат, связанный с изменением способов добычи нефти, вызванным ухудшением геологических условий извлечения нефти.

Развитие технологического потенциала – один из ключевых элементов стратегии «Роснефть-2022» [2]. Стратегия технологического лидерства, основанная на инновационной деятельности в производственной сфере

и использовании прорывных цифровых и технологических подходов, позволяет компании оставаться конкурентоспособной на нефтяном рынке. Поэтому анализ, разработка и реализация инновационной стратегии предприятия в нефтегазовой области является на данный момент актуальной проблемой, а ее решение является важной задачей каждого субъекта хозяйственной деятельности не только во всей нефтегазовой отрасли, но и в мировой экономике в целом [3].

Цель исследования: оценить эффективность инновационного проекта компании нефтегазового сектора, являющегося инструментом реализации ее инновационной стратегии.

Материалы и методы исследования

Инновационную стратегию можно определить как отдельное направление деятельности предприятия, которое определяет наиболее приоритетные перспективы его дальнейшего развития, а также определяет саму процедуру отбора и реализации нововведений. Сам термин «инновация» тесно связан с такими определениями, как «инновационный проект», «инновационная активность», «инновационный процесс», особенное значение эти понятия имеют в современных условиях.

ООО «СамараНИПИнефть» является частью комплекса научно-исследовательских и проектных институтов компании ПАО «НК «Роснефть». Стратегия развития института «СамараНИПИнефть» предусматривает приоритетное выполнение работ, направленных на достижение целей ПАО «НК «Роснефть» в Центральном регионе и Восточной Сибири.

Система целей программы инновационного развития ПАО «НК «Роснефть» включает:

1. Обеспечение развития «НК «Роснефть» как высокотехнологичной энергетической компании.
2. Обеспечение технологического лидерства по ключевым компетенциям нефтегазодобычи и нефтепереработки.
3. Поддержание удельных капитальных и операционных затрат на уровне лучших мировых отраслевых показателей.
4. Повышение энергоэффективности производства до достижения лучшего мирового уровня.
5. Соблюдение высоких международных стандартов экологической и промышленной безопасности.

В рамках инновационной стратегии ООО «СамараНИПИнефть» наиболее интересным направлением деятельности является работа с разработкой, освоением

и проектированием бурения и обустройства месторождений трудноизвлекаемых запасов углеводородов. К таковым относятся высоковязкая и сверхвязкая нефть, добыча которой по геологическим причинам при помощи традиционных технологий экономически либо малопривлекательна, либо неэффективна.

Реализация инновационных проектов в данной сфере соответствует ключевым направлениям научно-технологического развития нефтегазовой отрасли, выделенным в прогнозе научно-технологического развития отраслей топливно-энергетического комплекса России на период до 2035 г., подготовленном Министерством энергетики Российской Федерации [4].

В прогнозе рассмотрены три перспективных направления:

- технологии, нацеленные на поддержание рентабельной добычи нефти на существующих традиционных месторождениях (предлагаемые технологии должны увеличивать коэффициент извлечения нефти (далее – КИН));
- технологии добычи нефти нетрадиционных месторождений и нетрадиционной нефти, относящихся к категории трудноизвлекаемых запасов;
- технологии добычи нефти на шельфовых месторождениях.

Увеличение объемов добычи тяжелых и высоковязких типов нефти сделает актуальной задачу обеспечения их доставки к местам переработки. Трубопроводный транспорт такой нефти очень затруднен из-за создаваемого ими высокого гидравлического сопротивления. Поэтому выбор схемы доставки добытой тяжелой и высоковязкой нефти потребителям является технически и экономически сложной задачей. Также возрастает актуальность разработки ответственных технологий переработки соответствующих видов сырья. Некоторые сорта тяжелой нефти могут перерабатываться в смеси с обычной нефтью по традиционной технологии, однако большинство требуют специальных технологий и катализаторов.

Разработка месторождений трудноизвлекаемых запасов нефти и обеспечение рентабельных уровней добычи является значимой стратегической целью как для ООО «СамараНИПИнефть», так и для ПАО «НК «Роснефть» [5]. Ключевые проекты в Самарском регионе связаны с разработкой месторождений высоковязкой нефти и освоением доманиковых отложений.

Инновационный проект является важным инструментом осуществления стратегии нововведений, его можно определить как комплекс поставленных целей и средств

для их достижения [6]. Для инновационного проекта характерны мероприятия в области научно-исследовательских работ, опытно-конструкторской, производственной, организационной финансовой и коммерческой деятельности. При этом все мероприятия взаимосвязаны и распланированы по ресурсам, срокам выполнения и ответственным лицам. Для выбора того или иного инновационного проекта обязательно проведение его экономической оценки, чтобы определить целесообразность и эффективность инвестиций, направленных на его внедрение [7].

Рассмотрим инновационный проект по обустройству Карабикуловского месторождения высоковязкой нефти.

Цель проекта: получение нового продукта для рынка с перспективой развития ресурсной базы, достижения стратегической цели компании по извлечению трудноизвлекаемых ископаемых и возмещения добытых запасов.

Основная цель экономической оценки инновационного проекта заключается в обосновании наиболее рационального варианта разработки месторождения, обеспечивающего максимально полное извлечение из пластов запасов нефти в рамках действующей налоговой системы, Закона РФ «О недрах» [8], содержания лицензионного соглашения между недропользователем и государственными органами при соблюдении требований экологии, охраны недр и окружающей среды.

Проект обустройства предусматривает:

- бурение 2 разведочных скважин для уточнения геологического строения на 2-м году разработки;
- бурение 1 пары горизонтальных скважин: 1 добывающая и 1 нагнетательная на 10-м году разработки;

- бурение 2 контрольно-наблюдательных скважин на 10-м году разработки;
- бурение 10 одиночных горизонтальных скважин на 10-м году разработки;
- бурение 11 одиночных горизонтальных скважин на 11-м году разработки;
- бурение 7 одиночных горизонтальных скважин на 12-м году разработки.

Капитальные вложения и эксплуатационные затраты на добычу нефти по объекту разработки определены на основе объемных технологических показателей и принятых нормативов капитальных вложений и эксплуатационных затрат.

Объемы и структура запланированных капитальных вложений за проектный срок разработки приведены в табл. 1.

Капитальные вложения в нефтепромысловое обустройство месторождения определены исходя из физических объемов строительства объектов обустройства: сбора и транспорта нефти и газа, подготовки нефти, объектов электроснабжения, связи, автоматизации производства, ППД, оборудования для закачки нефти.

Оценка эффективности разработки Карабикуловского месторождения выполнена при условии реализации 50% нефти на внутреннем рынке по цене 14 270,65 рублей за тонну и экспорта 50% добываемого объема нефти. Цена реализации нефти на внешнем рынке принята в размере 255,5 долларов за тонну (35 долл. США за баррель).

Норма транспортных расходов (транспортные расходы, фрахт, страховка, прочие расходы на сбыт продукции) при реализации 30% нефти на внешнем рынке приняты на уровне 48,0 долларов США за тонну нефти. Курс доллара при реализации нефти на внешнем рынке принят 66,8 рубля за 1 доллар.

Таблица 1

Объемы планируемых капитальных вложений по Карабикуловскому месторождению

№ п/п	Направление капитальных вложений	Сумма, млн руб.
1	Строительство (бурение) скважин	1801,0
2	Обустройство скважин	772,9
3	ОНСС (оборудование, не входящее в сметы строек)	690,0
4	Организация системы поддержания пластового давления (ППД)	108,1
5	Новое строительство (автоматизированные газораспределительные станции (АГРС), ограждение АГРС, магистральные коммуникации, производственная площадка для выработки пара, хоз. бытовые, производственные и вспомогательные постройки)	990,8
6	Установка подготовки нефти	655,4
7	Внешняя инфраструктура, прочее (дорога подъездная, крановый узел, ограждение кранового узла)	86,8
	Итого	5105,0

Расчёты проведены на базе технологических показателей и экономических параметров, обоснованных с учетом производственно-финансовой деятельности АО «Самаранефтегаз» (ПАО «НК «Роснефть»). Норма дисконта определена на уровне 15 %.

Проектный срок составляет 25 лет, КИН за этот период достигнет 0,155. Добыча нефти по варианту за проектный срок составит 1599,0 тыс. т.

Результаты исследования и их обсуждение

Основные экономические показатели инновационного проекта разработки Карабикуловского месторождения за проектный срок разработки представлены в табл. 2.

В целом разработки Карабикуловского месторождения экономически эффективны при указанных условиях реализации нефти.

Разработка Карабикуловского месторождения связана с определенными ри-

сками. Экономический риск определяется как «опасность, возможность убытка или ущерба», т.е. потери предприятием части своих ресурсов, недополучение доходов или появление дополнительных расходов в результате осуществления производственной или финансовой деятельности [9]. Экономический риск оценивается анализом чувствительности основных показателей эффективности к изменению различных факторов, влияющих на уровень основного экономического показателя разработки (чистого дисконтированного дохода).

В качестве таковых факторов выбраны: изменение цены реализации нефти, текущих затрат, капитальных вложений и уровня добычи нефти. Снижение и увеличение цены, текущих затрат, капитальных вложений и уровня добычи нефти предусмотрено в диапазоне от 20 до 40 %. Сводные результаты расчетов представлены в табл. 3.

Таблица 2

Основные экономические показатели разработки Карабикуловского месторождения по проектному сроку

№ п/п	Показатели	Сумма
1	Чистый дисконтированный доход, млн руб.	534,4
2	Чистая дисконтированная прибыль предприятия, млн руб.	1549,8
3	Дисконтированный доход государства (налоги и платежи), млн руб.	2093,0
4	Эксплуатационные затраты, млн руб.	14642,4
5	Капитальные вложения, млн руб.	5105,0

Таблица 3

Анализ чувствительности инновационного проекта разработки Карабикуловского месторождения

Колебания показателей (+, -), %	Чистый дисконтированный доход, млн руб.	Доля отклонения текущего показателя от базового, д. ед.
ставка дисконта 15%	534,4	
<i>Влияние изменения добычи нефти</i>		
-40%	-1380,6	
-20%	-410,7	
+20%	1478,1	> в 2,8
+40%	2411,3	> в 4,5
<i>Влияние изменения цены нефти</i>		
-40%	-1940,1	
-20%	-675,3	
+20%	1739,8	> в 3,3
+40%	2930,8	> в 5,5
<i>Влияние изменения капитальных затрат</i>		
-40%	1984,7	> в 3,7
-20%	1259,5	> в 2,4
+20%	-190,8	
+40%	-915,9	

Окончание табл. 3

Колебания показателей (+, -), %	Чистый дисконтированный доход, млн руб.	Доля отклонения текущего показателя от базового, д. ед.
ставка дисконта 15%	534,4	
<i>Влияние изменения текущих затрат</i>		
-40%	981,4	> в 1,8
-20%	758,1	> в 1,4
+20%	310,7	< в 1,7
+40%	87,0	< в 6,1
<i>Влияние одновременного изменения цены нефти и затрат (капитальных или текущих)</i>		
-40%	-1,8	
-20%	277,4	< в 1,9
+20%	791,4	> в 1,5
+40%	1042,0	> в 1,9

Анализ показывает, что при изменении факторов, влияющих на уровень основных экономических показателей разработки, эффективность устойчива ко всем рассматриваемым факторам риска, за исключением снижения добычи нефти на 20 и 40 %, уменьшения цены нефти на 20 и 40 %, увеличения капитальных затрат на 20 и 40 % и одновременного уменьшения цены нефти и затрат (капитальных и текущих) на 40 %.

В целом выполненная работа показала экономическую эффективность инновационного проекта по разработке Карабикуловского месторождения при экономических условиях, принятых в расчете.

Предполагается дальнейшее развитие и совершенствование проектных решений на полное развитие разработки Карабикуловского месторождения с вовлечением в разработку всех запасов [10].

Заключение

Реализация инновационного проекта по разработке Карабикуловского месторождения ПАО «НК «Роснефть» позволит компании продолжать следовать инновационной стратегии технологического лидерства и оставаться на первых позициях в нефтегазовой отрасли.

Для достижения наилучших результатов ПАО «НК «Роснефть» и ООО «СамараНИПИнефть» стоит сохранить общую направленность развития, но при этом необходимо уделить внимание слабым сторонам – зависимость от субподрядных организаций. Перевод работ на собственные силы скорректирует данный недостаток, позволит получить дополнительную выгоду, которая на данном этапе является упущенной.

В результате развития инновационной деятельности ООО «СамараНИПИнефть» может претендовать на более высокое ме-

сто в рейтинге комплекса научно-исследовательских и проектных институтов, расширить компетенции, повысить квалификацию персонала, выйти на внешний, в том числе международный, рынок проектирования, увеличить приток заказчиков, а также получить в работу более сложные новые проекты.

Список литературы

1. Конг Ч.Д. Управление проектами в нефтегазовой отрасли: треугольник управления проектом и его применение // Дневник науки. 2019. № 5 (29). [Электронный ресурс]. URL: <http://dnevniknauki.ru/images/publications/2019/5/economy/Trinh-Dinh-Cong.pdf> (дата обращения: 23.07.2020).
2. Новая стратегия «Роснефть – 2022». [Электронный ресурс]. URL: <https://www.rosneft.ru/docs/report/2017/ru/strategy.html> (дата обращения: 23.07.2020).
3. Горбунова О.А., Гришина С.А., Евдокимова Е.Г. Направления стратегического развития компании нефтегазового сектора // Вестник Международного института рынка. 2018. № 2. С. 24–30.
4. Прогноз научно-технологического развития отраслей топливно-энергетического комплекса России на период до 2035 года. Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации Консорциум Кодекс. [Электронный ресурс]. URL: <http://docs.cntd.ru/document/456026524> (дата обращения: 25.07.2020).
5. Рощин П.В., Киреев И.И., Демин С.В. Интенсификация добычи высоковязкой нефти // Деловой журнал Neftgaz.RU. 2020. № 4 (100). С. 88–91.
6. Омаров А.О., Харченко В.А. Управление проектами в системе развития инновационного управления // Экономика. Наука. Инноватика: материалы I Республиканской научно-практической конференции / Отв. ред. А.В. Ярошенко. Донецк, 2020. С. 426–428.
7. Владимирова О.Н., Живаева Т.В., Черных К.С., Горошко А.С. Аналитическое обеспечение инновационной деятельности в разрезе жизненного цикла инноваций // Фундаментальные исследования. 2017. № 6. С. 115–120.
8. Закон РФ «О недрах» от 21.02.1992 № 2395-1. [Электронный ресурс]. URL: <http://base.garant.ru/10104313/> (дата обращения: 24.07.2020).
9. Кузнецова О.Р. Понятие и характеристика экономического риска // Евразийский союз ученых. 2014. № 5–1. С. 105–108.
10. Петров Н.А., Мизякин Ю.К., Пчела К.В., Гиладев Г.Г., Манасян А.Э., Амиров А.А. Направления совершенствования технологий освоения залежей тяжелой нефти на примере Карабикуловского месторождения // Нефтепромышленное дело. 2017. № 3. С. 26–32.

УДК 331.1:338

МЕХАНИЗМ ОБЕСПЕЧЕНИЯ СОХРАННОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ТАЙНЫ

¹Кайгородцев А.А., ²Кайгородцева Т.Ф.

¹Восточно-Казахстанский государственный университет им. С. Аманжолова,
Усть-Каменогорск, e-mail: kay-alex@mail.ru;

²Ярославский колледж индустрии питания, Ярославль, e-mail: tanya19651@mail.ru

В статье рассматривается актуальная проблема обеспечения сохранности коммерческой тайны, которая в условиях рыночной экономики является активом, позволяющим ее обладателю получать конкурентные преимущества и извлекать экономическую выгоду. Раскрыта сущность коммерческой тайны. Проведено подразделение информации на относящуюся и не относящуюся к коммерческой тайне. Выявлены основные угрозы, реализация которых может привести к утрате организацией коммерческой тайны. Определены законные и незаконные, тайные и открытые способы получения третьими лицами информации, составляющей коммерческую тайну. Дано авторское определение механизма обеспечения сохранности коммерческой тайны. Рассмотрен комплекс мероприятий по обеспечению сохранности коммерческой тайны. Показана возможность использования при проведении мониторинга соблюдения режима сохранности коммерческой тайны современных компьютерных систем. Предложена система показателей эффективности работы по обеспечению сохранности коммерческой тайны: попытки несанкционированного доступа к локальной сети организации со стороны конкурентов, криминальных структур или сотрудников организации; утечка информации на электронных и бумажных носителях; контакты сотрудников организации с представителями конкурентов или криминальных структур; разглашение, несанкционированное уничтожение или изменение информации; блокирование или разрушение технических средств, используемых для работы с информацией; неисправность приборов видеонаблюдения и мониторинга информационных ресурсов.

Ключевые слова: коммерческая тайна, механизм обеспечения коммерческой тайны, режимные мероприятия, система показателей, мониторинг

THE MECHANISM OF PRESERVATION OF TRADE SECRET

¹Kaygorodtsev A.A., ²Kaygorodtseva T.F.

¹S. Amanzholov East Kazakhstan State University, Ust-Kamenogorsk, e-mail: kay-alex@mail.ru;

²Yaroslavl College of Food Industry, Yaroslavl, e-mail: tanya19651@mail.ru

The article deals with the actual problem of ensuring the safety of commercial secrets, which in a market economy is an asset that allows its owner to obtain competitive advantages and extract economic benefits. The essence of a trade secret is revealed. The division of information into related and non-related trade secrets was carried out. The main threats, the implementation of which may lead to the loss of commercial secrets by the organization, are identified. Legal and illegal, secret and open ways for third parties to obtain information constituting a trade secret are defined. The author's definition of the mechanism for ensuring the safety of trade secrets is given. A set of measures to ensure the safety of trade secrets is considered. The possibility of using modern computer systems for monitoring compliance with the commercial secret protection regime is shown. The proposed system of performance indicators to ensure the preservation of trade secrets: unauthorized access to local network by competitors, criminal organizations or employees of the organization; information leakage in electronic and paper form; contacts of employees of the organization with representatives of competitors or criminal structures; the disclosure, destruction or unauthorised changes to information; the blocking or destruction of the technical means of reception, transmission, processing and storage of information; failure of video surveillance devices and monitoring of information resources.

Keywords: trade secret, mechanism for ensuring trade secret, security measures, indicator system, monitoring

В условиях рыночной экономики соблюдение режима сохранности информации, составляющей коммерческую тайну, позволяет ее владельцу увеличивать свои доходы, избегать дополнительных расходов, обеспечивать конкурентоспособность или получать иную выгоду. И наоборот, разглашение коммерческой тайны может привести к существенному уменьшению рентабельности производства и увеличению доходов конкурирующих фирм. Это свидетельствует об актуальности темы настоящей статьи.

Целью статьи является исследование механизма обеспечения сохранности коммерческой тайны.

Материалы и методы исследования

Теоретической и методологической основой исследования послужили произведения российских ученых, специализирующихся в области охраны коммерческой тайны, а также законодательные и нормативно-правовые акты, регулирующие предпринимательскую деятельность в Российской Федерации. Исследование проводилось на основе системного подхода с использованием абстрактно-логического метода.

Результаты исследования и их обсуждение

Необходимо различать понятия «коммерческая информация» и «коммерческая

тайна». Коммерческая информация – это сведения финансового и делового характера, а коммерческая тайна – это специально установленный правовой режим, при правильном применении которого государство обеспечивает защиту конфиденциальной информации [1].

Под коммерческой тайной следует понимать сведения, которые не являются секретами государства, но связаны с функционированием организации, управлением ею.

К коммерческой тайне относится информация, обладающая реальной или потенциальной ценностью коммерческого характера вследствие ее неизвестности третьим лицам. К этой информации отсутствует свободный доступ, а ее обладатель принимает меры по обеспечению ее конфиденциальности [2].

К коммерческой тайне относится научно-техническая, производственная, управленческая, финансово-экономическая, маркетинговая и прочая информация о деятельности организации, разглашение которой может причинить ущерб ее интересам [3].

Указанные сведения нуждаются в защите со стороны предпринимателей, так как не представляют собой государственную тайну, не защищены авторским и патентным правом.

В то же время не всякая информация, соответствующая перечисленным критериям, может относиться к коммерческой тайне. Так, согласно ФЗ «О коммерческой тайне» [4] к коммерческой тайне не относятся:

- а) учредительные документы и устав;
- б) документы, предоставляющие право заниматься предпринимательской деятельностью (патенты, лицензии, регистрационные удостоверения);
- в) сведения, которые необходимы для проверки правильности исчисления налогов;
- г) документы об уплате налогов;
- д) сведения о финансовом состоянии организации;
- е) информация о численности и заработной плате работников компании;
- ж) данные об участии должностных лиц организации в других компаниях.

Годовая финансовая отчетность организации открыта для заинтересованных пользователей: покупателей, кредиторов, инвесторов, банков, поставщиков и др., которые имеют право знакомиться с этой отчетностью [5].

Основными угрозами безопасности информационных ресурсов компании являются:

- а) хищение документа или его части;
- б) утрата документа, его чернового варианта, рабочих записей, а также чистого носителя, используемого при составлении документа;

в) несанкционированное уничтожение носителя либо самой информации; подмена документов;

г) несанкционированное копирование информации;

д) неправомерное изменение информации, содержащейся в документе, и т.п. [6].

Конфиденциальная информация может быть получена третьими лицами законным и незаконным способом:

а) в случае если информация получена от ее обладателя на основании договора или на любом другом законном основании (например, по запросу правоохранительных органов), то такая информация считается полученной законным способом;

б) информация считается полученной незаконно, если ее приобретение было сопряжено с умышленным преодолением мер по обеспечению ее конфиденциальности, а также если лицо, получающее информацию, знало или имело достаточные основания считать, что эта информация представляет собой коммерческую тайну, а у лица, передающего информацию, отсутствуют для этого законные основания.

Организации, заинтересованной в охране коммерческой тайны, необходимо обладать соответствующим механизмом, вопросы создания, функционирования и развития которого до сих пор не получили достаточного теоретического обоснования.

Механизм обеспечения сохранности коммерческой тайны представляет собой самоорганизующуюся систему лиц, заинтересованных в деятельности организации, форм и методов управления, рычагов и инструментов, правовых норм и организационно-экономических форм их использования.

Организации, стремящейся обеспечить охрану своей конфиденциальной коммерческой информации, необходимо разработать Положение о коммерческой тайне, представляющее собой локальный нормативно-правовой акт, регулирующий отношения, связанные с обеспечением сохранности защищаемой информации. Наличие такого документа дает возможность руководству организации привлечь к ответственности сотрудников, обнаруживших конфиденциальную информацию. Отсутствие в организации Положения о коммерческой тайне и перечня информации, составляющей коммерческую тайну, а также незнакомление с этими документами работников, имеющих доступ к коммерческой тайне, является основанием для восстановления судом на работе сотрудников, уволенных за разглашение подобной информации.

Действия, связанные с завладением информацией, проходят тайно, посредством их покупки, сбора, хищения либо выдачи [7].

Кроме этого, возможны подмена, искажение, уничтожение конфиденциальной информации, блокирование или разрушение технических средств получения, обработки, хранения и передачи секретной информации. Это делается для того, чтобы не позволить владельцу информации использовать ее для получения экономической выгоды.

Несанкционированный доступ к конфиденциальной информации осуществляется умышленно. Совершая данное правонарушение, злоумышленник осознает, что неправомерно вторгается в информационную систему компании, предвидит возможность наступления вследствие этого отрицательных последствий для организации, сознательно допускает их наступление, или относится к ним безразлично. Цели данного правонарушения могут быть различными: корыстный интерес; стремление причинить вред владельцу информации; желание проверить свои профессиональные способности и т.п. [8].

Нарушителем режима сохранности коммерческой тайны является лицо, которое по ошибке, незнанию или осознанно пытается осуществить запрещенные действия и использует для этого различные способы и средства. Нарушители бывают внутренние и внешние.

Внутренние нарушители – это легитимные сотрудники организации, имеющие доступ к ее информационным ресурсам. Причинами нарушений режима коммерческой тайны внутри организации могут быть ошибки либо умышленные действия работников компании.

Учитывая важность обеспечения сохранности коммерческой тайны для эффективной работы организации, предприниматели стремятся предотвратить ее разглашение неограниченному кругу третьих лиц, указывая в хозяйственных договорах, что содержащаяся в них информация является конфиденциальной. Однако простого указания (в договоре или ином документе) на то, что определенная информация относится к коммерческой тайне, недостаточно [9].

В настоящее время основными методами защиты конфиденциальной информации выступают режимные, то есть специальные меры, направленные на предотвращение утечки охраняемых сведений [10]. Чем больший интерес к таким сведениям может проявляться или фиксировался в прошлом, тем более оперативно должны приниматься меры, противодействующие его удовлетворению.

Для защиты своей конфиденциальной информации предприниматели должны:

а) определить перечень информации, которая составляет коммерческую тайну,

и ознакомить с ним под роспись работников организации;

б) нанести на документы, содержащие подлежащую защите информацию, гриф «Коммерческая тайна», поскольку отсутствие такого грифа является основанием для суда восстановить работника, уволенного за нарушение режима коммерческой тайны;

в) ограничить доступ к секретной информации, установив порядок обращения с ней и обеспечив контроль над соблюдением этого порядка;

г) отразить в должностных инструкциях работников, обладающих доступом к коммерческой тайне, обязанности по обеспечению режима ее охраны;

д) создать условия для соблюдения сохранности коммерческой тайны, обеспечив работников необходимыми материальными ресурсами и техническими возможностями (хранение документов и материальных носителей информации в сейфе, металлическом запираемом шкафу, в специально оборудованном помещении и т.п.; ограничение доступа к электронным ресурсам путем: кодирования сообщений, передаваемых по каналам электронной связи; установки устройств, препятствующих снятию информации в процессе ее прохождения по каналам связи; шифрования сведений, установки паролей; использования специальных аппаратов для уничтожения документов);

е) осуществлять учет лиц, имеющих доступ к секретной информации, а также лиц, которым такая информация была предоставлена;

ж) обеспечить регулирование отношений с работниками компании по использованию конфиденциальной информации на основе трудовых договоров, а с контрагентами – на основе гражданско-правовых договоров [11–13].

Наряду с перечисленными мерами, целесообразно использовать «метод паззлов», который предусматривает дробление информации, составляющей коммерческую тайну на фрагменты, каждый из которых должен находиться в различных условиях хранения и использования. Отдельные фрагменты такой информации официально оформляются в качестве коммерческой тайны, другие защищаются патентами, о третьих целесообразно умалчивать, четвертые можно взять из другой технологии и т.п. Такой способ защиты коммерческой тайны затрудняет ее целостное восприятие как собственными сотрудниками компании, так и потенциальными приобретателями. Это является дополнительным инструментом противодействия утечке конфиденциальной информации [10].

Необходимо осуществлять мониторинг системы обеспечения сохранности коммерческой тайны, основной целью которого является предотвращение возможной утечки критически важной информации посредством осуществления постоянного контроля над компьютерами корпоративной сети.

Современные системы компьютерного мониторинга позволяют фиксировать в цифровом формате большинство действий, осуществляемых на компьютере, и представлять для анализа следующую информацию:

- а) осуществление входа в информационную систему организации и выхода из нее;
- б) нажатие клавиш на клавиатуре компьютера;
- в) посещение сотрудниками организации интернет-ресурсов;
- г) содержание email-переписки;
- д) операции с файлами и папками;
- е) запуск приложений и процессов;
- ж) подключение USB-устройств;
- з) чаты и разговоры в программах мгновенного обмена сообщениями [14].

Анализ перечисленной информации позволяет специалистам службы безопасности организации предотвращать утечку информации, составляющей коммерческую тайну.

Служба безопасности, а в крупных организациях отдел информационной безопасности выполняет следующие функции по обеспечению сохранности коммерческой тайны:

- а) защита информации, составляющей коммерческую тайну, а также других жизненно важных для функционирования компании информационных массивов;
- б) разработка и осуществление режимных мероприятий, обеспечивающих сохранность коммерческих секретов;
- в) противодействие техническим разведкам конкурентов и криминальных структур;
- г) реализация комплекса мероприятий по обеспечению безопасности локальных компьютерных сетей;
- д) обеспечение безопасной работы в сети Интернет;
- е) обеспечение безопасности каналов связи.

При этом служба безопасности должна тесно взаимодействовать с другими структурными звеньями организации, например, с отделом кадров, который должен ознакомить сотрудников с перечнем сведений, содержащих коммерческую тайну, а также включить в должностные инструкции и трудовые договоры сотрудников, допущенных к использованию секретной информации, обязанность по ее неразглашению; с юри-

дическим отделом, осуществляющим административно-правовое сопровождение мероприятий по обеспечению сохранности коммерческой тайны и т.п.

Для оценки эффективности работы по обеспечению сохранности коммерческой тайны можно использовать следующую систему показателей:

- попытки несанкционированного доступа к локальной сети организации со стороны конкурентов или криминальных структур;
- попытки несанкционированного доступа к локальным сетям со стороны сотрудников, не имеющих допуска;
- утечка информации на электронных и бумажных носителях в результате нарушения сотрудниками инструкций по обеспечению информационной безопасности организации;
- контакты сотрудников организации с представителями конкурентов или криминальных структур;
- разглашение сотрудниками конфиденциальной информации;
- несанкционированное уничтожение или изменение информации;
- блокирование или разрушение технических средств, используемых для работы с информацией;
- неисправность приборов круглосуточного видеонаблюдения и мониторинга всех информационных ресурсов.

Каждую из перечисленных выше угроз сохранности коммерческой тайны можно охарактеризовать количеством выявленных случаев. При этом оценка эффективности работы подразделения, отвечающего за охрану коммерческой тайны, не должна способствовать сокрытию выявленных случаев утечки конфиденциальной информации.

При разработке и реализации мероприятий по обеспечению сохранности коммерческой тайны необходимо руководствоваться принципом экономичности, согласно которому сумма средств, расходуемых при проведении мероприятий, обеспечивающих защиту коммерчески ценных сведений, не должны превышать ценности охраняемой информации, а затраты на защиту такой информации не должны превышать ущерб, который может быть получен в результате ее разглашения [15]. Поэтому при проведении дальнейших исследований необходимо разработать методику оптимизации затрат на функционирование системы защиты конфиденциальной информации.

Выводы

В условиях рыночной экономики коммерческая тайна является активом, позволя-

ющим ее обладателю получать конкурентные преимущества и извлекать экономическую выгоду. Это обуславливает необходимость обеспечения защиты данного актива от неправомерного завладения третьими лицами. Основными методами защиты коммерческой тайны являются режимные меры, направленные на предотвращение конфиденциальной информации. Организациям необходимо осуществлять мониторинг эффективности функционирования системы обеспечения сохранности коммерческой тайны с использованием для этого современных средств программного обеспечения и предлагаемой авторами системы оценочных показателей.

Список литературы

1. Жижерина Ю. Устанавливаем режим коммерческой тайны // Кадровая служба и управление персоналом предприятия. 2014. № 11. [Электронный ресурс]. URL: <https://wiseeconomist.ru/poleznoe/89260-ustanavlivaem-rezhim-kommercheskoj-tajny> (дата обращения: 21.07.2020).
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (с последними изменениями, внесенными ФЗ от 16.12.2019 № 430-ФЗ). [Электронный ресурс]. URL: <http://logos-pravo.ru/grazhdanskiy-kodeks-gk-rf-chast-1> (дата обращения: 22.07.2020).
3. Раздина Е.А. Коммерческая информация и экономическая безопасность предприятия // Бизнес-информ. 2017. № 24. С. 63–65.
4. Федеральный закон от 29.07.2004 № 98-ФЗ (ред. от 18.04.2018) «О коммерческой тайне». [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 22.07.2020).
5. Приказ Минфина России от 29.07.1998 № 34н (ред. от 11.04.2018) «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации» (Зарегистрировано в Минюсте России 27.08.1998 № 1598). [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_20081 (дата обращения: 22.07.2020).
6. Обеспечение информационной безопасности бизнеса / Под ред. А.П. Курило. М.: БЦД-пресс, 2011. 392 с.
7. Исамидинов А.Н. Защита коммерческой тайны в сфере трудовых отношений. М.: Ленанд, 2014. 120 с.
8. Деменченко О.Г., Баранов С.А., Позанова И.А., Полянский И.С. Информационная безопасность. Иркутск: Восточно-Сибирский институт МВД РФ, 2010. 112 с.
9. Сидоров С.С. Регулирование и поддержка экономической безопасности предприятий в ЕС и России // Финансы. 2015. № 1. С. 88–98.
10. Галифанов Р.Г., Карлиев Р.А., Галифанов Г.Г. О секретных изобретениях и коммерческой тайне // Интеллектуальная собственность. Промышленная собственность. 2018. № 7. С. 15–30.
11. Ситникова Е.Г., Сенаторова Н.В. Оформление трудовых отношений: образцы документов, комментарии и разъяснения. М.: Редакция «Российской газеты», 2016. 108 с.
12. Валова Е.А., Кузнецов Ф.В. Незаконные получение и разглашение сведений, составляющих коммерческую тайну // Законность. 2018. № 4. С. 43–46.
13. Казанок Е. Установление режима коммерческой тайны в компании: пошаговая инструкция. [Электронный ресурс]. URL: https://regforum.ru/posts/2392_kak_zaschitit_kommercheskuyu_taynu_na_predpriyatii_9_shagov_dlya_rabotodatelaya (дата обращения: 22.07.2020).
14. Обеспечение информационной безопасности. Официальный сайт компании «Атом безопасность». [Электронный ресурс]. URL: <https://www.staffcop.ru/information-security> (дата обращения: 22.07.2020).
15. Грунтовский И.И. Правовая среда общества как основа безопасности бизнеса // Безопасность бизнеса. 2017. № 3. С. 20–25.

УДК 331.2

ДИНАМИКА ИЗМЕНЕНИЙ ОПЛАТЫ ТРУДА ВРАЧЕЙ И ИНДЕКСА СТОИМОСТИ ЖИЗНИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

¹Шахабов И.В., ²Мельников Ю.Ю., ³Смышляев А.В.

¹ГБУЗ «Научно-практический клинический центр диагностики и телемедицинских технологий Департамента здравоохранения города Москвы», Москва, e-mail: islam75@mail.ru;

²ФГБУ «Центральный научно-исследовательский институт организации и информатизации здравоохранения Министерства здравоохранения Российской Федерации», Москва, e-mail: alexeysmishlyaev@yandex.ru

В исследовании был проведен анализ уровня заработной платы медицинских работников (врачей, а также специалистов с высшим образованием, оказывающих медицинские услуги). Заработная плата для бюджетной сферы является основным источником дохода для большинства работников в нашей стране. Она является основой для роста производительности труда. Целью исследования явилось изучение динамики изменений средней заработной платы медицинских работников и индекса стоимости жизни в Российской Федерации в период 2013–2019 гг. В исследовании использовались данные Росстата. Методом дескриптивной статистики проанализированы изменения средней заработной платы и индекса стоимости жизни в Российской Федерации в период 2013–2019 гг. Был произведен расчет среднего значения показателя наглядности заработной платы в различных ФО РФ. Согласно результатам исследования в Центральном, Северо-Западном, Уральском и Дальневосточном ФО разница между минимальным и максимальным значением средней заработной платы среди субъектов РФ составляет более чем 2,8 раза. В то время как в остальных ФО (Южный, Северо-Кавказский, Приволжский, Сибирский) различия между минимальным и максимальным значениями средней заработной платы колеблются от 1,2 до 1,4 раза. К 2019 г. разница между средними заработными платами среди субъектов РФ составила более чем в 4 раза, а индекс стоимости жизни в административных центрах этих субъектов РФ составляет 1,62 (г. Анадырь) и 0,78 (г. Магас) раза соответственно. В настоящее время существует значительный разрыв в уровне жизни среди различных субъектов РФ. При этом индекс стоимости жизни не демонстрирует синхронные различия. Данный факт говорит о диспропорциях в социально-экономическом уровне развития в субъектах РФ. Необходимо разработать и внедрить «региональный коэффициент» для балансировки уровня оплаты труда медицинских работников.

Ключевые слова: заработная плата, врачи, индекс стоимости жизни

CHANGES IN DOCTORS' SALARIES AND THE COST OF LIVING INDEX IN THE RUSSIAN FEDERATION

¹Shakhabov I.V., ²Melnikov Yu.Yu., ³Smyshlyaev A.V.

¹Research and Practical Clinical Center for Diagnostics and Telemedicine Technologies of the Moscow Health Care Department, Moscow, e-mail: islam75@mail.ru;

²Federal Research Institute for Health Organization and Informatics of Ministry of Health of the Russian Federation, Moscow, e-mail: alexeysmishlyaev@yandex.ru

The study analyzed the level of salaries of medical workers (doctors, as well as specialists with higher education providing medical services). Wages for the public sector are the main source of income for most workers in our country. It is the basis for the growth of labor productivity. The aim of the study was to study the dynamics of changes in the average salary of medical workers and the cost of living index in the Russian Federation in the period 2013–2019. The study used data from Rosstat. The method of descriptive statistics was used to analyze changes in average wages and the cost of living index in the Russian Federation in the period 2013–2019. The calculation of the average value of the indicator of visibility of wages in various federal districts of the Russian Federation was made. According to the results of the study, in the Central, Northwestern, Ural and Far Eastern FDs, the difference between the minimum and maximum average wages among the subjects of the Russian Federation is more than 2.8 times. While in other FDs (South, North Caucasian, Volga, Siberian) the differences between the minimum and maximum average wages range from 1.2–1.4 times. By 2019, the difference between the average wages among the constituent entities of the Russian Federation was more than 4 times, and the index of the cost of living in the administrative centers of these constituent entities of the Russian Federation is 1.62 (Anadyr) and 0.78 (Magas) times, respectively. Currently, there is a significant gap in the standard of living among various subjects of the Russian Federation. However, the cost of living index does not show synchronous differences. This fact speaks of disproportions in the socio-economic level of development in the constituent entities of the Russian Federation. It is necessary to develop and implement a «regional coefficient» to balance the level of salaries of medical workers.

Keywords: salary, doctors, cost of living index

Заработная плата является важнейшим элементом системы поощрения труда работников и в соответствии с современными представлениями социально-экономического развития рассматривается как инстру-

мент влияния на уровень эффективности (результативности) деятельности сотрудников [1]. Размер оплаты труда находится в прямой зависимости от уровня мотивации работника занимать ту или иную долж-

ность. Заработная плата имеет дуальную природу. С одной стороны, это поощрение за проделанную работу, с другой, мотивационный инструмент, побуждающий к выполнению тех или иных функций [2]. В современном государственном управлении вопрос мотивации сотрудников приобретает наибольшую актуальность. Мотивация к той или иной деятельности, к занятию той или иной должности, к расширению компетенций и многое другое имеет непосредственное отношение к эффективности труда и ее конечным результатам [3]. Заработная плата – это основной источник дохода для большинства работников в нашей стране. Она является основой для роста производительности труда. Это объясняется тем, что зарплата – это цена, которую платит работодатель за выполненный объем работы. Более того, в Российской Федерации (далее – РФ) заработная плата является социально значимым индикатором качества жизни населения, так как в большинстве случаев является единственным источником дохода [4]. Отсюда понимание того, что уровень зарплаты фактически означает уровень жизни населения, это средство существования и инструмент прямого влияния на профессиональную мотивацию наших граждан. Производительность труда – это фактор роста заработной платы, а заработная плата может быть фактором роста производительности. На разных этапах роль того или иного компонента различна [5, 6].

Рассматривая роль заработной платы в здравоохранении, можно с высокой долей вероятности говорить о ее ключевой роли в профессиональной мотивации медицинского персонала занимать те или иные должности [7–9]. Регулирование ее уровня – это механизм государственного управления в сфере кадрового обеспечения отрасли. Поэтому, с точки зрения верхнего управленческого уровня, рост заработной платы неминуемо должен повлиять на повышение притока кадров в отрасль [10]. Повышение уровня оплаты труда работников бюджетной сферы, в том числе медицинских работников, отражено в Указе Президента РФ от 7 мая 2012 г. № 597 «О мероприятиях по реализации государственной социальной политики» (далее – Указ Президента РФ № 597). Согласно положениям Указа Президента РФ № 597, к 2018 г. увеличение заработной платы в бюджетной сфере (педагоги, медицинские работники, научные сотрудники и др.) должно существенно повысить уровень жизни данной категории работников и повысить престиж этих профессий [11]. В соответствии с положениями Указа Президента РФ № 597 Правительству

РФ предписывалось разработать ряд мер по достижению целевых показателей. Предусмотрено «привязать» размер заработной платы медицинского персонала к среднему уровню оплаты труда наемных работников в соответствующем субъекте РФ [12]. Авторами нормативно-правового акта предполагалось к 2018 г. довести размер зарплаты врачебного персонала до 200%, среднего медицинского персонала до 100% от средней оплаты труда (наемных работников) по соответствующему региону [13].

Отношение к повышению уровня заработной платы и привязка ее к средней оплате труда наемных работников по соответствующему региону была оценена неоднозначно со стороны экспертов [14]. Стоит заметить, что уровень оплаты труда необходимо рассматривать в контексте уровня стоимости жизни в соответствующем регионе. При дисбалансе данных показателей увеличение заработной платы без учета стоимости жизни может лишь ухудшить кадровый дефицит медицинского персонала. Варианты реализации майских указов, которые связаны с бюджетным процессом, могли привести к негативным результатам в здравоохранении. По мнению В.И. Стародубова, если выполнить «майские» указы, то 90–95% всех расходов в отрасли уйдет на заработную плату и сопутствующие расходы. Более того, он заявил, что «если ассигнования на остальные статьи бюджета не будут адекватно повышены, в системе останется мизерное количество денег, что приведет к тому, что обеспечение медикаментами, расходными материалами, медицинской техникой будет очень сильно страдать» [15, 16]. В связи с вышеизложенным представляется актуальным исследование уровня заработной платы медицинских работников и стоимости жизни в различных субъектах РФ.

Целью исследования явилось изучение динамики изменений средней заработной платы врачей (включая работников с высшим образованием, предоставляющих медицинские услуги) и индекса стоимости жизни в Российской Федерации в 2013–2019 гг.

В исследовании использовались данные, взятые из отчетных форм по заработной плате и индексу стоимости жизни Федеральной службы государственной статистики РФ (далее – Росстат) [17, 18]. Методом дескриптивной статистики проанализированы изменения средней заработной платы врачей и работников с высшим образованием, предоставляющих медицинские услуги, в Российской Федерации в период 2013–2019 гг. Был произведен расчет сред-

него значения и показателя наглядности заработной платы в различных ФО РФ.

Согласно статистическим данным, средний уровень средней заработной платы врачей и работников с высшим образованием, предоставляющих медицинские услуги, в государственной системе здравоохранения в Центральном федеральном округе Российской Федерации с 2013 по 2019 г. увеличился на 88,8% и достиг к концу исследуемого периода 64,6 тыс. руб. Наибольший уровень зарплаты в 2019 г. зарегистрирован в Москве (147,6 тыс. руб.) и Московской области (98,6 тыс. руб.). Наименьшие зарплаты были зафиксированы в Ивановской (48,3 тыс. руб.), Брянской (51,1 тыс. руб.), Орловской (51,1 тыс. руб.) и Тамбовской (51,7 тыс. руб.) областях. В 2019 г. разница в уровне заработной платы в ЦФО РФ достигла более чем трех раз, в то время как индекс стоимости жизни в административных центрах составил 1,29 (г. Москва) и 0,99 раза (г. Иваново).

Средний уровень средней заработной платы врачей и работников с высшим образованием, предоставляющих медицинские услуги, в государственной системе здравоохранения в Северо-Западном федеральном округе Российской Федерации с 2013 по 2019 г. увеличился на 80,6% и достиг к концу исследуемого периода 87,8 тыс. руб. Наибольший уровень зарплаты в 2019 г. зарегистрирован в Ненецком АО (167,1 тыс. руб.). Наименьшие зарплаты были зафиксированы в Псковской (54,2 тыс. руб.) и Новгородской (57,3 тыс. руб.) областях. В 2019 г. разница в уровне заработной платы в СЗФО РФ достигла трех раз, индекс стоимости жизни в административных центрах составил 1,41 (г. Нарьян-Мар) и 1,00 раза (г. Псков).

Средний уровень средней заработной платы врачей и работников с высшим образованием, предоставляющих медицинские услуги, в государственной системе здравоохранения в Южном федеральном округе Российской Федерации с 2013 по 2019 г. увеличился на 90,5% и достиг к концу исследуемого периода 56,6 тыс. руб. Наибольший уровень зарплаты в 2019 г. зарегистрирован в Краснодарском крае (62,2 тыс. руб.), Архангельской области (60,7 тыс. руб.) и Севастополе (60,4 тыс. руб.). Наименьшая зарплата была зафиксирована в Республике Калмыкия (46,6 тыс. руб.). Разница в уровне заработной платы в ЮФО РФ достигла в 2019 г. 1,3 раза, индекс стоимости жизни в административных центрах составил 0,98 (г. Краснодар) и 0,92 раза (г. Элиста).

Средний уровень средней заработной платы врачей и работников с высшим образованием, предоставляющих медицин-

ские услуги, в государственной системе здравоохранения в Северо-Кавказском федеральном округе Российской Федерации с 2013 по 2019 г. увеличился на 79,5% и достиг к концу исследуемого периода 47,4 тыс. руб.. Наибольший уровень зарплаты в 2019 г. зарегистрирован в Ставропольском крае (54,0 тыс. руб.). Наименьшая зарплата была зафиксирована в Республике Ингушетия (44,6 тыс. руб.). Разница в уровне заработной платы в СКФО РФ достигла в 2019 г. 1,2 раза, индекс стоимости жизни в административных центрах составил 0,96 (г. Ставрополь) и 0,78 раза (г. Магас).

Средний уровень средней заработной платы врачей и работников с высшим образованием, предоставляющих медицинские услуги, в государственной системе здравоохранения в Приволжском федеральном округе Российской Федерации с 2013 по 2019 г. увеличился на 83,9% и достиг к концу исследуемого периода 58,3 тыс. руб.. Наибольший уровень зарплаты в 2019 г. зарегистрирован в Республиках Татарстан (67,1 тыс. руб.) и Башкортостан (65,4 тыс. руб.). Наименьшая зарплата была зафиксирована в Республике Мордовия (49,5 тыс. руб.) и Ульяновской области (50,3 тыс. руб.). Разница в уровне заработной платы в ПФО РФ достигла в 2019 г. 1,3 раза, индекс стоимости жизни в административных центрах составил 0,90 (г. Казань) и 0,86 раза (г. Ижевск).

Средний уровень средней заработной платы врачей и работников с высшим образованием, предоставляющих медицинские услуги, в государственной системе здравоохранения в Уральском федеральном округе Российской Федерации с 2013 по 2019 г. увеличился на 74,0% и достиг к концу исследуемого периода 103,4 тыс. руб.. Наибольший уровень зарплаты в 2019 г. зарегистрирован в Ямало-Ненецком АО (186,1 тыс. руб.). Наименьшая зарплата была зафиксирована в Курганской области (64,7 тыс. руб.). Разница в уровне заработной платы в УФО РФ достигла в 2019 г. 2,8 раза, индекс стоимости жизни в административных центрах составил 1,32 (г. Салехард) и 0,98 раза (г. Курган).

Средний уровень средней заработной платы врачей и работников с высшим образованием, предоставляющих медицинские услуги, в государственной системе здравоохранения в Сибирском федеральном округе Российской Федерации с 2013 по 2019 г. увеличился на 74,5% и достиг к концу исследуемого периода 68,6 тыс. руб.. Наибольший уровень зарплаты в 2019 г. зарегистрирован в Красноярском крае (83,7 тыс. руб.). Наименьшая зарплата была зафиксирована в Республике Алтай (53,6 тыс. руб.). Раз-

ница в уровне заработной платы в СФО РФ достигла в 2019 г. 1,4 раза, индекс стоимости жизни в административных центрах составил 1,00 (г. Красноярск) и 1,04 раза (г. Горно-Алтайск).

Средний уровень средней заработной платы врачей и работников с высшим образованием, предоставляющих медицинские услуги, в государственной системе здравоохранения в Дальневосточном федеральном округе Российской Федерации с 2013 по 2019 г. увеличился на 90,5% и достиг к концу исследуемого периода 112,6 тыс. руб.. Наибольший уровень зарплаты в 2019 г. зарегистрирован в Чукотском АО (191,4 тыс. руб.). Наименьшая зарплата была зафиксирована в Республике Бурятия (66,4 тыс. руб.) и Забайкальском крае (69,1 тыс. руб.). Разница в уровне заработной платы в ДФО РФ достигла в 2019 г. 2,8 раза, индекс стоимости жизни в административных центрах составил 1,62 (г. Анадырь) и 0,98 раза (г. Улан-Удэ).

Согласно официальным данным, средняя зарплата медицинского персонала в РФ на текущий момент достигла целевых показателей, обозначенных в Указе Президента РФ № 597 (в 2019 г. составила 202,2,0% от среднемесячной заработной платы наемных работников для врачей). Согласно результатам исследования в Центральном, Северо-Западном, Уральском и Дальневосточном ФО разница между минимальным и максимальным значением средней заработной платы среди субъектов РФ составляет более чем 2,8 раза. В то время как в остальных ФО (Южный, Северо-Кавказский, Приволжский, Сибирский) различия между минимальным и максимальным значениями средней заработной платы колеблются от 1,2 до 1,4 раза. К 2019 г. разница между средними заработными платами наемных работников среди субъектов РФ составила более чем 4 раза. При этом в 2019 г. индекс стоимости жизни (в среднем за год, в раз-ах) в административных центрах субъектов РФ с максимальным (Чукотский АО – 191,4 тыс. руб.) и с минимальным (Республика Ингушетия – 44,6 тыс. руб.) уровнем средней заработной платы составляет 1,62 (г. Анадырь) и 0,78 (г. Магас) раза соответственно. Данный тренд характерен для всего изучаемого периода для большинства ФО (2013–2019 гг.). В 2019 г. в СФО уровень заработной платы и индекс стоимости жизни обратно пропорциональны (индекс стоимости жизни в административном центре субъекта РФ с наименьшей средней заработной платой выше, чем аналогичный показатель в субъекте РФ с наибольшей средней заработной платой), что говорит

о «критическом» дисбалансе между доходами населения и уровнем жизни в данном регионе.

Заключение

Уровень средней заработной платы является одним из показателей экономического развития региона. Исходя из этого, можно констатировать, что в настоящее время существует значительный разрыв в уровне жизни среди различных субъектов РФ. При этом индекс стоимости жизни, который является одним из показателей, расширяющих информационный и аналитический состав показателей статистики потребительских цен, не демонстрирует синхронные различия. Данный факт говорит о диспропорциях в социально-экономическом уровне развития среди субъектов РФ. Диссонанс усиливается и тем фактом, что согласно действующему законодательству медицинская помощь на всех публичных уровнях власти (федеральном, региональном и муниципальном) является бесплатной и равнодоступной, но социально-экономические условия (стоимость жизни и оплата труда) диспропорциональны между собой и неравномерны в целом по РФ. Таким образом, текущие экономические условия не способствуют равнодоступному распределению врачебных кадров по регионам.

Привязка средней заработной платы медицинских работников к средней оплате труда по соответствующему субъекту (региону) приведет к усилению кадровых диспропорций в целом по РФ. Так, в 2018 г. в рамках VI международной конференции и выставке «Оргздрав-2018. Эффективное управление медицинской организацией», В.И. Стародубов подчеркнул в своем выступлении, что выполнение «майских указов» (в том числе Указ Президента РФ № 597) «привело к кадровому диссонансу в здравоохранении». Разница между зарплатами врачей из разных субъектов РФ увеличилась в два раза, что приведет к «необоснованным кадровым перетокам». Безусловно, повышение уровня жизни медицинского персонала, а вместе с ним и престижа (имиджа) профессии через увеличение уровня заработной платы имеет положительную тенденцию.

Привязка зарплаты медицинских работников к средней заработной плате наемных работников в соответствующем регионе может привести в диспропорциям в кадровом обеспечении среди субъектов РФ. Данный фактор неминуемо окажет влияние в долгосрочной перспективе на доступность и качество медицинской помощи через снижение показателей кадрового обеспечения и «оттока» конкурентоспособных специа-

листов в регионах с низким уровнем жизни. Необходимо разработать и внедрить «региональный коэффициент» для балансировки уровня оплаты труда медицинских работников. Данный инструмент должен привести, в первую очередь, к повышению оплаты труда медицинских работников в «депрессивных» регионах тем самым снизить «переток» кадров между субъектами РФ.

Список литературы

1. Мигранова Л.А. Оплата труда в России в условиях кризиса // Научное обозрение. Серия 1. Экономика и право. 2016. № 1. С. 22–37.
2. Мигранова Л.А. Пространственная дифференциация качества жизни населения России // Научное обозрение. Серия 1. Экономика и право. 2017. № 6. С. 37–54.
3. Мигранова Л.А. Оплата труда в России и мире: сравнительный анализ // Народонаселение. 2018. Т. 21. № 3. С. 52–67.
4. Обухова О.В. Зарплаты медработников в 2017 году вырастут // Здоровоохранение. 2017. № 3. С. 42–43.
5. Стародубов В.И., Кадыров Ф.Н. Эффективный контракт в здравоохранении: возможности и риски // Менеджер здравоохранения. 2013. № 3. С. 6–15.
6. Филатов В.Н., Кадыров Ф.Н., Югай М.Т. Проблемы введения эффективного контракта в сфере здравоохранения: возможности и риски // Вестник Северо-Западного государственного медицинского университета им. И.И. Мечникова». 2014. Т. 6. № 1. С. 87–97.
7. Колесникова С.В. Эффективность использования трудовых ресурсов // Вопросы экономики и управления. 2016. № 5 (7). С. 153–154.
8. Антипенко Э.С. Аспекты понятий и закономерностей формирования и развития системы здравоохранения (размышления). М.: Спутник+, 2015, 167 с.
9. Сабанов В.И. Организация и управление деятельностью больницы: учеб. пособие. Волгоград: ВолгГМУ, 2016, 137 с.
10. Габуева Л.А. Актуальные вопросы совершенствования оплаты труда медицинских работников в условиях эффективных контрактов // Здоровоохранение. 2015. № 5. С. 104–111.
11. Ройтберг Г.Е. Медицинская организация по международным стандартам качества: практическое руководство по внедрению. М.: МЕДпресс-информ, 2018. 152 с.
12. Акишкин В.Г. Региональное здравоохранение в условиях институциональных преобразований: экономико-финансовый аспект. Волгоград: Волгогр. науч. изд-во, 2014. 276 с.
13. Духанина И.В. Персонализированная оценка труда медицинского персонала как метод повышения результативности медицинской помощи // Здоровоохранение Российской Федерации. 2016. № 3. С. 35–39.
14. Заработная плата в мире в 2016–2017 гг. Неравенство в оплате труда на предприятиях. М.: МОТ, 2017. 164 с.
15. Профессиональный союз работников здравоохранения РФ (Официальный сайт). Владимир Стародубов: «Если мы выполним майские указы, то 95% всех расходов в здравоохранении уйдут на заработную плату». [Электронный ресурс]. URL: http://www.przrf.ru/news/full/main_news/Vladimir-Starodubov-Esli-my-vypolnim-majskie-ukazy/ (дата обращения: 25.08.2020).
16. Medvestnik.ru. Владимир Стародубов: «майские указы» привели к кадровому диссонансу в здравоохранении. [Электронный ресурс]. URL: <https://medvestnik.ru/content/news/Vladimir-Starodubov-majskie-ukazy-priveli-k-kadrovomu-dissonansu-v-zdravooxranenii.html> (дата обращения: 25.08.2020).
17. Рынок труда, занятость и заработная плата [Официальный электронный ресурс Федеральной службы государственной статистики]. [Электронный ресурс]. URL: https://www.gks.ru/labor_market_employment_salaries (дата обращения: 25.08.2020).
18. Индекс стоимости жизни по отдельным городам Российской Федерации (в среднем за год, в размах). [Официальный электронный ресурс Федеральной службы государственной статистики]. URL: https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/itogi_isj-2009-2019.pdf (дата обращения: 25.08.2020).

УДК 338.45(571.620)

ИНСТРУМЕНТЫ И МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ НА ПРИМЕРЕ ХАБАРОВСКОГО КРАЯ

Шум Н.М.

*Дальневосточный институт управления – филиал РАНХиГС, Хабаровск,
e-mail: shoomnik@gmail.com*

Лесная промышленность Хабаровского края – это потенциально мощный сектор экономики в масштабе всей страны. Обеспеченность природными ресурсами, тенденция роста инвестиционной привлекательности региона, успешный опыт организации лесопромышленного производства зарубежных стран и соседних регионов позволяют считать лесную промышленность Хабаровского края максимально перспективной. Но несовершенство механизмов и методов управления в сфере лесопромышленного комплекса приводит к замедлению и остановке в развитии приоритетных направлений лесной промышленности. В данной статье рассмотрены инструменты, особенности и перспективы развития лесной промышленности во внешней экономической деятельности на примере Хабаровского края, а именно определены теоретические и методологические аспекты внешнеэкономической деятельности лесопромышленных предприятий в регионе, изложены методы изучения показателей эффективности внешнеэкономической деятельности ЛПК Хабаровского края. Объективной особенностью современного этапа развития мирового хозяйства является активное включение всех стран в международные экономические процессы. В современных условиях внешнеэкономическая деятельность лесного комплекса становится основополагающим фактором интеграции Российской Федерации в международное экономическое пространство. Это может быть обусловлено необходимостью поиска новых подходов и методов управления в развитии внешнеэкономических связей в сфере лесной промышленности с целью адаптации данного сектора к новым условиям функционирования в мировом экономическом пространстве.

Ключевые слова: ЛПК, методы управления, внешнеэкономическая деятельность, Хабаровский край

TOOLS AND METHODS FOR MANAGING FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY ON THE EXAMPLE OF THE Khabarovsk Territory

Shum N.M.

Far-Eastern institute of management – branch of RANEPA, Khabarovsk, e-mail: shoomnik@gmail.com

The forest industry of the Khabarovsk territory is a potentially powerful sector of the economy throughout the country. The availability of natural resources, the tendency to increase the investment attractiveness of the region, and the successful experience of organizing timber production in foreign countries and neighboring regions allow us to consider the forest industry of the Khabarovsk territory as the most promising. However, the imperfection of management mechanisms and methods in the timber industry leads to a slowdown and a halt in the development of priority areas of the forest industry. This article will examine the tools, features and prospects for the development of the forest industry in foreign economic activity on the example of the Khabarovsk territory, namely, the theoretical and methodological aspects of foreign economic activity of timber enterprises in the region will be determined, and methods for studying the performance indicators of foreign economic activity of the Khabarovsk territory LPC will be described. An objective feature of the current stage of development of the world economy is the active inclusion of all countries in international economic processes. In modern conditions, the foreign economic activity of the forest complex is becoming a fundamental component of the integration of the Russian Federation into the international economic space. Thus, this may be due to the need to find new approaches and management methods in the development of foreign economic relations in the forest industry in order to adapt to the new conditions of functioning in the global economic space of this sector.

Keywords: LPC, management methods, foreign economic activity, Khabarovsk territory

Хабаровский край – типичная лесистая провинция России. До начала проведения экономических реформ в России (в начале 1990-х гг.) лесопользование в Хабаровском крае характеризовалось истощением. Рыночная трансформация привела к еще большему истощению ресурсов и обострению проблем лесопользования. В данной работе анализируются методы, инструменты управления, состояние лесных ресурсов и их использование.

Охарактеризовано состояние системы лесопользования в период перехода от

централизованной экономики к рыночной и выявлены некоторые нерешенные ключевые проблемы. Было установлено, что стихийная реструктуризация лесного сектора привела к усилению его внешнеторговой ориентации и ухудшению использования лесных ресурсов. Многочисленные последовательные реорганизации системы лесопользования сделали ее запутанной и неясной. Такая ситуация негативно сказывается на эффективности управления.

Администрация Хабаровского края пытается повысить эффективность рас-

пределения лесных ресурсов между пользователями и усилить контроль за их использованием. Главные цели – продвижение, развитие лесной промышленности, обеспечение на этой основе как занятости, так и уровня жизни местного населения, увеличение бюджетного финансирования края и поддержка устойчивого использования лесных ресурсов.

Методы управления лесным хозяйством и структура управления, созданные администрацией края, отражают это намерение, однако последняя федеральная реформа управления природными ресурсами может поставить значительные препятствия на пути реализации властью своих целей.

Цель статьи: описать состояние лесных ресурсов и выделить основные экономические и управленческие проблемы современного лесного сектора Хабаровского края.

Методы исследования: статистические классификации, системный анализ, исследование операций.

Результаты исследования и их обсуждение

Являясь приоритетным видом деятельности, лесоперерабатывающий комплекс занимает одно из ведущих мест в экономике региона. В 2013 г. были произведены 1469,1 тыс. куб. м промышленной древесины, 188,4 тыс. куб. м переработанной древесины.

Лесоперерабатывающий комплекс – это экспортно-ориентированная отрасль. Основными импортерами леса Хабаровского края являются Китай, Япония, Корея. Край занимает третье место по объему экспорта древесины в Дальневосточном регионе.

Лесоперерабатывающий комплекс представлен 175 предприятиями деревообрабатывающей и перерабатывающей промышленности. Они выпускают широкую номенклатуру лесоматериалов: обрезной и необрезной брус деталей домостроения; сухой обрезной брус и детали домостроения, мебели; сухую и клееную отделку древесины. В регионе продолжается реализация приоритетных инвестиционных проектов в области освоения лесов. В Хабаровском крае активно развивается деревообрабатывающая химическая промышленность.

Компании осуществляют строительство промышленного предприятия глубокой переработки древесины с последующим получением активных ингредиентов и производят дигидрокверцетин – природный антиоксиген, выделяемый из торцевой части древесины даурской лиственницы.

Сегодня российский лесной сектор не представляет собой такого огромного и важ-

ного экономического ресурса, как это часто утверждается. Часто звучащие заявления об огромных лесных ресурсах России скорее отражают тот факт, что Россия на своей территории имеет огромную территорию, покрытую лесами, которые при определенных благоприятных условиях могут приносить доход и благосостояние. Поэтому правильнее было бы сказать, что на территории России находится актив в виде лесов, который, несомненно, может служить ресурсом для улучшения благосостояния людей. Но это не то же самое, что уравнивать существование большого лесного фонда с изобилием ресурсов.

Современные исследования показывают, что поставки древесины из США, Канады и тропических районов будут сокращаться. Российские леса недостаточно эксплуатируются и имеют потенциал для восполнения ожидаемого дефицита предложения. Однако удастся ли им это сделать на самом деле, в первую очередь зависит от того, будут ли разработаны адекватные институциональные механизмы для сглаживания выхода российского лесного сектора на этот новый рынок. В этом контексте важно подчеркнуть, что институциональные механизмы в первую очередь не следует понимать как формальные организации и формально написанные законы и нормативные акты. Институты – это «правила игры», т.е. те формальные или неформальные правила, которые де-факто используются рядом действующих лиц.

Институты можно определить «как правовые, административные и обычные механизмы для повторяющихся человеческих взаимодействий. Их основная функция заключается в повышении предсказуемости человеческого поведения. Преобладающая институциональная структура в обществе состоит из формальных и неформальных правил» (курсив в оригинале). Такая институциональная база, хорошо функционирующая, является основной предпосылкой для будущего развития российского лесного хозяйства.

В период с января по октябрь 2019 г. экспорт необработанной древесины из России в денежном эквиваленте составил около 900 млн долларов США, пиломатериалов строганых или очищенных – 3,8 млрд долларов (16,8 млн т), фанеры и аналогичных изделий из фанеры и ламинированных материалов – 967,5 млн долларов (2,3 млн куб. м), целлюлозы – 881 млн долларов (1,7 млн т), газетной бумаги – 470 млн долларов (1,02 млн т) [1].

Общая стоимость экспорта древесины и целлюлозно-бумажных изделий в стра-

ны дальнего зарубежья за указанный период составила 8,7 млрд долларов, в страны СНГ – 2 млрд долларов. Динамика изменения стоимости экспорта древесины и целлюлозно-бумажных изделий из России в страны ближнего и дальнего зарубежья представлена на рисунке.

Таким образом, более 30% экспорта древесины приходится на Дальневосточный федеральный округ, около 60% произведенной здесь древесной продукции направляется на экспорт [2].

Ведущими торговыми партнерами по экспорту древесины из Хабаровского края в 2019 г. являлись Китай и Япония [3].

В Китай из Хабаровского края экспортируются необработанные лесоматериалы (35,8% от стоимости экспорта) и лесоматериалы обработанные толщиной более 6 мм (21,7%), в Японию – лесоматериалы обработанные толщиной не более 6 мм (27,7% от стоимости экспорта). По сравнению с аналогичным периодом 2017 г. экспорт в Китай необработанных лесоматериалов увеличился на 3,3%, обработанных – на 12%; в Японию – на 6,5%. Остальные импортеры лесоматериалов 44-й группы (древесина и изделия из нее, древесный уголь) распределились следующим образом [4].

По сравнению с 2016 г. стоимость экспорта древесных материалов из Хабаровского края увеличилась более чем на 2 млн долларов, однако по сравнению с 2018 г. она уменьшилась на 130 млн долларов. При росте в разы отдельных статей экспорта Хабаровского края по сравнению с 2016 г. экспорт

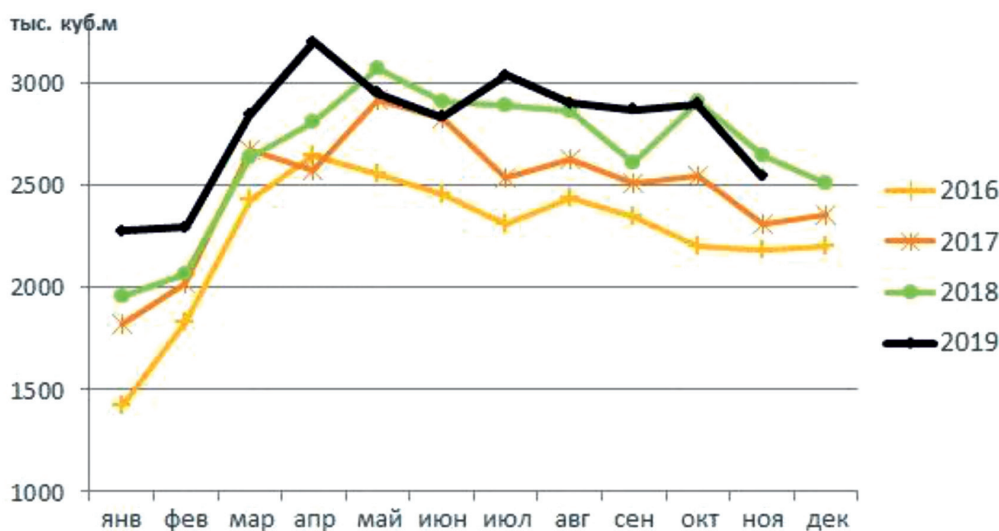
древесных материалов остался практически на одном уровне [5].

Большую часть экспорта древесины хабаровских предприятий составляет необработанный круглый лес, в лучшем случае бревна. Так, согласно таможенной статистике, в январе–сентябре 2019 г. на краю лесопромышленной группы 44 (древесина и изделия из дерева, древесный уголь) было сформировано в 362,8 млн, 48-я группа (бумага и картон, изделия из бумажной массы) – 0,1 тыс. В регион в основном импортируются лесоматериалы 48-й группы [6].

Для расширения глубокой переработки древесины требуются несколько условий: высокое качество лесных ресурсов, доступные банковские кредиты для бизнеса, возможность приобретения современных машин и оборудования для деревообработки, дешевая электроэнергия, доступный транспорт внутри страны, последовательная законодательная деятельность правительства страны, а также инновации.

Потенциал инновационного развития российского лесного хозяйства может быть реализован только с помощью инструментов государственной поддержки – Стратегии развития лесного комплекса Российской Федерации до 2030 г. (далее – Стратегия) [3].

Инструменты государственной поддержки лесного хозяйства необходимы для решения приоритетных проблем, препятствующих развитию лесного сектора. Для преодоления существующих проблем, прежде всего, необходимо использовать инструменты государственной поддержки.



Динамика изменения стоимости экспорта из РФ древесины и целлюлозно-бумажных изделий в страны ближнего и дальнего зарубежья, млрд долларов [1]

Одной из наиболее распространенных мер государственного стимулирования является льготный налоговый режим. В сфере лесного хозяйства льготы распространяются на деревообрабатывающие предприятия и промышленные кластеры, основанные на строительстве новых целлюлозно-бумажных комбинатов (например, для инвесторов в лесной промышленности Хабаровского края налог на личное имущество снижен до 0,1 %) [6].

В целях привлечения все большего числа инвесторов перечень видов деятельности, не подлежащих налогообложению, увеличивается с каждым годом. На данный момент они затрагивают компании и организации, которые вкладывают средства в развитие таких областей, как заготовка леса, обработка древесины и производство изделий из дерева и пробки, производство бумаги и изделий из бумаги.

Льготное кредитование является еще одним инструментом государственной поддержки финансового сектора. Чтобы получить кредитные льготы, необходимо обеспечить, чтобы предприятие или проект соответствовали требованиям постановления Правительства РФ от 11.10.2014 г. № 1044 «Об утверждении Программы поддержки инвестиционных проектов, реализуемых на территории Российской Федерации на основе финансирования проектов (с изменениями и дополнениями, внесенными 01.02.2008 г.)» [7]. В лесном регионе приоритетными инвестиционными проектами являются программы, направленные на создание или модернизацию лесной и лесоперерабатывающей инфраструктуры с общим объемом капиталовложений не менее 300 млн рублей.

В Хабаровском крае появится новое предприятие по переработке низкосортной древесины.

Проект предполагает использование более 3 млн куб. м низкосортной древесины и древесных отходов с дальнейшим экспортом готовой продукции в Китай. Реализовать проект планирует компания Junling (China Forestry Group Corporation), которая является одной из крупнейших корпораций в лесной промышленности Китая. В нее входят 150 предприятий по всему миру, это крупнейшая китайская промышленная корпорация с международным присутствием. Основными зарубежными партнерами являются Новая Зеландия, Россия, Канада, Юго-Восточная Азия.

Ожидается, что для запуска проекта частные инвесторы примут участие в заемном финансировании финансовых учреждений и банков Китая и России. Соинвестором

проекта может стать «Российско-китайский инвестиционный фонд регионального развития». Дальневосточное агентство по привлечению инвестиций и поддержке экспорта (АНО API) готово оказать помощь в реализации проекта.

Дальневосточное инвестиционное и экспортное агентство проводит анализ состояния лесов и определяет районы для «лесных инвестиций» в целях запуска проектов по глубокой переработке древесины.

Большинство вопросов, обсуждаемых в этом отчете, основаны на официальной и открытой информации. Однако любой, кто изучает текущую реальную экономику, в частности лесной сектор, вскоре узнает, что наряду с официальной деятельностью существует огромная теневая экономика. Фактически (по официальным оценкам) теневая деятельность составляет 40 % от общей активности в секторе. (По некоторым другим компетентным, но неофициальным оценкам эта доля составляет скорее 60–70 %.)

Получить точную информацию о лесном секторе невозможно, поэтому в настоящее время сложно описать полную и реалистичную картину ситуации в секторе, его деятельности и управления. Следует отметить, что именно в этом теневом секторе нередко встречаются звенья управления, заменяющие «пробелы» в официальных структурах управления. Основной вопрос, на который необходимо ответить в этой заключительной главе, заключается в том, в какой степени лесной сектор Хабаровского края перешел к рыночной экономике. Для оценки будет использован ряд довольно общих критериев:

- конституционные правила признаны и прозрачны;
- структура прав собственности исчерпана, т.е. частные субъекты могут приобрести собственность или, по крайней мере, получить право использовать собственность в своих собственных интересах;
- правила и положения официальных властей считаются законными и в равной степени применяются к аналогичным субъектам;
- рынок определяет цены на имущество и товары;
- принятие решений в отношении коллективного выбора и рабочих правил децентрализовано;
- частные инвесторы могут реализовать возврат своих инвестиций;
- приняты правила, направленные на предотвращение разрушения природных ресурсов;
- законные власти принимают меры против нарушений правил.

Из обсуждения в предыдущих главах должно быть очевидно, что эти критерии не полностью выполнены. Лесной сектор мог пострадать от радикальных изменений, вызванных распадом Советского Союза, и радикальная приватизация является одним из примеров, но до того, как поведение всех действующих лиц в секторе будет адаптировано к принципам, еще предстоит преодолеть значительное расстояние до рыночной экономики. Преимущество лесного сектора в Хабаровском крае по сравнению с другими регионами России заключается в том, что он функционирует в относительно стабильной региональной политической ситуации. В крае нет экстремистских политических партий и групп.

Наиболее организованной и громко звучащей партией является региональное отделение Коммунистической партии Российской Федерации (КПРФ). На последних выборах (в 1996 г.) коммунистам удалось получить 10 из 25 мест в Законодательной думе края, но это не позволило им диктовать свою волю. Таким образом, политическая ситуация в регионе характеризуется реальным плюрализмом, «консервативной» демократией и умеренной и разумной администрацией. До сих пор не было никаких крупных политических или экономических скандалов и никакого радикального «зеленого» движения. Даже финансовый кризис августа 1998 г. вызвал только банкротство филиалов «Инкомбанка». Всем региональным банкам, а также филиалам московских банков удалось продержаться.

Региональный лесной сектор поражен всеми болезнями российской экономики. Произошел резкий спад производства, отмечаются растущая неэффективность, рост безработицы, обострение социальных проблем в лесных поселках, ухудшение экологической ситуации в районах лесопользования, нарушение правил лесопользования, рост неконтролируемых отходов леса, мошенничество с ценами (в том числе на экспорт древесины) и т.д. Нет убедительных доказательств того, что руководители лесного сектора обогатились, хотя мало кто в этом сомневается.

В то же время люди, работающие непосредственно в лесах, становятся беднее. Также очевидно, что средства неофициально перераспределяются между различными уровнями и группами директоров и управляющими секторами. С этой точки зрения личные и общественные интересы в усилении управления сектором совпадают. Вот почему началась работа с целью формирования финансово-промышленных групп,

которые объединят основные предприятия лесного сектора края и обеспечат эффективное управление.

К сожалению, эта реорганизация была начата сверху и не осуществляется снизу. Поскольку нынешние проблемы хабаровского лесного сектора являются частью общих проблем всего российского общества и экономики, требуется полная санация политической, правовой и экономической ситуаций. Индивидуальные меры на региональном уровне по улучшению структуры управления недостаточны для исправления ситуации. Что можно сделать на региональном уровне с этой точки зрения? Мы предлагаем следующие общие меры.

Необходимо разработать общие цели комплексного развития лесного сектора. (Нынешнему руководству в деловых и местных администрациях не хватает перспектив, также не принимаются во внимание варианты будущего развития.)

Деятельность Лесной службы на местном уровне должна быть сосредоточена на борьбе с пожарами и их предотвращении. Думать, что лесовосстановление и управление лесами могут быть успешными без предварительного решения проблемы пожаров, бесполезно.

Деятельность по обработке древесины с применением некачественных ресурсов (по сравнению с существующей практикой) должна быть восстановлена и развита. Это может быть сделано путем создания и поддержки предприятий, использующих вторичные ресурсы и отходы. Степень использования лесного сырья должна быть увеличена, чтобы в конечном итоге достичь 80–90 % собранных объемов.

Следует признать, что такое дальнейшее развитие деревообработки может быть ключевым фактором в решении проблем, связанных с устойчивым (т.е. как экономическим, так и экологическим рациональным) лесопользованием. Фактически это может изменить применяемые в настоящее время технологии добычи лесного сырья.

Следует отказаться от сосредоточения на используемых в настоящее время технологиях сбора и обработки в пользу современного, высокоавтоматизированного и экологически чистого оборудования.

Органы государственной власти на федеральном, а также на региональном уровне должны активно поддерживать преобразование лесного сектора, как указано в вышеупомянутых общих целях, а на региональном уровне они должны поддерживать наиболее важные с экономической и социальной точек зрения предложения по улучшению лесопользования.

Такая поддержка может быть оказана в различных формах: а) реинвестирование значительной доли лесного дохода (включая налоги, взимаемые государством за лес) в модернизацию региональной системы лесопользования; б) предоставление прямых (субсидий и льготных кредитов) и косвенных привилегий (таких как налоговые и таможенные льготы, в том числе сниженные пошлины) для сектора предприятий; в) создание региональной финансовой системы, предпочтительно в форме специализированных банков, которые могли бы предоставлять кредиты лесохозяйственным единицам (лесхозам) и лесозаготовительным предприятиям. Опыт использования таких систем за рубежом (например, в Японии и Канаде) может быть полезен для реализации этих идей.

Региональный лесной сектор должен стремиться к более высокой конкурентоспособности на мировом рынке, но прежде всего на рынке северо-восточной Азии (СВА). Стратегический план по хабаровскому лесному сектору не может быть реализован без тесного сотрудничества со странами СВА.

Необходимо приложить значительные усилия для улучшения и развития законодательства, регулирующего и ограничивающего использование лесных ресурсов в регионе.

Открытый конкурс (аукционы, тендеры и т.д.) должен использоваться исключительно для распределения лесных ресурсов в Хабаровском крае.

Власти должны стремиться устанавливать минимальные цены (плату за пень) на основе рыночной стоимости региональных лесных ресурсов. Это трансформировало бы используемые в настоящее время платежи за пень из фискальной меры (эти сборы фактически являются налогом на лесные ресурсы) в экономический «индикатор», устанавливаемый на рынке и способный направлять рациональное использование лесов. (Использование административно установленных минимальных цен на лес всегда дает властям экономико-политический рычаг, который можно использовать для влияния на действия участников рынка. В этом случае, однако, это будет рычаг не для фискальной политики, а скорее для политики делового цикла. Это может также служить во благо другим областям политики, таким как экологическая политика.)

В Хабаровском крае должен быть создан преференциальный режим (с точки зрения законодательства и финансов) для стимулирования экологически обоснованных инвестиций в региональный лесной сектор.

Должен быть разработан механизм для обеспечения внедрения и использования экологически и технологически рациональных методов лесопользования.

Это может быть достигнуто за счет применения:

- правильно определенных цен на использование лесных ресурсов с учетом интересов как владельца, так и пользователя ресурса;

- обязательной и добровольной сертификации лесных товаров и услуг;

- постоянных комплексных оценок (экспертизы) использования лесных ресурсов.

Следует использовать более качественную и исчерпывающую информацию о региональных лесных ресурсах и продукции лесного сектора. Это может быть сделано путем создания системы постоянного мониторинга с применением современных научных методов. Сегодня в этой области отмечается сильное отставание. Реструктуризация существующей системы мониторинга будет очень ресурсоемкой, но без доступа к такой информации просто невозможно перенести текущие схемы использования лесов на более эффективную траекторию развития.

На данный момент проведена оценка лесных ресурсов и экспортного потенциала проекта. Планируется разработка проектной документации. Агентство окажет содействие в реализации проекта, включая поиск сырья, необходимого для реализации проекта, оформление земельных участков, получение разрешений на строительство, покупку строительной площадки. В качестве одной из площадок для размещения производства рассматривается Хабаровский край.

Кроме того, требования сегодняшнего дня – это уже не бумажные карты и планшеты, а создание электронной информационной среды, обеспечивающей оперативное предоставление достоверной информации.

Агентство оценивает состояние лесов Хабаровского края для запуска проекта по строительству целлюлозно-бумажного комбината в Амуре. Мощность предприятия составит 500 тыс. т сульфатной целлюлозы в год. При реализации проекта инвесторы создадут около 2 тыс. рабочих мест. В качестве основного заинтересованного лица с китайской стороны выступает компания China Paper. Общая сумма заявленных инвестиций составляет 1,5 млрд долларов.

Инвентаризация свободных от аренды лесных площадей в Бурятии и Забайкалье будет проведена в ближайшее время.

Дальневосточное агентство по инвестициям и экспорту разрабатывает интернет-

сервис, который повысит инвестиционную привлекательность лесной отрасли за счет устранения административных барьеров и использования современных технологий, в том числе систем космического мониторинга, программного обеспечения для анализа данных.

В ряде регионов предусмотрены государственные субсидии на производство и реализацию продукции глубокой переработки древесины. Финансовую поддержку получают и предприятия Дальнего Востока. Постановлением Правительства Российской Федерации от 05.12.2014 г. № 1319 установлены правила предоставления субсидий лесоперерабатывающим предприятиям, участвующим в реализации приоритетных инвестиционных проектов [4].

В 2017 г. возмещение затрат по программе составило 1,3 млрд рублей, а в 2018 г. плановая финансовая поддержка была установлена на уровне 700 млн рублей. Субсидирование лесоперерабатывающих предприятий Дальневосточного федерального округа позволит повысить конкурентоспособность и инвестиционную привлекательность лесной отрасли региона, а также будет способствовать строительству сопутствующей инфраструктуры и созданию дополнительных рабочих мест.

До конца года правительство подготовит стратегию развития российской лесной отрасли до 2030 г. Ее цель – решить проблемы, которые в настоящее время имеются в лесопользовании, стимулировать инвестиции в лесное хозяйство (хотя сегодня в России уже действует самая низкая ставка платежей за 1 куб. м добытой древесины) и увеличить выпуск высокоценной продукции.

Необходимо доработать лесное законодательство, чтобы изменения в нем позволили предприятиям, занимающимся глубокой переработкой древесины, получать лесные участки без аукциона, на основе лесных конкурсов. Однако такой механизм выделения лесных участков без аукциона и с 50%-ной скидкой на арендную ставку за пользование лесными ресурсами уже несколько лет активно продвигается Минпромторгом для приоритетных инвестиционных проектов.

Минпромторг активно поддерживает создание промышленных кластеров в рамках реализации Закона «О промышленной политике» [1, 8]. В Хабаровском крае планируется создать Дальневосточный лесопромышленный кластер, в который войдут около 20 участников (ВЭФ подписал намерение о его создании).

Транспортная группа FESCO сообщает, что расширяет географию внутренних

экспортных услуг и запустила регулярный контейнерный поезд из Хабаровского края в Харбин (провинция Хэйлунцзян, Китай) через пограничный пункт Гродеково (Приморский край) / Суйфэньхэ (Китай).

Поезд будет отправляться со станции Мылки (Хабаровский край) два раза в месяц, в дальнейшем планируется увеличить количество рейсов до четырех в месяц. Общее время, проведенное в пути, составляет 10 дней. Услуга в основном используется для перевозки продукции лесопромышленного комплекса.

Первый поезд, состоящий из 36 40-футовых контейнеров, загруженных лесоматериалами, прибыл на станцию Суйфэньхэ в середине августа, где их перегрузили на колею 1435 и отправили в пункт назначения Харбин.

Развитие международных внутренних маршрутов является частью стратегии по увеличению объемов внутренних контейнерных перевозок. В настоящее время для клиентов FESCO доступно 24 международных внутренних сообщения.

Также дальнейшее развитие переработки и повышение рентабельности в отрасли будут связаны с созданием высокодоходного производства на основе международной кооперации. Организация таких производств должна осуществляться совместно с иностранными инвесторами. Для создания этих условий в июне 2016 г. правительство Хабаровского края и провинция Цзилинь (КНР) подписали соглашение о взаимном сотрудничестве [9].

Из-за непоследовательности законодательной деятельности на государственном уровне, ориентированной только на запретительные меры и повышение различных налогов на бизнес, инвестиционная привлекательность лесного комплекса на Дальнем Востоке приближается к нулю. Значительная часть инвесторов отказалась от идеи инвестирования в лесной бизнес в ожидании запрета на вывоз круглого леса, объявленного в 2019 г., а также повышения пошлины на вывоз необработанного леса до 60–80%.

Выводы

Экспорт лесоматериалов региона почти полностью состоит из необработанной древесины и пиловочников общей стоимостью 324,6 млн долларов, что составляет 87% от общего объема экспорта древесины. Причины такой ситуации в лесной отрасли региона очевидны, одна часть характерна для всей экономики современной России, а другая крайне специфична. Инструменты государственной поддержки лесного комплекса необходимы для решения приоритетных

задач, которые тормозят развитие лесной отрасли. Для преодоления существующих проблем в первую очередь следует использовать инструменты государственной поддержки.

Из четырех крупных лесопромышленных проектов в крае успешно сейчас работает лишь холдинг RFP Group. Остальные компании по разным причинам находятся на грани банкротства.

Федеральные власти рассчитывают, что доля лесопромышленного комплекса в экономике Дальнего Востока вырастет с 1,5% до 5% к 2025 г., т.е. более чем в 3 раза. В настоящий момент такой план выглядит абсурдно.

Китайские пилорамы уже появились практически возле каждого поселка по БА-Мовской ветке. «Лесная экспансия» гостей из Поднебесной не дает ничего экономике Хабаровского края, а вот минусов хватает. Достаточно сказать, что все отходы деревообработки (щепа, кора, опилки) китайцы выбрасывают, хотя их можно было бы использовать в дальнейшем производстве.

Нужен комплексный государственный подход, направленный не на запреты, а с учетом особенностей лесной отрасли страны в целом, Дальнего Востока в отдельности и Хабаровского края в частности. Необходимо разработать региональные правила заготовки древесины, о чем неоднократно напоминало научное сообщество, потому что в общероссийском документе не учтены все особенности заготовки леса, присущие дальневосточным регионам.

Список литературы

1. Постановление Правительства РФ от 11 октября 2014 г. № 1044 «Об утверждении Программы поддержки инвестиционных проектов, реализуемых на территории Российской Федерации на основе проектного финансирования (с изм. и доп. от 01.02.2018) // СПС «Консультант-Плюс». [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_169755 (дата обращения: 07.05.2020).
2. Дальневосточная таможенная служба. Справочные и аналитические материалы. Хабаровский край. [Электронный ресурс]. URL: <http://dvtu.customs.ru/folder/147036> (дата обращения: 07.05.2020).
3. Головачев С.А. Стратегия экспортного позиционирования лесного комплекса Хабаровского края на внешних рынках // Состояние лесов и актуальные проблемы лесопромышленности: материалы Всерос. конф. с междунар. участием. Хабаровск: ДальНИИЛХ, 2013. С. 17–20.
4. Специальные программы по поддержке экспорта // Российский экспортный центр. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.exportcenter.ru/services/subsidirovanie/> (дата обращения: 07.05.2020).
5. Инновационный территориальный лесопромышленный кластер Хабаровского края «ПоморИнновалес» // Карта кластеров России. [Электронный ресурс]. URL: <http://clusters.monocore.ru/cluster/148> (дата обращения: 07.05.2020).
6. Инструменты развития промышленных кластеров: алгоритм создания, требования, меры поддержки // Высшая школа экономики. [Электронный ресурс]. URL: <https://cluster.hse> (дата обращения: 07.05.2020).
7. Реестр промышленных кластеров // Минпромторг РФ. [Электронный ресурс]. URL: https://www.gisip.ru/reg_clusters (дата обращения: 07.05.2020).
8. Постановление Правительства РФ от 11 октября 2014г. № 1044 «Об утверждении Программы поддержки инвестиционных проектов, реализуемых на территории Российской Федерации на основе проектного финансирования (с изм. и доп. от 01.02.2018) // СПС «Консультант-Плюс». [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_169755/ (дата обращения: 07.05.2020).
9. Управление лесами Хабаровского края. [Электронный ресурс]. URL: https://les.khabkrai.ru/Forest_Information/Obschedostupnaya-informaciya (дата обращения: 07.05.2020).