

Журнал основан в 1918 г.

УЧЕНЫЕ ЗАПИСКИ
КРЫМСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО
УНИВЕРСИТЕТА имени
В. И. ВЕРНАДСКОГО.
ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Научный журнал

Том 1 (67). № 3

Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского
Симферополь, 2015

ISSN 2413-1644

Свидетельство о регистрации средства
массовой информации – ПИ № ФС77-61827 от 18 мая 2015 года

**Редколлегия журнала Ученые записки Крымского федерального
университета имени В. И. Вернадского. Экономика и управление»**

Никитина М. Г. – д-р экон. наук, д-р геогр. наук, проф., главный редактор;
Апатова Н. В. – д-р экон. наук, д-р пед. наук, проф.;
Воронина Т. В. – д-р экон. наук, проф.;
Звонова Е. А. – д-р экон. наук, проф.;
Кирильчук С. П. – д-р экон. наук, проф.;
Климчук С. В. – д-р экон. наук, проф.;
Нижегородцев Р. М. – д-р экон. наук, проф.;
Онищенко К. Н. – д-р экон. наук, проф.;
Панков Д. А. – д-р экон. наук, проф., Республика Беларусь;
Подсолонко Е. А. – д-р экон. наук, проф.;
Ротанов Г. Н. – д-р экон. наук, проф.;
Симченко Н. А. – д-р экон. наук, проф.;
Скоробогатова Т. Н. – д-р экон. наук, проф.;
Солодовников С. Ю. – д-р экон. наук, проф., Республика Беларусь;
Сурнина К. С. – д-р экон. наук, проф.;
Тимиргалеева Р. Р. – д-р экон. наук, проф.;
Цехла С. Ю. – д-р экон. наук, проф.

Ответственный секретарь – Мираньков Д. Б.

**Печатается по решению Ученого совета Крымского федерального
университета имени В. И. Вернадского, протокол № 16 от 23 ноября 2015 г.**

Подписано в печать 24.11.2015. Формат 70x100 1/16
9,5 усл. п. л. 7,9 уч.-изд. л. Тираж 50. Заказ № 30.
Отпечатано в издательском отделе КФУ,
пр. Академика Вернадского, 4, г. Симферополь, 295007
<http://sn-ecoman.cfuv.ru>

© Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского, 2015 г.

УДК: 339.92

ОЧЭС: ТЕНДЕНЦИИ, ПРОБЛЕМЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ

Бабашина А. С., Никитина М. Г.

Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского, Симферополь, Российская Федерация

E-mail: annababashyna@gmail.com

В статье на примере Организации Черноморского экономического сотрудничества рассматривается процесс интеграции в Черноморском регионе, противоречия и конфликты, препятствующие сближению экономик стран-участниц, затрагивается вопрос перспектив и потенциала сотрудничества. **Ключевые слова:** региональная интеграция, Черноморский регион, ОЧЭС, Россия в ОЧЭС.

ВВЕДЕНИЕ

Современные международные отношения характеризуются углублением интеграции на уровне регионов мира. Отражением этой тенденции международного экономического сотрудничества и стала Организация Черноморского экономического сотрудничества (ОЧЭС).

Повсеместное распространение и активизация региональных интеграционных процессов свидетельствует об определенной их необходимости и целесообразности для стран-участниц. Так, «государства, объединенные в региональные группировки, могут эффективнее отстаивать свои интересы» [7, с. 24], региональная интеграция «становится эффективным механизмом создания гибких межгосударственных связей, способных переориентировать отношения между бывшими соперниками и создать площадки для сотрудничества в различных сферах общественной жизни» [3, с. 20], «объединение государств по региональному признаку позволяет противостоять современной «несправедливой глобализации», выгоды от которой распределяются неравномерно и, как правило, преимущественно в пользу наиболее развитых государств» [2, с. 34]. Однако наряду с позитивными последствиями процесс региональной интеграции обуславливает возникновение различных политических, социальных и экономических противоречий и негативных явлений, проявивших себя и в процессах интеграции ОЧЭС. Поэтому исследование обладает нарастающей актуальностью в плане выявления их причинной обусловленности, закономерностей и возможностей оптимального развития.

Степень изученности проблемы. Теоретическим и практическим аспектам региональной интеграции в рамках ОЧЭС посвящены работы М. Г. Никитиной [7], Э. Д. Эшбы [14], В. М. Юрченко [15], Д. Б. Миранькова [6], С. Тэлеке [1], Г. Б. Липартелиани [5], Л. Н. Величко [3], О. Н. Бабуриной [2] и других отечественных и зарубежных специалистов. Однако события 2015–2016 годов заставляют по-новому смотреть на характер текущего и перспективность дальнейшего взаимодействия между странами-участницами ОЧЭС.

Целью исследования является изучение экономического развития Организации Черноморского экономического сотрудничества, определение основных

проблемных моментов, которые тормозят развитие организации, а также поиск возможных перспектив развития в будущем.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

Организация Черноморского экономического сотрудничества была основана 25 июня 1992 года для развития кооперации в Черноморском регионе, о чем в Стамбуле была подписана соответствующая декларация. 5 июня 1998 года на Саммите ЧЭС в Ялте был подписан устав этой организации. После его ратификации странами-участницами он вступил в силу 1 мая 1999 года, и, таким образом, начался новый этап существования ЧЭС как «полноформатной региональной международной организации, наделенной правовым статусом и четко определенными функциями» [15, с. 74].

На данный момент в состав организации входит 12 стран, а именно: Албания, Армения, Азербайджан, Болгария, Грузия, Греция, Молдавия, Румыния, Россия, Турция, Украина, Сербия. Географическое положение стран-участниц указывает на то, что не обязательно иметь непосредственную границу с Черным морем для вступления в ОЧЭС. Тем не менее в прошениях о членстве со стороны Черногории и Республики Кипр было отказано [1, с. 24–25]. Страны и международные организации, имеющие статус наблюдателя: Египет, Австрия, Беларусь, Хорватия, Чехия, Германия, Израиль, Италия, Польша, Словакия, Тунис, США, Международный Черноморский клуб, Секретариат Энергетической хартии, Комиссия Черного моря, Комиссия Европейского союза.

ОЧЭС как международная организация создавалась с целью помощи странам Черноморского региона в адаптации к происходящим в мире процессам и стремительным переменам, охватывая новые области сотрудничества и углубляя его в уже существующих областях [12]. Основные направления взаимодействия в рамках ОЧЭС затрагивают различные сферы, такие как сельское хозяйство, наука и техника, туризм, торговля и экономическое развитие, транспорт, культура, охрана окружающей среды и т. д. [8].

Несмотря на широкий спектр сфер сотрудничества, в силу различий исторического, экономического, политического характера, между странами-участницами ОЧЭС существует множество разногласий. На основании трудов ряда авторов [7, с. 93; 1, с. 27–29; 14, с. 46] можно выделить дезинтеграционные факторы ОЧЭС экономического и историко-политического характера.

Так, к основным препятствиям на пути к интеграции ОЧЭС экономического характера относятся:

1. Неравномерность экономического развития стран-участниц. Исходя из приведенного графика состояния ВВП на душу населения (рис. 1), видно, что лучшие позиции по данному показателю занимают Греция (72 позиция из 230 стран мира на 2015 год), Россия (79 позиция), Румыния (86 позиция), худшие – Армения (144 позиция), Украина (148 позиция), Молдавия (170 позиция). Очевидно, что подобного рода диспропорции в экономическом развитии стран-участниц тормозят экономическую и политическую интеграцию в рамках ОЧЭС. Также следует отметить в целом довольно низкие позиции государств-членов ОЧЭС в рейтинге

ОЧЭС: ТЕНДЕНЦИИ, ПРОБЛЕМЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ

стран мира по ВВП на душу населения, что свидетельствует о наличии экономических проблем и нестабильности даже в тех странах, показатели которых лучше относительно других стран – участниц ОЧЭС.

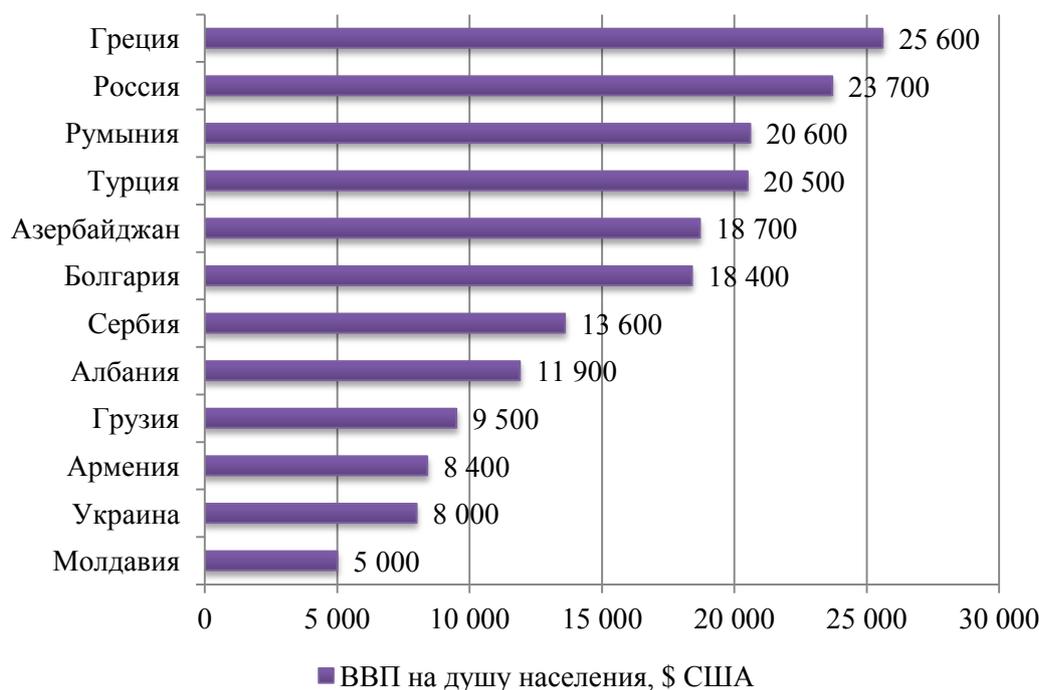


Рис. 1. ВВП на душу населения стран – участниц ОЧЭС, 2015 г. (доллары США)

Источник: составлено авторами по материалам [10].

2. Отсутствие диверсификации экономики некоторых стран – участниц ОЧЭС не только сдерживает государства в реализации своего экономического потенциала, но и тормозит процесс интеграции в рамках ОЧЭС. Так, для Российской Федерации и Азербайджана характерно преобладание доли минеральных ресурсов в экспорте, основу которых составляют нефть и газ (более 70 % в товарной структуре экспорта) [11, 13]. Украина в основном специализируется на экспорте продукции АПК, а также продукции черной и цветной металлургии, 37 % и 22 % соответственно [4].

Препятствия на пути к интеграции ОЧЭС политического и исторического характера:

1. Выбор странами-участницами ОЧЭС различных по специфике векторов экономического развития, связанный с историческим развитием того или иного государства. Так, Россия в большей степени ориентирована на интеграцию в рамках ЕАЭС, БРИКС, АТЭС, ШОС, партнерство с АСЕАН, что свидетельствует о выборе евроазиатского вектора развития. Проевропейский и проамериканский векторы развития характерны для большинства остальных стран – участниц ОЧЭС. Греция, Болгария, Румыния являются членами ЕС, Турция, Албания, Сербия – кандидаты на вступление в ЕС (подали заявки), Азербайджан, Армения, Грузия, Молдавия,

Украина являются участниками проекта ЕС «Восточное партнерство», Албания, Болгария, Греция, Румыния, Турция являются государствами-членами НАТО, в то время как Россия и Армения – члены ОДКБ. Очевидно, что при подобного рода разнонаправленности ориентиров региональной интеграции 12 стран-участниц довольно проблематична выработка и поддержание единства во взаимодействии.

2. Неурегулированные конфликты между государствами-членами ОЧЭС, обусловленные исторически сложившимися отношениями между государствами, а также недавними событиями в Черноморском регионе, а именно:

- Геноцид армян: привел к затяжному конфликту между Турцией и Арменией;
- Карабахский конфликт: перерос рамки локальной проблемы Нагорного Карабаха, превратившись в открытую межнациональную конфронтацию между Арменией и Азербайджаном; сложившаяся ситуация также привела к конфликту между Турцией и Россией [1, с. 28];
- Приднестровский конфликт: негативно сказался на отношениях между Россией, Украиной и Молдавией;
- Грузино-абхазский конфликт: привел к конфронтации России и Грузии;

К числу вышеназванных, относительно давних затяжных конфликтов присоединились недавние события, обостряющие отношения между странами-участницами ОЧЭС:

- Присоединение Крыма к Российской Федерации: 16 марта был проведен референдум о статусе Крыма, на основании результатов которого была в одностороннем порядке провозглашена независимая Республика Крым, подписавшая с Россией договор о вхождении в состав РФ [9], что усугубило конфликт Украины и России;

- Российско-турецкий конфликт: 24 ноября 2015 года турецкий истребитель F-16 сбил российский бомбардировщик Су-24, выполнявший бомбардировку объектов вблизи сирийско-турецкой границы, в ответ Россией были введены санкции против Турции. Так, согласно указу Президента Российской Федерации В. В. Путина «О мерах по обеспечению национальной безопасности России и защите граждан России от преступных и иных противоправных действий и о применении специальных экономических мер в отношении Турции» временно вводятся:

- а) запрет или ограничение внешнеэкономических операций, предусматривающих ввоз на территорию Российской Федерации отдельных видов товаров, страной происхождения которых является Турецкая Республика;

- б) запрет или ограничение для организаций, находящихся под юрисдикцией Турецкой Республики, на выполнение (оказание) ими отдельных видов работ (услуг) на территории Российской Федерации;

- в) запрет для работодателей на привлечение с 1 января 2016 года работников из числа граждан Турции [9].

Также отменен с 1 января 2016 года безвизовый режим между Россией и Турцией; туроператоры прекратили продажу туристических туров для граждан России в Турцию.

Очевидно, что сложившиеся конфликтные ситуации между странами-участницами ОЧЭС не гарантируют стабильного экономического и политического

ОЧЭС: ТЕНДЕНЦИИ, ПРОБЛЕМЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ

развития региона, более того, ставят под вопрос продуктивность дальнейшего сотрудничества в рамках организации.

Основными предпосылками к созданию стабильного регионального сотрудничества является, во-первых, культурно-историческое, экономическое, политическое сходство интегрирующихся стран, во-вторых, активный товарооборот, плодотворное экономическое сотрудничество между странами-участницами интеграционной группировки. В случае с ОЧЭС не наблюдается ни того, ни другого.

Разнородность по этноконфессиональному составу, отличное друг от друга историческое формирование государств-членов ОЧЭС, несовпадающие по специфике векторы экономического и политического развития, выбранные странами-участницами ОЧЭС, вызывает обилие конфликтов, дополняющихся «низким уровнем координации усилий» входящих в эту зону государств и «борьбой за лидерство в регионе» [14, с. 46]. Немаловажен также и тот фактор, что страны различны по уровню экономического развития, что усложняет достижение каких-либо договоренностей между 12 странами-участницами ОЧЭС.

Вторую предпосылку к формированию устойчивого интеграционного взаимодействия рассмотрим на примере товарооборота Российской Федерации с некоторыми странами-участницами ОЧЭС (кроме Сербии, Албании) за аналогичные периоды 2009–2016 гг. Из графиков видно, что основными экономическими партнерами России выступают Украина и Турция (рис. 2), доля остальных стран в общем товарообороте Российской Федерации незначительна (рис. 3). В целом прогноз по поводу дальнейшего развития внешней торговли Российской Федерации со странами – участницами ОЧЭС неутешителен, поскольку Турция и Украина – основные экономические партнеры России в организации, товарооборот с которыми на фоне происходящих геополитических событий значительно сократился, а доля остальных стран – партнеров России по ОЧЭС в общем товарообороте в среднем за аналогичные периоды 2009–2016 гг. суммарно не превышает и 3 % (табл. 1).

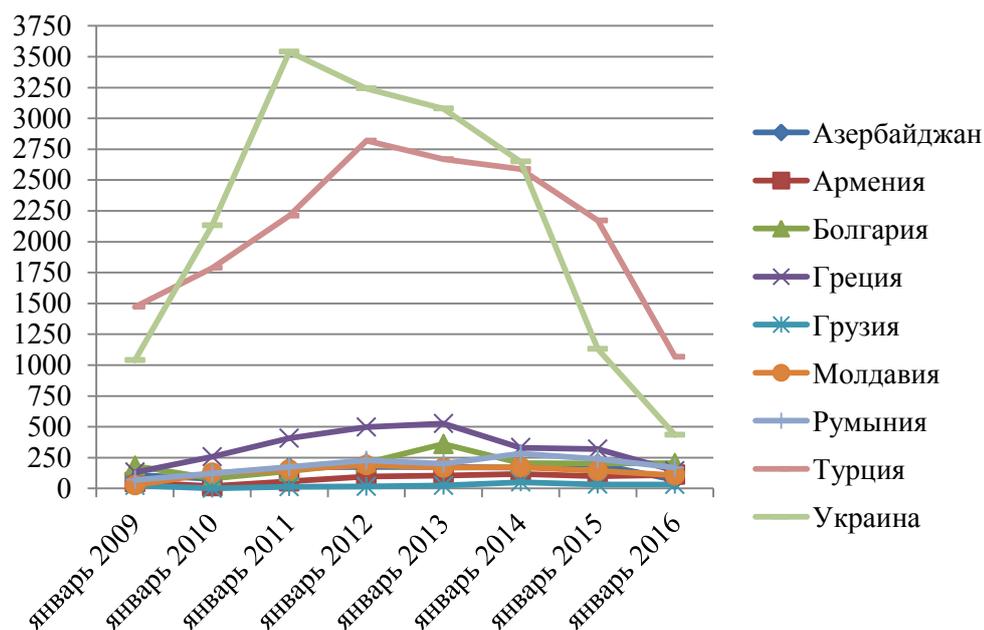


Рис. 2. Товарооборот Российской Федерации с основными странами – партнерами по ОЧЭС, январь 2009– 2016 гг. (млн долларов США)

Источник: составлено авторами по материалам [13].

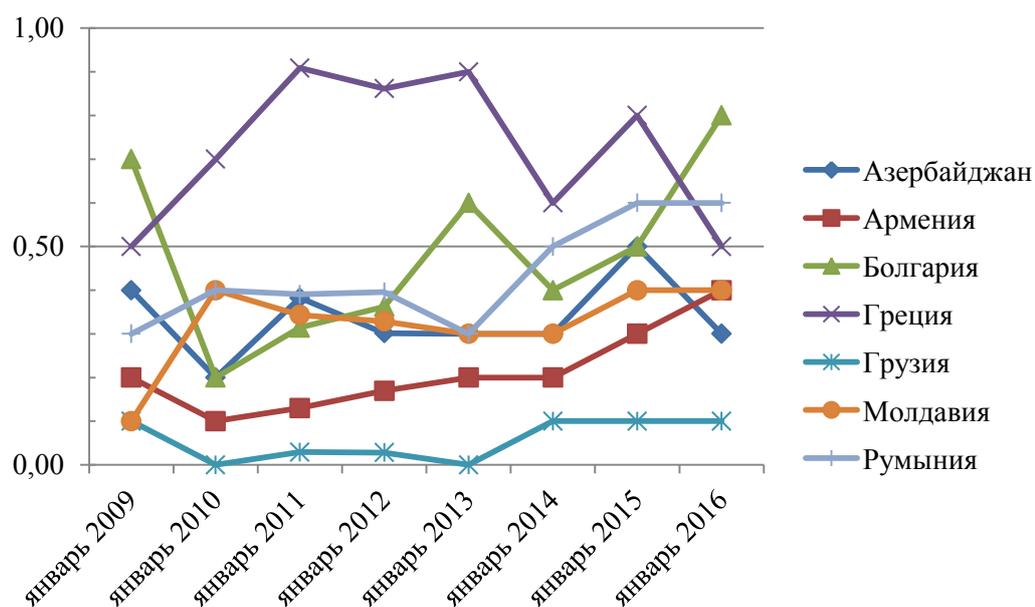


Рис. 3. Доля в общем товарообороте Российской Федерации некоторых стран – членов ОЧЭС, январь 2009–2016 гг. (%)

Источник: составлено авторами по материалам [13].

Таблица 1.

Доля в общем товарообороте Российской Федерации некоторых стран–
участниц ОЧЭС, январь 2009–2016 гг. (%)

	янв. 2009	янв. 2010	янв. 2011	янв. 2012	янв. 2013	янв. 2014	янв. 2015	янв. 2016	Ср. знач.
Азербайджан	0,40	0,20	0,38	0,30	0,30	0,30	0,50	0,30	
Армения	0,20	0,10	0,13	0,17	0,20	0,20	0,30	0,40	
Болгария	0,70	0,20	0,31	0,36	0,60	0,40	0,50	0,80	
Греция	0,50	0,70	0,91	0,86	0,90	0,60	0,80	0,50	
Грузия	0,10	-	0,03	0,03	0,00	0,10	0,10	0,10	
Молдавия	0,10	0,40	0,34	0,33	0,30	0,30	0,40	0,40	
Румыния	0,30	0,40	0,39	0,40	0,30	0,50	0,60	0,60	
Сумма	2,30	2,00	2,50	2,45	2,60	2,40	3,20	3,10	2,57

Источник: рассчитано авторами по материалам [13].

ВЫВОДЫ

В декларации, принятой по итогам ялтинского саммита, лидеры стран ОЧЭС констатировали, что в XXI в. роль Черноморского региона, как с точки зрения мировой политики, так и с точки зрения глобальной экономики, существенно возрастет. Фактически это было заявление о намерении превратить Черное море в зону стабильности и процветания [8]. Однако текущие геополитические события и социально-экономическая ситуация, сложившаяся в регионе, привели к фактическому отсутствию каких-либо предпосылок к реализации устойчивой региональной интеграции в рамках ОЧЭС.

Список литературы

1. Teleke S. Black Sea Economic Cooperation (BSEC) towards Political and Economic Integration // The Journal of Global Development and Peace, СТ, 2012. №2. Р. 22–32.
2. Бабурина О. Н. Черноморское экономическое сотрудничество как фактор роста экономики Краснодарского края: транспортный и туристский аспекты // Региональная экономика: теория и практика, 2013. № 46. С. 34–40
3. Величко Л. Н. Модели региональной интеграции в Черноморском регионе на современном этапе: проблемы институализации // Исторические науки и археология, 2015. № 4. С. 20–26
4. Государственная служба статистики Украины URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
5. Липартелиани, Г. Б. ОЧЭС: Проблемы становления и основные противоречия // Власть, 2012. № 5. С. 155–157
6. Мираньков, Д. Б. ОЧЭС: развитие региональной транспортной инфраструктуры // Ученые записки Крымского федерального университета имени В.И. Вернадского. Экономика и управление, 2012. Том 25 (64). № 3. С. 153–158
7. Никитина, М. Г. Геоэкономическая стратегия Украины в контексте Причерноморской интеграции: Монография. Симферополь, 2011. 265 с.
8. Официальный сайт ОЧЭС. URL: <http://www.bsec-organization.org/Pages/homepage.aspx>,
9. Официальный сайт Президента РФ. URL: <http://www.kremlin.ru/>

10. Официальный сайт ЦРУ. URL: <https://www.cia.gov/>
11. Портал внешнеэкономической информации Министерства экономического развития РФ. URL: <http://www.ved.gov.ru/>
12. Устав ОЧЭС. URL: <http://www.bsec-organization.org/documents/LegalDocuments/statutory/charter/Download/CHARTER%20web%20080630.pdf>,
13. Федеральная таможенная служба. URL: <http://www.customs.ru/>
14. Эшба Э. Д. Региональное сотрудничество на Черном море: достижения, проблемы, перспективы // Вестник МГИМО Университета, 2013. № 6. С. 42–48
15. Юрченко В. М. Информационная безопасность России в Черноморском регионе // Власть, 2009. № 4. С. 73–76

Статья поступила в редакцию 09.11.2015

УДК 332.122

МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ РЕГИОНА

Боровская Л. В.

*Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского, Симферополь, Российская Федерация
blv7@list.ru*

В работе рассмотрена система методологических принципов регионального управления, проведена классификация форм и методов управления социально-экономическим развитием в регионе, определены эффективные методы административного регулирования, выявлено, что административные методы управления однозначны, не допускают существенных отклонений и требуют обязательного выполнения, экономические же методы дают возможность выбора экономической стратегии.

Ключевые слова: социально-экономическое развитие региона, региональная экономика, административные методы управления, муниципалитет.

ВВЕДЕНИЕ

Управление региональным развитием осуществляется с помощью разнообразных стратегий, программ, конкретных действий и каких-то определенных единоразовых управленческих решений, с помощью которых стимулируется развитие экономики региона, создаются новые рабочие места, расширяются возможности для различных видов экономической активности, которые являются приоритетными для региона в данный момент времени.

Если говорить о наиболее действенных инструментах управления региональным развитием, то к их числу можно отнести стратегическое управление и региональный маркетинг.

В ходе исследования были использованы идеи и концептуальные подходы к формированию рыночных механизмов, содержащиеся в трудах Л. Абалкина, А. Аганбегяна, А. Анчишкина, В. Андрианова, О. Брагинского, А. Илларионова, В. Кудрова, Д. Львова, Э. Савинского, С. Шаталина и других

Большое значение в методологическом плане имели работы в области региональной экономики и социально-экономической сферы А. Бабича, Е. Бутко, В. Воротилова, А. Гранберга, Т. Данько, Е. Жильцова, А. Игутина, С. Кузнецова, В. Лексина, О. Литовки, Ю. Морозова, Н. Некрасова, А. Петрова, В. Полозова, В. Рохчина, И. Сигова, Е. Слуцкого, Р. Шнипера, Л. Якобсона и других.

Среди зарубежных публикаций региональным проблемам, теории общественного блага, «человеческого капитала», социальной эффективности посвящены труды Д. Трейсона, Д. Гэлбрейта, Э. Доллана, В. Леонтьева, Н. Макрэ, Р. Макконнелла, М. Мескона и других [1].

Информационную базу исследования составили статистические материалы по отраслям социально-экономической сферы территорий РФ, методические рекомендации министерств и ведомств, законы РФ, Указы Президента РФ, Постановления Правительства РФ и другие.

Целью данной статьи является определение современных методов управления социально-экономическим развитием региона.

Объектом исследования выступает социально-экономическое развитие региона, предметом исследования – управление социально-экономическим развитием региона.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

Высокая эффективность, а иногда даже необходимость осуществления стратегического управления и планирования доказаны годами хозяйственной практики. Стратегическое планирование преследует цель, в первую очередь, повысить уровень благосостояния населения в регионе и создать условия для его дальнейшего роста.

При управлении социально-экономическим развитием региона важно понимать, что, во-первых, регион – это сложная система, во-вторых, каждый элемент, составляющий региональную систему, для своего управления требует разработки специфического механизма управления, и, в-третьих, эти механизмы не должны противоречить друг другу [3].

Рассмотрим систему методологических принципов регионального управления.

1. Принцип использования региональных преимуществ в территориальном распределении труда.

В основе системы управления социально-экономическим развитием региона должен лежать принцип использования социально-экономического и природно-климатического потенциала региона. Использование природно-климатических и социально-экономических преимуществ региона в территориальном разделении труда, должно способствовать комплексному развитию региональной экономики. Результатом действия этого принципа является агломерационный эффект в строительстве и реконструкции, который проявляется в активизации использования возможностей, порождаемых территориальной близостью промышленных предприятий. В результате этого также возникают предпосылки создания и использования межотраслевых производств, специализирующихся на обслуживании всей промышленности региона не зависимо от ведомственной подчиненности. В данном случае в результате специализации и кооперации, продукция производится с меньшими издержками, происходит экономия транспортных затрат.

Весь комплекс территориальных ресурсов, имеющихся в данном регионе должен эффективно использоваться как в каждой отрасли отдельно, так и путем внутри регионального перераспределения, при этом перераспределение должно осуществляться в пользу тех отраслей, которые показывают наибольшую эффективность использования ресурсов.

2. Принцип целевого управления. Социально-экономическое развитие региона имеет определенные цели, как указывалось в п. 1.1. Логично, что управление социально-экономическим развитием региона должно быть направлено на достижение этих целей, что в итоге приведет к реализации главной цели – росту уровня жизни населения на основе повышения конкурентоспособности региона в

целом и последовательного перехода регионального хозяйства на режим саморазвития. При этом важно, чтобы цель развития региона была количественно четко определенной, конкретной и зафиксированной по срокам достижения.

3. Принцип объединения интересов всех структур, принимающих участие в региональном воспроизводственном процессе. Безусловно, в процессе регионального воспроизводства участвуют большое количество структур, имеющих каждая свои интересы и возможно, что интересы одних структур могут противоречить другим. Поэтому при организации механизма управления процессом воспроизводства необходимо создавать условия, при которых достигался бы оптимальный баланс интересов всех взаимодействующих структур.

4. Принцип самофинансирования. Данный принцип основывается на том, что развитие региона должно осуществляться в первую очередь за счет собственных финансовых средств, то есть тех доходов, которые образуются на территории региона как результат хозяйственной деятельности.

5. Принцип экономической самостоятельности предполагает существование в регионе различных форм собственности и экономической самостоятельности их собственников. Принцип экономической самостоятельности обуславливает свободу экономического механизма от директивного вмешательства государства в процесс социально-экономического развития региона. Для обеспечения этого принципа необходимо четкое закрепление границ полномочий и функций между различными уровнями власти, определение четких «правил игры» всех субъектов хозяйствования и региональных структур.

6. Принцип зависимости эффективности экономического развития региональной экономики и формирования ресурсной базы социального и общеэкономического развития региона. Успешное развитие региональной экономики сегодня должно быть основой для социально-экономического прогресса региона, стимулировать развитие экономики и рост ее эффективности в будущем.

7. Принцип ответственности за реализацию функций управления.

Сочетание всех вышеперечисленных принципов создаст предпосылки формированию устойчивой и надежной системы управления социально-экономическим развитием региона. Выбор же конкретных инструментов и методов управления определяется именно сформированной на этой основе системой управления, закрепленной в законодательных и нормативно-правовых актах.

Перейдем к основным характеристикам форм и методов управления социально-экономическим развитием в регионе. Итак, как уже было указано выше, формы и методы управления социально-экономическими процессами определяются общегосударственной экономической политикой, а также внутренней социально-экономической политикой региона. В зависимости от признаков, которые кладут в основу классификации, можно выделить такие группы методов регионального управления:

1. По форме проявления на рыночные процессы – прямые и не прямые (косвенные).

2. По широте оказываемого влияния – общеэкономические и выборочные (селективные).

3. По каналам влияния – экономические и административные.

4. По формам реализации – налоговые, бюджетные, денежно-кредитные, антимонопольные, ценовые, внешнеэкономические, институциональные.

Рассмотрим основные формы прямого и непрямого влияния на региональное развитие [4]. К числу прямых методов относят:

- бюджетное финансирование экономических и социальных программ, инвестиционных проектов;

- предоставление субвенций отдельным предприятиям, которые либо производят стратегически важную для государства продукцию, либо организуют производство в сложных социально-экономических условиях;

- разработку социально-экономических прогнозов и планов развития;

- осуществление национализации или приватизации объектов и др.

К непрямым формам влияния на социально-экономические процессы в регионе относят:

- предоставление налоговых льгот предприятиям, выполняющим социальные функции;

- создание привлекательного инвестиционного климата в регионе;

- введение дифференцированных форм амортизации с целью ускорения технической реконструкции и модернизации производства;

- регулирование цен на продукцию госсектора, социально-значимые товары, товары предприятий-монополистов.

Что касается общеэкономических и селективных методов регулирования, то первые оказывают влияние на всех субъектов экономики региона (к их числу относят бюджетные, денежно-кредитные, ценовые методы), а вторые носят выборочный характер и их влияние направлено на определенных субъектов хозяйствования или группы субъектов.

В условиях развития рыночных отношений в экономике и экономической самостоятельности хозяйствующих субъектов очень важным является выбор оптимального сочетания административных и экономических методов управления. Только формирование единой системы управления, объединяющей экономические и административные методы, может стать залогом успешного развития и функционирования экономики региона.

Рассмотрим основные способы воздействия на экономику региона экономических и административных методов управления. Экономические методы являются результатом формирования в нашей стране рыночных основ хозяйствования, административные имеют длительную практику использования.

Арсенал административного вмешательства в социально-экономическое развитие региона очень широк. Методы административного управления базируются на отношениях власти и подчинения, свойственных данной региональной системе. Заданием административной деятельности региональных органов власти является координация направлений деятельности хозяйствующих субъектов. Административные методы регионального управления призваны обеспечить интересы не отдельных субъектов хозяйствования в регионе, а в целом интересы всей региональной системы. Важным является отслеживание процесса

МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМ...

удовлетворения интересов одних субъектов хозяйствования без ущерба другим в целях обеспечения общерегиональной стратегии развития.

К административным методам управления относят:

- определение условий и порядка разгосударствления и приватизации муниципальных предприятий;
- определение условий приобретения, создания и преобразования объектов муниципальной собственности;
- установление порядка и условий создания или преобразования объектов инфраструктуры, размещение их на территории региона;
- определение порядка государственной регистрации коммерческих предприятий;
- определение порядка лицензирования отдельных видов деятельности;
- установление порядка предоставления и изъятия земельных участков;
- установление правил пользования природными ресурсами;
- размещение предприятий различных форм собственности [2, с. 113].

Органы регионального управления наделены достаточно широкими правами использования методов административного управления, которые влияют как на деятельность отдельных субъектов хозяйствования в регионе, так и на региональную экономику в целом. Административные методы базируются на обязанности исполнения предписаний, а также предполагают возможность принудительного воздействия на предприятия и организации, нарушающие установленные правила.

Формами осуществления административных методов являются:

- установка правил, регулирующих деятельность предприятий и организаций разных форм собственности;
- разработка прямых административных распоряжений и постановлений, которые имеют обязательный характер;
- оказание влияния на субъектов регионального хозяйствования при помощи надзора и контроля.

На данный момент наиболее эффективными методами административного регулирования являются:

- прямое участие в деятельности предприятий;
- участие за счет государственных закупок, прямых субсидий и субвенций производителям, прямого финансирования разработок новых разновидностей товаров в формировании спроса на отдельные виды товаров;
- ограничение производства определенных видов товаров, а также ограничение части определенного производителя на рынке.

Вышеописанные методы административного управления и формы их осуществления выражают прямое влияние на объекты управления в целях и интересах органа управления. Они основаны на конкретных заданиях, направленных на достижение определенной цели региональной системы. С их помощью осуществляются процессы приватизации в регионе, создаются и развиваются муниципальные предприятия и организации, регулируется процесс

привлечения иностранного капитала, использования региональных природных ресурсов, регулируются социальные процессы в регионе.

В основе же экономических методов управления социально-экономическим развитием региона лежит совершенно другой механизм воздействия на социально-экономические процессы. Экономические методы управления базируются на экономических законах, на общих правилах поведения хозяйствующих субъектов. Их сущность заключается в том, чтобы путем непрямого влияния на субъектов экономики создавать условия для их наиболее эффективного взаимодействия в рамках тех правил, которые установлены органами управления. Такое не прямое влияние на интересы субъектов хозяйствования может осуществляться с помощью таких инструментов как налоги, кредиты, субвенции и др. К экономическим методам управления также принадлежат:

- регулирование цен и тарифов на определенные виды товаров и услуг;
- стимулирование инвестиционной деятельности производителей;
- стимулирование увеличения предложения отдельных видов продукции;
- стимулирование ограничения спроса на отдельные виды товаров.

Использование экономических методов, наряду с допущением полной свободы деятельности хозяйствующих субъектов, предполагает и высокий уровень ответственности за действия и их последствия. Подобная ситуация стимулирует формирование экономического подхода при разработке и принятии решений, а именно – подготовку альтернативных вариантов решений и выбора оптимального варианта с точки зрения интересов каждого хозяйствующего субъекта.

В основе экономических методов управления лежит система стимулов, предполагающая в первую очередь экономическую заинтересованность субъектов хозяйствования, а также ответственность предприятий и организаций за последствия принятия решений.

ВЫВОДЫ

Таким образом, административные методы управления однозначны, не допускают существенных отклонений и требуют обязательного выполнения. Экономические же методы дают возможность выбора экономической стратегии.

В целом можно отметить тот факт, что основные методы воздействия региональной администрации на социально-экономическое развитие региона направлены на:

- создание в регионе благоприятных общих условий для развития деловой активности;
- кооперирование администрации региона и бизнеса;
- регулирование деловой активности.

Список литературы

1. Кушнарева И. В. Проблемы экономики России на региональном уровне // Пространство экономики. 2010. № 4 – 2. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/problemy-ekonomiki-rossii-na-regionalnom-urovne>

МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМ...

2. Миронова Т. Л., Добровольська О. П., Процай А. Ф., Колодий С. Ю. Управління розвитком регіону: Навчальний посібник. К.: ЦНЛ, 2006. 328 с.
3. Нерушай С. И. Формирование механизма регулирования регионального потребительского рынка: Автореф... дис. канд. экон. наук. СПб: МПРЭ РАН, 2007. 20 с.
4. Понамаренко С. А., Хоружий В. И. Социально-экономические подсистемы региональной экономики // УЭКС. 2011. № 35. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/sotsialno-ekonomicheskie-podsistemy-regionalnoy-ekonomiki>

Статья поступила в редакцию 09.11.2015

УДК 65.012.12

О ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ОСНОВАХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИАГНОСТИКИ

Ветрова Н. М., Гайсарова А. А.

Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского, Симферополь, Российская Федерация

E-mail: хаос.ветрова.03@mail.ru

В статье рассмотрены современные теоретические подходы к уточнению роли и места экономической диагностики в системе информационно-аналитических наук. Проведен анализ используемых определений сущности, задач, предмета экономического анализа и экономической диагностики.

Ключевые слова: экономическая диагностика, экономический анализ, теоретические основы, термины, понятия.

ВВЕДЕНИЕ

Проблемы современной экономики и задачи по их решению определили необходимость адаптации ряда теоретических положений относительно сущности и организации аналитических наук, которые разрабатывались и уточнялись длительное время. Глубокие перемены в хозяйственной практике обусловили появление новых научных направлений, способных оперативно удовлетворить потребности руководителей различного уровня в аналитической информации, необходимой для принятия управленческих решений в области как оперативного планирования, регулирования деятельности, так и определения стратегических перспектив. Одним из таких направлений является экономическая диагностика.

Постановка проблемы

Отдельные положения диагностики в экономике рассмотрены в работах Варганова А. С. [1], Бердниковой Т. Б. [2], Забродского В., Трескунова Л., Янова Л. [3], Мазура И. И., Шапиро В. Д. [4], Шеремета А. Д. [5], Табурчака П. П., Тумина В. М. и Сапрыкина М. С. [6] и других ученых, а также в научной и учебной экономической литературе широко представлены теоретико-прикладные основы аналитических наук [7, 8, 9, 10, 11]. Следует отметить определенный разброс существующих подходов не только к сущности, но и роли диагностики в системе информационно-аналитических экономических наук, особое значение в которой отводится экономическому анализу (при этом выделяются его различные виды и подвиды: анализ хозяйственной деятельности, финансово-экономический анализ, технико-экономический анализ, маркетинговый анализ и другие). При этом следует учитывать, что экономический анализ является широко применяемой наукой с достаточно разработанной методической основой, которая позволяет выявить особенности хозяйственной деятельности субъекта хозяйствования (объединения, предприятия) как объекта исследования. Однако на данном этапе развития экономики в условиях нарастания неопределенности и динамичности процессов хозяйствования требуется уточнение теоретических основ экономической диагностики как информационно-аналитической науки, выявления соотношения и взаимосвязей ее с видами экономического анализа, чему и посвящена данная статья.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

Проведенный анализ теоретических разработок по проблематике статьи выявил как общие подходы, так и принципиально отличающиеся трактовки содержания, цели, задач, методов научных направлений, которые включаются учеными в информационно-аналитический блок: анализ хозяйственной деятельности, экономический анализ, финансово-экономический анализ, экспресс-анализ, диагностика и другие виды наук аналитической направленности.

Сопоставление различных подходов позволяет отметить, что у ряда авторов определения экономической диагностики и анализа по некоторым аспектам близки по смыслу и по содержанию. Так, Вартанов А. С. рассматривает диагностику «...как составную часть комплексного экономического анализа, охватывающую преимущественно оценку результативности принимаемых управленческих решений [1, с. 3]», – другими словами, диагностика не рассматривается как отдельное исследовательское направление. Авторы статьи «Экспертная система диагностики деятельности предприятия» также считают, что диагностика призвана проанализировать состояние предприятия перед формированием его стратегий и планов развития [3, с.88]. В Современном экономическом словаре отмечается, что «экономическая диагностика – анализ и оценка экономических показателей работы предприятия на основе изучения отдельных результатов, неполной информации [12, с. 394]», что также, по сути, не противоречит содержанию экономического анализа в [5], [7, с.7], [8], [9], хотя каждая наука должна иметь четкие признаки и содержательность.

Мазур И. И. и Шапиро В. Д. на первый взгляд не идентифицируют диагностику с экономическим анализом: «Диагностика призвана выявить и понять проблемы компании, ее слабые и сильные стороны, место компании на рынке и среди конкурентов [4, с. 160–161]», однако в дальнейшем, описывая процедуру диагностики, указывают, что она объединяет несколько видов анализа и оценок и, таким образом, делают акцент только на аналитичности диагностического исследования.

Наряду с определением экономической диагностики как отдельной аналитической науки, в комплексе финансовых наук выделяют диагностику финансового состояния [13, с. 11] и диагностику банкротства [2, с. 72]. Данные направления экономической работы имеют конкретную целевую направленность – исследование специального набора параметров деятельности применительно к финансовой сфере субъекта. При этом Бердникова Т. Б. выделяет в качестве содержания анализа финансово-экономической деятельности – «...всестороннее изучение технического уровня производства, качества и конкурентоспособности выпускаемой продукции, обеспеченности производства материальными, трудовыми и финансовыми ресурсами и эффективности их использования [2, с. 9]». При этом содержание диагностики финансово-экономической деятельности «... состоит в установлении и изучении признаков, измерения основных характеристик, отражающих состояние машин, приборов, технических систем, экономики и финансов хозяйствующего субъекта...» [2, с. 9]. На наш взгляд, данные определения

не позволяют внести четкость в разграничение содержания анализа и диагностики деятельности. Отметим достаточно глубокую проработку методики проведения диагностики финансового состояния, как и разных подходов к диагностике возможности банкротства, но все-таки при этом решается частная задача именно относительно состояния финансовых ресурсов и схем.

Следует отметить, что Райзберг Б. А. и Лозовский Л. Ш. рассматривают в качестве итога диагностики на основе оценки состояния хозяйства и его эффективности «диагноз, что позволит сделать выводы, необходимые для принятия быстрых, но важных решений, что отличает диагностику от анализа» [12, с. 246]. Думается, выделение результата диагностики в форме определенного диагноза состояния субъекта хозяйствования действительно следует считать определяющим отличительным аспектом от содержания экономического анализа, если ввести четко сформулированные виды диагноза и критерии их установления.

Другим важным теоретическим аспектом по определению места и особенностей экономической диагностики в системе информационно-аналитических наук является цель науки. При этом для экономического анализа наиболее полно и конкретно цель сформулирована Бакановым М. И. и Шереметом А. Д. как связанная «...с исследованием экономических процессов и их взаимосвязей<...>; с научным обоснованием бизнес-планов...; с выявлением положительных и отрицательных факторов<...>; с раскрытием тенденций и пропорций хозяйственного развития» [7, с. 21].

Цели диагностики Вартанов А. С. ограничивает оценкой результативности принимаемых управленческих решений, ситуационным анализом, оценкой экономической динамики и перспектив, открывающихся перед предприятием в случае реализации изменений в планировании, снабжении, регулировании и организации производства [1, с. 3]. А по мнению Забродского В., Трескуновой Л., Янова Л., «... анализ направлен в первую очередь на всестороннее рассмотрение, изучение ситуаций, сложившихся на объекте, и выявление каких-либо отрицательных или положительных результатов его деятельности. Главная же цель диагностики – установление источника возникновения отрицательных результатов при функционировании объекта. Таким образом, диагностика включает в себя не только этапы анализа, но и этапы распознавания причин возникновения сложившихся ситуаций» [3, с. 88]. При этом авторы [3] акцентируют внимание на особенностях методов наук, считая, что в текущем периоде «...применяемые на практике методы анализа не в полной мере соответствуют современным требованиям. На данном этапе диагностика деятельности предприятия осуществляется методами анализа хозяйственной деятельности, финансового анализа, которые содержат инструментарий этого анализа (некоторый набор формул), недостаточно хорошо описывают процесс самого анализа, то есть учет различных взаимовлияний показателей, элементов системы, индивидуальных особенностей предприятия» [3, с. 88]. Далее в статье обосновывается необходимость проведения анализа с использованием экономико-математических

методов и моделей, что и должно являться основой диагностического процесса. В результате изучения данного подхода по теоретико-методическим особенностям экономической диагностики деятельности предприятия хочется согласиться с мнением о важности экономического моделирования сложных хозяйственных систем, однако считаем, что нет противоречия между аналитической работой с использованием математических моделей и без таковых с привлечением других методов как общенаучных, так и конкретно-научных. И в первом и во втором аналитических процессах будут решаться задачи осознания характера, тенденций, особенностей, факторов деятельности предприятия. При этом уровень информации может быть как полным («избыточным» [3, с. 89]), так и ограниченным, что в свою очередь будет оказывать влияние на уровень выявления изменений параметров хозяйствования: выявленные или необнаруживаемые (скрытые).

Предметом анализа считаются «...хозяйственные процессы предприятий, объединений, ассоциаций, социально-экономическая эффективность и конечные финансовые результаты их деятельности, складывающиеся под воздействием объективных и субъективных факторов, получающие отражение через систему экономической информации» [7, с. 22], «причинно-следственные связи экономических явлений и процессов» [9, с. 23], «...анализ производственных и экономических результатов, финансового состояния, результатов социального развития и использования трудовых ресурсов, состояния и использования основных фондов, затрат деятельности оценка эффективности» [2, с. 1–4]. А предмет диагностики определяется как «...экономические результаты хозяйствования, как следствие экономических процессов: причины, вызывающие изменение результатов хозяйственной деятельности и этапы распознавания причин возникновения сложившихся ситуаций» [1, с. 11].

Нами предлагается в качестве предмета экономической диагностики выделять «установление параметров состояния предприятия как системы с учетом причинно-следственных связей факторов, процессов и результатов деятельности» [14, с. 15], что позволит подчеркнуть отдельное место научного направления в информационно-аналитическом блоке наук.

Если по сущности объекта исследования анализа и диагностики имеются различные толкования, связанные с выделением или предприятия в целом, или отдельных элементов деятельности (результаты, стороны деятельности и др.), то субъект исследования для диагностики и анализа совпадает – экономические службы различного уровня и функционального звена в соответствии с задачами управления.

В теории экономического анализа глубоко и всесторонне проработан вопрос о методе науки, что нельзя сказать о диагностике, поскольку отмечается разброс мнений от акцента на «матрицу роста, ее модификации, ранговые оценки, аппарат производственной функции» [1, с. 13], «методы теории искусственного интеллекта» [3, с. 89], «рейтинговый, фактографический, мониторинговый, фундаментальный и др.» [2, с. 14–15].

Проведение сравнительной характеристики задач, решаемых экономической диагностикой и экономическим анализом, позволяет сделать следующий вывод:

заявляется, что науки решают целый ряд близких исследовательских задач по проблемам экономики и управления [7, с. 24–28], [1, с. 10–11], [6], [11], однако отличительным аспектом является то, что в задачи экономической диагностики вводится отдельно задача установления источника возникновения отрицательных результатов при функционировании объекта, а также постановка диагноза [3, с. 88]. Акцент на выявление факторов, определяющих любое развитие процессов хозяйствования, и в том числе причин негативных тенденций в рамках диагностики [3], думается, не стоит выделять только в прерогативу диагностики, поскольку экономический анализ также значительное внимание уделяет направленности влияния факторов на деятельность.

ВЫВОДЫ

По мнению авторов, экономическая диагностика является информационно-аналитической наукой, исследующей параметры деятельности хозяйствующего субъекта (возможно выделять их по уровню управляемости, масштабам и другим признакам) во всем многообразии проблем его функционирования.

Нами экономическая диагностика рассматривается как «научное направление, которое изучает экономическую систему как объект исследования (с учетом структуры и отраслевых особенностей) с целью распознавания ее состояния и установления диагноза состояния в условиях действия системы факторов деятельности и неполной информации [14, с. 14]. При этом наиболее существенным отличием экономической диагностики как научного направления можно считать формулирование диагноза состояния как конкретизацию состояния диагностируемого объекта на определенный период его работы. Естественно, данное отличие может быть реализовано лишь при разработке системы критериев, на основе которых возможно выделить соответствующий диагноз состояния деятельности.

По итогам выполненных исследований целесообразно проведение дальнейшего совершенствования теории экономической диагностики как информационно-экономической науки, изучающей сложные процессы хозяйствования, в основе которых – причинно-следственные зависимости экономических законов в части развития категориально-терминологического аппарата и методологии диагностирования.

Список литературы

1. Варганов А. С. Экономическая диагностика деятельности предприятия: организация и методология. М.: Финансы и статистика, 1991. 80 с.
2. Бердникова Т. Б. Анализ и диагностика финансово-экономической деятельности предприятия: [учебное пособие]. М.: ИНФРА– М, 2007. 215 с.
3. Забродский В. Трескунова Л., Янов Л. Экспертная система диагностики деятельности предприятия [Текст] // Бизнесинформ. 1998. № 21–22. С. 88–93.
4. Мазур И. И., Шапиро В. Д. Реструктуризация предприятий и компаний: [Текст] Учеб. пособие для вузов / Под. общ. ред. И. И. Мазура. М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2001. 456 с.
5. Шеремет А. Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия [Текст] : учеб. М.: Инфра-М, 2008. 367 с.

О ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ОСНОВАХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИАГНОСТИКИ

6. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. [Текст]: учеб. пособ. для вузов / П. П. Табурчак, А. Е. Вакуленко, Л. А. Овчинникова, и др. : под ред. П. П. Табурчака, В. М. Тумина и М. С. Сапрыкина. Ростов н/Д.: Феникс, 2002. 353 с.
7. Баканов М. И., Шеремет А. Д. Теория экономического анализа: [Текст] : учеб. М.: Финансы и статистика, 1999. 416 с.: ил.
8. Прыкин Б. В. Экономический анализ предприятия: [Текст] : учеб. для вузов. М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2000. 360 с.
9. Савицкая Г. В. Теория анализа хозяйственной деятельности предприятия: [Текст] Учеб. пособие. 4-е изд., исправ. и доп. М.: ИНФРА-М., 2005. 281 с.
10. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий: [Текст] : Учебник / Под ред. В.Я. Позднякова. М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. 617 с.
11. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: [Текст] : Учебник / А.П. Гарнов. М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. 365 с.
12. Современный экономический словарь. / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. [Текст] : – 4-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2003. 480 с.:
13. Диагностика финансово-экономического состояния организации: Учеб. пособие / Е. В.Бережная, О. В.Бережная и др. [Текст]. М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. 304с.:
14. Ветрова Н. М. Экономическая диагностика: определение сущность, цели [Текст] // Экономика и управление. 2004. № 1. С. 13–16.

Статья поступила в редакцию 09.11.2015

УДК 339.56

ВНЕШНЕТОРГОВОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ С КНР: СОСТОЯНИЕ, РИСКИ, ПЕРСПЕКТИВЫ

Гадирли А. А., Горда А. С.

*Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского, Симферополь, Российская Федерация
e-mail: selt-seltselt@mail.ru*

Выявлены основные предпосылки развития внешнеторговых связей Российской Федерации и КНР в условиях трансформационных сдвигов в структуре мировой экономической системы. Проанализирована товарная структура внешней торговли России с Китаем. Рассчитаны относительные показатели динамики развития взаимной торговли двух стран. Определены ключевые факторы, стимулирующие и сдерживающие развития двухстороннего торгово-экономического сотрудничества в современных условиях трансформационных изменений в системе мирового хозяйства. Определены перспективные направления и сферы развития внешнеторговых связей РФ и КНР.

Ключевые слова: российско-китайское внешнеторговое партнерство, внешняя торговля, структура внешней торговли, экспорт, импорт, внешнеторговый оборот, факторы и риски развития внешней торговли.

ВВЕДЕНИЕ

В последние годы в двусторонних торгово-экономических связях России и Китая наблюдается подъем, который выражается в высоких темпах роста товарооборота, расширении инвестиционного сотрудничества, активизации межрегиональных и приграничных связей, заметном усилении интереса российских и китайских деловых кругов к взаимному сотрудничеству. Актуальность исследования проблем и перспектив развития торговых связей определяется многообразием форм внешнеторгового сотрудничества между Россией и Китаем, настоятельной необходимостью их глубокого анализа и разработки новых подходов к расширению торговли в условиях трансформационных сдвигов в структуре мировой экономической системы.

В настоящее время в числе внутренних факторов оптимизации баланса торгово-экономических интересов России и Китая необходимо учитывать аспекты общности и специфики двух стран, которые способствуют или, наоборот, затрудняют на практике реализацию известной концепции взаимодополняемости экономических комплексов этих двух стран.

Большинство государств-партнеров расценивают Россию, обладающую богатейшими запасами природных ископаемых, исключительно как ресурсную базу для своих экономик. С другой стороны, экономические интересы России состоят в диверсификации экспорта в направлении увеличения доли несырьевых товаров. Поэтому ключевой задачей оптимизации внешнеторговых связей Российской Федерации становится уход от партнерства, в котором Россия выступает преимущественно сырьевой базой, к расширению поставок наукоёмкой продукции с более высокой добавленной стоимостью. В данном контексте оптимизация

внешнеторгового сотрудничества с КНР представляется эффективной платформой для стимулирования трансформационных процессов в структуре производства и экспорта Российской Федерации.

В настоящее время в отечественной экономической науке уделяется достаточно много внимания экономическим отношениям России и Китая, в частности внешнеторговому сотрудничеству. Кроме того, взаимоотношения Российской Федерации и Китая традиционно уделяется большое внимание в научных и политических кругах.

Различные аспекты развития процессов международного экономического сотрудничества между Российской Федерацией и Китайской Народной Республикой исследованы в работах: Лагутина М. [2], Лукина А. В. [3], Мирошниченко Р. В. [4], Нартова Н. А. [5], Севастьяновой К. Д. [7] и др. Эти и другие исследователи в своих работах изучали ключевые тенденции развития взаимной торговли, инвестиционного, научно-технического и межрегионального сотрудничества, выявили комплекс факторов стимулирующих и сдерживающих развитие экономического сотрудничества стран, предложили направления активизации и оптимизации развития торгово-экономических связей России и Китая.

В то же время, несмотря на достаточно высокую степень изученности отдельных аспектов развития российско-китайской внешней торговли, ощущается недостаток исследовательских работ, в полном объеме оценивающих экономические интересы Российской Федерации во внешнеторговых отношениях с Китаем на современном этапе. Кроме того, следует признать недостаточную изученность особенностей трансформационных изменений в тенденциях и структуре взаимной торговли Российской Федерации и Китая под влиянием вновь формирующихся факторов развития мировой экономической системы.

Цель статьи – изучить особенности и тенденции развития российско-китайского внешнеторгового сотрудничества на современном этапе и определить перспективные направления его оптимизации в современных условиях трансформационных изменений в системе мирового хозяйства.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

На современном этапе наблюдается тренд к сближению позиций России с ее азиатскими партнерами, обусловленный и экономическими, и политическими причинами, главнейшей из которых является введение санкций со стороны западных государств. В этом контексте значительно возросло значение отношений Москвы и Пекина, что было подтверждено подписаниям ряда важных соглашений между РФ и КНР в 2014 г. Актуальность темы исследования обуславливается необходимостью определения тенденций развития российско-китайских торгово-экономических отношений. Одной из ключевых является проблема определения стратегии, которую необходимо реализовать российскому руководству, чтобы КНР на долгосрочную перспективу оставался надежным и выгодным партнером. Это особенно актуально в связи с тем, что стратегия относительно КНР является предметом дискуссий в российском обществе, в том числе в среде общенациональной и региональных элит.

Особого внимания Китай заслуживает и исходя из того факта, что именно эта страна стала основным торговым партнером России в 2014 году, а взаимный товарооборот между странами превысил \$88 млрд (таблица 1).

Таблица 1
Показатели развития внешней торговли Российской Федерации с КНР [6]

Показатели	2000 г.	2005 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Экспорт, млрд долл.	5,25	13,05	16,69	20,33	35,03	35,77	35,63	37,51
Импорт, млрд долл.	0,95	7,27	22,80	38,96	48,20	51,63	53,17	50,88
Сальдо внешней торговли, млрд долл.	4,3	5,78	-6,11	-18,63	-13,17	-15,86	-17,54	-13,37
Внешнеторговый оборот, млрд долл.	6,2	20,32	39,49	59,29	83,23	87,4	88,8	88,39
Темп прироста экспорта, %	-	148,6	27,9	21,8	72,3	2,1	-0,4	5,3
Темп прироста импорта, %	-	665,3	213,6	70,9	23,7	7,1	3,0	-4,3
Темп прироста внешнеторгового оборота, %	-	227,7	94,3	50,1	40,4	5,0	1,6	-0,5
Удельный вес КНР в экспорте РФ, %	5,88	6,25	6,55	6,02	8,01	8,03	7,86	8,65
Удельный вес КНР в импорте РФ, %	4,26	9,11	15,66	19,76	18,47	18,96	19,24	20,04
Удельный вес КНР во внешнеторговом обороте РФ, %	5,56	7,04	9,86	11,09	11,92	12,18	12,17	12,86

Мировой финансовый кризис оказал существенное негативное влияние на экономики России и Китая, что привело к резкому падению товарооборота во взаимной торговле. В 2010–2012 годах наблюдалось восстановление объемов двусторонней торговли и их рост. Однако в 2013 году многочисленные факторы неопределенности в мировой экономике и международной торговле, а также замедление темпов экономического роста в России и Китае обусловили определенное снижение динамики развития двусторонней торговли.

ВНЕШНЕТОРГОВОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ...

Несмотря на достаточно высокий товарооборот между двумя странами, его структуру нельзя назвать благоприятной для России, поскольку она не соответствует установкам на модернизацию российской экономики (таблица 2).

Таблица 2
Удельный вес основных товарных групп в экспорте России в КНР, % [1]

Показатели	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Минеральное топливо, нефть, нефтепродукты	50,11	44,11	49,45	56,76	66,86	67,89	71,63
Древесина и изделия из нее	12,49	11,10	10,67	8,65	5,52	7,07	6,97
Цветные металлы	5,19	10,10	8,38	7,60	4,79	4,29	3,99
Черные металлы	1,74	7,63	1,24	0,53	0,14	0,25	0,06
Химические товары	6,18	6,50	8,37	6,40	4,37	3,79	2,78
Рыба, моллюски, ракообразные	5,12	5,57	4,88	3,94	2,82	3,53	3,05
Руды, шлаки, зола	5,21	4,98	4,69	8,31	5,61	5,30	2,88
Удобрения	6,39	3,33	3,90	2,82	3,79	3,03	2,28
Бумажная масса, целлюлоза	3,28	2,27	2,54	2,26	1,65	1,51	1,89
Машины и оборудование	1,70	2,04	1,44	0,70	0,70	0,74	1,12
Драгоценные камни	0,33	0,68	2,00	0,80	1,02	1,51	1,22
Бумага, картон	0,43	0,45	0,34	0,31	0,22	0,25	0,24
Минеральные продукты	0,78	0,25	0,36	0,48	0,51	0,35	0,40

В структуре российского экспорта с середины 2000 годов преобладают сырьевые товары, и их доля только растет. Так, в 2014 году на поставки минерального топлива, нефти и нефтепродуктов в стоимостном выражении приходилось более половины российского экспорта – 71,63 % против 67,89 % в 2013 году. На второй позиции в российском экспорте в Китай находятся поставки древесины и изделий из нее, составляющие 6,97 % совокупного экспорта России в Китай. На третьем месте в совокупном российском экспорте в Китай находятся поставки цветных металлов – 3,99 % [1].

В китайском импорте в Россию преобладают товары обрабатывающей промышленности. Наблюдается постоянный рост доли высокотехнологичной продукции. Основными статьями китайского импорта в Россию по итогам 2014 года стали: машинно-техническая продукция (36,12 %), химическая продукция (8,37 %),

одежда текстильная (6,70 %), одежда трикотажная (5,95 %), обувь (5,96 %) (таблица 3).

Таблица 3
Удельный вес основных товарных групп в импорте России из КНР, [1]

Показатели	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Машины и оборудование	36,71	33,44	38,43	40,91	42,43	37,90	36,12
Химические товары	7,46	8,20	8,01	9,28	8,76	8,35	8,37
Обувь	5,18	7,70	7,91	6,34	5,90	6,31	5,96
Одежда текстильная	4,91	7,08	6,12	5,41	4,82	6,85	6,70
Одежда из трикотажа	11,18	6,63	6,00	5,20	4,96	6,31	5,95
Изделия из кожи	2,32	2,98	2,48	2,69	1,65	2,12	1,86
Мебель, матрасы	4,85	2,62	2,94	2,12	2,18	2,44	4,46
Готовые изделия из текстиля	2,06	2,37	1,85	1,80	2,82	3,27	3,16
Пушнина	0,16	2,20	2,93	3,00	3,56	2,85	4,84
Игрушки, спортивный инвентарь	1,64	1,83	1,49	1,85	1,55	1,53	1,73
Продукты из овощей и фруктов	1,01	1,35	1,02	1,01	0,92	0,81	0,81
Фрукты	0,69	1,19	0,79	0,65	0,66	0,64	0,59
Изделия из черных металлов	2,40	1,16	3,43	3,30	3,06	3,29	3,00
Овощи, горох, фасоль	0,51	0,97	0,85	0,80	0,51	0,48	0,61
Керамические изделия	1,07	0,91	0,70	0,75	0,65	0,69	1,04
Мясные продукты	0,88	0,80	1,02	0,72	0,84	0,81	0,68
Минеральное топливо	0,81	0,51	0,75	0,90	0,67	0,60	0,34
Трикотажное полотно	0,25	0,39	0,72	0,35	0,84	0,34	0,30
Зерновые	0,04	0,08	0,00	0,04	0,02	0,00	0,00
Мясо	0,02	0,08	0,00	0,00	0,02	0,00	0,11

На первый взгляд, подобное положение дел может показаться естественным: располагающей богатыми природными ресурсами России выгодно специализироваться на поставках сырья в Китай. Однако на самом деле эта ситуация не только неестественная, она иррациональна, потому что в отраслевой структуре российской экономики, помимо сырьевого сектора, также широко представлены другие секторы промышленности и сферы услуг, а российские товары

и услуги вполне могут конкурировать с китайскими. Так, в 2014 году доля сферы услуг в ВВП составила 59,8 %, доля продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в ВВП достигла 23,6 %. Также в российской экономике представлены конкурентоспособный энергетический сектор, аэрокосмический сектор, авиа- и судостроение и др. [6].

Бурное развитие Азиатско-Тихоокеанского региона на современном этапе требует от России осознание своих геополитических и геоэкономических интересов, ведь после распада СССР политика Москвы не нашла во взаимодействии с государствами АТР стратегической целеустремленности, тактической четкости и гибкости. В многополярном мире Китай становится одним из основных центров силы. На его территории проживают 25 % населения земного шара, за последние 30 лет экономика Поднебесной сделала мощный рывок вперед и постепенно Китай трансформировался в могущественное государство.

Если на политическом уровне между Китаем и Россией наблюдается сближение и взаимопонимание, то в экономической сфере существует ряд расхождений и нерешенных проблем [2].

В российско-китайских торгово-экономических взаимоотношениях сохраняется несбалансированность, Россия все больше превращается в сырьевой придаток Китая. Во-первых, около 80 % российского экспорта в Китай представляют сырьевые товары, лес и продукция химической промышленности. Китай же, в основном, экспортирует товары с высокой добавленной стоимостью. Во-вторых, Россия ощущает большую зависимость от экономики Поднебесной, она занимает девятое место в списке десяти основных торговых партнеров КНР. В-третьих, сохраняются высокие тарифные ограничения во взаимной торговле (дискриминационные меры в основном применяет Российская Федерация), хотя после вступления России во ВТО есть все основания считать, что данная проблема будет в скором времени решена [3].

Кроме того, среди основных рисков и сдерживающих факторов развития российско-китайского торгово-экономического сотрудничества целесообразно выделить следующие:

- незнание китайскими и российскими предпринимателями законодательства и условий деловой деятельности в данных странах, что проявляется в чрезмерной осторожности и снижении предпринимательской активности;
- сложный инвестиционный климат в Китае для реализации проектов с российским капиталом;
- несовершенство и слабая степень гибкости российского законодательства, что обуславливает возникновение дополнительных рисков в части ущемления интересов иностранного капитала, не гарантирует его сохранность и безопасность;
- высокие ставки налогообложения в Российской Федерации по сравнению с более низкими ставками в КНР не стимулируют, а наоборот, снижают уровень предпринимательской активности со стороны китайских контрагентов;
- несовершенные механизмы и сложности в решении административных проблем, а также чрезмерная бюрократизированность государственного аппарата

снижают заинтересованность в создании системы совместных предприятий с участием российского и китайского капитала;

– социально-психологические моменты, связанные с давлением в прессе на население по поводу так называемой китайской угрозы.

В целом следует отметить, что вышеуказанные риски и негативные явления в развитии двусторонней торговли способны отрицательно повлиять не только на экономические, но и на политические связи двух государств. Они способны снизить степень взаимного доверия и симпатии между двумя народами.

Таким образом, существующий потенциал российской экономики в полной мере не реализуется в китайском направлении. Другими словами, не используется огромный потенциал развития российского экспортного потенциала. Его можно и нужно реализовывать на рынке Китая – стратегического партнера и страны с очень ёмким внутренним рынком. Тем более, что с китайской стороны проявляется большой интерес к такому сотрудничеству во внесырьевых отраслях.

К сожалению, Россия еще не в полной мере готова выступить в качестве равноправного и экономически сильного партнера Китая. Для выхода из этого положения нашей стране необходимо четко определить основные приоритеты в торгово-экономических и научно-технических связях с Китаем, сосредоточить усилия и ресурсы на развитии таких перспективных областей как машиностроительная, авиационная, космическая, атомная промышленность, развитие конверсионных производств, наукоемких отраслей, которые представляют интерес для Китая. Но для этого необходимы значительные инвестиции извне, что представляется затруднительным в условиях санкционных ограничений.

В то же время в торгово-экономическом сотрудничестве двух стран в последние годы наметились новые точки роста и перспективные направления развития сотрудничества. Достигнута договоренность о разработке технико-экономического обоснования поставок в Поднебесную российской электроэнергии. Плодотворным обещает быть взаимодействие в газовой сфере в части реализации крупномасштабного инвестиционного проекта по строительству газопровода «Сила Сибири». Контракт между «Газпромом» и китайской государственной корпорацией CNPC является самым крупным во всей истории газовой отрасли России и рассчитан на поставки природного газа из России в КНР на протяжении 30 лет.

Однако в ходе его реализации возник ряд проблем. Например, разработку и транспортировку газа трубопроводом «Сила Сибири» с Чаяндинского месторождения перенесли с 2018 на 2020 г. Общая сумма контракта составила 400 млрд долл. США, то есть 1 тыс. кубометров российского газа будет обходиться Поднебесной в среднем в 350 долларов, однако китайская сторона заинтересована в диверсификации поставок газа, поэтому в последнее время страна начала наращивать закупки сжиженного природного газа из Катара [8]. Также китайские компании стараются вытеснить российские на Дальнем Востоке при разработке новых месторождений или уменьшить их долю в крупных проектах. В свою очередь, это может повлиять не только на развитие инфраструктуры Западной и Восточной Сибири, а и на сотрудничество с другими странами Азиатско-Тихоокеанского региона. В целом же стратегическое партнерство в энергетике

позволит России и Китаю реализовать такие их естественные преимущества, как географическая близость и экономическая взаимодополняемость.

Для России важным и актуальным в отношениях с Китаем является не только наращивание торговли энергоресурсами, а и сотрудничество в наукоёмких и технологических сферах. С нашей точки зрения, это может стать одним из механизмов модернизации российской экономики. Промышленная инфраструктура Китая может обеспечить России крупные инвестиционные потоки в реальный сектор экономики за счет притока капитала китайских инвесторов. Опыт КНР по управлению государственными предприятиями тоже может сыграть значимую роль в отношениях Москвы и Пекина, поскольку в государственной собственности РФ находится большое количество компаний, которые не имеют эффективного управления и отдачи.

Поэтому главная перспектива экономического сотрудничества между Россией и Китаем связана с объединением российских полезных ископаемых и китайских трудовых ресурсов, которое уже позволяет активно развивать приграничное экономическое сотрудничество в китайских районах Хуньчунь и Хейхе, свободной экономической зоне Находка и Еврейской автономной области в России [4].

Также в 2014 г. было достигнуто соглашение, по которому на биржах Москвы и Пекина будет осуществляться торговля юанями и рублями. Этот шаг довольно важный для Москвы в связи с введением санкций со стороны западных государств, что ограничивают доступ России к финансовым ресурсам.

Новейшие разработки Китая в научной сфере, а точнее – в сфере солнечной энергии, – могут сыграть положительную роль в отношениях частных компаний и корпораций обеих государств. Например, российские фирмы заинтересованы в развитии солнечных электростанций. Научные разработки могут дать новый виток российско-китайским отношениям, ведь китайские технологии уверенно развиваются, а темпы их введения в эксплуатацию возрастают [5].

Кроме того, большие резервы существуют также в сфере межрегионального торгового сотрудничества. Особенностью внешнеторговых связей России и Китая является заметные масштабы приграничной торговли: стоимостный объем торговых операций данного вида составляет 10–12 млрд долл. США. Основным партнером российских дальневосточных регионов по данному виду торговли является китайская провинция Хэйлунцзян. Удельный вес России в общем объеме приграничной торговли Китая составляет около 25 %.

Несмотря на такие показатели динамики приграничной торговли, в её развитии проявляются такие проблемы, как: ограниченность номенклатуры российского экспорта; неразвитость инфраструктуры взаиморасчетов; преобладание наличных платежей, нарушающих российское и китайское законодательство; низкое качество товаров; ненадежность партнерских взаимоотношений, информационного обеспечения; несовершенство страхового и арбитражного обслуживания. В числе негативных явлений, в которых участвуют китайские граждане, – производство и реализация контрафактных товаров, незаконные валютно-финансовые операции, контрабанда, уклонение от уплаты налогов, браконьерство, скрытые формы торговли и др.

Ещё одной важной сферой, обеспечивающей взаимодействие государств, их производственное, внешнеторговое сотрудничество, выступает межстрановой, трансконтинентальный транзит. Россия выполняет функции транспортного коридора, обеспечивая перемещение китайской продукции на европейские рынки. По имеющимся 11 железнодорожным переходам продукция доставляется из КНР в Россию и обратно.

ВЫВОДЫ

По нашему мнению, в краткосрочной перспективе целесообразно подготовить программу стратегического развития торгово-экономических отношений со странами Азиатско-Тихоокеанского региона и, прежде всего, с Китаем. Углубление и расширение партнерских отношений в экономической сфере с Китаем, в первую очередь, необходимы России как евразийскому государству, которое находится на пересечении интересов стран Европы и Азии и стремится реализовать концепцию многовекторной внешней политики.

Наиболее значимой сферой российско-китайских отношений выступает торгово-экономическое сотрудничество, которое базируется на потребностях КНР в природных ресурсах, а России – в использовании эффективных моделей модернизации экономики, инновационному развитию отраслей промышленности и сельского хозяйства, где Китай доказывает свое лидерство. Развитие тесного взаимодействия России и Китая в торгово-экономической сфере имеет ряд перспективных направлений, реализация которых позволит двум государствам укрепить свои позиции перед лицом возможного давления со стороны западных государств.

Торгово-экономическое сотрудничество России и Китая требует наращивания объемов и повышения удельного веса продукции с высоким уровнем добавленной стоимости. Следует увеличить удельный вес машинотехнической и высокотехнологичной продукции, активизировать инвестиционную деятельность, повысить роль посреднических структур и отраслевых ассоциаций, усовершенствовать практику разрешения торговых споров, в т. ч. на основе принципов ВТО, обеспечить создание системы обслуживания взаимной торговли.

Российско-китайское внешнеторговое партнерство требует освоения новых горизонтов. Безусловно, Китай – это сложный партнер. Трудности в двусторонних отношениях, естественно, возникают, и будут возникать, ибо каждая из сторон стремится защищать, прежде всего, свои национальные экономические и политические интересы, исходя из собственного представления о них. В целом же следует отметить, что развитие ситуации на мировой политической и экономической арене на современном этапе объективно способствует дальнейшему укреплению стратегического внешнеторгового партнерства России и Китая. Высокий уровень торгово-экономического взаимодействия должен стать важной составляющей нового качества отношений между странами.

Список литературы

1. Информация о торгово-экономическом сотрудничестве России и Китая в 2014 г. // Портал внешнеэкономической информации Министерства экономического развития Российской Федерации URL: http://www.ved.gov.ru/files/images/kai/China/Rus_China_TES_2014.pdf

2. Лагутин М., Богачев А. Российско–китайские отношения в XXI веке // Русская народная линия. – 22 января 2014. – URL: http://ruskline.ru/analitika/2014/01/22/rossijskokitajskie_otnosheniya_v_xxi_veke/.
3. Лукин А. В. Российско-китайские отношения: не ослаблять усилий // Международная жизнь. 2009. № 11. URL: <http://www.mgimo.ru/files/130783/130783.pdf>.
4. Мирошниченко Р. В., Чепцова Н. А. Российско-китайские отношения в XXI веке (проблемы и перспективы экономики и политики) // Материалы II студенческой международной научно-практической конференции «Научное сообщество студентов XXI века». – Новосибирск, 2012. URL: <http://sibac.info/index.php/2009-07-01-10-21-16/2018-21>.
5. Нартов Н. А. Российско-китайские отношения на пороге нового тысячелетия // Евразия – Аналитический – Информационный Портал. – 11 сентября 2014. URL: <http://euroasiya.com/ru/?p=11984>.
6. Россия в цифрах. 2015: Крат. стат. сб. / Росстат. М., 2015. 543 с.
7. Севастьянова К. Д. Основные торгово-экономические партнеры России // Молодой ученый. 2013. № 5. С. 374–378.
8. Топалов А., Фаляхов Р. Путин продиктовал Китаю цену // Газета.ru. 21 мая 2014. URL: <http://www.gazeta.ru/business/2014/05/21/6042329.shtml#>

Статья поступила в редакцию 09.11.2015

УДК 658.811:338.43

ОРГАНИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ СБЫТОМ В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ

Глушко Ю. В.

Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского, Симферополь, Российская Федерация

E-mail: glushkoyulia@mail.ru

В статье рассматривается понятие «управление сбытом», основные задачи сбытовой деятельности. Предложена организация эффективного товародвижения. Дана характеристика основных этапов процесса сбыта.

Ключевые слова: сбыт, управление, организация, предприятия, стимулирование.

ВВЕДЕНИЕ

Постановка проблемы. Управление сбытом играло огромную роль при любых общественно-экономических формациях. Однако в условиях рыночной экономики формируются существенные различия в целях, функциях и методах управления, степени ответственности и самостоятельности руководителей на всех уровнях управления.

Существовавший при плановой экономике «механический» тип управления, с присущей ему негибкой системой управления, стандартным набором функций и жесткой иерархичностью отношений «сверху вниз» оказался совершенно неэффективным для рыночной экономики. Для быстро меняющихся факторов внешней среды (конкуренции, спроса, цены, прибыльности, условий сбыта) необходим новый гибкий подход к управлению сбытовой деятельностью, предусматривающий приоритет экономических методов, углубленное изучение рынка, высокий уровень самостоятельности и полную экономическую ответственность предприятий, соблюдение интересов работников, обеспечение дохода, достаточного для расширенного воспроизводства.

Главным условием функционирования предприятий стало получение прибыли. Тем не менее ряд ученых в своих исследованиях отмечает, что лишь менее половины руководителей государственных предприятий определяют в качестве своей главной цели получение прибыли. Остальные главным указали поддержание объема производства, сохранение коллектива и увеличение заработной платы. На основании данных исследований мы видим, что далеко не все руководители адаптировались к рыночным условиям и существующая система управления нуждается в дальнейшем изучении и оптимизации.

Цели и задачи исследования. Дать определение управления сбытом продукции агропромышленных предприятий, определить цели, задачи и функции сбыта, представить организацию управления сбытом на предприятии.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

Эффективность сбытовой деятельности предприятия во многом зависит от правильности определения ее функций, промежуточных и конечных целей, то есть от умения управлять ею. В наиболее общем понимании управление – это элемент производственных, предпринимательских и прочих отношений, которые ставят своей задачей координировать, согласовывать деятельность людей и трудовых коллективов в отношении организации производства материальных благ, их развития, реализации, продажи, потребления. Управленческие решения в сфере сбыта сегодня являются одной из самых важных и сложных областей управленческой деятельности, нуждающейся в более глубоком изучении.

В широком смысле термин «управление сбытовой деятельностью» рассматривается как общее руководство сбытовой деятельностью фирмы. В более узком смысле данный термин понимается как планирование и реальное каждодневное руководство сбытом продукции предприятия. Руководство сельскохозяйственными предприятиями должно осуществляться на основе рыночно ориентированной системы управления.

Под современным управлением сбытовой деятельностью следует понимать систему экономических отношений, складывающихся в процессе производства и сбыта продукции, построение эффективных каналов распределения, организацию рациональной системы товародвижения, системы коммуникаций, эффективного управления персоналом, а также планирование, организацию, контроль и анализ сбытовой деятельности предприятия с целью наиболее полного удовлетворения потребностей покупателей и получения прибыли. Управление сбытом должно быть направлено на завоевание и сохранение предприятием предпочтительной доли рынка и удержания превосходства над конкурентами.

Управление сбытовой деятельностью должно решать следующие задачи:

- определять цели сбыта в зависимости от основной цели деятельности предприятия;
- ставить задачи, планировать, прогнозировать, разрабатывать стратегию и тактику для достижения наилучшего результата;
- организовывать и координировать сбытовую деятельность предприятия с учетом реализации оптимизационных задач;
- контролировать и оценивать полученные результаты;
- организовывать эффективное информационное и управленческое обеспечение системы сбыта.

Современные предприятия для эффективного хозяйствования должны осознать необходимость перемещения акцентов управления с производственной ориентации на сбытовую. Политика предприятия, основанная на управлении сбытом, качественно отличается от производственной ориентации гибкостью, оперативностью, чувствительностью к динамике рынка, постоянной оптимизацией номенклатуры товара и ценовой политики, ростом коммуникаций, поиском эффективных инструментов продвижения товара, высокой мерой экономической и социальной ответственности.

Процесс управления сбытом предполагает организацию рациональной системы товародвижения, коммуникаций и управления персоналом. Для этого необходимо постоянно оценивать и анализировать процесс продаж, выявлять и ранжировать слабые места для их постепенного совершенствования.

Предприятия самостоятельно выбирают каналы реализации произведенной продукции. При работе с посредниками производитель передает им часть своих функций, связанных со сбытом товара, однако при этом производитель так же лишается части прибыли в пользу посредника. Некоторые предприятия, не желая терять дополнительную прибыль, предпочитают создавать собственные отделы сбыта. Типовая структура каналов сбыта сельскохозяйственной продукции на предприятиях Крыма представлена на рис. 1

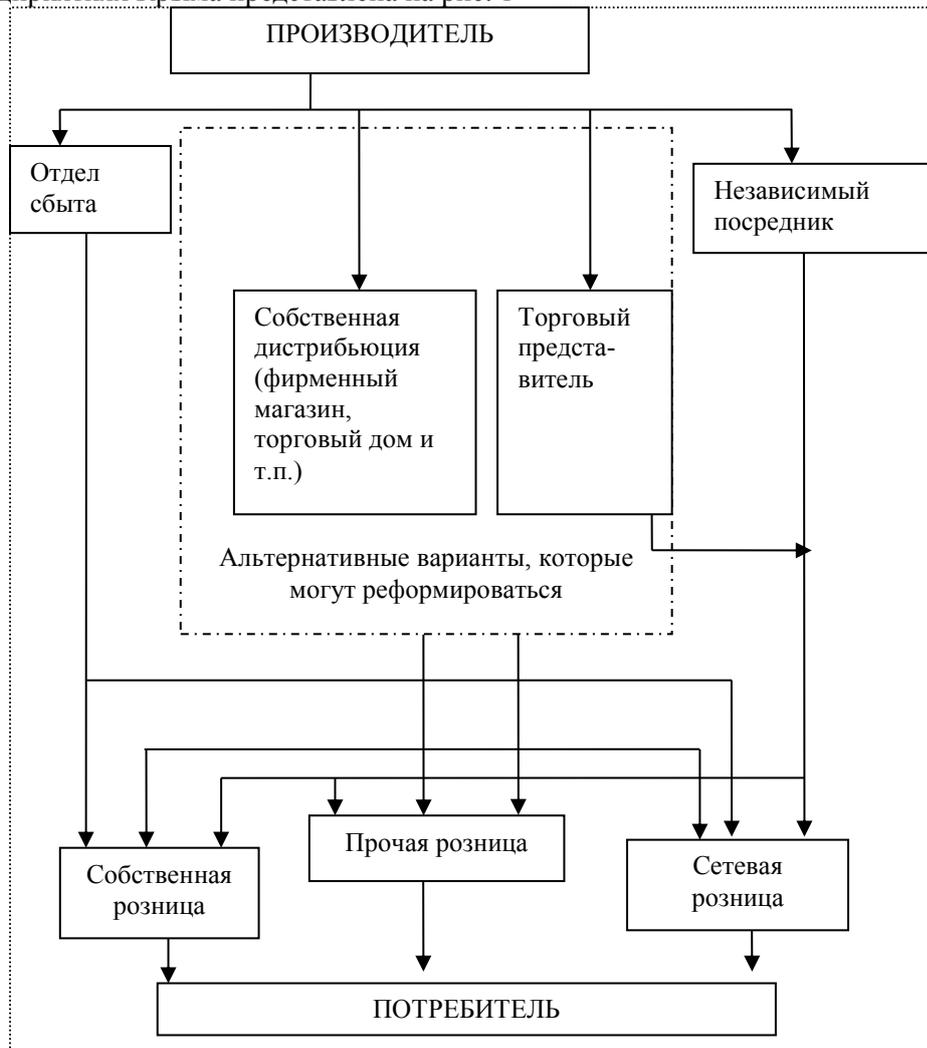


Рис. 1. Типовая структура каналов сбыта продукции агропромышленного сектора на предприятиях Крыма.

ОРГАНИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ СБЫТОМ В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ...

Управление сбытом представляет собой непрерывный процесс, носящий циклический характер, для осуществления которого на предприятиях создают специальные отделы сбыта.

Современный отдел продаж – это сложный многофункциональный механизм в структуре компании, для эффективной работы которого необходимо прежде всего подобрать высококвалифицированный персонал. Процесс управления сбытом будет тесно связан с процессом управления работой сотрудников, а точнее – их активностью. Для управления сбытовым отделом необходимо принять основные решения, представленные на рис. 2.

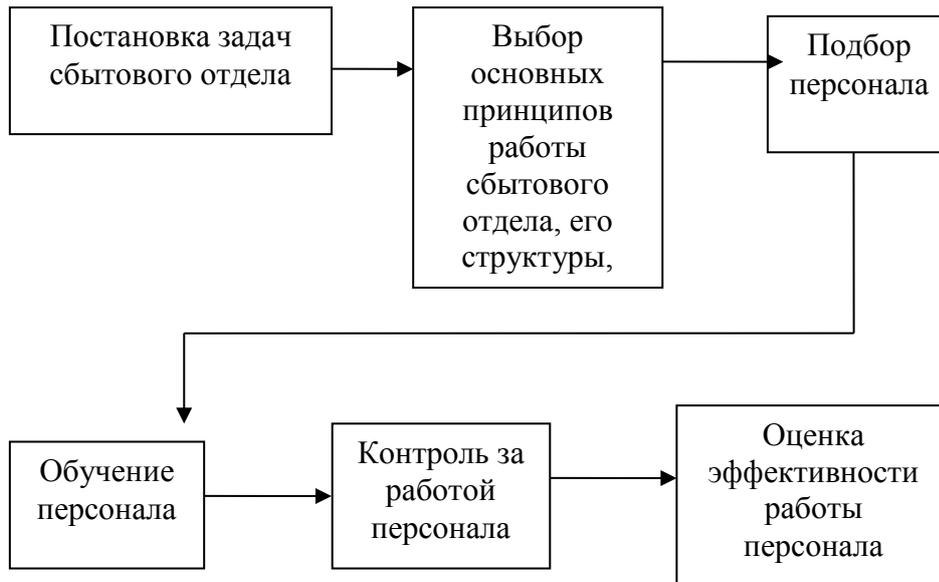


Рис 2. Основные решения, которые необходимо принять для организации управления отделом сбыта.



Рис. 3. Основные цели и функции отдела сбыта.

Основной задачей отдела сбыта является увеличение объема продаж с целью наиболее полного удовлетворения потребительского спроса и максимизации прибыли предприятия. Более детальные задачи ставятся в зависимости от сбытовой политики предприятия. Основные цели и функции отдела сбыта представлены на рис. 3.

Содержание функций сбытового отдела включает три основных направления: планирование, организацию, контроль и координацию.

Планирование предусматривает: изучение внешних и внутренних условий; определение целей; разработку прогнозов конъюнктуры и спроса; подготовку прогнозов реализации товаров; составление планов поставок готовой продукции; планирование оптимальных хозяйственных связей; выбор каналов распределения

ОРГАНИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ СБЫТОМ В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ...

товара; планирование дополнительных услуг, внешнеторговых операций, рекламной деятельности; составление сметы расходов на управление сбытом и распределение, планирование доходности.

Организация сбыта включает: организацию сбора информации о спросе; заключение с потребителями хозяйственных договоров на поставку продукции; выбор форм и методов реализации продукции, способов доставки ее потребителю; подготовку продукции к отправке потребителю; технологию товародвижения; организацию информационно-диспетчерской службы, отчетности; организацию торговой коммуникации, правовой и претензионной работы; организацию стимулирования спроса и рекламной деятельности.

Контроль и координация работы персонала службы сбыта предполагает: оценку соответствия реализации сбытовых функций программе маркетинговых исследований; анализ действия сбытовой службы, а также разработанных мероприятий по координации сбытовой деятельности и повышению ее эффективности; контроль и оценку эффективности стимулирования сбыта и рекламных мероприятий; тактический контроль; контроль за поставками продукции, осуществлением внешнеторговых операций, соблюдением договорных обязательств, своевременностью оплаты счетов; корректировку производственной программы в соответствии с поступившими заказами; предъявление потребителям претензий за нарушение договорных обязательств и несвоевременную оплату счетов.

Организация сбыта предусматривает распределение существующих функций между участниками обмена и ключевым вопросом обычно является определение того, кто именно будет выполнять те или иные функции сбыта.

Принципы работы сбытового отдела включают выбор организационной структуры, позволяющей предприятию работать наиболее эффективно. Основные типы организационных структур сбытового отдела рассмотрены на рис. 4.

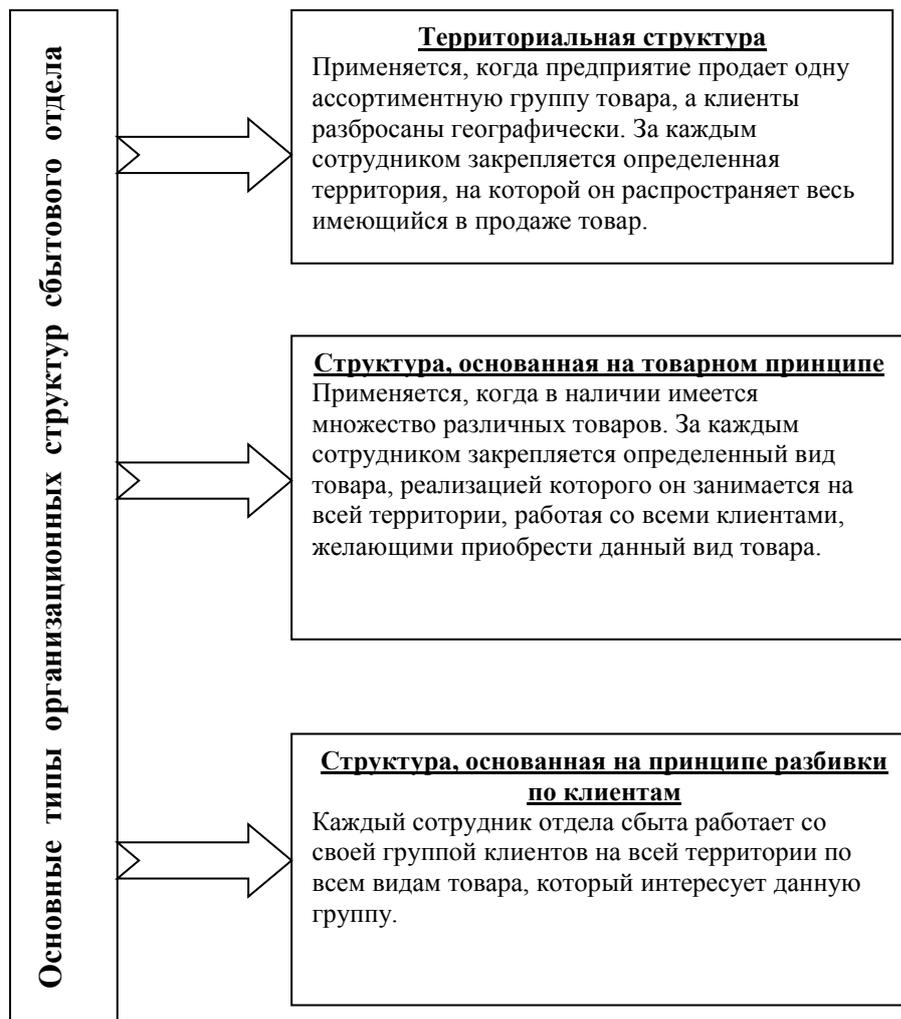


Рис 4. Основные типы организационных структур сбытового отдела предприятия

Управление сбытом продукции предусматривает осуществление контроля на каждом из этапов сбыта. Мы считаем, что процесс сбыта состоит из следующих основных этапов (Таблица 1).

Этап заключения сделки тесно связан с организацией правовой и претензионной работы. Данную функцию должны осуществлять высококвалифицированные юристы, владеющие всеми необходимыми знаниями и навыками по регулированию взаимоотношений с покупателями.

Для успешного выхода на рынок предприятие должно предложить конкурентоспособный товар и заинтересовать им потребителя. В данном случае речь идет о постоянном стимулировании сбыта. Стимулирование сбыта – это система краткосрочных мер, направленных на организацию быстрого реагирования

ОРГАНИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ СБЫТОМ В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ...

рынка на предложенный товар. Известны три основных способа продвижения: реклама, пропаганда и персональные продажи.

Таблица 1

Характеристика основных этапов процесса сбыта

Этап <i>1</i>	Характеристика <i>2</i>	Результат <i>3</i>
Поиск потенциальных покупателей	Изучение рынка, освоение различных источников информации, поддержание личных контактов	Формирование базы потенциальных покупателей
Инициирование интереса	Выбор оптимального способа подхода к клиенту, установление контакта с потенциальным покупателем, ознакомление клиента с предлагаемым товаром,	Клиент заинтересован в детальном ознакомлении с товаром
Презентация продукта	Детальное ознакомление с ассортиментом предлагаемой продукции, демонстрация конкурентных преимуществ товара	Потенциальный покупатель определился, что конкретно он хотел бы приобрести
Согласование условий	Согласование объемов поставки, цены, сроков и способов доставки, решение разногласий, уточнение финансовых и юридических вопросов	Согласованы все условия продажи
Заключение сделки	Оплата счета и отправка продукции	Потенциальный клиент стал реальным покупателем

Мы считаем, что стимулирование сбыта на предприятии происходит по трем основным направлениям:

1. Стимулирование потребителей
2. Стимулирование торговых посредников
3. Стимулирование собственного торгового персонала

Стимулирование сбыта, направленное на потребителя, призвано увеличить количество приобретаемой продукции данным покупателем, снизить сезонность

продаж, познакомить и заинтересовать покупателя «новинкой», поощрить постоянных покупателей. Для сбыта продукции виноградарско-винодельческих предприятий рекомендуется применять следующие приемы стимулирования сбыта, направленные на конечных потребителей:

1. Скидки с цены, которые в свою очередь можно разделить на:

- Скидки, предоставляемые при условии приобретения определенного количества продукции, т. е. если, к примеру, 1 кг винограда стоит 100 руб., то предложить покупателю упаковку 2 кг за 180 руб.;
- Скидки для постоянных покупателей;
- Скидки на скоропортящуюся продукцию;
- Скидки при покупке товара за наличные деньги («скинто»);
- Скидки «мгновенных распродаж», когда цена снижается на определенное время, например, на 30 мин., чтобы привлечь внимание покупателя;
- Скидки на «новинки».

2. Распространение купонов. Как правило, купоны вкладывают в упаковку товара, печатают в газетах или журналах, рассылают по почте. Купоны дают право покупателю приобрести товар по более низкой цене.

3. Предоставление премий, чаще всего в вещественной форме. Условием получения премии служат такие доказательства покупки, как наличие товарных ярлыков, упаковки, пробок от бутылок, которые покупатель предъявляет продавцу и получает взамен какой-либо подарок либо дополнительную единицу того же товара.

4. Бесплатные дегустации новых марок товара.

5. Проведение конкурсов, лотерей, викторин, связанных с представлением товара или торговой марки.

6. Предоставление потребительского кредита.

7. Создание интересной подарочной упаковки или такой, которую покупатель сможет использовать после потребления ее содержимого.

Воздействие на торговых посредников должно быть направлено на то, чтобы поощрить увеличение партий товара на реализацию, стимулировать обмен передовым опытом по организации сбыта между торговыми посредниками в реализации конкретного товара, снизить сезонность поступления заказов от посредников. Эффективными приемами здесь будут:

1. Скидки с цены при увеличении объема партии товара.

2. Предоставление определенного количества товара бесплатно при быстрой реализации крупной партии товара.

3. Организация конкурсов посредников.

4. Обеспечение розничных торговцев бесплатными рекламо-носителями.

5. Организация интересных встреч торговых посредников с целью обмена опыта между ними.

6. Бесплатное повышение квалификации торгового персонала посредника.

Стимулирование собственного торгового персонала призвано увеличить объем продаж в подразделениях самого предприятия, поощрить наиболее активных

работников, способствовать обмену опытом сбытового персонала предприятия. Основными способами воздействия при этом будут:

1. Премии лучшим торговым работникам.
2. Предоставление дополнительных дней отпуска лучшим работникам.
3. Организация туристических поездок и культурных мероприятий за счет предприятия.
4. Конкурсы продавцов.
5. Проведение конференций работников сбыта.
6. Применение различных моральных поощрений.

ВЫВОДЫ

1. Управление сбытовой деятельностью – это система экономических отношений, складывающихся в процессе производства и сбыта продукции, построение эффективных каналов распределения, организация рациональной системы товародвижения, системы коммуникаций, эффективного управления персоналом, а также планирование, организация, контроль и анализ сбытовой деятельности предприятия с целью наиболее полного удовлетворения потребностей покупателей и получения прибыли.

2. Предприятия самостоятельно принимают решения относительно выбора системы сбыта, однако на сельскохозяйственных предприятиях Крыма типичной является комбинированная система.

3. Стимулирование сбыта на предприятии целесообразно осуществлять по трем основным направлениям: стимулирование потребителей, стимулирование торговых посредников, стимулирование собственного торгового персонала.

Список литературы

1. Бурцев В. В. Совершенствование системы управления сбытом продукции // Журнал Маркетинг в России и за рубежом № 6. 2002. URL: <http://www.mavriz.ru/articles/2002/6/128.html> 24.01.2013 г.
2. Ворожева Т. П. Управление сбытовой деятельностью производственного предприятия // Проблемы и перспективы управления экономикой и маркетингом в организации. 2001. № 1.
3. Энциклопедия бизнесмена, экономиста, менеджера / под ред. Дякива Р. – Киев: Международная экономическая фондация, 2000.
4. Ефимова С. А. Управление сбытом, или как увеличить объем продаж. М.: Издательство «Альфа-Пресс», 2007. 208 с.
5. Сафонов В. А. Механизмы адаптации производителей сельскохозяйственной продукции к условиям мирового рынка // Научные труды ЮФ НУБиП У «КАТУ»: Экономические науки. Выпуск 152. Симферополь, 2013. С. 141.

Статья поступила в редакцию 09.11.2015

УДК 330.322.4

АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОГО ТУРИЗМА

Дементьев М. Ю., Багирян С. Г.

Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского, Симферополь, Российская Федерация

E-mail: 7987925722@mail.ru

Сельский туризм – перспективное направление в области мирового туризма. В статье рассмотрены основные проблемы сельского туризма Российской Федерации и Республики Крым, предложены пути их решения. Также исследуется инвестиционная привлекательность сельского туризма.

Ключевые слова: сельский туризм, инвестиционная привлекательность, инвестиции, развитие, эффективность, туристско-рекреационный потенциал.

ВВЕДЕНИЕ

Развитие сельского туризма является перспективным направлением в области мирового туризма. Из-за слабо развитой инфраструктуры и инвестиционной политики данный вид туризма не получил должного развития в Российской Федерации и в Республике Крым в частности.

Ряд учёных: Волков С. К., Бородин А. Н., Васильева Л. Д., Котлярова Е. С., Мозгунов Н. А., Федоров В. А. и многие другие отмечают, что сельский туризм имеет высокий инвестиционный потенциал, однако существуют проблемы, которые не нашли должного решения: отсутствует инициативность со стороны муниципальных образований, незначительное привлечение к участию населения в туристскую деятельность, слабая ориентированность на зарубежные методики. Данные показатели считаются индикаторами несформированности туристско-рекреационных комплексов региона, где каждый из субъектов реализует лишь свои экономические интересы. Слабая изученность проблемы инвестиционной привлекательности сельского туризма обусловила актуальность и новизну исследования.

Целью статьи является анализ инвестиционной привлекательности сельского туризма и разработка предложений по повышению его эффективности.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

У Российской Федерации есть все составляющие для развития туристско-рекреационной сферы. На её просторах находятся редчайшие природные и рекреационные ресурсы, объекты национального и мирового культурно-исторического наследия. Во многих регионах сосредоточен широкий спектр потенциально привлекательных туристских объектов и комплексов, которые пользуются популярностью у российских и иностранных туристов. Имея в наличии разнообразные туристско-рекреационные ресурсы, Россия может развивать практически все виды туризма, в том числе рекреационный (пляжный), культурно-познавательный, деловой, активный, оздоровительный и экологический туризм, морские и речные круизы, а также сельский туризм.

АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ...

Сельский туризм – это новое и перспективное направление, которое позволяет городским жителям приобщиться к традиционному укладу жизни сельчан. Смысл состоит в отдыхе в сельской местности, где организацию всего отдыха возьмет на себя принимающая семья. Сельский туризм представляет возможности отдыха даже для тех, кто по каким-либо причинам иные виды туризма позволить себе не может. Его привлекательными чертами являются чистый воздух, домашняя атмосфера, нетронутая природа, натуральные продукты, тишина и неторопливый быт. По оценкам специалистов, потенциальный ежегодный спрос на указанный вид туризма составляет около 2,5 млн человек в Республике Крым [4].

В мировой практике в сельской местности, наряду с развитием сельскохозяйственной деятельности, источником дополнительных доходов становятся сферы неаграрной занятости населения, в частности сельский туризм.

На сегодняшний день сельский туризм интенсивно развивается. Во многих странах он привлекает весомое количество иностранных туристов. Например, в Италии, Франции, Ирландии, Испании, Швейцарии, Скандинавских странах прибыль от сельского туризма составляет сотни миллионов долларов.

Для обеспечения стабильного функционирования и своевременного обновления основных средств субъекты экономики постоянно ощущают необходимость в дополнительных финансовых средствах. Так как потребность участников экономической системы в средствах есть всегда, и она достаточно велика, а возможности ограничены, возникает вопрос выбора приоритетных направлений инвестиционной политики на всех уровнях экономики страны с позиции обеспечения стабильного развития национальной экономики.

Инвестирование является фактором, оказывающим непосредственное влияние на динамику экономического развития. В настоящее время наиболее активно в сфере услуг развивается туризм, обеспечивающий от 6 % до 10 % мирового ВВП и от 10 % до 60 % занятости населения в мире. Кроме того, туризм характеризуется небольшими стартовыми инвестициями, сравнительно быстрыми сроками окупаемости капитала, наличием постоянного спроса и высоким уровнем рентабельности произведенных затрат [3].

Увеличить количество туристов возможно только при наличии качественного туристского продукта, для создания которого необходимы дополнительные финансовые средства – инвестиционные ресурсы. При этом для инвестора является важным инвестиционная привлекательность как самой сферы туризма, так и региона, в котором он планирует осуществлять свою деятельность [1].

Республика Крым относится к наиболее инвестиционно привлекательным регионам Российской Федерации, так как имеет выгодное экономико-географическое положение, уникальные природные ресурсы, благодаря значительному санаторно-курортному, промышленному и научному потенциалу, наличию глубоководных незамерзающих морских портов. Крым также обладает богатым туристско-рекреационным комплексом, включающим свыше 3 тыс. объектов, из которых 64 % сосредоточены в Южнобережной зоне, 16 % – в Западной части полуострова, 10 % – в Центральной, по 5 % – в Северной и Восточной зонах. Благодаря средствам инвесторов гостиничная отрасль Крыма становится одним из приоритетных направлений развития. Большую заинтересованность у инвесторов вызывает также реализация проектов в сфере зеленого и этнографического туризма, для развития которого в Крыму есть все условия. Кроме того, благодаря значительным лесным ресурсам

(площадь лесного фонда на полуострове составляет 274,3 тыс. га), все большую популярность в Крыму приобретает охотничий туризм. Большое внимание в Республике Крым уделяется развитию яхтенного туризма, в частности определено порядка 210 потенциальных мест для стоянки яхт, создается единая система объектов инфраструктуры яхтенного туризма, разрабатываются проекты по строительству новых и модернизации существующих яхтенных марин вдоль всего крымского побережья [3].

В Крыму могут развиваться самые разные виды туризма: аграрный, винный, деловой, детский, культурно-познавательный, лечебно-оздоровительный, религиозный, подводный, сельский, событийный, социальный, спортивный, экологический, этнографический, яхтенный и др. Однако приоритетным видом туризма был и остается лечебный. Для возобновления привлекательности Крыма как лечебного региона необходима реконструкция санаторно-курортных учреждений, закупка нового оборудования, подготовка специализированных кадров. Для решения этих проблем необходимы дополнительные финансовые средства в виде инвестиций.

Для повышения инвестиционной привлекательности туристской сферы Республики Крым, по мнению Волкова С. К., необходимо:

1. Провести кардинальные изменения в инфраструктуре для увеличения количества инвесторов.
2. Поддерживать инвестиционно-инновационную деятельность, особенно со стороны организаций.
3. Переподготовить кадры и повысить их квалификацию.
4. Постоянно проводить мониторинг по реализации проектов.
5. Разработать и провести имиджевые мероприятия инвестиционно-инновационной направленности развития сельского туризма.
6. Кооперироваться с зарубежными дипломатическими учреждениями России и дипломатическими учреждениями иностранных государств в части привлечения иностранных инвестиций.
7. Сотрудничать с международными организациями, проектами и программами международного сотрудничества.
8. Разработать мероприятия по поддержанию и наблюдению кредитного рейтинга Республики Крым [3].

Для создания привлекательного инвестиционного климата в Республике Крым, в том числе в сфере туризма, необходимы преобразования в налоговом законодательстве, проведение антимонопольной политики, а также высокая активность местных властей в области рекламно-информационной деятельности.

Для реализации имеющихся возможностей Республики Крым в сегменте сельского туризма нужно создать необходимые условия для развития индустрии туризма, а именно:

- создание законодательной базы, которая будет регулировать рынок сельского туризма;
- формирование образа России как территории, привлекательной для внутреннего и въездного сельского туризма;
- обеспечение целевого финансирования и государственная поддержка малого и среднего бизнеса;
- содействие по охране памятников природы, культуры и истории в рамках областных целевых программ;

АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ...

- развитие туристской инфраструктуры в муниципальных образованиях;
- разработка учебных программ по подготовке кадров для сельского туризма и сопутствующих отраслей;
- поддержка продвижения региональных сельских туристских продуктов на внутреннем и международном туристских рынках;
- проведение дифференцированной политики на внутреннем туристском рынке в отношении социальных групп;
- стимулирование инвестиций в развитие сельского туризма.

Республика Крым обладает колоссальными ресурсами для развития сельского туризма. При правильном подходе к организации и продвижению сельского турпродукта Россия может рассчитывать на значительные социально-экономические дивиденды. Сельский туризм может стать самоорганизующейся системой, способной решать основные социально-экономические проблемы села.

ВЫВОДЫ

Проведенное исследование позволяет сделать выводы о том, Республика Крым является одним из наиболее перспективных с эколого-социальной позиции регионов РФ, благодаря своему чрезвычайно выгодному географическому расположению, наличию значительных запасов природных ресурсов, интеллектуальному потенциалу и развитой инфраструктуре.

Для создания привлекательного инвестиционного климата в сфере туризма и увеличения количества инвесторов, в том числе иностранных, в Республике Крым необходимы преобразования в налоговом законодательстве, проведение антимонопольной политики, высокая активность местных властей в области рекламно-информационной деятельности, упрощение налоговых и регистрационных процедур, создание адекватной инфраструктуры фондового рынка.

Список литературы

1. Мозгунов Н. А. Сельский туризм как фактор развития территории // Региональные исследования. 2010. Т. 11, вып. 2. С. 69.
2. Сельский туризм // Russiatourism.ru 2012. URL: <http://www.russiatourism.ru/rubriki/-1124140272/>
3. Волков С. К. Сельский туризм в РФ: учебное пособие. М., 2014. URL: http://tourlib.net/statti_tourism/samujlov.htm
4. Котлярова Е. С. Инвестиционная привлекательность туристской сферы: учебное пособие.– СПб, 2013. URL: http://fbi.crimea.edu/arhiv/2014/nv_4-2014/19-kotlyarov.pdf

Статья поступила в редакцию 09.11.2015

УДК 339.924

РЕГУЛИРОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОМПАНИЙ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ НАЦИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИК

Илясова Ю. В., Холодов В. Г.

Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского, Симферополь, Российская Федерация

Email: holodov-vitaliy@mail.ru

В данной статье рассмотрены положительные и отрицательные факторы влияния ТНК на экономики стран, приведены масштабы влияния ТНК на мировое хозяйство. Государства анализируются с позиций разделения на страны базирования ТНК и страны-реципиенты. Предложен механизм регулирования вмешательства ТНК в экономическую политику государств.

Ключевые слова: конкурентоспособность национальных экономик, транснациональные компании, глобализация, прямые иностранные инвестиции, страны базирования ТНК, принимающие страны.

ВВЕДЕНИЕ

Современная мировая экономическая система характеризуется постепенным выходом экономических ресурсов за пределы национальных экономик. Всё больше развиваются способы взаимодействия хозяйствующих субъектов на международной экономической арене, происходит постепенное формирование единого мирового рынка товаров, услуг, капитала и рабочей силы – глобального рынка.

На глобальном рынке действуют особые хозяйствующие субъекты – транснациональные компании (ТНК), обладающие огромной экономической мощностью и развитой сетью филиалов и дочерних компаний по всему миру.

Учитывая крупный размер ТНК и их возможности на мировой арене, возникает вопрос о необходимости контролирования степени вмешательства ТНК в экономическую и социально-политическую жизнь отдельных государств, поскольку в наиболее развитых странах капитал крупнейших ТНК может быть гораздо больше бюджетов отдельных стран, что создаёт значительные диспропорции в развитии глобального рынка. На долю ТНК приходится около 90 % всех прямых иностранных инвестиций (ПИИ), то есть именно эти компании являются своеобразным двигателем укрепления экономики многих развивающихся стран, которые не в состоянии обеспечить это своими силами. Более того, в собственности ТНК находится около 4/5 всех существующих в мире патентов, лицензий и ноу-хау, что делает их важными центрами научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработках (НИОКР) [2].

Различными аспектами влияния ТНК на международную экономику и страны занимались многие отечественные и зарубежные учёные. Исследованию влияния ТНК на экономики государств посвящены работы Ю. Г. Козака, И. В. Амелиной, Т. Л. Поповой, С. О. Якубовского, И. И. Павленко, О. В. Варяниченко, Н. А. Навроцкой, Я. В. Антонова.

Цель данной статьи: определение действенного механизма регулирования вмешательства ТНК в политическую и экономическую жизнь стран.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

Согласно данным, содержащимся в докладах о мировых инвестициях ЮНКТАД за последние годы, в 2014 году общий размер ПИИ сократился на 16 %: с 1,47 трлн долл. США до 1,23 трлн (рис.1). Однако в связи с расширением деятельности ТНК потоки ПИИ в развивающиеся страны стабильно растут. Отчётливо видно, что при наступлении мирового экономического кризиса в 2007 году размеры ПИИ в развитые страны упали гораздо стремительнее, чем в развивающиеся. Подобная ситуация наблюдается и во время второй волны кризиса в 2011 году. В 2012 году впервые больший объём ПИИ получили развивающиеся страны, чем развитые: доля ПИИ, приходящаяся на них, составила 52 %. Как отмечают специалисты ЮНКТАД, «это произошло отчасти из-за того, что наибольшее снижение притока ПИИ отмечалось в развитых странах, на которые сейчас приходится лишь 42 % его глобального объёма. Почти треть мирового вывоза ПИИ также пришлось на развивающиеся страны, обозначив продолжение устойчивой повышательной тенденции» [4]. В 2013 и 2014 году данная тенденция усилилась: так, на развивающиеся страны в 2014 году пришлось около 55 % от общего объёма ПИИ.

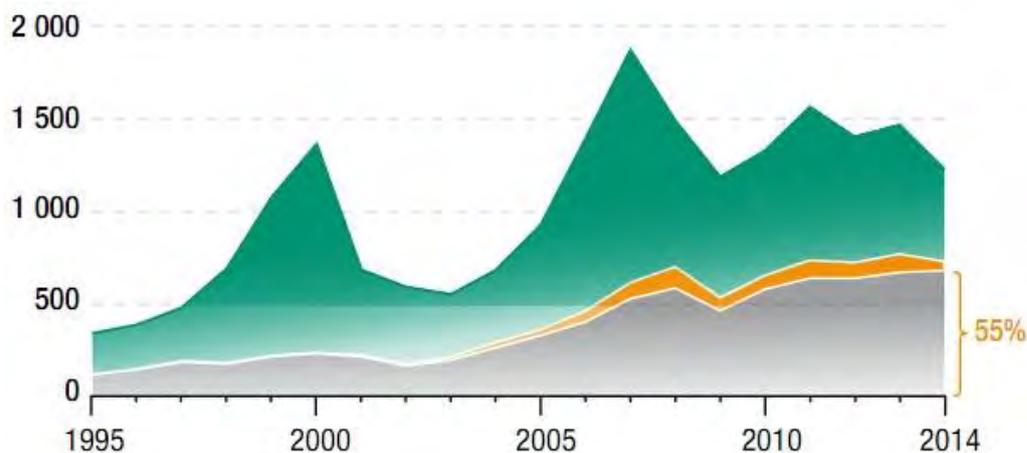


Рис. 1. Динамика объёмов ПИИ за 1995–2014 гг.*

*Источник:[5]

Превалирование объёмов ПИИ в развивающиеся страны над развитыми говорит о том, что ТНК хотят воспользоваться дешёвой рабочей силой в этих странах или наличием на территории данных стран необходимых полезных ископаемых. При этом ТНК имеют достаточно финансовых ресурсов, чтобы обеспечить защиту своих интересов, которые зачастую не совпадают с интересами самих стран. Именно поэтому принимающие ПИИ страны в большинстве своём – страны, отнесённые к развивающимся.

В современном мире принимающие страны, как развивающиеся, так и развитые, обычно одобряют деятельность транснациональных компаний на своей

территории. Более того, страны могут даже конкурировать между собой с целью привлечения наибольшего количества ПИИ ТНК, результатом чего является предоставление ТНК различных налоговых и прочих льгот.

Мнения учёных о том, насколько деятельность ТНК полезна для экономического развития стран, поощряющих её на своей территории, различны. Существует два основных подхода.

Первый подход обобщает все положительные факторы такой деятельности. В соответствии с ним ТНК, входя на внутренний рынок страны, конкурентоспособность национальных товаров на котором гораздо ниже того уровня, которым обладают товары ТНК, создают благоприятные условия для его повышения. ПИИ ТНК позволяют усовершенствовать процесс производства товаров, организацию управленческих и маркетинговых служб предприятий, в результате чего увеличивается общая производительность труда, что и ведёт к развитию экономики принимающей страны и повышению её конкурентоспособности на мировой арене.

Получение страной ПИИ и открытие ТНК филиалов на её территории также способствует увеличению объёмов внутренней торговли, так как корпорациям выгоднее обеспечивать потребности своих филиалов в материалах, оборудовании и комплектующих закупаая их у местных производителей, чем завозить из страны базирования ТНК.

Прямое зарубежное инвестирование ТНК приводит к перетеканию факторов производства из мест, где данные факторы в избытке, в места, где эти ресурсы востребованы, следовательно, транснациональные компании повышают эффективность производства и обеспечивают более равномерное распределение производственных факторов среди стран мира.

Также ТНК при открытии филиалов на новых рынках часто ставят во главе управленцев из уже успешно действующих филиалов из соседних стран, а весь остальной персонал (менеджеры, технические работники и т. д.) набирают из местного населения. Таким образом, благодаря опытному руководству повышается и квалификация местных кадров, плюс к этому большинство рабочих мест занимают работники из страны, в которой компания решила открывать филиалы. Немаловажным фактором является и то, что зачастую именно транснациональные корпорации выступают «донором» передовых технологий производства и техники, которая раньше не использовалась в стране. Более того, производители – конкуренты ТНК могут перенять и богатый управленческий опыт ТНК, её более эффективные системы проведения НИОКР, организации труда и маркетинга.

Результатом деятельности транснациональной компании на территории отдельно взятого государства может быть создание новой инфраструктуры и отдельных видов производств, необходимых для эффективной деятельности ТНК на внутреннем рынке страны, особенно если это небольшая развивающаяся страна, экономическое благополучие которой во многом зависит от того, насколько тесно она будет сотрудничать с данной корпорацией. Более того, от деятельности ТНК бюджет принимающей страны пополняется налоговыми поступлениями и прочими платежами, которые могут быть использованы государством на его нужды.

Второй подход обращает внимание на негативное влияние транснациональных компаний в странах, принимающих их. Так, деятельность ТНК может привести к «отмиранию» неэффективных субъектов экономики страны, которые не смогут выдержать конкуренции. Как было отмечено авторами [1], «При отсутствии законодательных ограничений и достойных конкурентов ТНК получают возможность занять в подобных отраслях практически монопольное положение. При этом у национальных производителей фактически не остается никаких шансов восстановить свои позиции в отрасли, так как ТНК намного мощнее экономически» [1, с. 193].

В случае с монополизированными отраслями экономики монополисты будут всячески пытаться подорвать успешное функционирование филиалов ТНК и сделать их нерентабельными, что может привести к обострению экономических отношений между монополистами и ТНК, что в свою очередь дестабилизирует экономику всей страны.

Выделяют основные отрицательные черты воздействия корпораций на экономику принимающей страны:

1. Опасность превращения принимающей страны в место сброса устаревших и экологически опасных технологий.
2. Захват иностранными фирмами наиболее развитых и перспективных сегментов промышленного производства и научно-исследовательских структур принимающей страны.
3. Возможность навязывания компаниям принимающей страны неперспективных направлений в системе разделения труда в рамках транснациональных корпораций.
4. Ориентация транснациональных корпораций на поглощение влечет возрастание неустойчивости инвестиционного процесса.
5. Устойчивое положение транснациональных корпораций дает им возможность более решительных мер в случае кризисов: закрытие предприятий, сокращение производства, что ведет к безработице и подобным негативным явлениям.
6. Склонность транснациональных корпораций к преувеличенной реакции на изменение конъюнктуры дает множество поводов для снижения выпуска продукции, если конкурентоспособность данного государства по тем или иным причинам снижается [3, с. 61].

Схожая неоднозначная ситуация наблюдается и с оценкой влияния транснациональных компаний на государства своего базирования. Так, положительным моментом является то, что полученную в других странах прибыль ТНК, как правило, переводят в страны базирования, укрепляя их экономическое положение. Открывая филиалы в других странах, корпорации на наиболее ответственные должности берут граждан своей страны, создавая тем самым новые рабочие места и уменьшая безработицу в стране базирования. Также успехи ТНК на внутреннем рынке определенной страны зачастую приводят к упрощению входа на этот рынок компаниям из страны базирования компании, так как ТНК уже создала имидж надёжного партнёра своим соотечественникам. Но самым важным и весомым плюсом для страны базирования является расширение её экономического

и, как следствие, политического влияния на страны, в которых действуют компании. При уходе с внутреннего рынка страны такого крупного хозяйствующего субъекта принимающее государство потеряет тысячи рабочих мест, ему придётся сокращать многие социальные программы или искать новые источники их финансирования ввиду недополучения средств, которые в виде налогов ранее поступали от ТНК. Естественно, что страны в таких условиях будут стремиться не разрывать дружеские отношения со странами базирования ТНК, действующих на своей территории.

Однако для стран базирования есть и минусы. При расширении деятельности ТНК инвестируют значительные средства в создание филиалов на новых рынках, что является утечкой ресурсов для стран базирования и, как следствие, потерей рабочих мест, так как при открытии филиалов за рубежом ТНК набирает практически весь персонал (кроме наиболее важных должностей) в стране, где открыт филиал: это зачастую дешевле, улучшает отношения с принимающей страной и местные работники лучше знают специфику деятельности в своей стране. Также перемещение производства в развивающиеся страны (что особенно актуально в настоящее время) означает и потерю для государства части налогооблагаемой прибыли корпорации, что выгодно самой компании ввиду более низких ставок налогов в развивающихся странах. Более того, особо крупные ТНК могут лоббировать свои интересы в правительстве стран базирования при проведении экономической политики государства, продвигая решения, более выгодные им. Таким образом, транснациональные корпорации координируют внешнеэкономическую политику государств по отношению к интересующим их странам.

ВЫВОДЫ

Функционирование транснациональных компаний как в странах базирования, так и в странах, принимающих их капитал, приносит как выгоды, так и минусы. Трудности в отслеживании финансовых потоков ТНК, их экономическая мощь и охват крупного количества стран указывают на необходимость создания надёжного механизма контроля и регулирования их деятельности.

В более уязвимом положении находятся развивающиеся страны, для которых поощрение деятельности корпораций на своей территории продиктовано желанием создания новых рабочих мест для населения и развития национальной экономики, что должно привести к улучшению социально-экономической ситуации в государстве. Однако отношения с ТНК опасны тем, что подобная страна может превратиться в место размещения производств, опасных для окружающей среды и отравляющей её, поскольку в стране базирования компании их размещение может быть запрещено. Также велик риск навязывания ТНК правительству страны выгодной корпорации экономической политики, в случае чего государство практически полностью теряет свой экономический суверенитет.

Для стран базирования компаний главной проблемой остаётся возможность перемещения прибылей ТНК в зарубежные филиалы с целью уплаты налогов на неё по меньшим ставкам, что приводит к потере этих средств для бюджета страны.

В связи со столь неоднозначным влиянием транснациональных компаний на национальные экономики как принимающих стран, так и стран базирования правительства государств принимают меры по регулированию деятельности ТНК на своих территориях. Характерной особенностью регулирования деятельности ТНК на современном этапе является заключение межнациональных соглашений, позволяющих регулировать деятельность компаний вне зависимости от территориальных границ государств.

Для регулирования влияния ТНК на экономики как стран базирования, так и принимающих стран необходимо создание механизма, позволяющего ограничить данное вмешательство. Элементами данного механизма являются:

1. Создание международного законодательства, которое будет регулировать деятельность ТНК вне зависимости от их национальной принадлежности;
2. Поддержка национальных производителей в принимающих странах, предоставление им определённых привилегий и льгот, благодаря которым они смогут конкурировать с ТНК на внутреннем рынке;
3. Запрет корпорациям финансово поддерживать политические партии, что уменьшит прямое влияние ТНК на политику государств;
4. Принятие в странах базирования кодексов деятельности ТНК, что позволит избежать негативных экономических действий корпораций, а также обеспечит прозрачность их деятельности.

Таким образом, при использовании вышеперечисленных методов регулирования деятельности ТНК страны смогут ограничить негативное влияние корпораций на их экономики, при этом продолжая пользоваться выгодами от присутствия ТНК на своей территории. Страны базирования смогут отслеживать прибыли корпораций и получать налоги с них, а принимающие страны – создавать дополнительные рабочие места и перенимать современные технологии в совокупности с передовым опытом управления предприятиями.

Список литературы

1. Транснациональные корпорации [Текст] Монография. / Под ред. Зиновьева Ф. В. и Реутова В. Е. Симферополь: Таврия, 2007. 220 с.
2. Трифонова И. В. Роль транснациональных корпораций в глобализации мировой экономики // Молодой ученый. 2013. № 9. С. 243–245. URL: <http://www.moluch.ru/archive/56/7687/>.
3. Шагурин, С. В., Шимко П. Д. Экономика транснационального предприятия [Текст] Учебное пособие. СПб.: СПбГПУ, 2008. 335 с.
4. UNCTAD World Investment Report 2013. URL: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2013_en.pdf.
5. UNCTAD World Investment. Report 2015. URL: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2015_en.pdf.

Статья поступила в редакцию 09.11.2015

УДК 339.9

КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ: МИРОВОЙ ОПЫТ РАЗВИТИЯ

Криворотько И. А., Тулякова Н. А.

Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского, Симферополь, Российская Федерация

E-mail: krivorotko-inna@mail.ru

В данной статье проанализированы различные подходы к определению значимости корпоративной социальной ответственности предприятий. Осуществлено сравнение сущности ее в странах Европы и США. Рассмотрены теории, предложенные А. Кэрроллом, Дж. Элкингтоном, Е. Фрименом. Выделены основные направления влияния корпоративной социальной ответственности на общество вокруг предприятия.

Ключевые слова: социальная ответственность, мотивы, подход, предприятие, концепция, пирамида, бизнес.

ВВЕДЕНИЕ

В современных реалиях развитие общества сопряжено с определенными экономическими, социальными, экологическими проблемами. Крупный бизнес, являясь частью общества, во многом предопределяет вектор его развития, поэтому значение корпоративной социальной ответственности (КСО) усиливается. КСО способствует нивелированию негативных последствий производственной деятельности компаний, устранению социальной напряженности, решению ряда проблем глобального и местного развития – этим обусловлена ее ценность. КСО повышает социальную и экономическую устойчивость бизнеса и позволяет наращивать нематериальные активы. Все это вызывает необходимость поиска научно обоснованных действий, нацеленных на поддержку и стимулирование КСО.

Экономической наукой доказано и подтверждается практикой, что для обеспечения устойчивого развития социальная ответственность бизнес-организаций имеет не меньшее значение, чем развитая экономическая инфраструктура, политическая стабильность или воплощение в жизнь проектов инновационного развития. Не надо дополнительных утверждений, что организация – это не просто экономическая целостность. Современная организация выступают органической частью сложной, взаимосвязанной, взаимозависимой совокупности институтов. Именно последние оказывают значительное влияние на организацию, выступая в качестве потребителей, поставщиков, органов власти, посредников, арбитров. В этой непростой сети отношений переплетаются экономические, социальные, экологические, политические интересы, мотивы и стремления.

Теоретические вопросы с определенной проблематикой разработаны в трудах таких зарубежных ученых как Л. Г. Лаптева, Ф. Котлер, У. Баффетт, М. Файдор, Стефан П. Робинс, Дэвид А. Де Ченцо, Ю. Е. Благов, М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури, Т. Сиваева, А. Кэрролл, Дж. Элкингтон, Е. Фримен и др.

КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ...

Но в современных условиях глобальных экономических вызовов необходимо исследование новых подходов корпоративной социальной ответственности, механизма ее функционирования, современных концепций развития и мирового опыта использования в деятельности национальных предприятий.

Целью данной статьи является исследование концепций развития корпоративной социальной ответственности в современном мире.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

Первые научные подходы к пониманию сущности корпоративной социальной ответственности, ее принципов и методов зародились в 50-х гг. 20 столетия. Глобальное значение в их развитии принадлежало американским ученым, в то время как в Европе концепция корпоративной социальной ответственности официально была сформирована только в конце 20 столетия и нашла свое отображение в документе Европейской комиссии «Зеленая книга», который был опубликованный в 2001 году [1, с. 116].

Понятие «корпоративная социальная ответственность» впервые было сформулировано Генеральным секретарем ООН Кофи Аннаном в 1999 году. Множество трактовок позволяет рассматривать его с разных сторон. Одна из них – это продвижение практик ответственного бизнеса, которые приносят пользу бизнесу и обществу и способствуют социальному, экономическому и экологически устойчивому развитию путем максимизации позитивного влияния бизнеса на общество и минимизации негативного [2, с. 23]. То есть это достижение коммерческого успеха путем учета ценности морально-этических принципов общества. В широком смысле под данным понятием понимается ответственность предприятия к своему продукту или услуге, потребителям, работникам, партнерам, активная социальная позиция предприятия, которая заключается в гармоничном сосуществовании, взаимодействии и постоянном диалоге с обществом, участии в решении острых социальных проблем [3, с. 35]. В общем, корпоративная социальная ответственность – это политика, сознательно и целенаправленно избранная предприятием не просто для работы и получения прибыли, а для создания положительного вклада в развитие общества.

Корпоративная социальная ответственность – это свободный выбор компании. Ее целью является повышение уровня благосостояния общества. При этом компания применяет соответствующие подходы к предоставлению корпоративных ресурсов и ведению бизнеса [4, с. 67]. Если брать в расчет культурные, исторические, политические, а также социальные отличия, которые характерны для развития стран Европы и США, то можно отметить значительные региональные различия, имеющиеся в понимании корпоративной социальной ответственности (таблица 1).

Таблица 1
Анализ различий в определении корпоративной социальной ответственности в США и странах Европы

Признаки различий	США	Страны Европы
Цель деятельности предприятия	Максимизация доходов	Достижения стратегических целей с учетом интересов заинтересованных сторон
Мотивы	Личное желание руководителя предприятия, который руководствуется собственными моральными принципами	Социальные требования общества
Главные участники	Предприятия	Предприятия, государственные органы власти, профсоюзы и профессиональные объединения
Документы, которыми регулируется	Кодекс предприятия	Законные и регуляторные акты, закрепленные на уровне государства

Источник: [5, 6].

Из таблицы видно, что основным различием касательно концепций корпоративной социальной ответственности в странах Европы и США является уровень отношения «компания – государство». В частности, если деятельность американских предприятий определяется их руководителями или собственниками, то европейским предприятиям приходится ощущать существенное влияние со стороны государства и профессиональных объединений. Именно государство вместе с профсоюзами определяют минимальные требования к деятельности компаний.

Существующие региональные различия нашли свое отражение в большом количестве научных подходов относительно сущности, роли и значения корпоративной социальной ответственности, которые дополняют или наоборот отрицают друг друга. В основе каждой из них лежит идея анализа предприятия со стороны системности, то есть предприятие представляется как «комплекс взаимосвязанных и взаимозависимых частей, организованных таким образом, что представляют собой единое целое» [7, с. 81–82].

Разница только в том, воспринимать ли предприятие как открытую или как закрытую систему. Поскольку как закрытые системы, предприятия не поддаются влиянию со стороны внешней среды и не взаимодействуют с ним. В противовес, предприятия как открытые системы, динамически развиваются со своим окружением. Однако если выходить из понимания организации как закрытой системы, то идея корпоративной социальной ответственности значительно сужается, охватывая только ответственность собственников и работников. Стоит отметить, что подобное понимание данной концепции было в начале зарождения идей социальной ответственности. В то же время восприятие предприятия как открытой системы порождает много вопросов относительно цели, принципов, направлений, механизма реализации предприятием своей социальной функции и информирования общественности о реализованных мероприятиях.

При этом во многих разработанных теориях концепция корпоративной социальной ответственности часто заменялась другими определениями, которые, по мнению ученых, лучше отображали сущность отношений предприятия и общества. Так, наиболее известными среди них являются «социальная ответственность бизнесменов», «корпоративная социальная деятельность», «корпоративная социальная чувствительность», «этика бизнеса», «корпоративное гражданство» и др. [8, с. 45].

Ученые сгруппировали все существующие теории и выделили четыре основных подхода к концепции корпоративной социальной ответственности [9]. Приведем эти подходы:

1) *инструментальный подход*, в соответствии с данным подходом предприятие является инструментом для создания богатства, а его социальная деятельность направлена на то, чтоб достичь максимально высокого экономического результата. Наиболее известным сторонником такого подхода является М. Фридман, экономист, считающий, что «существует одна и лишь одна социальная ответственность делового мира – использование своих ресурсов и деятельность, направленная на увеличение прибыли, при условии соблюдения основных правил игры (открытая и свободная конкуренция, без обмана и мошенничества)» [10, с. 142]. Иначе говоря, предприятие, действуя таким путем, выполняет предначертанную ему экономическую функцию, изготавливая товары и предоставляя услуги, тем самым обеспечивая максимизацию получаемой прибыли.

Часть современных исследователей, сторонников рассматриваемого инструментального подхода, сходятся в том, что настоящая ответственность бизнеса определяется лишь максимизацией прибыли в долгосрочной перспективе. Дело в том, что такой подход дает возможность объединить интересы не только акционеров, но и других заинтересованных сторон. К тому же они соглашались с тем, что обеспечение максимизации прибыли может требовать от компании определенных текущих расходов на какие-либо социальные или же экологические цели. В последние годы инструментальный подход, определяющий социально-ответственное ведение бизнеса в качестве элемента его стратегического управления, получил значительную популярность [9, 11].

2) *подход с позиции политического влияния*. Данный подход основывается на том, что компания имеет способность влиять на общество. Именно по этой причине компании следует ответственно использовать данную способность. Под социальной силой в данном случае подразумевают способность компании влиять на результаты проведения важных общественных процессов. Цель использования такой способности подразумевает решение общественных проблем вне зависимости от политических институтов. Самой известной является концепция под названием «концепция корпоративного гражданства». Данная концепция зародилась в начале XXI века. В соответствии с данной концепцией роль компании может рассматриваться как в узком, так и в широком значении. В узком понимании роль компании сводят к филантропии, социальным инвестициям и определенным общепризнанным обязательствам перед местным обществом. А вот в широком

понимания компания должна отвечать за сферы, в которых государство не может оказать защиту своим гражданам.

3) *подход с позиции социальных требований.* В соответствии с данным подходом компания должна сосредотачивать свою деятельность на том, чтоб определить социальные требования общества и соответствовать им. Такое соответствие поможет усилить позиций компании. Концепция корпоративной социальной ответственности в 70-х годах изменила свой фокус. Ранее основой было то, «что является добрым для общества», а стало то, «что общество требует от бизнеса». Во внимание стоит взять тот факт, что деятельность любой компании в сфере корпоративной социальной ответственности может быть определена ожиданиями общества от нее. Отдельно стоит отметить, что некоторыми авторами различаются требования, связанные с сокращением негативного воздействия, а также требования, связанные с усилением положительного влияния предприятия на общество в целом. В 80-х годах возникла теория заинтересованных сторон. Ее появление привело к возникновению нового направления исследования. Данное направление предполагает, что социальная роль бизнеса может быть определена требованиями заинтересованных сторон. Тем самым понятие «общество» замещается понятием «заинтересованная сторона».

4) *подход с позиции этики.* Основная особенность данного подхода заключается в том, что основой является идея нравственного долга бизнеса перед обществом. Отдельно стоит выделить подход Дж. Элкинтона с позиции «тройной результативности деятельности» (англ. triple bottom line), а также нормативный подход Э. Фримена с позиции заинтересованных сторон. В соответствии с подходом Дж. Элкинтона у каждой компании есть экономическая, экологическая и социальная ответственность перед обществом, которые обеспечивают жизнеспособность компании. Идеи Дж. Элкинтона не только получили дальнейшее развитие, но и нашли свое отражение в таких теориях, как «универсальные права», а также «устойчивое развитие». Теория «универсальных прав» основывается на том, что признает права человека, права в сфере труда и уважение к окружающей среде как необходимые условия для работы компании. Основой теории «устойчивого развития» является идея, что компания в своей работе отвечает не только перед живущими, но и перед еще не рожденными. Именно по этой причине компания должна контролировать не только экономические, но и экологические и социальные показатели своей деятельности. В то же время нормативный подход Э. Фримена дает возможность описать отношения, складывающиеся между компанией, а также группами лиц, как внутри, так и за его пределами. Речь о лицах, заинтересованных в ее деятельности. В соответствии с данной теорией компания несет моральную ответственность перед заинтересованными сторонами. Таковыми могут выступать: акционеры, работники компании, поставщики, потребители и территориальные общины, в которых осуществляется деятельность компании [9].

Среди других подходов следует выделить подход с позиции «тройной результативности деятельности» (triple bottom line) американского экономиста Дж. Элкинтона [12, с. 48] и нормативный подход с позиции заинтересованных сторон его коллеги Е. Фримена. Согласно подходу Дж. Элкинтона, каждое

КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ...

предприятие несет экономическую, экологическую и социальную ответственность перед обществом, тем самым обеспечивая свою жизнеспособность. Идеи Дж. Элкинтона получили дальнейшее развитие, и нашли свое отражение в теориях «универсальных прав» и «устойчивого развития». Так, теория «универсальных прав» базируется на признании прав человека, прав в сфере труда и уважения к окружающей среде как необходимых условий для работы предприятий. В основе теории «устойчивого развития» лежит идея, что предприятие в своей деятельности отвечает не только перед современным, но и перед будущими поколениями. Именно поэтому оно должно контролировать как экономические, так и социальные и экологические показатели своей деятельности. Зато нормативный подход Э. Фримена позволил описать отношения между предприятиями и группами лиц, заинтересованными в их деятельности. Согласно этой теории, предприятие несет моральную ответственность не перед обществом в целом, а только перед заинтересованными сторонами, к которым относятся: акционеров, работников предприятия, поставщиков, потребителей и территориальные общины, в которых осуществляет свою деятельность [13, с. 32].

Предприятия, которые занимаются благотворительной деятельностью, более склонны к разработке стратегии корпоративной социальной ответственности. Со временем программы благотворительности перерастают в программы корпоративной социальной ответственности.

Выделяют внешнюю и внутреннюю корпоративную социальную ответственность. Представленная таблица 2 раскрывает структуру указанных видов корпоративной социальной ответственности.

Таблица 2.

Виды корпоративной социальной ответственности

Внутренняя корпоративная социальная ответственность	Внешняя корпоративная социальная ответственность
1. Безопасность труда 2. Стабильность заработной платы 3. Поддержка социальной значимости заработной платы 4. Дополнительное медицинское и социальное страхование сотрудников 5. Развитие человеческих ресурсов через программы подготовки и повышения квалификации персонала 6. Предоставление помощи работникам в критических ситуациях	1. Спонсорство и корпоративная благотворительность 2. Способствование охране окружающей среды 3. Взаимодействие с местным сообществом и местной властью 4. Готовность принимать участие в кризисных ситуациях 5. Ответственность перед потребителями товаров и услуг (выпуск качественных товаров)

Источник: [14, с. 189].

Социальная ответственность бизнеса носит многоуровневый характер [15, с. 112]:

1. Базовый уровень предполагает выполнение договорных обязательств: своевременная оплата налогов, выплата заработной платы, по возможности – предоставление новых рабочих мест (расширение рабочего штата).

2. Второй уровень предполагает обеспечение работников адекватными условиями не только работы, но и жизни: повышение уровня квалификации работников, профилактическое лечение, строительство жилья, развитие социальной сферы. Такой тип ответственности целесообразно назвать «корпоративной ответственностью».

3. Третий, уровень ответственности предполагает благотворительную деятельность.

Значительное влияние в объединение существующих теорий оказывает подход предложенный А. Кэрролом [5]. Суть его состоит в трактовке социальной ответственности как пирамиды, состоящей из экономической, правовой, этической и дискреционной ответственности организации перед обществом (рис. 1).

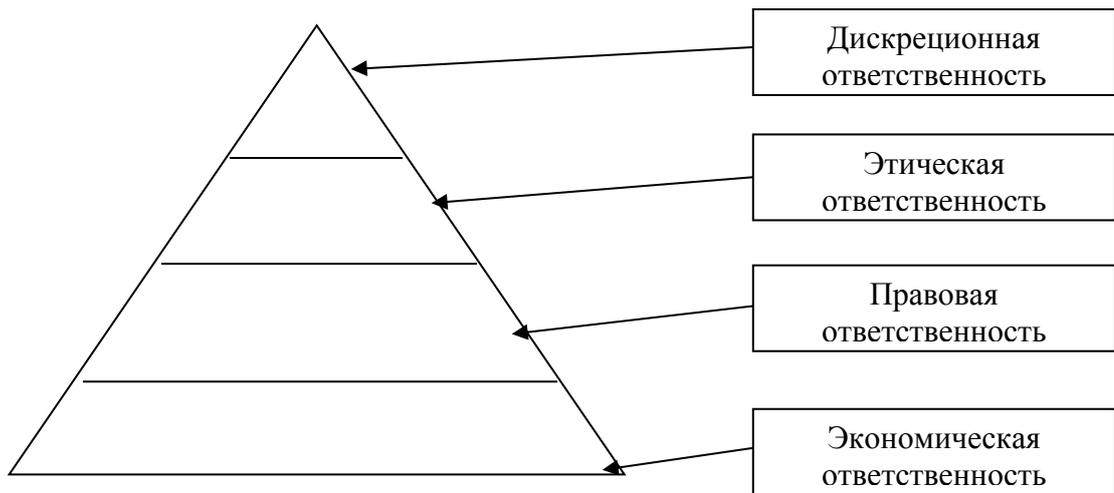


Рис. 1. Пирамида корпоративной социальной ответственности А. Кэрrolла
Источник: [5]

Основа состоит в экономической ответственности, поскольку исторически предприятия создавались как производители товаров и услуг, для удовлетворения потребностей общества и в итоге – получения прибыли. Правовая ответственность предполагает, прежде всего, соблюдение законов и согласование экономической составляющей деятельности предприятия в соответствии с определенными законодательными нормами. Этическая ответственность не подкреплена документальными нормативами, но подразумевает учет общественного ожидания. Дискреционная (филантропическая) ответственность предусматривает, что организация будет добровольно отвечать на ожидания общества и направлять свою деятельность на поддержку и развитие социальных программ, выступая при этом в роли «корпоративного гражданина» [5].

Современные условия ведения бизнеса негласно предусматривают соблюдение экономической, правовой и этической ответственности, обеспечивая жизнеспособность предприятий, но дискреционная ответственность является

КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ...

высшим уровнем отношения руководителей и владельцев предприятия к потребностям общества.

ВЫВОДЫ

С зарождения концепции корпоративной социальной ответственности и до сегодняшнего времени она претерпела глобальные изменения, трансформировавшись от полного отрицания идеи социальной ответственности предприятия (М. Фридман) к признанию ответственности предприятия за развитие общества наравне с государством (концепция «корпоративного гражданства»). Корпоративная социальная ответственность представлена во многих теоретико-прикладных разработках (концепциях) под различными углами зрения, а также в различных плоскостях. В данной области наблюдается устойчивый прогресс, многообразие подходов, альтернативность по решению задач социально ответственного развития, а также снижение уровня «нормативности», перенос акцента с общефилософских, нравственных аспектов на управленческие. Пирамида корпоративной социальной ответственности А. Кэролла объединяет и отражает существующие подходы к пониманию корпоративной социальной ответственности, показывая как их историческую эволюцию (от понимания организации как закрытой экономической системы к признанию ее связей с обществом), так и изменения в понимании неоднородности общественных потребностей (от признания общего общественных потребностей к их персонификации в зависимости от существующих общественных групп).

Применение на практике корпоративной социальной ответственности предоставляет преимущества в улучшении управления благодаря предотвращению рисков, улучшению репутации предприятия, увеличению объемов продаж и доли рынка, мотивации сотрудников, лояльности инвесторов, улучшению финансовых показателей, налаживанию отношений с государственным сектором и обществом.

Список литературы

1. Социальная ответственность бизнеса. Корпоративная отчетность – новый фактор взаимодействия бизнеса и общества.: Сб. ст., лекций и выступлений / Под общ. ред. Л. Г. Лаптева. М.: ЗАО Финансовый издательский дом «Деловой экспресс», 2004. 310 с.
2. Котлер Ф., Ли Н. Корпоративная социальная ответственность. Как сделать как можно больше добра для вашей компании и общества / Пер. с англ. К.: Стандарт, 2005. 302 с.
3. Баффетт У. Эссе об инвестициях, корпоративных финансах и управлении компаниями. М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. 268 с.
4. Файдор М. Ответственность бизнеса // Деловой вестник. 2008. № 5. С. 66–69.
5. Davide Secchi Corporate Social Responsibility in Europe: Analyzing Business in Transnational Contexts Working paper, 2004/34, Department of Economic, Università degli Studi dell'Insubria URL: <http://eco.uninsubria.it>.
6. Dirk Matten, Jeremy Moon «Corporate social responsibility in Europe –state-of-the-art and future perspectives in a globalizing economy», at Academy of Management Annual Conference, August 2003, Seattle. URL: <http://www.nottingham.ac.uk/nubs/ICCSR/news/conferencecontributions.html>.
7. Стефан П. Робинс, Дэвид А. Де Ченцо Основы менеджмента / Перевод с англ. К.: Основы, 2002. 670 с.
8. Побирченко В. В., Пантелеева Н., Школогерда Н. Правовое регулирование этики и социальной ответственности в международном бизнесе // Культура народов Причерноморья. 2008. № 143. С. 43–46.

9. Frans Paul van der Putten A Research Agenda for International Corporate Social Responsibility, NRG working paper series November 2005 no. 05-09 URL: <http://www.nyenrode.nl/download/NRG/workingpapers/NRG05-09.pdf>.
10. Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента; Пер. с англ. – М.: «Дело», 1993. 703с.
11. Elisabet Garriga, Domènec Melé Untangling the Jungle of Corporate Social Responsibility Theories, Journal of Business Ethics 53: 51-71, August 2004. URL: <http://www.iese.edu>.
12. Elkington J. Cannibals with Forks: The Triple Bottom Line of the 21st Century Business // Capstone Publishing, 2000. 162 p.
13. Freeman R. Edward, S., Velamuri R., Moriarty B. Edward Corporate Stakeholder Responsibility: A New Approach to CSR. // Business Roundtable Institute for Corporate Ethics, 2006. 77 p.
14. Шугаева Е. А. Социализация экономики как одна из ключевых составляющих мировой экономической трансформации // Ученые записки Крымского федерального университета им В. И. Вернадского. Экономика и управление. Симферополь: Крымский федеральный университет им. В. И. Вернадского. 2014. Т. 26. № 1. С. 186–194.
15. Simon Zadek, John Sabapathy, Helle Dossing, Tracey Swift. Responsible Competitiveness. Corporate Responsibility Clusters in Action. January 2003. 120p.

Статья поступила в редакцию 09.11.2015

УДК 331.1

ПРИМЕНЕНИЕ ЗАРУБЕЖНЫХ МОДЕЛЕЙ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В РОССИЙСКОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ

Наливайченко Е. В., Выставкаина В. О.

Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского, Симферополь, Российская Федерация

E-mail: ekaterina@online.ua

В статье исследованы американская и японская модели управления персоналом, определены их отличительные особенности и характерные различия. Очерчена специфика российского менеджмента и предложены основные пути применения зарубежных моделей управления персоналом для развития кадрового потенциала и повышения эффективности деятельности отечественных субъектов хозяйствования.

Ключевые слова: американская модель управления персоналом, японская модель управления персоналом, российский менеджмент.

ВВЕДЕНИЕ

В настоящее время проблема продуктивного управления персоналом является одной из наиболее актуальных в деятельности отечественных субъектов хозяйствования. Для России это относительно новая проблема, поэтому ее решение требует изучения накопленного отечественного и зарубежного опыта. Современной теории и практике менеджмента посвящены исследования широкого круга ученых, таких как Мильбор Р. Г. [5], Веснин В. Р. [6], Алехина О. Ф. [9], Кибанов А. Я. [11]. Зарубежный опыт современного управления персоналом анализируется в трудах Шиверской М. Р. [3], Попова А. В. [4], Коно Т. [8], Губенко М. [10]. Тем не менее необходимым является поиск перспективных концептуальных подходов к улучшению управления, которые способствовали бы ликвидации стереотипов в управлении и мышлении.

В этой связи цель исследования состоит в анализе зарубежных моделей управления персоналом и определении особенностей их применения в российском менеджменте. Для достижения цели в статье были решены следующие задачи: изучены основные особенности американской и японской моделей управления персоналом, выявлены их характерные различия; определена специфика менеджмента хозяйствующих субъектов России и предложены возможности его совершенствования на основе применения зарубежных моделей управления персоналом.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

В условиях современной экономики персонал рассматривается как основной ресурс любого хозяйствующего субъекта, поэтому от грамотного управления персоналом зависит эффективность хозяйствования. Объективное отношение к опыту управления персоналом развитых стран и перемещение его практики в управление предприятиями Российской Федерации может сделать механизм

управления более эластичным и чувствительным к любому новшеству. Данные новшества в большей степени содействуют целесообразному применению творческих возможностей профессионального кадрового состава предприятия [1].

Однако, по мнению многих специалистов, ни одна из существующих многочисленных теорий организации и управления не является универсальной, каждая из различных систем кадрового менеджмента имеет собственные отличительные черты и опирается на особенности менталитета и культуры государства в целом. В практике управления персоналом в настоящее время переплетаются различные модели управления, при этом доминирующими являются два противоположных подхода: американский и японский [2].

В основе американской модели управления персоналом лежит принцип индивидуализма, появившийся в американском обществе в XVIII–XIX вв., когда в страну прибывали сотни тысяч переселенцев, порвавших со своим государством, культурой и языком. В процессе освоения огромных территорий среди американцев выработались такие национальные черты, как инициативность и индивидуализм. Поэтому в США фирмы при приеме на работу стараются нанять ярких личностей, способных самостоятельно принимать оригинальные и зачастую гениальные решения, приводящие к положительным результатам [3, с. 2].

Характерные черты этой модели обусловлены американскими национальными особенностями: стремлением добиваться своих целей, проявлением индивидуализма и утверждением своего лидерства. Основным видом мотивации в американской модели управления является денежное стимулирование, которое, как правило, состоит из двух частей: заработной платы, выплачиваемой за выполненную работу, и дополнительных льгот, составляющих около 40 % заработной платы [4, с. 67]. Обязательные льготы включают в себя оплату отпуска, частичную оплату больничного листа, страхование жизни и здоровья, пенсионные накопления. Помимо них в компаниях практикуется организация субсидируемых столовых, предоставление ссуд с пониженной процентной ставкой на обучение детей сотрудников, оплата юридических услуг, физического оздоровления, предоставление коллективных гаражей, оплата творческих отпусков и так далее. Также является распространенным применение «системы вознаграждения по принципу кафетерия», т. е. работник сам выбирает в установленных пределах тот пакет льгот, который представляет для него наибольший интерес [4].

Так, лучшие по итогам года работники «IBM» поощряются специальным призом «За выдающиеся результаты» или зачисляются в «клуб лучших работников», вступление в который предусматривает как престиж, так и материальные льготы [5, с. 34]. В практике «Ford» и «General Motors» применяются так называемые аналитические системы заработной платы, особенность которых – дифференциальная оценка в баллах степени сложности выполняемой работы с учётом квалификации исполнителей, физических усилий, условий труда и других факторов [5, с. 56].

Традиционно успешной в Америке считается вертикальная карьера, когда работника повышают в должности снизу вверх. При этом преимущество имеет яркая личность, способная изменить организацию в лучшую сторону.

Обязательным условием занятия высшей должности являются сдача необходимых экзаменов, прохождение конкурса и аттестации. При аттестации учитывается повышение профессионального уровня и компетентности, организаторские способности и моральные качества претендента. Существует определенный набор организаторских качеств, которым должен соответствовать претендующий на соответствующие разряды: целеустремленность, гибкость, работоспособность, дисциплинированность [6].

До недавнего времени в США доминирующим являлся единоличный стиль управления: при внешней демократичности в компаниях практиковалось беспрекословное подчинение и жесткая дисциплина. Однако с ростом на Западе числа филиалов японских компаний на предприятиях стали широко использоваться традиционные японские методы управления персоналом и, в частности, система мотивации [7, с. 134–135].

Японская модель управления персоналом признана одной из самых эффективных моделей менеджмента во всем мире (менеджмент с человеческим лицом). Япония бедна естественными ресурсами и в стране традиционно культивируется мораль: «Наше богатство – человеческие ресурсы», поэтому здесь стараются создать условия для их наиболее эффективного использования. Японская модель управления персоналом основывается на философии: «Мы все одна семья», ключевой задачей при этом является установление доброжелательных отношений с работниками, формирование понимания того, что и рабочие, и менеджеры работают в одной семье (компании) и для одной семьи [8].

Общая модель японского менеджмента имеет следующие основные особенности: образование, конкурентоспособность, система пожизненного найма, система принятия решений «рингисэй», предусматривающая многократное согласование решений на всех уровнях управления, система оплаты и продвижения «по старшинству» [9, с. 61, 64–65].

Система оплаты труда в Японии состоит из четырех составляющих: прямые выплаты (базовые ставки и надбавки), косвенные выплаты (компенсации и т. д.), бонусы (премии по итогам дважды за год – летом в среднем 3,5 оклада, зимой – 2,5 оклада), пенсионные выплаты [8, с. 73]. Большую часть базовой заработной платы составляет минимальная зарплата, устанавливаемая в каждой префектуре в зависимости от потребительской корзины, возраста, семейного положения и других факторов. Остальная часть базовой ставки зависит от стажа работы в конкретной компании и группы квалификации, которая устанавливается по тарифно-квалификационной карте ежегодно. К дополнительным льготам и выплатам работников относятся: единовременное вознаграждение проработавшим более 8 лет, выплаты на лечение, страхование жизни, обучение; возможность покупки на благоприятных условиях различных товаров [8, с. 49].

Деловая карьера в Японии чаще носит горизонтальный характер, когда, например, работник управления среднего звена через каждые 4–5 лет перемещается в другие отделы, занимая равные прежнему статусу должности. Такая практика позволяет улучшить систему горизонтальных связей между отделами, готовить сотрудников, ориентирующихся в различных сферах деятельности, улучшать

моральный климат в коллективе [6]. Также в Японии практикуется активное привлечение сотрудников к решению проблем компании, при этом инициатива не только приветствуется, но и считается обязательной. Самые активные работники поощряются, а перспективные предложения передаются начальником отдела руководителю высшего уровня [10].

Таким образом, несмотря на существенные различия американского и японского подходов к управленческим ценностям, общим для этих систем является то, что каждая из них делает упор на активизацию человеческого фактора (но используют при этом различные формы и методы) и постоянные инновации, ориентацию на разработку и реализацию долгосрочных стратегических планов развития кадров.

Отечественная модель управления персоналом, как и все национальные модели, базируется на системе ценностных ориентиров народа России. Уровень заработной платы в российских компаниях, как правило, зависит от редкости специализации. Процесс принятия решений носит индивидуальный характер, сотрудники не участвуют в управлении организацией [1]. Для России в текущий период актуальна дифференциация механизма управления на видимые и невидимые конечные результаты; психологический настрой сотрудников предприятия на восприятие новых методов управления; выбор моделей долгосрочного перспективного развития, включающих в себя планирование карьеры персонала; формирование механизма эффективного мышления персонала, сориентированного на конечного потребителя [11].

Для развития российского менеджмента необходимо внедрение в систему управления опыта зарубежных менеджеров, адаптированного к отечественным социально-культурным условиям. Основными путями применения американской модели управления персоналом для развития кадрового потенциала и повышения эффективности деятельности отечественных субъектов хозяйствования могут стать:

- ориентация управленческой деятельности на конечный результат;
- совершенствование механизации и автоматизации труда работников управления;
- применение современных информационных технологий в делопроизводстве.

Направлениями использования японской модели в российском менеджменте являются:

- создание условий для долгосрочной занятости сотрудников;
- внедрение кадровой ротации;
- обеспечение переплетения интересов организации и работников.

ВЫВОДЫ

При всем многообразии существующих подходов к управлению персоналом в различных странах основными, наиболее общими тенденциями являются: формализация методов и процедур отбора кадров; разработка критериев их оценки; анализ потребностей персонала; выдвижение молодых и перспективных работников; повышение обоснованности кадровых решений и их широкая

гласность; системная увязка принимаемых решений с основными элементами кадровой политики.

Отличительным признаком российского менеджмента является осуществление контроля всего цикла, начинающегося с поставки необходимых ресурсов и заканчивающегося сбытом товара, а также отсутствие делегирования полномочий: топ-менеджеры, как правило, не передают часть своих функций менеджерам среднего звена, а выполняют их сами.

Наиболее приемлемым для российских компаний является синтез классических зарубежных моделей управления. Специфика их применения в российском менеджменте обусловлена социально-экономическими, организационными и этнопсихологическими особенностями нашей страны.

Список литературы

1. Таланова А. В., Лымарева О. А. Современная российская модель управления персоналом: особенности применения зарубежного опыта // Экономика и менеджмент инновационных технологий. – 2013, № 12]. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2013/12/3475>.
2. Костенко Е. П. Эволюция теории и практики управления персоналом в XX в. // Пространство экономики. 2013, № 4–2. С. 222–227.
3. Шиверская М. Р. Социальная адаптация американской модели ведения бизнеса к российским условиям : дис. ... канд. социолог. наук. М., 1998. 38 с.
4. Попов А. В. Теория и организация американского менеджмента. М.: МГУ, 2009. 152 с.
5. Мильор Р. Г. Менеджмент: достижение цели. СПб., 1992. 136 с.
6. Веснин В. Р. Управление персоналом. М. : Проспект, 2006. 240 с.
7. Шекшня С. В., Ермошкин Н. Н. Стратегическое управление персоналом в эпоху интернета: Учебно-практическое пособие. М., 2002. 336 с.
8. Коно Т. Стратегия и структура японских предприятий. М., 1987. 384 с.
9. Алехина О. Ф. История менеджмента: Учебное пособие по специальности «Менеджмент организаций». Н.Новгород : Изд-во ННГУ, 2005. 160 с.
10. Губенко М. К вопросу о модели управления персоналом в японских компаниях // Человек и труд. 2013. № 01. С. 50–52.
11. Кибанов А. Я., Дуракова И. Б. Управление персоналом организации. Актуальные технологии найма, адаптации и аттестации. М : КноРус, 2010. 359 с.

Статья поступила в редакцию 09.11.2015

УДК 331.32

ОСОБЫЙ РЕЖИМ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ КРЫМ: АНАЛИЗ И ПРОБЛЕМЫ

Никитина М. Г., Друзин Р. В.

В статье проведен анализ эволюции особых режимов инвестирования в Республике Крым в виде СЭЗ, рассмотрены проблемы функционирования СЭЗ на территории Республики Крым, выявлены тенденции и диспропорции инвестиционных процессов.

Ключевые слова: инвестиционный процесс, особый режим инвестирования, свободная экономическая зона, Республика Крым.

ВВЕДЕНИЕ

Инвестиционный климат в любой стране является одним из основных факторов, характеризующих общеэкономическую ситуацию. При этом большинство зарубежных исследователей сущность понятия «инвестиционный климат» сводит к понятию «среды бизнеса» – внешних условий, формирующих как степень рискованности вложения капитала, так и степень привлекательности инвестирования в конкретный объект.

Подобный подход находит отражение в работах Всемирного банка, определяющего инвестиционный климат как благоприятные условия для ведения бизнеса. Серия докладов Всемирного банка «Ведение бизнеса» является одним из ведущих исследований, анализирующих административные нормы и правила, как способствующие развитию предпринимательской активности, так и тормозящие ее.

Для региональной экономики особое значение имеет исследование «Ведение бизнеса в России».

Первый доклад «Ведение бизнеса» был опубликован в 2003 г., по России – в 2009 г. [5]

Мы исходим из того, что инвестиционный климат и деловая среда – не синонимы. И главная задача – это выявить, как деловая среда влияет на инвестиционный климат региона. Если бизнес-среда доминирует, то это отразится в показателе инвестиционной активности. А инвестиционная активность – это и есть важнейшая характеристика инвестиционного климата.

Следует отметить, что методологические подходы в отечественной науке к оценке инвестиционной активности в регионах проработаны слабо, так как зачастую предметом изучения является инвестиционная привлекательность или инвестиционный климат в целом.

Проблемы инвестиционной привлекательности в контексте функционирования особых экономических зон рассматривались в трудах многих отечественных и зарубежных ученых, таких как Тис Д., Бакли П., Кэссон М., Джонсон Г., Уильямсон О., Хаузер Х., Алпатова Э. С., Васильев Л. И., Волкова Е. С., Быкасов Д. С., Данько Т. П., Зименков Р. И., Калинина Л. Е. Кулаков В. В., Никитина М. Г., Николова Л. В., Овчинникова С. Г., Округ З. М., Петрунин В. В.,

ОСОБЫЙ РЕЖИМ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ КРЫМ...

Рыбаков С. А. Вместе с тем проблемы функционирования особых экономических зон в Крыму на современном этапе освещены слабо.

Актуальность данной статьи определяется необходимостью модернизации экономики Республики Крым, потребностью в обновлении инфраструктуры в условиях санкционных ограничений.

Целью статьи является определение проблем особого режима инвестирования в Республике Крым в условиях санкционных ограничений.

Объектом исследования выступают инвестиционные процессы в экономике Республики Крым.

Предметом исследования – особые условия инвестирования на территории Республики Крым, обусловленные необходимостью модернизации экономики и действующими санкциями.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

Функционирование особого режима инвестирования в Крыму началось в 1992 году с принятием Закона Украины «Об общих основах создания и функционирования специальных (свободных) экономических зон, на основе которого была создана Северокрымская экспериментальная экономическая зона «Сиваш» (март 1996 г., территориально располагалась в Краснопереконском районе АРК), сроком на 5 лет, которая должна была в дальнейшем перерасти в СЭЗ «Крым» [4]. СЭЭЗ «Сиваш» проработала до 2000 г., отмена налоговых льгот и фактическое упразднение СЭЭЗ «Сиваш» (как и других СЭЗ на Украине) были обусловлены частично требованиями МВФ. Созданная в 2000 г. СЭЗ «Порт Крым» и ТПР «Керчь» (Указ Президента Украины «О специальном режиме инвестиционной деятельности на территориях приоритетного развития и специальной экономической зоне «Порт Крым» №740/99 от 27 июня 1999 г.) на территории г. Керчи и попытки создания СЭЗ «Севастополь» (1996 г.), СЭЗ «Манганари» (1997 г., 2008 г., 2009 г.) на территории г. Севастополя не получили успеха.

Новый виток развития особых экономических зон и инвестиционной активности в Крыму наступил в 2014–2015 гг.

Трансформация экономики Республики Крым, ее кризисное состояние, санкции ряда стран, значительный износ основных средств – все это требовало роста инвестиций для подъема экономики.

Инвестиционная активность в Республике Крым в 2014 году (всего 21,5 млрд руб., 37 % – жилье, 23 % – здания, кроме жилых, 34 % – транспорт, машины и оборудование) определялась следующими факторами [3]:

- С 01.04.2014 г. началась регистрация организаций на территории РК в соответствии с законодательством РФ;
- В августе 2014 г. началась перерегистрация недвижимости на территории РК в соответствии с законодательством РФ;
- Многие собственники, зарегистрированные на Украине, продавали имущество, что фиксировалось статистикой как инвестиции;

- Предприятия, ранее изменившие юридический адрес на континентальную часть, находящиеся физически в РК, зарегистрировались по месту нахождения;
- Произошла легализация существующих активов.

То есть фактически, инвестиционных потоков в экономику Республики Крым не было, так как осуществлялись процессы перерегистрации и купли/продажи ранее построенных объектов, регистрировавшиеся как инвестиции.

В 1 полугодии 2015 года тенденция изменилась (общий объем 6,67 млрд руб.): 56 % составили инвестиции в транспорт, машины и оборудование.

Инвестиционная активность в 2015 году определялась началом функционирования СЭЗ [1, 2]. При этом способы стимулирования инвестиционной активности можно разделить на два вида: налоговые стимулы (в рамках резиденства в СЭЗ) и имущественные стимулы (возможность заключения договоров аренды земли, имущественных комплексов, находящихся на балансе государства или муниципалитетов без проведения аукционов).

Уполномоченным Правительством РФ федеральным органом исполнительной власти было назначено Министерство Российской Федерации по делам Крыма. До его упразднения было выдано 48 свидетельств об участии. В августе–сентябре 2015 г. временно не выдавались свидетельства участников, в октябре–ноябре 2015 г. количество участников увеличилось до 238.

В рамках созданного Совета по улучшению инвестиционного климата (содействует подаче технико-экономических заключений для договоров аренды земли и имущества) рассматриваются 335 заявок на 710 млрд руб., но договоров на аренду земли/имущества было заключено всего 5 на 26 млрд руб.

Отраслевой анализ показал, что 6 заявок из 335 в сфере ТЭК (2 %) предполагают инвестирование 358 млрд руб. из 710 млрд руб. (50 %). Но в сфере ТЭК основной источник инвестиций – это средства федеральных целевых программ (ФЦП), то есть средства государства на достижение конкретных целей, которые реализуются, как правило, естественными монополиями. На втором месте идет строительная отрасль – 58 (17,3 %) проектов на общую сумму 167 млрд руб. (23,5 %). На третьем – ЖКХ – 26 (8 %) проектов на общую сумму 53 млрд руб. (7 %). При этом курортно-рекреационная отрасль с 84 (25 %) проектами планирует привлечь всего 32 млрд руб. (9 %) инвестиций.

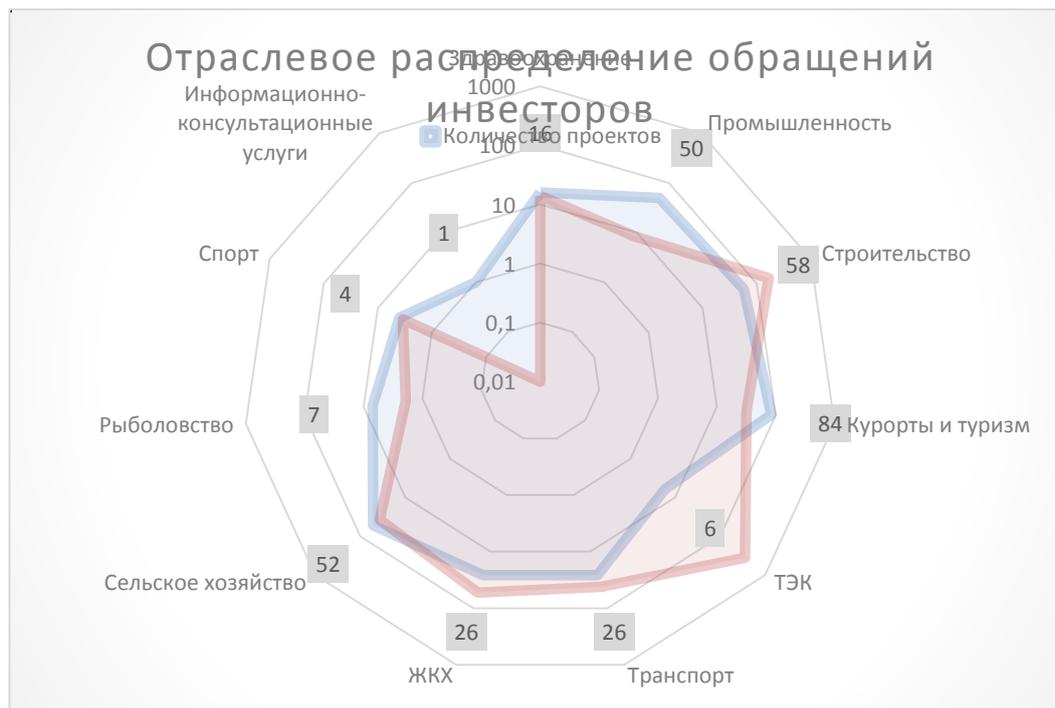


Рис.1 Отраслевое распределение обращений инвесторов в Совет по улучшению инвестиционного климата, по состоянию на 01.11.2015 г.

Источник: составлено авторами

ВЫВОДЫ

- Оформление земли, связанное с отсутствием кадастровых паспортов на многие земельные участки, с возможным противодействием местных органов власти, завышенными арендными ставками по ряду регионов РК (приведем пример потерь бюджетов от поступлений за аренду земли: 11 месяцев 2015 г. – средний срок оформления земельных участков для инвесторов – 4-6 месяцев, в работе сейчас находятся 137 договоров, средний размер участка оцениваем в 50 га; оптимистичная оценка потерь составит $137 \times 50 \text{ га} \times 1,055 \text{ [(индексация 2015 г.)} \times 42,80 \text{ руб. (нормативная стоимость 1 кв. м за пределами населенного пункта сельскохозяйственного использования, здания)} \times 2 \% \text{ (ставка арендной платы)} / 12 \text{ (мес.)} \times 4 \text{ (мес. – срок оформления)} = 20,6 \text{ млн руб.}$; пессимистичная оценка потерь $137 \times 100 \text{ га} \times 1,055 \text{ (индексация 2015 г.)} \times 213,99 \text{ руб. (нормативная стоимость 1 кв. м за пределами населенного пункта, назначение: предпринимательство)} \times 2 \% \text{ (ставка арендной платы)} / 12 \text{ (мес.)} \times 6 \text{ (мес. – срок оформления)} = 309,3 \text{ млн руб.}$);
- Взаимоотношения с местными органами власти, связанные с проблемами принятия решений (ответственности) на местах, наличием местных элит, интересы которых могут конфликтовать с интересами инвесторов;

- Отсутствие фактических средств у некоторой доли инвесторов, что может быть выявлено только после 01.04.2016 г. – периода подачи первых отчетностей по деятельности СЭЗ;
- Грамотность участников, что проявляется в нехватке опыта, компетенций по деятельности СЭЗ у потенциальных инвесторов и госслужащих;
- Различные интересы у участников процесса, не всегда совпадающие с декларированными, преодоление которых требует значительных материальных и временных ресурсов;
- Отсутствие в экспертных комиссиях представителей вузов, занимающихся соответствующими проблемами (сельское хозяйство, транспорт, промышленность, рекреация и т. д.).

Преодоление обозначенных проблем возможно на основе выявления «узких мест» после наработки опыта по работе с первыми инвесторами, что позволит увеличить приток реальных инвестиций в Республику Крым и модернизировать экономику и социальную инфраструктуру региона.

Список литературы

1. Федеральный закон Российской Федерации от 29.11.2014 № 378-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона «О развитии Крымского федерального округа и свободной экономической зоне на территориях Республики Крым и города федерального значения Севастополя». URL: <http://minek.rk.gov.ru/rus/info.php?id=608781>.
2. Федеральный закон Российской Федерации от 29.11.2014 № 377-ФЗ «О развитии Крымского федерального округа и свободной экономической зоне на территориях Республики Крым и города федерального значения Севастополя». URL: <http://minek.rk.gov.ru/rus/info.php?id=608781>.
3. Друзин Р. В. О тенденциях инвестирования в Республике Крым на современном этапе // Интеграционные процессы в современном геоэкономическом пространстве: материалы научно-практической конференции «Интеграционные процессы в современном геоэкономическом пространстве». Симферополь: Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского, 2015. С. 444-446.
4. Никитина М. Г. Феномен свободных экономических зон в современном мире. Симферополь: СГУ им. М. В. Фрунзе, 1998. 188 с.
5. Официальная страница Группы Всемирного банка «Оценка Бизнес Регулирования» URL: <http://russian.doingbusiness.org/>

Статья поступила в редакцию 09.11.2015

УДК 330.332

ЭТНОМЕНЕДЖМЕНТ КАК СОСТАВНАЯ ЧАСТЬ ЭТНОЭКОНОМИКИ

Павлов К. В.

*Камский институт гуманитарных и инженерных технологий, Ижевск, Российская Федерация
E-mail: kvr_ruk@mail.ru*

Рассмотрено взаимовлияние, которое оказывают традиции, обычаи, культура, психология, идеология, религиозные воззрения различных этносов на характер и уровень развития производительных сил и производственных отношений. Проанализированы основные характеристики моделей азиатского и американского менеджмента, обоснована необходимость формирования эффективной российской модели менеджмента, соответствующей специфике и особенностям отечественной экономики.

Ключевые слова: этноменеджмент, этноэкономика, институционализм, производительные силы, производственные отношения, экономическая психология, модели менеджмента

ВВЕДЕНИЕ

Целенаправленное изучение различных наций и народностей в рамках различных наук ведется уже достаточно давно. Наряду с особенностями исторического развития разных народностей постепенно выявляются общие законы и закономерности функционирования этносов, определяются экономические, социальные, демографические и экологические факторы их существования. Важную роль при этом играет анализ взаимосвязи этнических и социально-экономических процессов, исследование национальных особенностей экономического поведения. При изучении этой проблемы выделяют несколько принципиально различных точек зрения.

В соответствии с марксистским подходом и, прежде всего, учением о базисе и надстройке, а также учитывая связь с законом соответствия производственных отношений характеру и уровню развития производительных сил, этнические процессы определяются степенью развитости производственных отношений, которые, в свою очередь, зависят от характера и уровня производительных сил. В учении М. Вебера просматривается прямо противоположный подход: один из важнейших элементов существования этноса – идеология (в работах М. Вебера речь идет прежде всего о протестантской этике) – в значительной степени определяет уровень развития экономики и производственных отношений.

В частности, об этом свидетельствует анализ так называемых традиционных восточных обществ, где, как известно, психология проживающих в них народностей отличается крайним консерватизмом, вследствие чего новации ими воспринимаются с большим трудом. Кстати, даже в ортодоксальном марксизме можно выделить несколько особняком стоявшую концепцию об азиатском способе производства, в которой, несмотря на характерный для этой формы марксизма экономический детерминизм, по существу констатировалась определяющая роль азиатских традиций и восточной психологии в процессе влияния их на характер и уровень развития производственных отношений. Таким образом, целесообразнее, на наш взгляд, искать не первопричину в цепочке «производительные силы –

производственные отношения – этнос», а изучать взаимодействие и взаимовлияние различных составляющих этой цепочки.

В частности, большое значение имеет исследование влияния национальной психологии на экономику, и наоборот. Так, уже Дж. М. Кейнс отмечал, что на поведение в сфере экономики заметное влияние оказывают особенности национальной психологии. В своем основном научном труде «Общая теория занятости, процента и денег» он писал, что англичане, например, делают инвестиции в основном ради ожидаемого дохода, тогда как американцы, инвестируя капитал, руководствуются в основном ожиданиями повышения его ценности (т. е. американцы проявляют повышенную склонность к спекуляции и менее тяготеют к прогнозам ожидаемого фактического дохода).

Многие исследователи выделяют также характерные для других этносов и серьезно влияющие на состояние экономики черты национальной психологии, скажем, для русских такие, как общинность, государственность и патернализм, которые в значительной мере определяют инерционную составляющую проводимых в последнее время у нас в стране рыночных реформ [1]. В свою очередь, немцы – покупатели печатного материала необычайно придирчивы к его качеству, поэтому типографии там используют самую высококачественную печатающую технику. Одной из форм проявления в экономике исторических и национально-психологических особенностей японцев, во многом обусловленных конфуцианским учением как идеологической основой их жизненного уклада, как известно, являются пожизненный найм и ограничения увольнений рабочих, в связи с чем японские фирмы с большой осторожностью осуществляют прием новых кадров к себе на работу и активно автоматизируют производство. Подобных примеров взаимовлияния традиций и национальной психологии на эффективность функционирования социально-экономической системы можно привести еще очень много.

Постановка проблемы. Необходимость интеграции экономики и психологии привела к тому, что уже несколько десятилетий весьма продуктивно развивается такое научное направление как экономическая психология. Однако при необходимости изучения взаимосвязи функционирования этноса и общественного воспроизводства оставаться лишь в рамках экономической психологии совершенно недостаточно, так как национальная психология – лишь один из элементов этносов, которые также еще отличаются друг от друга традициями, обычаями, идеологией, культурой и пр.

Целью исследования является определение этноменеджмента как составляющей части этноэкономики – нового направления в экономической теории.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

Учитывая, что этнос – понятие более широкое, чем национальная психология, целесообразно, на наш взгляд, наряду с экономической психологией развивать и такое научное направление, как этноэкономика, в рамках которого найдут разрешение проблемы определения взаимосвязи этнических и экономических процессов и отношений, выявление этнических особенностей экономического

поведения, в том числе рыночной адаптации разных наций и народностей. Иначе говоря, этноэкономика – это наука о взаимосвязи и взаимовлиянии, которое оказывают традиции, обычаи, культура, психология, идеология, религиозные воззрения различных этносов на характер и уровень развития производительных сил и производственных отношений. Как видим, в данном определении по сравнению с ортодоксальным марксизмом с самого начала отвергается всеобщность и обязательность первичности экономических процессов по отношению к этническим. Как уже отмечалось, можно привести огромное число примеров, когда в роли первопричины выступают не экономические явления, а особенности этноса (учитывая возрастающую роль этнических процессов на функционирование различных элементов, сторон и аспектов современного общества, не удивительно, что в последнее время интенсивно формируются и эффективно развиваются такие новые научные дисциплины, как этнополитика, этнопедагогика, этносоциология, этногеография, этнопсихология и ряд других «стыковых» наук [2, 3]). Этноэкономике можно также определить как науку о социально-экономических особенностях поведения разных этносов, что также не противоречит данному нами выше определению этой науки.

В специальной литературе встречаются и иные подходы к определению сущности этноэкономики как нового научного направления. Преимущественно эти подходы относятся к пониманию этноэкономики как науки о развитии национальных производств, особенно о возрождении и развитии народных промыслов, некогда процветающих, но в значительной мере во второй половине XX века по различным причинам утерянных. Причем особенно часто такой вариант понимания этноэкономики связывают с развитием сельской экономики или с дальнейшим развитием титульных наций и народностей, проживающих в республиках, которых в России в настоящее время насчитывается 22 (т. е. практически четвертая часть всех субъектов РФ), а также в национальных округах (очевидно, что оба эти направления тесно связаны между собой).

Данные подходы к пониманию этноэкономики, безусловно, имеют право на существование, однако они, на наш взгляд, не противоречат предложенному нами подходу, имеющему более общий характер (т. е., иначе говоря, эти подходы по существу являются частным случаем нашего определения этой науки). Более того, проблема возрождения народных промыслов у удмуртов – одной из титульных наций в РФ, – компактно проживающих на территории Удмуртской Республики нами рассматривалось в связи с исследованием процесса импортозамещения и использования как одного из факторов реализации в стране импортозамещающей модели модернизации экономики [4]. В Удмуртии к возрождающимся народным промыслам относится льноводство, которое здесь интенсивно развивалось и в конце XIX – начале XX веков, и на первых этапах (20-е – 30-е годы XX века) существования советской власти. В эти периоды времени Удмуртия входила в тройку регионов, являющихся крупнейшими в стране производителями льна и изделий из него. Во второй половине XX века объемы посевов льна в регионе существенно снизились. В настоящее время лен выращивается в 15 районах Удмуртии, в основном в северной ее части, и площади, занятые посевом льна, в

последнее время составляют около 15 тыс. га. С 2007 года реализуется республиканская программа «Развитие льняного комплекса Удмуртской Республики», мероприятия которой направлены на увеличение производства льняной продукции и повышение эффективности производства на предприятиях льняного комплекса республики. Значительную роль здесь могут сыграть районные общества потребительской кооперации, которые в свое время оказали существенное влияние в процессе культивирования льна.

Целесообразно также увеличить объемы производства в таких традиционных для удмуртов народных промыслах, как пчеловодство, лесные промыслы, отхожие промыслы (выделка рогож, циновок, кулей, крашение шерстяных, бумажных, холщевых тканей и пряжи). В других республиках России похожая ситуация: в них можно развивать другие виды полузабытых народных промыслов, нередко называемых этноэкономикой. У башкир, например, традиционными народными промыслами были коневодство и кумысоделание, которые в последнее время также интенсивно возрождаются.

В последние десятилетия в теории менеджмента интенсивно изучаются различные национальные, этнические модели менеджмента. Этот процесс реализуется в условиях столь же интенсивно развивающегося нового научного направления, называемого «этноэкономика». В связи с этим, а также учитывая, что система управления является важнейшей частью экономической системы в целом, процесс исследования различных национальных моделей менеджмента, на наш взгляд, по аналогии целесообразно назвать «этноменеджментом».

Всплеск серьезного интереса к анализу этнонациональных моделей менеджмента впервые произошел в 80-х годах XX века, когда японская экономика обогнала экономику СССР и стала второй промышленно развитой экономикой мира, уступая только США. Успех послевоенного развития экономики Японии настолько был разителен, что его окрестили «японским чудом» – по темпам роста экономика Японии существенно превосходила в тот период американскую экономику. Об этом говорят следующие факты: если в 1950 г. ВВП Японии был более чем в 30 раз меньше, чем ВВП США, то уже в 1985 г. это отставание сократилось до 2 раз, что свидетельствует о гораздо более высоком уровне роста производительности труда японской экономики по сравнению с американской.

Стремительное развитие японской экономики в послевоенный период вызвало огромный интерес к модели японского менеджмента, в особенностях которой многие специалисты справедливо видели главную причину японских успехов. В итоге в 80-х годах прошлого века большое число специалистов-менеджеров признало, что в то время японская модель менеджмента была, как минимум, не хуже, чем американская модель. Этому в значительной мере способствовали научные исследования американского ученого японского происхождения У. Оучи, посвященные особенностям японской модели менеджмента. Любая этнонациональная модель менеджмента формируется под влиянием культурных, религиозных, политических, социально-экономических, географических факторов.

В общем, под моделью менеджмента обычно понимают совокупность идей и подходов, лежащих в основе системы управления организацией. Одним из самых

важных факторов, повлиявшим на формирование японской модели, является религиозный фактор, а именно влияние конфуцианства и буддизма на социальную психологию и культуру японцев. Здесь смело можно утверждать, что данный фактор является одним из важнейших в процессе формирования и более общей – азиатской модели менеджмента (дело в том, что немало схожих черт и признаков в системе управления ряда азиатских стран: кроме Японии, это и Южная Корея, и Тайвань, и даже в определенной степени Китай). Главной отличительной чертой японской (азиатской) модели менеджмента является коллективизм в отличие от индивидуализма, лежащего в основе американской модели системы управления [5].

Японская философия управления персоналом основывается на принципах коллективизма, всеобщего согласия, вежливости, патернализма, а также на традициях уважения к старшему. Основную причину успехов Японии в послевоенный период видят в применяемой ею модели менеджмента, ориентированной на человеческий фактор, при которой большое значение имеет этика бизнеса и когда во внимание принимают интересы не отдельного работника, а, прежде всего, интересы группы людей, интересы коллектива в целом. В связи с этим здесь на первом плане стоят принципы признания и уважения к человеку со стороны окружающих; определения места и роли каждого работника в коллективе, а также первостепенный учет социальных факторов, когда вознаграждение за труд воспринимается сквозь призму социальных потребностей.

Таким образом, в основу азиатского менеджмента заложено создание дружных и эффективно работающих коллективов на основе использования сочетания формальных факторов организации производства с неформальными. В итоге и в Японии, и в Южной Корее фирмы обеспечивают не только доход своим работникам, но и дают им возможность для саморазвития и самовыражения. Это проявляется, в частности, в функционировании «кружков качества», в которые входят рабочие, менеджеры и руководители компаний (в Японии «кружки качества» действуют с 60-х годов XX века, а результатом их функционирования является внедрение на предприятиях страны многих технологических и организационно-управленческих инноваций), в обязательном награждении за успехи в труде, в сведении перерывов в работе к минимуму, а также в практике поставок точно в срок, которая дает возможность избавиться от громоздких складских помещений и позволяет достичь высокого уровня дисциплины персонала фирмы и эффективных логистических изменений.

Одним из важнейших позитивных аспектов в использовании азиатской модели является гибкий подход к построению структуры управления, а также использование неформальных процедур контроля, в т. ч. группового контроля. Это привело к тому, что еще в 80-е годы прошлого века на фирме «Тойота» впервые в истории была использована матричная организационно-управленческая структура. Этот факт стал отправной точкой широкого распространения в мире нового типа организационно-управленческих структур – органических вместо механических, которые до этого времени являлись основными. Все чаще японский опыт управления перенимают передовые европейские компании. Так, немецкая компания «Порше», оказавшись на грани разорения, обратилась за помощью к японским

специалистам. В результате за 3 года вследствие использования нововведений в сфере складской логистики исчезло несколько подсобных помещений, и территория завода сократилась на 30 % – все это позволило существенно снизить затраты и выйти предприятию из кризиса.

Важнейшей основой азиатской модели менеджмента является патриархальное отношение к фирме со стороны служащих как к некоей большой семье, в которой руководители фирмы, как и родители в семье, заботятся о подчиненных (детях), а последние отвечают взаимностью – все это в значительной мере объясняется огромным влиянием, которое оказывают восточная философия и религия (особенно конфуцианство и буддизм) на социальную психологию многих азиатских наций и народностей (японцев, корейцев, китайцев и т. д.) [6]. Следствием патриархальных отношений к фирме являются такие признаки японской модели, как использование метода консенсуса на совещаниях руководителей при принятии управленческих решений; наличие общей столовой для руководителей и рабочих; утренний зарядка для сотрудников фирмы; проведение рабочего времени в форменной одежде; сравнительно медленное продвижение по службе, зависящее не столько от индивидуальных результатов, сколько от результатов эффективности работы всего коллектива, в котором данный сотрудник работает. Важнейшими признаками азиатской модели являются также неформальные отношения руководителей с подчиненными: продвижение по карьерной лестнице, основанное на старшинстве и стаже работы; оплата труда в зависимости от стажа работы и показателей работы в группе; достижение гармонии в группе и групповые достижения; долгосрочная занятость; предоставление пенсионного пособия всем членам семьи рабочего после выхода его на пенсию; практика пожизненного найма, применяемая в основном на крупных предприятиях (по оценкам, в этой системе пожизненного найма занято от 30 % до 40 % всех работников страны, а с конца 80-х годов прошлого века в Японии также широко применяется система повторного найма, где в основном заняты люди пенсионного возраста).

Таким образом, в связи со спецификой ряда азиатских стран, в значительной мере обусловленной своеобразным мировоззрением, пронизанным влиянием конфуцианской и буддистской религиозно-этических концепций, в них использование западной модели системы управления хозяйственными организациями было невозможно, из-за чего и возникла необходимость формирования своей специфической модели менеджмента. К характерным чертам азиатского стиля управления можно отнести следующее: доверие партнеров друг к другу; понимание совместного вклада в развитие компании; медленная ротация кадров; широкое использование системы долгосрочных планов развития компании; стремление к повышению уровня образования персонала на основе постоянного обучения и повышения квалификации; наличие межфирменных отношений, строящихся на доверии и взаимоотношении руководителей компаний [7].

Особенности азиатской модели менеджмента проявляются, например, в способе проведения деловых переговоров, когда, в отличие от американского стиля менеджмента, японские бизнесмены в целях достижения взаимопонимания и доверия сначала обсуждают различные вопросы, лишь постепенно приближаясь к

самой сути, т. е. к решению деловых проблем. Такой подход во многом роднит способ ведения деловых переговоров японскими бизнесменами и их коллегами из арабских стран. Однако в арабских государствах на этот процесс серьезное влияние оказывает позиция ислама о второстепенном отношении к женщине как к существу неполноценному по сравнению с мужчиной (в соответствии с догматами исламской религии) [8]. В этой связи в этих странах, как правило, весьма неохотно имеют дело с бизнес-леди, особенно если последние не замужем (известны случаи, когда европейским или американским компаниям приходилось отзываться своих высококвалифицированных специалистов женского пола, работающих в исламских государствах).

Кроме японской, азиатской, исламской моделей менеджмента широко известны английская, немецкая и особенно американская модели: последняя наряду с японской также считается эталоном системы управления экономическими структурами. К важнейшим особенностям американского менеджмента относятся: индивидуальная ответственность и индивидуальный процесс принятия решений; индивидуальный контроль со стороны руководства; продвижение и оплата труда, основанные на индивидуальных результатах. Кроме этого, к признакам американской модели менеджмента также относятся быстрая и преимущественно формализованная оценка результатов труда и ускоренное продвижение по службе, использование четких процедур контроля и формализм в системе отношений между руководителем и подчиненными.

Таким образом, американская философия управления персоналом построена на традициях конкуренции и поощрения индивидуализма работников. Она, прежде всего, ориентирована на получение прибыли компании, от величины которой также зависит и личный доход работника. Для американской концепции управления экономическими системами характерны: индивидуализм, четкая постановка целей и задач, а также выбор критериев оценки, высокая оплата труда персонала, поощрение потребительских ценностей [9].

Сравнение приведенных признаков и особенностей японской и американской моделей управления свидетельствует о практически противоположных качественных характеристиках этих моделей. Особенно это справедливо в отношении таких свойств, как коллективизм, характерный для модели первого типа и индивидуализм, свойственный модели второго типа (однако на самом деле при более глубоком рассмотрении более правильным будет утверждение о том, что в случае японской модели речь идет об учете не только исключительно результатов деятельности коллектива в целом, но и об оценке индивидуальных показателей отдельных сотрудников, однако лишь сквозь призму учета результатов деятельности коллектива, в котором они работают, т. е., иначе говоря, в этой модели учитываются также и индивидуальные показатели, но при условии успешной работы коллектива в целом, причем показатели эффективной работы коллектива обязательно имеют приоритетное значение).

Так, групповая деятельность стала основной формой работы уже упоминавшихся выше кружков качества на промышленных предприятиях в Японии. Если в 1965 г. было зарегистрировано 3700 групп, занимающихся проблемами

управления качеством, то уже в начале XXI века было уже около двух миллионов кружков качества. При этом следует отметить, что реализация принципов работы кружков соответствует общественным и культурным традициям японцев. Обычно выделяют следующие принципы: принцип добровольности (начинать кружковую работу следует с теми, кто в этом заинтересован), самосовершенствования (члены кружка должны проявлять желание учиться), взаимного развития (члены кружка должны расширять свой кругозор и сотрудничать с членами других кружков) и принцип всеобщего участия (цель кружка качества – полноценное участие всех рабочих в управлении качеством) [10].

В США и Европе – другие традиции. Здесь решение вопросов управления качеством, несмотря на желание использовать японский опыт, остается прерогативой ученых и конструкторов. Сходство же японской и американской моделей менеджмента заключается в том, что в обоих случаях основное внимание уделяется активизации человеческого фактора, постоянным инновациям, диверсификации товаров и услуг, разукрупнению крупных предприятий и развитию малого и среднего бизнеса, умеренной децентрализации производства, разработке и реализации долгосрочных стратегических планов.

Как важно видеть, обе модели решают схожие задачи, однако многие специалисты считают, что именно японская модель в современных условиях наиболее конкурентоспособна. Однако по-прежнему широко используется и американская модель менеджмента. В реальной практике это проявляется в том, что в этом случае бизнесмены действуют прямолинейно. Они нередко прибегают к приказу в процессе согласования решений на переговорах, причем в этом случае в отличие от японцев, как правило, не делают долгих отступлений, а сразу переходят к самой сути вопроса. При ведении переговоров, главной целью которых является достижение договоренности, одним из самых важных условий является соблюдение всех законов и нормативно-правовых актов, а не выгода и согласие между партнерами. Поэтому в состав американской делегации на переговорах обязательно входит уполномоченный представитель, имеющий право на принятие решений, а также юрист. Важным отличием американской модели менеджмента от японской является также ее нацеленность на краткосрочную занятость, поэтому в этом случае у сотрудников, как правило, отсутствует преданность фирме и работе (напомним, у японцев, особенно в условиях пожизненного найма, ситуация прямо противоположная). В результате у американцев нормой является не только переход из одной фирмы в другую в среднем раз в 8–10 лет, но и существенное изменение вида деятельности и бизнеса вплоть до переезда в другой регион страны и выбора другой профессии.

Кроме американской модели существенный интерес представляет изучение особенностей английской и немецкой моделей менеджмента. Все эти модели имеют немало общих, сходных признаков, что позволяет вести речь о наличии более общей западной модели управления. В целом для этой системы менеджмента характерны следующие признаки: единоначалие руководителя в принятии решений, разграничение деловых и личных отношений, отсутствие у сотрудников преданности работе. Особенными характеристиками немецкого менеджмента

являются: высокая дисциплина, более длительный процесс внедрения новшеств и модернизации производства, а также дальновидность управленческой политики в целом. Эти особенности находят проявление в реальной хозяйственной практике следующим образом.

В Германии банковское финансирование хозяйственных процессов предпочтительнее акционерного, причем банки имеют право голосования на собраниях акционеров. Руководство компаниями осуществляется двумя структурами: правлением и наблюдательным советом, численность которого устанавливается законом и может быть изменена акционерами. Функции этих двух структур разделены, причем никто не может совмещать должности обеих структур. Членами правления могут быть только сотрудники фирмы, тогда как членами наблюдательного совета могут быть и сотрудники иных хозяйственных структур. К преимуществам еще одной модели менеджмента западного типа – английской – относятся следующие: тщательное проведение НИОКР и разработка новых наукоемких технологий, эффективное внедрение новых процессов и их дальнейшая модернизация, гибкость в использовании технологических процессов, а также стремление к постоянному сокращению издержек производства.

В России в настоящее время общепризнанной национальной модели управления пока нет. Это связано с рядом причин, в том числе с относительно небольшим сроком развития рыночных отношений в России; с весьма высоким уровнем криминогенности, особенно в доходных сферах хозяйственной деятельности; с наличием «откатной» формы функционирования предприятий (работают «на откатах»). Кроме этого, общеизвестно, что Россия является самой большой по площади страной мира, в которой живет более 100 наций и народов на территории более 80 субъектов РФ – в них нередко наблюдаются различия в системе законодательства региональных органов власти.

На характер управления в отечественной экономике серьезное влияние оказывают также такие факторы, как недостаточная защищенность собственности со стороны законов и нередкое их несоблюдение, патриархальное и иждивенческое отношение к государству (ожидание постоянной поддержки и помощи от государства как различными слоями бизнеса, так и населением). Значительное влияние на процесс формирования российской системы менеджмента, особенно на первых этапах перехода к рыночным отношениям (в «лихие» 90-е годы прошлого века), оказали также такие особенности функционирования отечественной экономики в тот период, как высокий уровень налогообложения (высокие налоги на деятельность физических и юридических лиц), недостаточный уровень компетентности руководителей бывших советских руководящих структур (представителей партии КПСС и комсомола): нередко это были люди без экономического образования, использующие в своей работе старые диктаторские методы, основанные на принуждении и особенно невысокой эффективности руководства со стороны так называемых «новых русских», нередко с пренебрежением относящихся к подчиненным, главной целью которых было быстрое получение прибыли методами, законность использования которых порою была под большим вопросом. И хотя в последнее время доля руководителей нового

поколения, имеющих высокий уровень знаний и образования и применяющих современные методы управления в российской экономике постоянно увеличивается, негативные последствия неэффективного управления «новыми русскими» (применяемый ими способ управления позволял получать значительные прибыли в краткосрочном периоде, однако долгосрочное существование данной модели менеджмента всегда было под большим вопросом) сказываются до сих пор. Этот фактор наряду с нестабильностью и изменчивостью организационно-управленческой среды способствует формированию в российской экономике ориентации на преимущественное получение краткосрочной выгоды, а не на организацию эффективной долгосрочной работы [11].

В результате действия всей совокупности перечисленных выше факторов современная система менеджмента в России является своего рода симбиозом европейского и азиатского стилей управления. В целом современная российская концепция управления весьма многообразна: она зависит от отраслевых и региональных особенностей, размеров организации, формы собственности. Например, крупные организации акционерного типа, созданные на основе государственных предприятий, сохраняют, как правило, прежние традиции, характеризуются четкой дисциплиной, коллективизмом и хозяйственностью, предусматривают повышение уровня жизни работников и сохранение социальных благ и гарантий для них в условиях рыночной инфраструктуры. Таким образом, в целом можно констатировать, что в последнее время идет поиск формирования эффективной российской модели менеджмента, соответствующей специфике и особенностям отечественной экономики. Вместе с тем до завершения этого процесса еще достаточно далеко, и пока еще российская система управления воспроизводственными отношениями носит эклектический характер, представляя собой симбиоз, сочетание разных устоявшихся моделей управления со сравнительно устойчивыми характеристиками и признаками.

Уже упоминавшиеся выше особенности национальной психологии русских – общинность, патернализм и государственность – также во многом обязаны своим появлением историческим факторам и специфике природно-географических условий обитания данного этноса. Так, очевидно, что огромные размеры территории России и экстремальные условия хозяйствования (напомним, что около 70 % территории страны относится к зоне Севера) в значительной мере обусловили необходимость повышенного участия государственных органов власти в жизнедеятельности российского общества, так как необходимо было содержать огромную армию, милицию, развивать производственную и социальную инфраструктуру – а все это даже в странах с развитой рыночной экономикой, как известно, является «епархией» государственного сектора. Северные, экстремальные условия хозяйствования оказывают, особенно при рыночных отношениях, серьезное сдерживающее влияние на развитие экономики, что проявляется в повышенных затратах на добычу и производство единицы продукции (например, затраты на добычу тонны нефти в северных регионах страны в среднем в 3–4 раза выше, чем в относительно «комфортных» по природно-климатическим условиям районах), в более высоком минимальном прожиточном уровне и уровне потребительской

корзины и т. п. Однако на Севере сосредоточены огромные запасы природных ресурсов, поэтому этот регион жизненно важен для развития экономики страны. Северная специфика России также во-многом определяет необходимость осуществления здесь повышенного государственного регулирования воспроизводственных процессов (кстати, в странах с развитой рыночной экономикой, например, в Канаде, в отношении производственно-хозяйственной деятельности, ведущейся в регионах зоны Севера, со стороны государственных властных структур осуществляется разнообразная протекционистская политика [12]). Вышеперечисленные, а также ряд других условий и факторов (среди которых – внешняя военная угроза, одно из лидирующих положений страны в мировой политике и пр.) и обусловили значение государственности в национально-историческом развитии русского этноса. Другая национальная черта русских – общинность – также связана с особенностями исторического развития страны и, прежде всего, с многовековым существованием крестьянских общин (вспомним, с каким ожесточением со стороны общинных крестьян пробивала себе дорогу столыпинская реформа в царской России, нечто подобное можно было наблюдать со стороны колхозников в отношении новоявленных фермеров и в первые годы рыночной реформы в нашей стране), а также с длительным существованием социалистических производственных отношений. В период социализма у советских граждан целенаправленно формировалась коллективистская психология, во многом обусловленная существованием общенародной собственности, проявляющейся в двух формах: государственной и колхозно-кооперативной.

Именно общинность и патернализм (надежда на то, что государство разрешит все проблемы) являются, на наш взгляд, важнейшими инерционными социально-психологическими факторами, сдерживающими в России развитие рыночных реформ. Они же вкуче с необходимостью усиленного по сравнению со многими другими странами государственного регулирования воспроизводственных процессов в значительной степени определяют и специфику формирования российской модели развитой рыночной экономики. Кстати, другие известные национальные модели рынка – шведская, японская, канадская, американская и пр. – также во многом обусловлены особенностями исторического и культурно-психологического развития соответствующего этноса. Например, японская, южнокорейская и китайская модели рыночной экономики определенно связаны с историческим прошлым этих стран Азии, особенно с такими чертами азиатского способа производства, как: с восточным деспотизмом (беспредельной властью императора, хана, их наместников и сатрапов); практическим отсутствием частной собственности на землю, на систему водоснабжения и на инфраструктуру, которые находились в собственности государства; соединением власти с собственностью, вследствие чего правитель становился верховным собственником, а экономика превращалась в атрибут политического господства – все это безмерно усиливало центральную политическую власть; с наличием многочисленной и коррумпированной касты чиновников, грабивших народ; с предпринимателями, которые в силу обстоятельств предпочитали сферу обращения: торговлю, ростовщичество, обслуживание властителей.

В процессе реформирования своей экономики и формирования развитых рыночных отношений правительственные структуры Японии, Южной Кореи и Китая не пошли по пути всеобщей либерализации хозяйственной деятельности, как это сделало правительство Е. Гайдара в России, взявшее на вооружение монетарную модель, а учли специфику азиатского способа производства. Это выразилось в том, что в этих странах на начальном этапе процесса рыночного реформирования государственные органы усиленно контролировали течение социально-экономических преобразований, более того, в них в отличие от России по-прежнему осуществляется планирование воспроизводственных процессов на макроуровне и с этим во многом связывают высокие темпы роста экономики в этих странах. Поскольку исследователи в качестве исторических центров азиатской организации общества обычно наряду с Китаем, Египтом, Междуречьем, Японией и Средней Азией называют также и Россию (Московское царство времен Ивана IV, так же, как и последующих правителей, явно тяготело к восточным деспотиям), у нас в ходе рыночного реформирования также не стоит уповать только лишь на классические монетаристские методы. Учитывая, что подобное общественное устройство обнаруживает устойчивость и удивительную жизнестойкость, а обычаи азиатского общества проступают через пласты реформ и революций, без усиленного государственного вмешательства в осуществление переходных процессов привить в российском обществе в широких масштабах свойственный развитым рыночным отношениям индивидуализм вряд ли удастся. Иначе говоря, поскольку Россия – евроазиатская страна, монетарные принципы, которые достаточно успешно были воплощены в жизнь в ряде стран Восточной и Центральной Европы, у нас подобным образом вряд ли могут быть эффективно реализованы (поэтому важнейшим практическим значением этноэкономики является изучение национальных особенностей социально-экономического поведения в условиях рынка, т. е., иначе говоря, изучение особенностей приспособления разных этносов к рыночным отношениям). Следует учитывать также и то, что в России этнические русские составляют 83 % населения страны (правда, еще 25 миллионов русских проживают за ее пределами), остальные нации и народности, проживающие на ее территории, рыночные реформы переживают по-своему, поэтому нужно учитывать территориальную специфику. Так, например, у удмуртов по сравнению с русскими в условиях сильного экономического кризиса и высокого уровня безработицы в 90-е годы прошлого века гораздо сильнее проявлялась привязанность к сельской местности, что выражалось в существенном сокращении традиционного оттока населения в города из сельской местности и даже в преобладании у удмуртов тех, кто в то время переехал на постоянное местожительство в сельскую местность. Причем основную часть рабочего времени они проводили на работах в личных подсобных хозяйствах, а не в коллективных. У русских, проживающих в Удмуртии, ситуация была прямо противоположная, т. е. иначе говоря, процесс рыночной адаптации у разных наций протекал неоднозначно (учитывая актуальность проблемы выявления особенностей социально-экономического поведения разных наций и народностей страны в условиях различных общественных систем,

необходимо в ряде научных дисциплин – этноэкономике, национальной экономике – развивать региональные разделы).

Таким образом, не только характер и уровень развития производительных сил и производственных отношений оказывают влияние на процесс формирования этноса, но и особенности последнего существенно влияют на динамику социально-экономических отношений. Например, в Швеции существует традиция сотрудничества среди прямых конкурентов в различных отраслях промышленности (особенно в сталелитейной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной). Так, шведские компании, занятые производством бумаги, сотрудничали в течение некоторого периода в установлении экспортных цен. Такое поведение объясняется особенностями социального строя и системы профессиональной подготовки (образно выражаясь, шведов учат сотрудничать, а не конкурировать). Это приводит к позитивным результатам в производственных отношениях по вертикали и во взаимоотношениях со смежными отраслями, однако существенно сдерживает развитие внутренней конкуренции, так необходимой для некоторых важных типов нововведений. В результате Швеция не преуспевает в отраслях, где требуется быстрое реагирование и частая смена продукции.

В определенном смысле похожая социально-психологическая ситуация наблюдается и в Германии. Клиенты во многих отраслях, в которых преуспевает Германия, являются консервативными и настороженно относятся к новым продуктам. Поэтому немецкие фирмы редко преуспевают в отраслях с коротким жизненным циклом товара (менее 3–5 лет) или потребностью в агрессивном маркетинге. Другой областью постоянной слабости послевоенной Германии является образование новых деловых предприятий. Здесь банкротство получает очень громкую и негативную общественную реакцию, в результате боязнь риска крайне велика и люди не желают все ставить на новое предприятие. Здесь плохо развит и рынок рискованных капиталов. Активное нежелание идти на риск характерно и для большинства швейцарцев в связи с высоким уровнем благосостояния. В результате Швейцария испытывает недостаток необходимых для создания новых предприятий условий в связи с отсутствием рискованного капитала.

Итальянцы, напротив, по складу характера любят рисковать, многие отличаются индивидуализмом и стремлением к независимости. Значительная часть итальянцев полна решимости создать свою собственную компанию. И хотя здесь по этой причине уровень банкротств весьма велик, итальянцы в отличие от немцев не делают из этого трагедии (вполне допустимым считается, если за свою жизнь владелец дважды становился банкротом). В результате в Италии очень развит малый бизнес, причем чтобы сохранить свое место на рынке, итальянские фирмы должны постоянно иметь новые модели продукции. Поэтому в Италии имеется огромное количество модификаций продукции. Например, в торговле мебелью здесь существует обилие великолепных магазинов, многие из которых специализируются исключительно на одном виде мебели: для ванных комнат, кухонь, офисов.

Другой отличительной чертой итальянской экономики является наличие между многими фирмами сильных семейных и клановых связей. Сделки с поставщиками и

покупателями здесь в большей степени основываются на личных взаимоотношениях и характеризуются их долговременностью. Каналы сбыта за рубежом у многих итальянских фирм также зависят от личных связей, в связи с чем направления экспорта могут существенно изменяться со сменой приоритетов предпринимателей. Таким образом, многие итальянцы не любят работать в системе иерархического подчинения, а отдают предпочтение собственным либо связанным дружественно-родственными отношениями компаниям.

Итак, мировой опыт свидетельствует, что каждая страна преуспевает в основном в тех отраслях, которые в наибольшей степени отвечают ее исторически сложившимся условиям и национальному характеру. В Италии это модная одежда и мебель, в США – финансы и шоу-бизнес, в Швейцарии – банковское дело и фармацевтика (в Швейцарии использование трав в медицинских целях имеет давнюю традицию и хорошо гармонирует со швейцарской заботой о здоровье, поэтому в этом сегменте рынка швейцарские покупатели представляют собой хороший испытательный полигон в отношении рыночной привлекательности товара, а швейцарская компания по производству конфет с добавками лекарственных трав «Рикола» вышла на международный уровень и представляет собой хороший пример выбора такого сегмента, который использует национальные преимущества). Развитие этих базовых для данных стран отраслей и видов производств в соответствии с принципом мультипликатора служит стимулом для развития и многих других отраслей, в связи с чем народное хозяйство начинает с определенного момента функционировать как единый комплекс и экономика в целом быстро и динамично развивается (таким образом, учет национально-психологических и исторических особенностей развития стран с развитой рыночной экономикой увязывается с известной теорией экономического ядра).

В этой связи заметим, что в последнее время все больший интерес представляет исследование проблем национальной экономики (в вузах даже появились учебные курсы с таким названием), когда выявление особенностей общественного воспроизводства в той или иной стране неизбежно увязывается со спецификой географических, исторических, религиозных, культурных, психологических факторов и условий проживания соответствующего этноса (возвращаясь к анализу опыта швейцарцев, следует отметить, что, поскольку Швейцария соединяет в себе несколько культур, фирмы этой страны получают уникальную возможность в области удовлетворения потребностей в продукции и поэтому неудивительно, что французская часть Швейцарии, так же как и сами французы, тяготеет к потребительским товарам, тогда как немецкая часть является местом изготовления многих видов оборудования точного машиностроения и размещения компаний химического направления – производств, являющихся приоритетом национального развития у немцев). Причем, поскольку классические рыночные теории в среднем имеют дело с так называемым экономическим человеком (что в целом годится для немцев, англичан и большинства других европейских этносов), тогда как в России очень много неэкономических людей, у нас в процессе социально-экономического реформирования часто не срабатывают традиционные либеральные методы. Следует учитывать также и то, что в России живут около ста наций и народностей,

поведение которых может еще сильнее отличаться от рыночных стереотипов, чем даже у русских.

Еще известный историк В. О. Ключевский в своих работах отмечал, что короткое русское лето, изменчивость погоды, трудности борьбы с суровой действительностью порождают неуверенность в себе. В среднем россиянин замкнут и осторожен, ему трудно с достоинством выдержать успех, в числе свойств нашего народа можно назвать также выносливость, терпение и смирение. В характере русского человека просматривается преобладание эмоционального начала над рациональным, несомненный и многообразный художественный талант [13]. Возможно, из-за этого россиянина порой посещает отрешенность от всего мирского, а также увлечение религиозной мистикой и ожидание «чуда». Еще одной примечательной особенностью русских явилось сохранение азиатских корней в культуре, которая становилась все более европейской. Однако европейское влияние в основном носило общегуманитарный характер, что, скорее всего, было обусловлено общностью христианских религий. В области же политических и экономических структур азиатское наследие сохранялось. В значительной мере из-за этого производство в России топталось на низком техническом уровне, экономический рост в основном носил экстенсивный характер и стимулировался принуждением, жестокостью властей, а уровень жизни основной массы населения был весьма низок. Из-за последствий азиатского способа производства Россия позже вступила на путь индустриального развития. Подобным образом можно охарактеризовать особенности других этносов и определить степень их влияния на воспроизводственные процессы.

Как видим, приведенные особенности русского этноса не связаны только лишь с национальной психологией. Поэтому наряду с экономической психологией целесообразно появление этноэкономики – нового научного направления, в рамках которого выявляются общие законы взаимовлияния социально-экономических и этнических процессов, а также определяются национальные особенности социально-экономического поведения (в том числе и рыночной адаптации) и взаимосвязи каждого этноса с эффективностью общественного воспроизводства той страны, где этот этнос обитает (заметим, что термин «этноэкономика» может быть, и не самый удачный, однако вопрос о названии научного направления носит больше филологический характер). Понятно, что этноэкономика связана тесным образом с рядом других научных дисциплин, таких как этнография, история, экономическая психология, национальная экономика. Тем не менее этноэкономика имеет собственный предмет исследования, отличный от предмета исследования иных научных дисциплин, в том числе и тесно связанных с ней. Поэтому этноэкономика имеет право существование в виде отдельного научного направления, развитие которого может оказать серьезное влияние на многие теории (например, теорию стоимости, маржинализм и пр.). Вполне возможно, что имеет смысл подобным образом определить и область исследования и таких научных дисциплин, как этносоциология, этноэкология, этнотехнология и пр. В качестве важнейшего и крайне актуального раздела этноэкономики при этом следует выделить тот, в рамках которого исследуются проблемы взаимосвязи этнических процессов и

процессов реформирования экономики, процессов рыночной адаптации разных этносов (причем это актуально не только для России, но и многих других постсоциалистических государств), что должно повысить эффективность трансформационных рыночных преобразований и помочь выбрать оптимальную стратегию социально-экономического развития страны и ее различных регионов. Последнее особенно важно, так как из 84 субъектов Федерации в России 22 – это республики с многонациональным населением, причем экономическое поведение разных этносов может сильно отличаться от рыночных стандартов, поэтому крайне важно в этноэкономике развивать региональные разделы.

Серьезное влияние этноэкономика наверняка окажет и на различные экономические теории, особенно на маржиналистские концепции, в частности, на теорию предельной полезности. Возникновение теории предельной полезности в значительной мере было обусловлено синтезом экономических и психологических концепций. В основных постулатах этой теории предполагается некое усредненное рыночное поведение человеческого индивидуума, однако в реальности поведение людей может существенно отличаться от усредненного. Отклонения в человеческом поведении зависят от многих факторов, в том числе от особенностей культуры, уровня образования, индивидуальных психологических особенностей и т. п. Но наряду с индивидуальными поведенческими отличиями можно выделить и особенности поведения целых этносов, отличающие их от некоего среднего.

Чтобы охарактеризовать это абстрактное среднее поведение, как правило, используют не менее абстрактное понятие «экономический человек», под которое с определенной натяжкой может быть отнесено экономическое поведение ряда классических рыночных (т. е. с вековыми рыночными традициями) наций: немцев, англичан и пр. Однако к этой группе может быть отнесена лишь небольшая часть проживающих на Земле этносов, в частности, усредненное поведение в так называемых традиционных восточных обществах очень сильно отличается от классически рыночного. Даже у русских многие исследователи отмечают наличие значительного числа неэкономических людей, что оказывает существенное влияние на характер и динамику осуществляемой у нас в стране рыночной реформы (отмечают, что психологию русских отличают общинность, патернализм и государственность).

ВЫВОДЫ

Поскольку на усредненное экономическое поведение существенное влияние оказывают особенности идеологии, культуры, религии, психологии различных этносов, имеет смысл, на наш взгляд, осуществить исследование по вопросу истинности основных положений маржиналистской концепции сквозь призму учета специфики этнического поведения в сфере экономики. Причем при проведении такого рода исследований помимо этнических особенностей следует учитывать также и другие условия и факторы. В частности, поведение как отдельного индивидуума, так и целого этноса зависит от конкретных социально-экономических условий, таких, как фаза кризиса или подъема экономики, половозрастной

структуры общества (и, прежде всего, определения удельного веса лиц пенсионного возраста и молодых), выявления доли больных, в том числе с психическими отклонениями и т. п. Поэтому учет не только этнопсихологических, но и социально-экономических факторов и условий может оказать серьезное влияние на истинность некоторых выводов и результатов маргиналистской теории.

Список литературы

1. Сергеева А. В. Какие мы русские? (100 вопросов – 100 ответов). Книга для чтения о русском национальном характере. – 2-е изд., перераб. и доп. М.: Русский язык. Курсы, 2010. 384 с.
2. Тураев В. А. Этнополитология. М.: МГУ, 2001. 386 с.
3. Стефаненко Т. Г. Этнопсихология. М.: МГУ, 2009. 493 с.
4. Павлов К. В. Импортозамещающая модель модернизации российской экономики: развитие традиционных промыслов // Проблемы теории и практики управления. № 1. 2015. С. 88–97.
5. Гаджиев К. С. Геополитика. М.: Изд-во «Юрайт», 2012. 479 с.
6. Малявин В. В. Конфуций (Жизнь замечательных людей. Серия биографий). М.: Молодая гвардия, 1992. 335 с.
7. Волков Г. Этнопедагогика. Чебоксары: Альфа, 2003. 316 с.
8. Сюкияйнен М. Мусульманское право. Вопросы теории и практики. М.: Наука, 1986. 256 с.
9. Арутюнян Ю. В., Дробижина Л. М., Сусоколов А. А. Этносоциология. М.: Наука, 1998. 341 с.
10. Чудновская С. Н. История менеджмента. Учебник для ВУЗов. СПб.: Питер, 2004. 239 с.
11. Размышления о России и русских. Штрихи к истории русского национального характера / Составитель и предисловие С. К. Иванова. М.: Прогресс, 1994. 464 с.
12. Павлов К. В. Региональные эколого-экономические системы. М.: Магистр, 2009. 351 с.
13. Мединский В. Р. Об особом пути и загадочной русской душе. (Серия «Мифы о России»). М.: ОАО «ОЛМА Медиа Групп», 2015. 176 с.

Статья поступила в редакцию 09.11.2015

УДК 338.001.36

КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА РОССИИ НА МЕЖДУНАРОДНОМ РЫНКЕ УСЛУГ СРЕДИ СТРАН БРИКС

Пенькова И. В., Жидова О. Е.

Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского, Симферополь, Российская Федерация

E-mail: panacea_inessa@mail.ru

В статье обоснована система оценки конкурентных преимуществ России в сфере услуг с учетом ее вовлеченности в международную торговлю. Выявлены масштабы и объемы торговли услугами в мире, а также значимость России в международной торговле услугами как в мире, так и в рамках объединения стран БРИКС. Определены услуги, по которым Российская Федерация обладает конкурентными преимуществами, а также выявлены перспективы развития страны в торговле услугами.

Ключевые слова: конкурентные преимущества, сравнительные преимущества, международная торговля услугами, экспорт, импорт

ВВЕДЕНИЕ

Значимость сферы услуг на современном этапе развития сложно переоценить, так как она является ключевым звеном в обеспечении конкурентоспособности многих стран мира. Следует отметить, что страна, специализирующаяся на предоставлении различного рода услуг, как правило, обладает высоким технологическим и интеллектуальным потенциалом, что свойственно участникам БРИКС, оказывающим существенное влияние на развитие международной торговли услугами. Однако актуализируется аспект анализа роли и оценки значимости участия России в этом мирохозяйственном процессе относительно других стран.

Степень изученности и постановка проблемы. Конкурентные преимущества страны определяют при помощи оценки ее сравнительных преимуществ. Первые упоминания о таком термине, как «сравнительные преимущества» были отмечены во второй половине XX века, во времена трансформации экономик стран мира. Современные авторы также уделяют немало внимания этому аспекту международного сотрудничества. Например, П. Воробьев разрабатывал метод потенциальных сравнительных преимуществ [1]. Наиболее часто сравнительные преимущества определялись для товаров, так Б. Райзенберг, Л. Лозовский, Е. Стародубцева отмечали, что к сравнительным преимуществам страны можно отнести более низкие издержки одного производителя по сравнению с издержками другого, что позволяет разделить выпуск продукции между ними в пользу первого для получения большей отдачи или выгоды [2]. Н. Зайцев трактовал сравнительные преимущества, как способность выполнять работу или выпускать товар по относительно меньшей альтернативной стоимости [3]. Сравнительные преимущества в сфере услуг начали рассматриваться более детально в XXI веке следующими учеными и исследователями: А. Левченко и Н. Нанн исследовали обеспечение исполнения контрактов [5; 6], А. Костинот рассматривал значимость

человеческого капитала в достижении сравнительных, конкурентных преимуществ [7], Б. Хоэман и А. Мату оценивали степень регламентации со стороны государства деятельности на рынке услуг и значимость этого процесса [8].

Тем не менее проблема оценки конкурентных преимуществ страны именно в сфере услуг актуальна и в современных условиях хозяйствования. Именно она и становится проблематикой статьи.

Цель и задачи. Увеличение масштабов торговли услугами и вовлеченности в этот процесс Российской Федерации, а также повышения степени влияния стран БРИКС в мировом сообществе выдвигают необходимость определения стран, а также услуг, конкурентных на мировом рынке. Такая цель предполагает решение ряда задач, а именно:

- выявление сущности конкурентных преимуществ;
- исследование масштабов международной торговли услугами;
- оценка масштабов вовлеченности России в торговлю услугами, выявление конкурентных преимуществ стран по видам услуг в БРИКС и в мире в целом.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

Наличие конкурентных преимуществ в различных сферах достаточно важно, так как обеспечивает стране значимость на мировом рынке. Международное разделение труда дало толчок для образования в каждой стране своих конкурентных преимуществ. Страны с течением времени смогли выявить те сферы и области, для осуществления производства в которых у них есть все ресурсы, которых нет у других стран для производства такого же вида товара и т. д. Конкурентные преимущества подразумевают наличие уникальных определенных ресурсов, технологий и т. д., что отличает эту страну и делает ее конкурентоспособной на мировом рынке.

В мировой торговле масштабы международной торговли товарами значительно превышают масштабы международной торговли услугами, тем не менее темпы роста торговли услугами превышают темпы роста торговли товарами (рис. 1).

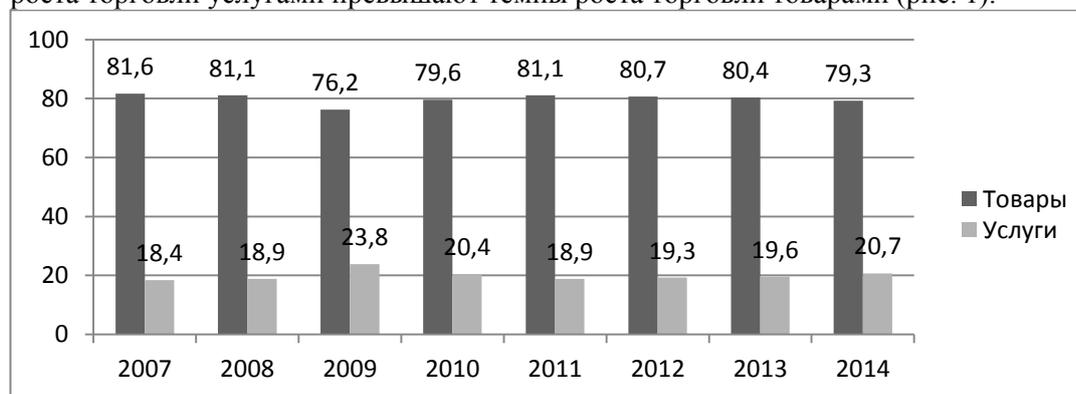


Рис.1. Доля международной торговли товарами и услугами в общем мировом торговом обороте, %, 2007–2013 гг. [9]

Оценить конкурентные преимущества стран можно при помощи расчета сравнительных преимуществ, рассмотренных в теории Д.Рикардо, в соответствии с которой страна специализируется на производстве тех товаров, которые она изготавливает с относительно более низкими издержками по сравнению с другими. Торговля будет взаимовыгодной для обеих стран, независимо от того, является ли производство в одной из них более эффективным, чем в другой.

Для определения сравнительных преимуществ был разработан индекс Балассы (индекс выявленных сравнительных преимуществ), который рассчитывается по формуле (1) [1]:

$$RCA_{i,t}^j = \frac{x_{i,t}^j}{x_{w,t}^j} \quad (1),$$

$$\text{где } x_{i,t}^j = \frac{X_{i,t}^j}{\sum_j X_{i,t}^j},$$

где $X_{i,t}^j$ - экспорт сектора j страны i в период времени t , а $x_{i,t}^j$ - доля отрасли j в общем экспорте страны i .

$$x_{w,t}^j = \frac{\sum_i X_{i,t}^j}{\sum_i \sum_j X_{i,t}^j}, \text{ где } x_{w,t}^j - \text{доля отрасли } j \text{ в общем экспорте всех стран мира}$$

Страны БРИКС с каждым годом расширяют масштабы своего участия в мировой экономике, приобретают лидерские позиции с каждым годом, по многим показателям имеют значения, приближенные к показателям развитых стран, в частности по индексу человеческого развития и др. [4]

Прежде чем выявить сравнительные преимущества России среди стран БРИКС, определим, какими сравнительными преимуществами обладают в целом страны БРИКС на международном рынке услуг (табл. 1).

Таблица 1

Индекс выявленных сравнительных преимуществ БРИКС в международной торговле услугами

Вид услуг	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Путешествия	0,8	0,82	0,42
Другие бизнес услуги	1,23	1,43	0,9
Транспортные услуги	0,86	0,9	0,53
Финансовые услуги	0,36	0,42	0,25
Коммуникационные, компьютерные и информационные услуги	0,09	0,11	1,62
Страховые услуги	0,56	0,61	0,23
Строительные услуги	1,78	2,01	0,81
Правительственные услуги	0,56	0,65	0,35
Частные, культурные и рекреационные услуги	0,41	0,56	0,66

Источник: [10]

Анализ данных табл. 1 приводит к выводу, что страны БРИКС обладают сравнительными преимуществами в экспорте коммуникационных, компьютерных и информационных услуг в 2014 г. В соответствии с индексом выявленных сравнительных преимуществ они имели конкурентные преимущества в экспорте других бизнес-услуг в 2012–2013 гг., а также в экспорте строительных услуг.

Снижение объемов экспорта стран БРИКС основных видов услуг обуславливается переориентацией стран на экспорт других услуг, в частности частных, культурных и рекреационных, коммуникационных. Среди стран – участниц БРИКС наибольший объем строительных услуг экспортирует Китай. Так, в 2013 г. объемы экспорта строительных услуг составляли 10,6 млрд долл. США. Сравнительные преимущества в экспорте коммуникационных услуг обеспечиваются за счет увеличения масштабов экспорта данного вида услуг у всех стран-участниц. В среднем масштабы экспорта коммуникационных услуг в Бразилии, Китае, России и Южной Африке увеличились на 3 % в 2014 г. по сравнению с 2013 г., в то время как экспорт данного вида услуг в Индии вырос на 33 % в 2014 г. по отношению к 2013 г.

Странам БРИКС были присущи сравнительные преимущества в экспорте транспортных услуг, так как индекс выявленных сравнительных преимуществ в 2013 г. составлял 0,9. Тем не менее за счет резкого снижения экспорта транспортных услуг практически в половину в 2014 г. по сравнению с 2013 г. страны БРИКС утратили возможность получить конкурентные преимущества по данному виду услуг.

Доля России в экспорте стран БРИКС в 2014 г. составляла 13,3 %, в то время как доля Бразилии составляла 8,16 %, Китая – 44,7 %, Индии – 31,3 % и Южной Африки – 2,8 %. Россия занимает третью позицию среди стран-участниц по экспорту услуг в целом. Тем не менее Российская Федерация экспортирует наибольшее количество транспортных услуг в рамках БРИКС. Доля России в

экспорте транспортных услуг составляла 4,2 % в 2014 г., следовательно, Россия может обладать конкурентными преимуществами по данному виду услуг (табл. 2).

Таблица 2

Индекс выявленных сравнительных преимуществ России в торговле услугами (в мире и в разрезе стран БРИКС)

Вид	В мире			В рамках БРИКС		
	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Путешествия	0,74	0,73	0,82	0,92	0,89	1,94
Транспортные услуги	1,63	1,69	1,79	1,88	1,88	3,32
Финансовые услуги	0,32	0,31	0,30	0,88	0,72	1,20
Коммуникационные, компьютерные и информационные услуги	0,29	0,3	0,32	3,15	2,74	0,2
Правительственные услуги	0,91	0,98	1,12	1,62	1,5	3,2
Страховые услуги	0,26	0,27	0,34	0,46	0,45	1,23
Строительные услуги	3,8	4,4	5,4	2,13	2,16	6,7
Другие бизнес услуги	1,10	1,12	1,45	0,9	0,81	1,59
Частные, культурные и рекреационные услуги	1,22	1,06	1,6	2,97	1,9	2,4

Источник: [10]

Россия обладает конкурентными преимуществами в торговле другими бизнес-услугами, транспортными услугами, частными, культурными, рекреационными, строительными услугами на протяжении 2012–2014 гг. В 2014 г. индекс выявленных сравнительных преимуществ по правительственным услугам больше 1, что позволяет вести речь о том, что страна стала обладать конкурентными преимуществами в данной сфере.

Среди стран – участниц БРИКС России присущи конкурентные преимущества по всем представленным видам услуг, кроме коммуникационных, компьютерных и информационных услуг, поскольку индекс по данному виду услуг в 2014 г. составил 0,2, в то время как в 2012–2013 гг. индекс был больше 1. По ряду услуг Россия приобрела конкурентные преимущества только в 2014 г., к числу таких услуг относятся: другие бизнес-услуги с индексом выявленных сравнительных преимуществ 1,59, путешествия – 1,94, финансовые услуги – 1,20, страховые услуги – 1,23. Конкурентные преимущества были достигнуты Россией за счет того, что объемы экспорта всех стран БРИКС тенденциозно снижались более быстрыми темпами в 2014 г., чем объемы экспорта России. Таким образом, отношение экспорта России и экспорта стран БРИКС в целом демонстрирует положительную направленность для России в сфере ее конкурентных преимуществ.

ВЫВОДЫ

Проведенное исследование позволяет утверждать, что для обладания конкурентными преимуществами на международном рынке услуг России целесообразно диверсифицировать свой экспорт, стимулировать развитие информационных технологий, привлекать большее количество

высококвалифицированных кадров, разрабатывать новые технологии и т. д. Можно выделить следующие перспективы для России: стимулирование транспортных услуг, усиление финансового сектора (развитие г. Москвы в качестве одного из мировых финансовых центров), расширение спектра телекоммуникационных услуг на основе информационных технологий.

Список литературы

1. Воробьев П. Метод потенциальных сравнительных преимуществ // Уральский государственный университет им. А.М.Горького. 14 с. – URL: http://webcache.googleusercontent.com/search?client=opera&q=cache:X9gZjNUtLgJ: http://ecomind.narod.ru/Publications/Vorobjev_Potential_adv.pdf
http://ecomind.narod.ru/Publications/Vorobjev_Potential_adv.pdf %2BVorobjev_Potential_adv.pdf&oe=utf8&channel=suggest&gws_rd=ssl&hl=ru&&ct=clnk
2. Современный экономический словарь / Б. Райзенберг, Л. Лозовский, Е. Стародубцева. – 1999. URL: <http://www.ebk.net.ua/Book/Ses/>
3. Зайцев Н. Л. Краткий словарь экономиста. 2000 г. URL: <http://www.twirpx.com/file/248163/>
4. Науменко Р. В., Никитина М. Г. Эффективность торговой интеграции БРИКС [Текст] // Ученые записки Крымского федерального университета имени В. И. Вернадского. Экономика и управление. Том 1 (67). 2015. № 2. С. 123–134.
5. Levchenko, A. International trade and institutional change. – Research seminar in international economics. – Discussion paper №579. URL: <http://alevchenko.com/r579.pdf>
6. Nunn, N. Relationship-specificity, incomplete contracts, and the pattern of Trade // Quarterly Journal of Economics 122(2). 2007. p.596-600. URL: http://dash.harvard.edu/bitstream/handle/1/4686801/Nunn_Relationship-Specificity.pdf?sequence=2
7. Costinot, A. An Elementary Theory of Comparative Advantage // NBER Working Paper No. 14645. 2009. URL: <http://www.nber.org/papers/w14645>
8. Hoekman, B., Mattoo A. Services Trade and Growth. World Bank Policy Research Working Paper №. 4461. 2008. URL: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1080476
9. World Trade Organization. URL: <http://www.wto.org/>
10. International Trade Centre. URL: <http://www.intracen.org/>

Статья поступила в редакцию 09.11.2015

UDC: 65.01

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY OF BUSINESS: EVALUATION CRITERIA AND MEANS OF FORMATION

Poteiv A.T., Mabiata Gilbert

*V.I. Vernadsky Crimean federal university, Simferopol, Russian Federation
e-mail: Poteeva.marina@yandex.ru*

The article deals with the essence, the means of formation and assessment' criteria of business social responsibility and other economic system's actors was studied. In the terms of market's super volatility, emergency of external factors and frequently global financial and economic crises involvement, the social responsibility issue, as a special resource of business acquired scientific and practical significance.

Keywords: social responsibility; harmonization and equilibration of economic and social interests; limits of social irresponsibility; mechanisms in the formation of social responsibilities; regularity of interrelation of business efficiency and its social responsibility.

INTRODUCTION

In this scientific article, the relevance of the topic is dictated by the actual state of Russian economy and mainly the prospects for its further sustainable development that is impossible without the social responsibility of all actors of the economic system. The history of the national economy development as well as the situation in many countries, where civil conflicts, wars, revolutions in all colors and shades occur, shows that social irresponsibility of business groups, mainly big business, government authorities at all levels, the policy of some civil institutions hurt state, business and society. Ensuring further gradual development of national economy requires a scientifically proved program focusing on the formation of corporate social responsibility (CSR) of all economic actors.

The previous study of corporate social responsibility in the scientific literature, periodicals and media attracts more and more attention. Substantially, it appears as the description and disapproval of increasing incidents of social irresponsibility at big monopolies, government officials and top managers. To a lesser extent but more frequently, cases dealing with business leaders acting as sponsors, charity providers are described. However, the systematic approach to identify the essence of corporate social responsibility and the scientific study assessing the scope and effectiveness of this type of activity are not elaborated. Of the variety of CSR definitions it should be distinguished different understanding by the researchers of the following matters: a) the causes of examined phenomenon; b) the motives of its development; c) the forms and extent of its appearance in different historical and economic conditions and periods; d) missions and final goals of development; d) socio-economic efficiency.

The modern world science, summarizing the history of this phenomenon since its interpretation by H. Bowen (1953), defines corporate social responsibility as "a voluntary contribution of business to the society development, social, economic and environmental spheres those are directly related to the main activity, however, those are beyond the specific legal minimum". According to H. Bowen, social responsibility of a businessman involves "the implementation of that policy, the adoption of those decisions or following

that course which would be desirable from the standpoint of the goals and values of society” [1, p.6]. Another American author – J. MacGuire clarifies CSR content, “The corporation has not only economic and legal obligations but also has a certain responsibility to the society that exists beyond them” [2, p.144].

According to the World Bank Institute, the social responsibility reads in two ways:

– as a set of policies and actions related to key stakeholders, values and fulfilling the requirements of law, as well as taking into account the interests of people, communities and the environment;

– as the business focus on the sustainable development.

In its documents, the European Commission bases on a broader definition: “Inherently, corporate social responsibility is the concept that reflects the voluntary decision of the company to participate in the improvement of the society and environment [3, p.77].

S. Seth wrote about the prevalence of social norms, values and expectations at the meaning of CSR noting the administrative nature of the investigated phenomenon. Trying to reconcile economic and social responsibility of business, he notes that CSR “involves redefining corporate behavior at the level corresponding to the prevailing social norms, values and expectations” [4, p.62].

The general in these points of view on CSR is the recognition of its voluntary nature meaning a new attitude of the institutional environment “business – state” completing the administrative and legal ties.

In the studies of Western scholars, the essence of CSR means changing the relationship of business and government, in the maturity of the business community, its awareness of the importance of social objectives and values.

In the scientific publications of Russian scholars, the view is dominated that the CSR is a necessary measure of the state economic policy that seeks “to shift a part of social responsibilities from the state to the private sector. This is due to overmuch burden of social expenditures in the state budget. For instance, Frolova E.A. states that “... in Russia this trend is due to the fundamental impossibility of the state to fulfill its social obligations laid down in the Constitution. The reasons for this are a vast amount including the inefficiency of the state social support system as a distributor and a subsidiary type of budget is not enough for the realization of social goals, the inefficiency of the tax system to warrant the desire to conceal the tax base, etc.” [5, p. 57-60].

The social responsibility of business, according to S. Kalashnikova, became “the basis of the socially oriented economy and is a self-limitation of the enterprise freedom in order to achieve social peace creating favorable conditions for attracting investment and increase the motivation of work” [6, p. 45].

Generalizing this approach to CSR, Frolova E.A. designates: “Thus, in fact, in most cases, the relationship between business and government follows the principle of the implicit contract with the natural negative consequences in increasing interdependence of subjects, corruption and lobbyism. Business is forced to compromise since its existence in the territory, directly or indirectly depends on the “goodwill” of the executive and legislative authorities” [5, p. 57].

Certainly, special attention should be paid to moral and ethical approach to the identification of the essence of CSR. Entrepreneurs (business) consider the charity as the motion of the soul, the manifestation of human qualities but not the obligation which carries sanctions in case of default. “The moral, ethical (value) attitudes of businessmen also contribute to charity, the examples of this are the construction of churches, the assistance to orphanages, disabled people, medicine, education, culture (homecoming paintings by famous artists, Faberge eggs, etc.)” [5, p. 58]. This position is shared by representatives of the various authorities [7, p. 38], [8, p. 35-36].

In the well-known treatise on management, Mescon M.H., Albert M., Hedouri F. define CSR as “a certain level of the voluntary response to the social problems from the organization” [9, p. 144].

In some works of Russian scholars of the new time, CSR is defined as new business philosophy, almost the renunciation of its main goal – profit earning. “Socially responsible business can be defined as an economic activity which aims to receive not only the profit (income) but to achieve economic and social impact of this activity. It characterizes new business philosophy as a system of fundamentally new economic relations of society [10, p. 108-111]. According to Western scholars, this way in the future, we all will meet a happy resolution of the currently existing contradictions. “Around 2040 – 2050s, most of the world will merge into a single confederation, its political map and structure will be something like the European Union and the United States. Due to this, the crises will be able to seriously reduce the sharpness ... (that) will reduce the severity of many conflicts and allow individual cultures develop freely” [11].

Let us pay attention to the nature of CSR in mentioned interpretations: “voluntarily”, “consciously”, “forced”, “moral”, “ethical”, “new philosophy”.

In our judgment, to define the essence of CSR is impossible ignoring the main goal of any business – making and increasing profit. It is this that determines the emergence of the social responsibility of the employer to the employee. The first is *economically forced* (and not by the goodness of the soul, first of all) to pay the latter the salary that is sufficient for the reproduction of labor power. The more developed and complicated production, the greater the business expense *should be* for preparing the labour power for the upbringing and education of the young generation. Formation of the cultural, moral and ethical, moral human values is an integral part of the unavoidable expense of both the state and business.

The increase and significance of scientific and technological progress, the transformation to a new level of technological structures demands business *necessitates* to spend on the formation of intellectual capital. Intellectual capital constitutes an additional, most powerful capital of the modern business. The competitiveness of the company cannot be provided without it for a longer period. The origin of the formation of scale and intellectual capital growth is in the education system.

Investing in education, science, technology, invention represents a forced and must become *conscious need* and necessity of socially responsible business.

Setting the essence of CSR without the main interest of business – profit making – is impossible if only because in the absence of profits or dangerously low profitability, the entrepreneur does not dare to spend money to charity. The risk of the bankruptcy in this

case means for the entrepreneur his social irresponsibility towards employees, partners and the state. Growth in incomes and profit are directly correlated with the raise of corporate social responsibility. This implies that *the rate of profit, profitability, amount of incomes, first of all, determine the essential “lower” and “upper” bounds of the social responsibility*. But it is not only that CSR extent is measured by.

The levels of the development in the civil society, its social, political and technological culture are directly related to the relevant business actors. Development of the capitalist society with its developed market relations always co-evolves with the level of corporate social responsibility. This relationship becomes one of the conditions for the social stability in the society. The huge corporate social responsibility becomes a new effective institute of the economic progress in the country – “a condition for the effective functioning of the welfare state”, according to G. Seleznyova [7, p. 34].

The confirmation of certain aspects of our point of view on CSR can be found at a number of authors. “The aim of a socially responsible business – indicates K.S. Khachatryan – is the development of the human capital in terms of the quality of its knowledge as the only condition for the development of techno-intensive and information industries” [10, p.109].

An American economist K. Devis sub-divides CSR effect into short- and long-termed, i.e. appearing in the longer term. He writes, “... some of the socially responsible business decisions ... can be explained as representing a good opportunity of long-termed economic effects for the company” [12, p. 70].

The social responsibility of business is transformed into a vital factor of the competition in the economy of developed countries. Consequently, CSR can be understood and evaluated only as an evolving, dynamic phenomenon. Such responsibility of corporation partners can and should be generated, nurtured, educated and cultivated for a long time at the same time with the development of other production and market relations.

RESULTS OF THE RESEARCH

At all levels of the economy – from national to a separate enterprise – multitude of actors are involved in the economic processes, whose interests are contradictory and mobile unity. The actors of the economic system are the state, civil society, businesses, employers and employees, producers, sellers and buyers and many consumers. The dynamic resolution of contradictions among the actors forms the content of the social and economic policy.

The interests are manifested and realized through the relationship between the actors. At the system of relations among actors interests may be: 1) taken into account and implemented in full; 2) not realized and not suppressed; 3) partially implemented and balanced. The value and implementation measure of the interests among the actors of the economic system determines the quality of the system itself and the state of maturity of actors. The more developed an economic system is as a whole or its individual actors are, the more harmonious and coherent economic interests of each participant of the process are, the more stable and progressive the system is in its development.

A joint, corporative activity of each of the above-mentioned system actors provides the rights, extends the satisfaction of interests. It is on the one hand. But at the same time such activity imposes numerous obligations, responsibilities, on the other hand. The duty and responsibility lead to limited opportunities for the realization of interests and needs. Understanding the essence of corporative relations, striving to achieve a balance of interests characterize the level of corporate culture and a high degree of corporate responsibility.

The question of the responsibility of the parties holds much significance in the relationship between the state and civil society. No less relevant importance of this issue is in the relationship between the management of enterprises and labor collectives. Here, productive and social responsibility are interconnected and determine the success of the enterprise running as a single organism. An employer, who is concerned only with obtaining high productive and financial results and forgets about the best interests of his employees, is eventually destined to failure in the production. Equally, employees meaning that only activity in obtaining more earnings, not showing the interest in achieving the best collective results, finally will be without work and earnings. This is the essence of corporate responsibility of the parties as the most optimal combination of production and social responsibility, the best way to balance the interests of employers and employees, wagedworkers.

The history of business practice of numerous companies, scientific conclusions and generalizations of scholars is a striking confirmation of the mentioned above trend depending on the efficiency of the production process, the level of maturity of the corporate culture, on the production and social responsibility of the parties for the use of industrial and social resources.

The transactional theory of firms pays the most attention to assessing the benefits of cooperation. The paper A. Alchian and G. Demsetz "Production, Information Costs and Economic Organization" (1972) determines the essence of the company on the basis of the cooperation advantages. The joint use of any resource in the team can achieve better final results than its use alone. Developing this methodology, W. Meckling and M. Jensen identified the firm as "a network of contracts" (1976). According to the transactional theory, the problem of the functioning of the firm refers to the problem of choosing the optimal contract form for maximum savings on transaction costs. The problem aims the development of such contracts that are best adapted to each specific transaction. Despite the multiplicity of approaches, their significant differences, the transactional theory identifies several common characteristics of a product company. This is the existence of a complex network of contracts, long-term nature of the relationship, the functioning of a unified "team", the administrative mechanism of coordination, the most profitable investment specific assets.

Within separate enterprises, parties in the contract are the owners, managers, organizers of production and employees. Their responsibility for the fulfillment of contractual obligations is established by the contract terms, governed by the law, legislative bodies and controlled by the state. The enforcement mechanism of corporate and industrial responsibility is known and operates effectively. However, in the corporative unit, there are objectively necessary social relations, many of which are not

amenable to the formal regulation. The social life of the company is diverse. The harmony of social and labour relations, collective solidarity, common interests, mutual support, and commitment to more fully satisfy the needs of corporate members should be among them. The social firm resource is of the same importance for the success of the company as any other production resources. All involved participants should share the social responsibility for the effective use of social resources.

The category of “social responsibility” is a relatively new concept. In Great Economic Dictionary, it is defined as following: “The social responsibility is everyone's responsibility within the overall aggregate liability of persons” [13, p. 667].

In brief, this means the responsibility of each member of corporate association for the general obligations of the company.

Interests of participants of the economic process are quite diverse and contradictory. A. Smith called interest as the “invisible hand of the market”. However, the common approach to the system of interests is not sufficient for a scientific understanding of the behavior of each actor of the market relations. It is necessary to subdivide them in more detailed subordinary relationship.

The main dominant interest can be considered as the interest in the form of benefits implemented by the business. It is determined by the size of the resulting revenue and profit as a part of this income in excess of the entrepreneur costs. The relative value of the ratio of income and expenses, as we know, is the rate of profit. The entrepreneur-capitalist behavior, depending on the rate of profit, is brightly in-journalistic style expressed by an author as following: “The capital is afraid of the lack of profit or too small profit the same way as the nature fears a vacuum. But if there is sufficient available income, the capital becomes bold ... at 300 percent there is no crime for which it would not dare, even under the risk of gallows” [14, p. 35, 36].

In order to make a profit, the entrepreneur must comply with a number of terms, the absence of which does not allow to have any income at all or in a desired amount. Any kind of activity requires resources. Therefore, the nature of relations with suppliers of resources directly affects the success of the enterprise. Suppliers of resources (labour, raw materials, credits, etc.) accordingly act employees, suppliers of materials and energy, financial and credit institutions. Stable, good, trusting and responsible relationship among them is a productive and social resource of the entrepreneur. It is equally important for business to maintain stable, good relations with the buyers of its products. This also manifested its interest, the implementation of which determines the coverage and range of responsible entrepreneurs to their “partners” in the business and market. The latter, in our opinion, constitutes the main features of the business image, the prestige of the entrepreneur in the market environment, its reputation in the community. There were times of business development when the word was valued more than gold, more expensive than any receipts and a paper contract. To lose the reputation as a reliable partner meant to become an outcast in the business world and lose own business. Tragically, not only individual entrepreneurs have lost a valuable resource in the modern history of the business world – business reputation, but also individual governments allow themselves apparent fraud, cover up the theft other people's resources (Turkey), refuse to pay billions

in debt (Ukraine), without a doubt, such governments lose their reputation and cause great damage to the national interests of their people.

The interest in preserving and improving the environment takes a special place in the interests of the public system, government and business. The world around us – aquatic and air, soil, forest, wildlife – all precious goods belong to both past and future generations of people. However, only the current generation of people has the responsibility for the safety and balance of the whole of the world. Since the greatest damage to the environment causing human economic activities, the business is primarily responsible for the safety and melioration of natural conditions. This is its natural and social responsibility, and it should be manifested through the resuscitation of natural resources and compensation at the inevitably caused damage. All these relate to the forms of manifestation of social responsibility.

The damage to cultural and historical aura of the society sometimes caused by the business should not be excluded from the registry of social responsibility forms. Among them, we can note the destruction of monuments of culture, architecture, nature reserves in the construction of new buildings. Additionally, we can include the loss, damage, sale abroad of the most valuable paintings, icons, sculptures. On the contrary, the activities of a businessman on the preservation of historical monuments, acquisition and return home the most valuable works of the national culture, art always raise the prestige of the entrepreneur, elevate his social status, strengthen business confidence in the business community.

Thus, the social responsibility of the business to the civil society, government, partners extends from regulatory obligations set forth by the law to the moral and ethical principles, existing rules, attitudes, traditions formed and perceived by the public consciousness of the civil society. Finally, the implementation of social responsibility corresponds to the interests of business, contributes to its success and prosperity and deserves the support and respect in the business community and people.

Experienced and provident entrepreneurs form their program and carry out economic policies in response to the execution of social responsibility measures realizing the long-term business impact of interdependence and social responsibility. Avoiding the conflict of contradictions with the society, state, nature and partners, we can guarantee sustainable development of the business. All of the mentioned above constitute the intellectual capital of the enterprise, the accumulation of which requires a lot of effort and time.

The interests reflect the relationship between two parties, at least. Similarly, any liability including social can be certainly mutual, and at least two-sided. The business is socially responsible to the state, civil society and partners. The government should have the social responsibility to the business. It manifests in the state support of business, its protection ensuring necessary conditions of functioning, etc. The state bureaucracy, procrastination and extortion only weaken the business. Civil society *is responsible* to maintaining the business environment, the formation of social tolerance towards businessmen, fair recognition of their success. Envy, persecution and oppression of successful businessmen are unacceptable in the society. The media creating public opinion and awareness in the civil society also should have the social responsibility to the business.

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY OF BUSINESS: EVALUATION...

The staff, employees and trade unions, expressing their interests, are also active actors of the social responsibility system. Decent wages, timely payment of salary, provision of work, taking care of its employees are a major manifestation of corporate social responsibility. The mirror image of this responsibility should be diligent, productive work, innovation and prudent attitude to enterprise resources from employees.

Refusing the social responsibility of the parties mentioned above is invalid or not feasible in practice. In any case, the long-term social responsibility can be achieved as a mutual phenomenon covering all actors of economic life. History has shown many times what is social injustice, lack of responsibility of the parties. The chaos, conflict, civil wars and revolutions – that is a logical outcome of a long non-recognition of interests and social irresponsibility. A long-term, increasingly negative effect of social irresponsibility of business, government, civil society and individual citizens is expressed in such manifestations in the country.

What ways, measures to avoid such devastating for business, government and society of the results of social irresponsibility exist? What to do?

First of all, it is necessary to study and definitely know the needs and interests of all actors of the country's economic system. They change and at every new situation cannot remain unchanged as well as change their feasibility. The social responsibility means considering and following the changes in conditions in the new environment. For example, when a general crisis or recession residents' needs cannot remain at the same level as they had been at the successful pre-crisis period. The severity of the crisis should be equally borne by the opportunities in all economic entities. Then the system will be more stable and more successful in overcoming the difficulties of the crisis.

At the proper social responsibility, knowing the needs and interests of the parties the terms of the contract without compromising the integrity of its content can be reviewed. The system will maintain its resistance till the next conditions change. That is, as is now often said, “you need learn to negotiate” to look for compromise and conditions for the further cooperation. The ability to negotiate is the most important art of economic policy.

Thus, the corporate social responsibility is a system of socio-economic relations among the economic actors (businesses, government, and members of civil society institutions) on the mutual interests of harmonization in order to ensure sustainable development of the society and the surrounding environment. CSR develops and improves mutual evolutionary with all actors of the community. Highly CSR system is an extending value of intellectual capital, the role and importance of which are amplified in the modern world.

In Russia, CSR develops in the direction of the integration of social activity into the company's strategy. However, this process requires activation. Business survey conducted by a group of scholars in 2015 showed that CSR, called by businessmen, is directed to 10 key stakeholders. The percentage of the total number of stakeholders in the responses is given in table 1.

Table 1

The main stakeholders called by businessmen in response to the question of CSR

№.	Main stakeholders	Number of answers in % to the total
1	Government	7,1
2	Employees of the company	21,4
3	Consumers	25,0
4	Business Owners	1,8
5	Local residents and future generations – through ecological security of business	8,9
6	Locals as the beneficiaries (except ecology)	8,9
7	Children, youth, educational institutions	8,9
8	City, people in a whole as actors of cultural values	3,6
9	Recipients of charity	10,7
10	Professional associations	3,6

Source: [15, p. 2604]

Researchers noted: “The more experienced entrepreneur answers to our questions, the more social responsibility he shows in his business” [15, p. 2605]. The latter evidences of the level of CSR depending on the maturity of the entire business community.

Improving the efficiency of business corporate social responsibility depends on the perfection of the legal system and law enforcement system. Legal responsibility is not identified with social responsibility but also inseparable from the latter. The concretization of the legal responsibilities of the parties, the adoption of the necessary power of legislation, regulations, orders and instructions – it is a social responsibility of the state and its organs.

The antipode of social responsibility can be called social irresponsibility. Socially irresponsible is the behavior of the actor of the social system or the type of its activity causing damage to the interests of other participants in the corporate association and threatening the integrity and stability of the system as it is.

The contrast comparison of manifestations of the social responsibility of actors and their social irresponsibility allow more precisely delineate the bound of the social responsibility, the size and limits of its measurement.

Socially irresponsible behavior of the actor or socially irresponsible policy is a system of measures or actions, the consequences of which causes damage to the stability of society, the oppression of the interests of some actors in favor of the others, the crisis of the national economy or business failures.

Manifestations of social irresponsibility are extremely diverse and variable. As for the part of the business to be considered socially irresponsible:

- long delay in wages or decrease in its unjustified payments;
- wasteful use of financial, material, technical, intellectual, natural and other resources;
- ignoring the system anti-crisis policy of the company;

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY OF BUSINESS: EVALUATION...

– any action leading to the breach of the national interests of the state and civil society;

– actions that are criminal in nature, and causing moral and ethical, cultural damage to the society.

State, public administration and **officials**, the tasks of which are monitoring and enforcement of the social responsibility by all actors of economic and other activities, often allow the manifestation of the social irresponsibility. It is manifested in the following forms:

– oppressive, irrational tax policies which results in the reduction of activity from the business and public;

– the assumption of limiting social gap in the amount of income of the richest and the poorest segments of the population;

– corruption, unbridled bureaucracy and formalism in the actions of the state apparatus at all levels;

– the lack of effectiveness of social protection of the disabled, children, beggars and homeless;

– any kind of public policy ignoring national interests or leading to their infringement;

– the absence or inefficiency of the system of state influence on the institutions that shape the public consciousness, the dominant mentality of the citizens of the society.

Policies that generate nationalism, inter-religious intolerance, political and social instability, chaos;

– disregard for the use of natural resources that result in an imbalance in the ecological environment.

Defining the social responsibility of government, business entrepreneurs, influential social institutions, we should not forget, above all, any responsibility depends on the personality characteristics of the person, his upbringing. All the virtues and vices of human nature are formed in childhood. The family and the school determine the child's social values creating the beginning of a young person citizenship. It is impossible to overestimate the importance of the family and school education in the consolidated social responsibility of the civil society, government and business. The family behavior is socially irresponsible if the child has not brought such traits as diligence, respect for elders and people of another nationality, faith and religion. Love for their small and great motherland should occupy a dominant position in the child's feelings comparing to the charms of foreign travels. Our own options should become nearer and dearer than anything foreign. The words from the song: “We do not need the Turkish shore and Africa either” must enter into a strong consciousness of the younger generation from the reasoning and beliefs of parents, school teachers as an indisputable fact. Beauty of other countries may take a secondary position in the perceptions of new generation.

The social responsibility for the formation of the child's feelings of compassion, indifference to the troubles and joys of others, curiosity, love to nature, animals and vegetation is the duty of the family and school. The beauty of the soul of the younger generation can only be formed as part of the harmony and beauty of the world around us and vice versa.

Among the troubles of the modern society we can see alcoholism, drug addiction, crime, terrorism. No one will convince us of the opposite but the origin of these troubles lies in family education, indifference the people around us. Only the family, relatives, neighbours and immediate surroundings conceal (count “support”) the development of these defects. Others even turn this disaster into a source of own revenues. Finally, the price paid for the social irresponsibility comes to all of us: the state, entrepreneurs, society.

Socially irresponsible actions of people are sneering above the monument to the heroes who sacrificed their lives during the wars of liberation. Unfortunately, there are a lot of examples in modern Ukraine and Poland. In its anti-social nature, they are not different from the Taliban savagery destroying the Buddha monuments in Afghanistan of thousands years old.

In the same number of social irresponsibility, the behavior of citizens, mocked the religious feelings of people, offending human dignity, centuries-old traditions of the population. Only the society possesses the most effective measures for the protection of the holy places, as well as the places of worship, churches from abuse wherever it comes from. The limit of this social irresponsibility is not unlimited patience of the people.

For recent twenty years Russia has made significant positive changes in the social, political and economic status. The people formed a sense of pride in their country. There is a growing national consciousness, solidarity and confidence in the future. Significantly strengthened the defense capability of the state. The scientific and technical potential has increased. The country has been recognized as one of the leading countries in the international community. Russia confidently overcomes food and technological dependence.

In the globalizing world market, an actually growing competitor objectively irritates other leaders. In this market the largest INCs and TNCs of the USA and Europe felt comfortably for a long time. The colonialist policy of “divide and rule” has changed only in the forms. It has become more sophisticated, professional and tough. Aggressive wars for markets and resources have become hybrid, and the motives and reasons – more cynical. The reason for any intervention in the affairs of others can always be found in the system of contradictions of actors in the society. It remains only to “warm up” and amplify these differences motivating disaffected and “unfair” offended. So even small dollar social efforts “dynamite” of any country can be ready for the destabilization of one or two years at the “virtual Internet puffing”, through the media. Only a strong civil society with the socially responsible policy of the state, business, public is able to withstand any ongoing efforts to remove Russia from the global market arena battles.

Consequently, the extreme edge, the “red line” of social irresponsibility of the state (government), business, civil society, their institutions and individuals in the country is to create instability, chaos, conflict, demoralizing foreign intervention, civil war. The whole “bouquet” of the mentioned above negative consequences – the inevitable result of the social irresponsibility.

CONCLUSIONS

1. The effective system of monitoring and mutual monitoring of economic actors and society over the implementation of cultural, legal, civil, ethical standards of social responsibility of business, government, citizens, society and their institutions is necessary.

2. The scientific development concept of the mechanism of motivation of economic entities to comply with social responsibility program and its phased implementation into the economic, political, environmental and social policies is essential.

3. Teaching social responsibility in the civil society and business must be included in all forms of education as a compulsory training of social science disciplines.

4. The media as one of the leading institutions of the society, shaping the public consciousness, should take an active part in shaping the social responsibility of citizens, business and government structures.

References

1. Bowen H.R. Social Responsibilities of the Businessman. N.Y.; Harper Sc. Row, 1953.
2. Mc. Guire J.W. Business and Society N.Y.: Mc.Graw Hill, 1963.
3. Шиляев А. Венчурный капитал, социально ответственные инвестиции и феномен технологий. Философия хозяйства // Альманах Центра общественных наук и экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова. 2004. №5(35). Октябрь-ноябрь, с.76-89.
4. Seth S.D. Dimensions of corporate social performance: An analytical framework // California Management Review. 1975, №17.
5. Фролова Е.А. Социальная ответственность бизнеса в России // Вестник ТПУ. 2005. Выпуск 5(49). Серия: Гуманитарные науки (экономика). С.57-60.
6. Калашников С. Социальное рыночное хозяйство и социальное государство // Человек и труд. 2003. №9.
7. Концепция социального государства: обсуждение // Человек и труд. 2003. №1.
8. Шарин В. Социальное измерение корпоративной политики // Человек и труд. 2002. №9.
9. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента; пер. с англ. М.: Дело, 2000. С.141–149.
10. Хачатурян К.С. Сущность и функции социальной ответственности бизнеса // Вестник военного университета. 2011. №1(25). С.108–111.
11. Technology's Promise. Expert knowledge on the Transformation of Business and Society [электронный ресурс]. URL: <http://www.palgrave.com>.
12. Davis K. Can business afford to ignore social responsibilities? // California Management Review. 1960. №2(3).
13. Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна.– 6-е изд., доп. М.: Институт новой экономики, 2004. 1376 с.
14. Dunning T.J. Trades'Unions and strikes. London, 1860.
15. Боброва О.С., Ковалева А.С. Как делать? Российские предприниматели о бизнесе: счастье и ответственность, инновационная деятельность // Российское предпринимательство. Том 16. №16. 2015. Изд-во «Креативная экономика».
16. Костин А.Е. Корпоративная социальная ответственность и устойчивое развитие: мировой опыт и концепции для РФ // Менеджмент в России и за рубежом. 2009. №3. С.116–117.

Статья поступила в редакцию 09.11.2015

УДК 338.001.36:339.924

СТРАНОВЫЕ РИСКИ РОССИИ И СТРАН СНГ

Твердохлебов Н.И.

Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского, Симферополь, Российская Федерация

E-mail: tverдохлебов-nikolay@rambler.ru

Сопоставлены общий уровень и основные показатели рейтинга странового риска Российской Федерации и четырех стран СНГ: Азербайджана, Беларуси, Казахстана и Украины, опубликованные службой страновых рейтингов Economist Intelligence Unit в апреле 2016 года. Выявлена их динамика и основные факторы, влияющие на уровень этих показателей.

Ключевые слова: страновой риск, рейтинг, СНГ.

ВВЕДЕНИЕ

Страновой риск представляет собой интегральный показатель, позволяющий оценить способность экономических субъектов страны, включая правительство, отвечать по своим внешним обязательствам. Таким образом, уровень странового риска оказывает существенное влияние на решения зарубежных предпринимателей по развитию бизнеса в данной стране и является обобщенным показателем инвестиционного климата [1; 2].

В настоящее время многочисленными агентствами, международными организациями, частными фондами и периодическими изданиями применяется несколько десятков методик оценки страновых рисков и регулярно публикуются результаты исследований в виде рейтингов.

Страны СНГ наряду с другими развивающимися рынками имеют высокий уровень странового риска, что негативно отражается на привлечении долгосрочных иностранных инвестиций. Сравнение показателей России и крупнейших стран СНГ позволяет выявить проблемы, тормозящие развитие внешнеэкономических связей нашей страны. Сравнительный анализ странового риска России пока не стал предметом изучения в отечественной научной литературе, специальных исследований на эту тему нами не обнаружено. Данная работа является продолжением более ранних публикаций автора [3; 4].

Целью данной статьи является сравнительный анализ показателей рейтинга странового риска Российской Федерации и четырех стран СНГ: Азербайджана, Беларуси, Казахстана и Украины. Из данной цели следуют задачи: сопоставить общий уровень и динамику данных рейтингов; определить позицию России по различным показателям рейтинга странового риска; выявить основные факторы, влияющие на уровень данных показателей.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

Служба странового риска (Country Risk Service) – регулярное исследование, публикуемое изданием «Economist Intelligence Unit» (EIU, группа The Economist). Исследование проводится с 1980-х годов. Оценки развивающихся стран

СТРАНОВЫЕ РИСКИ РОССИИ И СТРАН СНГ

пересматриваются ежемесячно, а оценки развитых стран – дважды в год. Результаты исследования публикуются ежемесячно (Risk Rating Review) и охватывают 120 стран, в том числе восемь стран СНГ за исключением Армении, Киргизии и Таджикистана.

Методологическую основу исследования составляет комбинированный подход: модель включает 60 вопросов: 30 качественных и 30 количественных. Ответ на каждый вопрос наносится на шкалу от 0 (min уровень риска) до 4 баллов (max), при интерпретации количественных показателей используются предварительно разработанные интервалы. По результатам оценивания составляются три основных индекса: суверенных рисков, валютных рисков и рисков банковского сектора, а также два дополнительных: политических и структурно-экономических рисков. Агрегированный индекс странового риска рассчитывается как среднеарифметическая оценка трёх основных индексов по 100-балльной системе. Результирующие оценки переводятся в буквенные обозначения посредством применения дискриминантного подхода (табл. 1).

Таблица 1

Шкала рейтинговых оценок странового риска Country Risk Service

Оценка	Характеристика
AAA	способность и ответственность выполнения обязательств не вызывает сомнений при любых предвиденных обстоятельствах
AA	способность и ответственность выполнения обязательств не вызывает сомнений
A	высокая способность и ответственность выполнения обязательств
BВВ	способность и ответственность выполнения обязательств в настоящее время, низкая восприимчивость к изменениям экономического климата
ВВ	способность и ответственность выполнения обязательств в настоящее время, средняя восприимчивость к изменениям экономического климата
В	способность и ответственность выполнения обязательств в настоящее время, высокая восприимчивость к изменениям экономического климата
ССС	способность и ответственность выполнения обязательств вызывает сомнения
СС	частичная способность и ответственность выполнения обязательств, вероятен отказ от некоторых обязательств
С	низкая способность и ответственность выполнения обязательств, вероятен отказ от значительного объёма обязательств
D	крайне низкая способность и ответственность выполнения обязательств, неизбежен отказ от значительного объёма обязательств

Источник: материалы официального сайта [5].

На 1 апреля 2016 года высшая оценка (AAA) не присвоена ни одной стране. Рейтинг рангом ниже (AA) имеют США, Канада, Норвегия, Швеция, Швейцария, рейтинг А – Великобритания, Япония, ФРГ, Финляндия, Дания, Эстония. Рейтинг ВВ присвоен Китаю, Индии, Бразилии и Турции.

Среди восьми стран СНГ, охваченных рейтингом, три – Азербайджан, Казахстан, Россия – имеют рейтинг странового риска на уровне В, три – Молдова, Узбекистан и Туркменистан – на уровне ССС, а Беларусь и Украина являются аутсайдерами среди всех европейских стран с показателем СС. Следует отметить, что страны СНГ за последние годы значительно ухудшили показатели в рейтинге странового риска Country Risk Service. Так два года назад Казахстан и Россия имели оценку ВВВ и находились в одной группе с Китаем, Великобританией и Японией, а Украина до начала 2014 года стабильно держалась на уровне ССС.

Рассмотрим количественные показатели индекса странового риска Российской Федерации и стран сравнения, представленные в таблице 2.

Таблица 2

Оценка странового риска Country Risk Service и ее составляющих на 01.04.2016 г.

	Рейтинговая оценка	Индекс странового риска	Суверенный риск	Валютный риск	Риск банковского сектора	Политический риск*	Риск экономической структуры*
Азербайджан	В	55	ВВ/49	В/52	ССС/64	ССС	ВВ
Беларусь	СС	69	СС/72	ССС/67	СС/69	ССС	ССС
Казахстан	В	55	ВВ/48	ВВ/55	В/61	В	ВВ
Украина	СС	74	СС/76	ССС/69	СС/76	С	СС
Средняя по 4 странам		63	61	61	68	-	-
Россия	В	53	ВВ/49	ВВ/49	ССС/61	В	ВВ

*Количественные показатели политического риска и риска экономической структуры не публикуются в открытом доступе.

Источник: составлено автором по данным [6].

По уровню странового риска пять стран четко делятся на две группы: три страны (Азербайджан, Казахстан и Россия) с оценкой В и примерно одинаковыми количественными показателями и две страны (Беларусь и Украина) с оценкой СС и существенной разницей в балльной оценке. Высокая степень странового риска двух стран обусловлена показателями суверенного риска и риска банковского сектора.

Показатель суверенного риска пяти стран, то есть риска дефолта правительства по внешним обязательствам, демонстрирует наибольший разрыв в 28 баллов (48 баллов у Казахстана и 76 у Украины). Высокий показатель Украины обусловлен, прежде всего, значительным государственным долгом, достигшим к концу 2015 г. уровня в 82 % ВВП, при низком уровне валютных резервов и отсутствии доступа к внешним займам. Единственный кредитор в лице МВФ отложил предоставление очередного транша, а по долгу России в размере 3 млрд долл. США был фактически объявлен дефолт. Несмотря на это Country Risk Service в конце января 2016 г.

понижила показатель суверенного риска Украины на один пункт, ссылаясь на стабилизацию финансово-экономических показателей, в том числе рост валютных резервов, что привело к незначительному улучшению соотношения резервов с краткосрочной задолженностью и импортом, снижению волатильности гривны и постепенному снижению инфляции [6].

Высокий суверенный риск отмечен также у Беларуси, чей государственный долг на начало 2016 г. достиг 50 % ВВП при низких валютных резервах и ограниченном доступе на международный кредитный рынок. Негативно влияют на риск суверенного дефолта высокая инфляция и продолжающийся спад в экономике.

Более низкий суверенный риск Казахстана объясняется уровнем государственного долга – 16 % ВВП по сравнению со средним показателем в 44 % для стран с суверенным рейтингом категории ВВ [5]. Вместе с тем необходимо учитывать существенный размер валютных долгов государственных предприятий и банков и значительное снижение доходов от нефтяного экспорта. Показатель суверенного риска России обусловлен, с одной стороны, низким уровнем госдолга, который по прогнозам Country Risk Service не превысит 14 % ВВП к концу 2016 г., и значительными валютными резервами, с другой стороны, низкие цены на нефть снижают доходы бюджета, а санкции западных стран тормозят развитие экономики. В целом суверенный риск России находится на уровне среднего показателя для стран Центральной и Восточной Европы [6]. Суверенный рейтинг Азербайджана снизился на семь пунктов с сентября 2015 г. по январь 2016 г. и перешел из категории ВВВ в категорию ВВ. Основной причиной стало резкое снижение нефтяных доходов, которые формируют две трети доходов бюджета, а также двукратное уменьшение валютных резервов вследствие безуспешных попыток удержать курс маната. Факторами поддержки рейтинга выступают сравнительно небольшой внешний государственный и частный долг и значительные валютные накопления Государственного нефтяного фонда.

Валютный риск определяет вероятность изменения курса национальной валюты и введения валютного контроля со стороны государства. Наиболее высокий этот риск у Украины и Беларуси в связи со значительным падением курса национальных валют в 2015 г. и негативными прогнозами на 2016 г. в условиях кризиса национальных экономик. Более низкий валютный риск Азербайджана, Казахстана и России обусловлен значительными валютными резервами, накопленными в период высоких цен на нефть. При этом оценки Казахстана и Азербайджана в конце 2015 – начале 2016 года были повышены на четыре пункта, а показатель России снижен на один пункт [6].

Риск банковского сектора характеризует стабильность банковской системы и ее способность противостоять негативным финансово-экономическим явлениям. Индекс этого риска, по мнению аналитиков Country Risk Service, наиболее высокий у всех пяти стран. Для банковского сектора Украины и Беларуси это обусловлено значительным уровнем инфляции, что приводит к отрицательным процентным ставкам и создает трудности в выплате задолженности в иностранной валюте. В украинских банках продолжается рост доли просроченных кредитов, а уровень достаточности собственного капитала остается низким.

Девальвация национальных валют России, Азербайджана и Казахстана в 2015 году нанесла значительные убытки банковскому сектору, что привело к банкротству некоторых учреждений. В наибольшей степени увеличился риск банковского сектора Азербайджана – с 55 баллов в январе 2015 г. до 64 в январе 2016 г. Уровни кредитования, прибыльности и достаточности капитала могут ухудшиться в 2016 году. Однако, по мнению Country Risk Service, центральные банки этих стран имеют достаточные ресурсы для поддержки и рекапитализации системно значимых банков.

Политический риск ассоциируется с серьезными изменениями в политической ситуации в стране, которые могут привести к невыполнению правительством и/или другими экономическими субъектами своих внешних обязательств. До сих пор не существует единого мнения относительно точного определения политического риска, а методы его оценки трактуются достаточно широко – от прогнозирования политической стабильности до суммирования всех некоммерческих рисков.

В целом следует отметить достаточно взвешенную оценку политических рисков пяти стран сравнения. Так в отношении России, которая вместе с Казахстаном имеет наименьший политический риск на уровне В, сказано, что несмотря на возможные отдельные протесты в связи с ухудшением социально-экономической обстановки «риск смены режима низкий» [6]. Для Украины уровень политического риска определен как наиболее высокий в связи с распадом правящей коалиции в парламенте и перспективой досрочных всеобщих выборов в течение года.

На оценку политического риска Азербайджана повлияла возможность социальных волнений и возобновления военных действий в Карабахе. Для Казахстана политическая неопределенность связана со стабильностью власти в случае ухода президента Н. Назарбаева. Политический риск в Беларуси имеет некоторую тенденцию к уменьшению в связи с отменой санкций со стороны Европейского Союза.

Риск экономической структуры России, Азербайджана и Казахстана определяет высокая зависимость экспорта и доходов бюджета от нефти и других сырьевых товаров и медленная диверсификация экономик. Значительные поступления иностранной валюты в Беларусь обеспечивает экспорт нефтепродуктов, который в свою очередь зависит от льготных условий поставок нефти из России. Для Украины факторами структурного риска названы чрезмерная зависимость от экспорта стали, усиление торговой войны с Россией и блокирование институциональных реформ за счет внутреннего сопротивления.

ВЫВОДЫ

В рейтинге странового риска Country Risk Service Россия, наряду с Казахстаном и Азербайджаном, на 1 апреля 2016 г. имела оценку В – самую высокую среди стран СНГ. За последние два года этот показатель для России снизился на два уровня (с ВВВ до В). Снижение численной оценки произошло по всем трем составляющим, но особенно упал показатель риска банковского сектора в связи с девальвацией рубля, ростом задолженности по кредитам и снижением прибыльности.

СТРАНОВЫЕ РИСКИ РОССИИ И СТРАН СНГ

Вместе с тем оценки Российской Федерации по всем трем субиндексам странового риска являются лучшими среди пяти ведущих стран СНГ, особенно выделяется показатель валютного риска, обусловленный стабилизацией курса рубля в начале 2016 г. Также следует отметить сравнительно невысокий политический риск, несмотря на падение экономики и санкции США и стран ЕС.

Список литературы

1. Медведь А. А. Иностранные инвестиции и страновой риск // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. 2013. № 3. С. 24–29.
2. Шепелев О. М., Сутягин В. Ю. Страновой риск в деятельности иностранного инвестора // Социально-экономические явления и процессы. 2013. № 11. С. 139–143.
3. Твердохлебов Н. И. Сравнительный анализ страновых рисков Украины и стран СНГ // Ученые записки ТНУ. Серия: Экономика и управление. 2009. Т. 22 (61). № 2. С.341–344.
4. Твердохлебов Н. И. Страновые риски Украины и стран СНГ в оценке журнала Euromoney // Ученые записки ТНУ. Серия: Экономика и управление. 2012. Т. 25 (64). № 2. С. 156–159.
5. Country Risk Service – Sovereign Ratings / Economist Intelligence Unit. URL: http://www.eiu.com/site_info.asp?info_name=sovereign_ratings.
6. Country Risk Service – Credit Risk] / Economist Intelligence Unit. URL: <http://country.eiu.com/AllCountries.aspx?view=all>

Статья поступила в редакцию 09.11.2015

УДК 336.63

МИРОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ВЕНЧУРНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ВЫСОКИХ ТЕХНОЛОГИЙ

Ткаченко Ю. О.

Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского, Симферополь, Российская Федерация
e-mail: vanyushkin2@yandex.ru

В статье рассмотрены понятия и сущность высоких технологий и венчурного инвестирования. Произведена классификация стран по видам позиций технологического развития. Также проанализирован глобальный венчурный рынок, изложены результаты анализа отдельных показателей по некоторым странам мира. Рассмотрен рынок США в динамике, в таблице представлены крупнейшие венчурные инвестиции за данный период. Произведен сравнительный анализ венчурных инвестиций Азии и Европейского союза, отображены их крупнейшие сделки. Проанализирована страна с самой высокой инвестиционной активностью среди европейских стран. Рассмотрены доли отраслей в мировых венчурных инвестициях с июля 2014 года по конец сентября 2015 года. Детально проанализирован венчурный рынок Российской Федерации: определены самые привлекательные для венчурных инвесторов сферы инвестирования. Рассмотрено распределение венчурных инвестиций по секторам экономики России. Сопоставлены данные венчурного рынка Российской Федерации с мировыми тенденциями. На основе произведенного исследования сделаны выводы и предложены рекомендации для развития венчурной индустрии стран и определены основные тенденции развития венчурного финансирования в мире.

Ключевые слова: высокие технологии, венчурное финансирование, конкурентоспособность, инновация, инвестиция, капитал.

ВВЕДЕНИЕ

Одной из наиболее актуальных проблем современной экономики является повышение конкурентоспособности промышленности за счет ее технологического переоснащения и подъема наукоемких отраслей производства, создающих высокую добавленную стоимость. Однако, как показывает опыт развития передовых стран мира, мощь и благосостояние страны, ее конкурентоспособность зависят не столько от количества изобретений и открытий, сколько от инновационной восприимчивости, которая характеризует способность нации распространять в масштабах всей экономики и других сфер общественной деятельности новые технологии и продукты.

Затяжное развитие механизмов венчурного финансирования в России, несмотря на наличие активной государственной поддержки, обуславливается отсутствием ряда институтов и выстроенной инфраструктуры с уникальной предпринимательской средой. Актуальность развития венчурной индустрии в России также определяется возможностью восполнить недостающее звено, связывающее науку и реальный сектор экономики. В этих условиях тематика, касающаяся развития венчурного финансирования высоких технологий, проецирование современного мирового опыта венчурного финансирования применительно к российской практике представляют большой интерес.

Степень изученности. В современных исследованиях зарубежных авторов демонстрируются влияние венчурного финансирования на развитие высоких технологий и создание новых компаний в высокотехнологичной сфере, которые изложены в трудах А. Метрика, А. Юшуды [1], Н. Ведама, Д. Юиксианга, Ю. Браммы [2] и других. Научно-практической базой при изучении механизмов венчурного финансирования высоких технологий послужили монографии и научные статьи авторитетных российских ученых-экономистов: Амосова Ю. П. [3], Воронцова В. А. [4], Ерошкина А. М. [5], Зинина В. Л. [6]. В статье широко использовались материалы и данные с официальных интернет-сайтов зарубежных и российской ассоциаций венчурного инвестирования, тематических исследований и обзоров международных организаций, консалтинговых компаний, зарубежной и российской периодической печати, посвященные тематике работы [7–11].

Целью работы является раскрытие целевого содержания венчурного финансирования высоких технологий и механизма его реализации и определение современных тенденций международной практики венчурного финансирования высоких технологий. В связи с этим были поставлены и решались следующие **задачи**:

- определить специфику и особенности венчурного финансирования высоких технологий;
- охарактеризовать и обобщить современные тенденции развития венчурного финансирования высоких технологий в мире;
- исследовать современное состояние рынка венчурного капитала в России и оценить текущую ситуацию по формированию российской инфраструктуры венчурного финансирования с учетом лучшей мировой практики.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

В современном мире, который основан на экономике знаний, ключевую позицию в достижении мирового лидерства занимает эффективно выстроенный механизм финансирования высоких технологий.

Высокие технологии (англ. high technology, high tech, hi-tech) – это технологии, имеющие значительный потенциал при использовании их для замены существующих технологий или производства новой продукции, представляющие собой прогрессивные, качественно новые изменения и являющиеся основой конкурентного преимущества страны.

Проекты, направленные на внедрение высоких технологий, характерны более высоким уровнем риска и затратности. В связи с этим в настоящее время большое внимание уделяется проблеме поиска эффективных методов и механизмов инвестирования высоких технологий, одним из которых является венчурное инвестирование.

Венчурное инвестирование – разновидность прямых частных инвестиций, которые направлены на финансирование высокорисковых проектов, которые находятся на ранней стадии развития [4].

Эффективное развитие любой страны в сфере высоких технологий в большей мере зависит от уровня интенсивности использования внутренних факторов

технологического развития. В связи с этим невозможно существование единой универсальной позиции в борьбе за лидерство в сфере высоких технологий, так как страны обладают различным инновационным потенциалом и имеют уникальные предпосылки к осуществлению высокотехнологичной инновационной деятельности.

Различия в темпах, ключевых факторах и условиях технологического развития стран позволяют классифицировать страны по нескольким видам позиций технологического развития (табл. 1).

Таблица 1

Классификация стран по позициям технологического развития

Позиция технологического развития	Страны	Характеристика
Технологическое превосходство-лидерство	США, Германия, Южная Корея, Япония, Франция, Тайвань, Израиль, Сингапур и другие.	Характеризуется высокими показателями потенциала в сфере высоких технологий и результатами функционирования технологической инфраструктуры стран;
Технологическая адаптация-заимствование	Китай, Индонезия и другие.	Характеризуется умеренными показателями потенциала в сфере высоких технологий и высокими результатами функционирования технологической инфраструктуры стран;
Технологическая модернизация	Бразилия, Индия, Австралия, Канада, Италия, Нидерланды, Россия, страны СНГ и другие.	Характеризуется высокими показателями потенциала в сфере высоких технологий и низкими результатами функционирования технологической инфраструктуры стран;
Технологическая отсталость	Наименее развитые страны.	Характеризуется низкими показателями потенциала в сфере высоких технологий и конечного результата.

Источник: составлено автором на основе [7]

В современных условиях мировой экономики, а также в условиях волатильности мировых фондовых рынков процесс глобализации охватывает и мировой рынок венчурного капитала. Процессы глобализации проявляются в венчурной индустрии при привлечении компаниями внешнего зарубежного финансирования, при выходе на мировые фондовые рынки, при продаже акций компании иностранному инвестору, а также в связи с открытием зарубежных представительств. В настоящее время глобальный рынок венчурных инвестиций значительно подвергается влиянию кризисных и посткризисных условий развития мировой экономики.

МИРОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ВЕНЧУРНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ...



Рис. 1. Глобальный рынок венчурных инвестиций (2011 – 3 кв. 2015)

Источник: составлено на основе данных отчета [8]

За первые девять месяцев 2015 г. венчурные инвестиции в мире составили \$98,4 млрд, что больше, чем за весь 2014 год, (\$88,7 млрд). При этом если мировой венчурный рынок в III квартале 2015 г. по сравнению с тем же периодом 2014 г. вырос на 82,5 % (до \$37,6 млрд), то число венчурных сделок сократилось на 9 % – с 1977 до 1799.

В 2015 г. количество крупных сделок резко выросло: за год аналитиками насчитано 170 таких раундов инвестирования и суммарно их оценка составляет \$19 млрд. При этом в июле – сентябре 2015 г. таких сделок оказалось почти в 2,5 раза больше, чем годом ранее, – 68 против 28.

По данным отчета [3], больше половины мировых сделок пришлось на США (Рис. 2).



Рис. 2. Венчурный рынок США за 2011 г. – 3 кв. 2015 г.

Источник: составлено автором на основе данных отчета [8]

В первых трех кварталах 2015 г. венчурный рынок США составил \$57,9 млрд, что немного больше \$56,5 млрд, которые стартапы США сумели привлечь за весь 2014 год. В III квартале аналитики KPMG [3] насчитали 37 крупных раундов инвестирования, размер каждого из которых превышает \$100 млн.

Таблица 2

Крупнейшие инвестиции США в III квартале 2015 г

Объект финансирования	Направление деятельности	Объем привлеченных средств, \$
Uber	мобильный сервис заказа такси	2 млрд
Social Finance	площадка студенческих займов	1 млрд
Palantir	сервис анализа больших данных	450 млн
Avant	сервис онлайн-кредитования	325 млн

Источник: составлено автором на основе отчета KPMG и CB Insights [8]

Венчурные инвестиции в Азии по результатам 2014 года опередили европейские венчурные инвестиции. В III квартале 2014 г. европейские стартапы получили \$2,2 млрд инвестиций, а азиатские в два с лишним раза больше – \$4,8 млрд. В III квартале 2015 г. венчурные инвесторы вложили в азиатские компании уже почти в 4 раза больше денег, чем в европейские, – \$13,5 млрд против \$3,6 млрд.

Кроме Didi Kuaidi в Азии крупнейшими сделками стали привлечение китайским онлайн-сервисом заказа еды Ele.me \$630 млн и инвестиции в индийскую торговую площадку One97 (\$680 млн). В Европе биотех-стартап Immunocore (диагностика рака) получил инвестиции в размере \$320 млн, и \$200 млн привлек сервис поиска попутчиков BlaBlaCar [8].

Среди европейских стран самая высокая инвестиционная активность в Великобритании. Британский рынок занимает около 29 % европейского рынка, однако венчурная активность там падает второй квартал подряд, и находится на самом низком уровне за последние пять кварталов.

Причиной роста азиатского рынка в III квартале 2015 г. являются крупные инвестиции в Didi Kuaidi, Ele.me, а также Snapdeal и GrabTaxi.

Аналитики отмечают быстрый рост китайского венчурного рынка, за год почти вчетверо увеличившего общую сумму сделок – с \$2,3 млрд до \$9,6 млрд.



Рис. 3 Инвестиционная активность Китая

Источник: составлено автором на основе данных отчета [8]

Доли отраслей в мировых венчурных инвестициях уже пять кварталов – с июля 2014 г. по конец сентября 2015 г. – остаются практически неизменными, – говорится в отчете [3].

Доли отраслей в мировых венчурных инвестициях уже пять кварталов – с июля 2014 г. по конец сентября 2015 г. – остаются практически неизменными.

По итогам III квартала 2015 г. около половины (49 %) от общего числа сделок приходится на интернет-сегмент, на сектор телекоммуникаций и мобильные приложения – 24 %, стартапы в области здравоохранения занимают 18 % рынка, 6 % инвестиций было направлено на программное обеспечение, не относящееся к интернету и мобильному сегменту, и 3 % заняли потребительские услуги и сервисы.

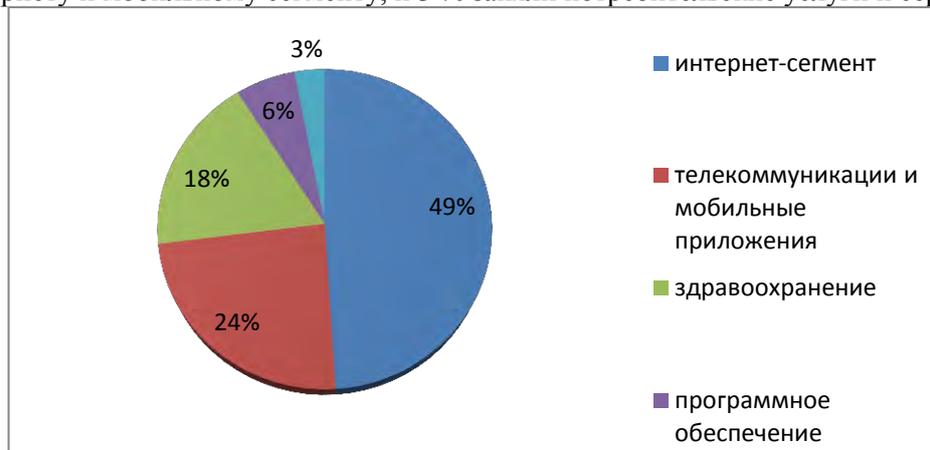


Рис. 4. Доли отраслей в мировых венчурных инвестициях

Источник: составлено автором на основе данных отчета [8]

По результатам исследований Российской ассоциации венчурного инвестирования [9], можно сделать вывод, что, несмотря на негативный экономический фон, рост венчурного сегмента рынка продолжается.

Венчурные инвесторы в Российской Федерации готовы инвестировать свои средства и рисковать с проектами на ранних стадиях развития, так, в 2013 году порядка 80 % от общего объема инвестиций пришлось на компании венчурных стадий. Такая тенденция подтверждается положительной динамикой показателя числа действующих фондов венчурных инвестиций, совокупного капитала, а также общим числом инвестиций (за 2014 год данные без учета 4 квартала).

По итогам 9 месяцев 2014 общее число инвестиций с известным объемом, осуществленных фондами венчурных инвестиций в компании-реципиенты, достиг 75 % от уровня 2013 года. Общий объем инвестиций, осуществленных венчурными фондами достиг 0,63 млрд долл. США, что пока составляет только 21 % от уровня 2013 года.

На протяжении ряда последних лет наиболее привлекательными для венчурных инвесторов сферами являются высокотехнологичный сектор ИКТ, традиционно представленный отраслями в области телекоммуникаций и компьютеров, сектор промышленного производства, сектор биотехнологий и медицины и другие отрасли экономики (рис. 5).

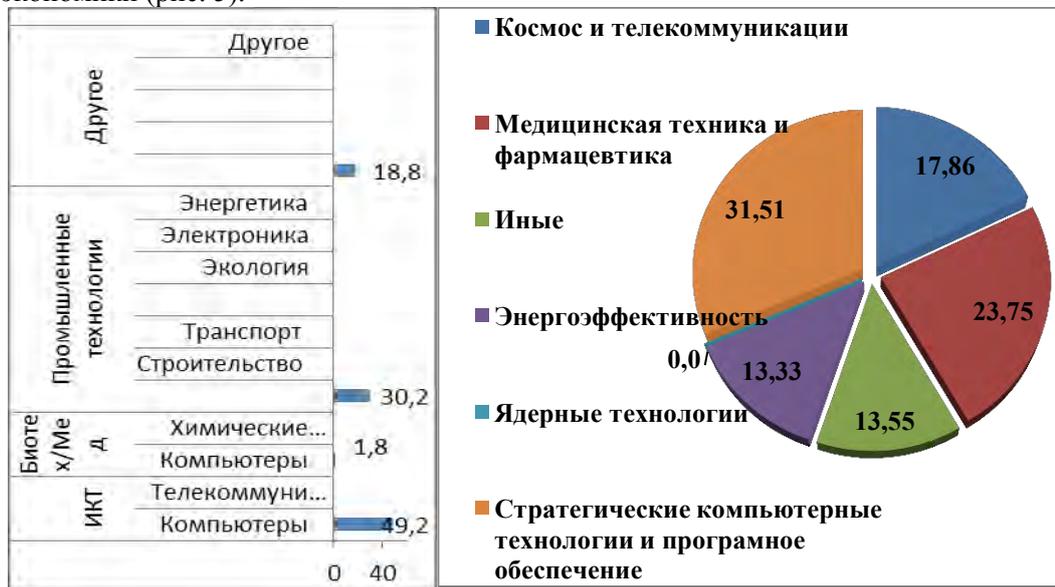


Рис. 5. Распределение венчурных инвестиций по секторам экономики и в высокотехнологичные сектора экономики с участием капитала ОАО «РВК», %

Источник: составлено на основе источника [9]

Сопоставляя изложенные данные с тенденциями в мире, можно сделать вывод, что в Российской Федерации венчурная индустрия в значительной степени отстает от масштабов развития фондов венчурного капитала в развитых странах.

К примеру, в 2013 г. в США действует 1474 фонда с объемом капитала 198,9 млрд долл., совершивших 3922 венчурных сделок за этот период, инвестировавших 29,7 млрд долл. [10]. Такие значения существенно превышают совокупные показатели всего российского рынка за последние десять лет.

ВЫВОДЫ

Результаты проведенного исследования позволяют сделать вывод, что основным механизмом финансирования высоких технологий является венчурное финансирование. Использование механизма венчурного финансирования позволяет добиться наиболее быстрого развития наукоемких и высокотехнологичных отраслей экономики. Институт венчурного финансирования зарекомендовал себя как один из действенных инструментов финансовой поддержки и развития высокотехнологичного сектора экономики и доказал свою эффективность в развитых странах.

Как показывают результаты проведенного анализа, в США, странах Европы и Азии венчурный капитал успешно справляется с выполнением своей основной функции – финансированием высокорискового технологического бизнеса, способного давать наибольшую отдачу как в финансовом плане, так и в плане поддержания глобального лидерства в научно-технологическом и экономическом развитии.

Результаты рейтинга глобальной конкурентоспособности позволяют сделать вывод, что в условиях нарастающей мировой конкуренции за превосходство на перспективных мировых рынках для каждой страны, в том числе и России, следует определить, что позволит обеспечить стране выигрышное участие в таком соперничестве и претендовать на перемещение в рейтинге конкурентоспособности вверх.

Для этих целей необходимо усиление венчурной поддержки высокотехнологических секторов экономики, разработка программ государственно-частного партнерства в сфере инноваций, а также следует учесть мировой опыт стран-лидеров по выбору инструментов венчурной поддержки достижения глобального технологического лидерства в определенных нишах. Проведенный в статье обзор свидетельствует о следующих тенденциях развития мировой венчурной индустрии:

– В 2015 г. количество крупных сделок резко выросло: 170 таких раундов инвестирования за год суммой в \$19 млрд. При этом в июле – сентябре 2015 г – 68 сделок, что почти в 2,5 раза больше, чем в том же периоде 2014 года.

– Китайский венчурный рынок – единственный, который за год почти вчетверо увеличил общую сумму сделок – с \$2,3 млрд до \$9,6 млрд, что позволяет рассматривать его как основной источник финансирования.

– По итогам III квартала 2015 г. 49 % сделок приходится на интернет-сегмент, на сектор телекоммуникаций и мобильные приложения – 24 %, стартапы в области здравоохранения занимают 18 % рынка, 6 % инвестиций направлено на программное обеспечение, не относящееся к интернету и мобильному сегменту, и 3 % заняли потребительские услуги и сервисы.

Список литературы

1. Metrick A., Yasuda A. Venture capital & the finance of innovations. Second edition. John Wiley & Sons, Inc. 2010. 592 p.
2. Vedam H., Liu L., Yixiang D., Brama Y. Singapore Nanotechnology Eco. System. // Nanotechnology law and business. Singapore, 2009. 20 p.
3. Аммосов Ю. П. Венчурный капитализм: от истоков до современности. СПб.: Феникс, 2005. 372 с.
4. Воронцов В. А., Ивина Л. В. Основные понятия и термины венчурного финансирования: учебное пособие для вузов. М.: Аналитический центр «Альпари СПб», 2002. 336 с.

5. Ерошкин А. М. Механизмы государственной поддержки инноваций: зарубежный опыт // Мировая экономика и международные отношения. 2011. С. 21.
6. Зинин, В. Л. Государственное финансовое регулирование венчурной деятельности в Российской Федерации [Текст]. М.: Финансы, 2014. 171 с.
7. National Science Foundation and the World Technology Evaluation Center, Nanotechnology Research Directions for Societal Needs in 2020, 2010, Springer, Boston.
8. Global Venture Capital Report - Q3 2015. URL: <https://www.cbinsights.com/research-q3-2015-venture-capital-report>.
9. Прямые и венчурные инвестиции в России 2014. (Обзор рынка) / Российская ассоциация венчурного инвестирования (РАВИ). URL: http://www.rvca.ru/upload/files/lib/RVCA_yearbook_2015_Russian_PE_and_VC_market_review_2013_ru.pdf.
10. Dow Jones VentureSource, 2015. URL: <https://www.venturesource.com>
11. National Venture Capital Association Yearbook 2014, New York: Thomson Reuters, 2014. 120 p.

Статья поступила в редакцию 09.11.2015

УДК 314.74

ТРУДОВАЯ МИГРАЦИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ

Тютерева А. Р., Кузнецов М. М.

Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского, Симферополь, Российская Федерация

E-mail: Anastasiatiutereva@gmail.com

Статья посвящена анализу международной трудовой миграции в Российской Федерации. Приведены данные по современному состоянию трудовой миграции. Выделены основные факторы, характеризующие миграционную ситуацию в РФ. Рассматривается роль международной трудовой миграции в экономике России. Обоснованы последствия трудовой миграции. Предложены пути решения проблем, вызванных процессом трудовой миграции.

Ключевые слова: международная трудовая миграция, эмиграция, иммиграция.

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы. Всеобщая глобализация стала основной причиной формирования принципиально новой миграционной ситуации. Неравенство социально-экономического развития и уровня жизни в разных странах продолжает увеличиваться, что наиболее активно способствует росту трудовой миграции между различными государствами. Со второй половины XX века международная трудовая миграция становится массовым характерным явлением жизни мирового общества. Огромные, невиданные ранее потоки трудовых мигрантов направляются в высокоразвитые страны из развивающихся государств с целью получения более высокой финансово-экономической выгоды. Сегодня международная миграция рабочей силы достигала таких масштабов и такой интенсивности, что вызываемые ею перемены порождают ряд проблем.

Исследование процесса международной трудовой миграции представляется важным, так как масштабные миграционные потоки становятся одним из основных факторов развития международных отношений, активным участником которых является Российская Федерация. Международная трудовая миграция стала неотъемлемой частью мирового хозяйства, фактором развития международного рынка труда. Сегодня Россия одновременно является как одним из крупнейших мировых центров притока трудовых мигрантов, так поставщиком рабочей силы на рынки других государств.

Степень изученности. Проблемы миграции трудовых ресурсов исследовали: Т. М. Безбородова [10], Т. А. Верещагина [13], Д. Г. Загуляев [14], В. А. Ионцев [3], Ж. Зайончковская [11]; Е. В. Козлова [5], Н. А. Романова [4], С. В. Рязанцев [12] и др.

Цель исследования – на основе анализа современного состояния трудовой миграции в РФ выявить основные проблемы и наметить пути сглаживания негативных последствий миграционного процесса.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

Распад СССР оказал огромное влияние на формирование миграционных потоков на постсоветском пространстве и в Российской Федерации в частности. Так в 2014 году 89,5 % (в 2013 г. – 76 %) всех иммигрантов составили мигранты из стран СНГ. Наибольшая доля иммигрантов приходится на следующие страны: Узбекистан – 22,6 % (в 2013 г. – 31,2 %), Украина – 20 % (в 2013 г. – 10,2 %), Казахстан – 10,2 % (в 2013 г. – 10,7 %), Таджикистан – 9,5 % (в 2013 г. – 16,4 %), Армения – 8 % (в 2013 г. – 8 %), Киргизия – 5 % (в 2013 г. – 7,2 %). Общее количество иммигрантов увеличилось с 482241 чел. в 2013 г. до 578511 чел. в 2014 г. Среди стран дальнего зарубежья наибольшую долю в структуре иммиграции в 2014 г. занимают: Китай – 1,8 %, Грузия – 1,3 %, КНДР – 1 % [1].

Масштабы миграции рабочей силы в Россию постоянно растут. Если в 2006 году количество официально работающих мигрантов достигло 1 млн человек, то в 2014 году этот показатель увеличился до 5,1 млн человек [2]. Однако общий масштаб трудовой миграции в Россию в 2–3 раза превышает официальную статистику, так как существует огромная нелегальная иммиграция.

Большая часть зарегистрированных иностранных мигрантов (более 80 %) занято в основном в таких отраслях: строительство, торговля (включая ремонт), обрабатывающая промышленность, добыча полезных ископаемых. В этих отраслях количество иностранных рабочих значительно превышает или практически равно числу задействованных национальных трудовых ресурсов (см. рис. 1).



Рис. 1 Структура занятости национальных и иностранных рабочих по сферам деятельности, 2012, %.

Источник: [2]

Трудовые мигранты не равномерно распределяются по территории России, а концентрируются в определенных регионах. Наибольшее количество мигрантов

ТРУДОВАЯ МИГРАЦИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ...

наблюдается в Центральном федеральном округе – 39 % от всех выданных разрешений на работу в России в рамках квоты в 2013 г., Северо-Западном федеральном округе – 20 %, Уральском федеральном округе – 11 %, Сибирском федеральном округе – 9 % и Дальневосточном федеральном округе – 8,5 %. В разрезе областей трудовые мигранты распределяются следующим образом: Москва и Московская область привлекают 18 % от общего количества иностранных трудовых ресурсов в России, Санкт-Петербург и Ленинградская область – 17 %, Краснодарский край – 5 % [1].

К регионам с наиболее активным экономическим ростом и инвестиционной привлекательностью, привлекающим иностранных трудовых мигрантов, относятся: Свердловская область, Калужская область, Ханты-Мансийский автономный округ, Новосибирская область. Общая доля иностранных работников в структуре занятых в России составляет 3,4 % в 2013 году. Однако она существенно отличается по регионам: Москве – 8 %, в Чукотском АО – 12 %, в Сахалинской области – 6 %, в Еврейской АО – 8 % [1] (речь идет только об официально привлекаемой легальной иностранной рабочей силе).

Общее количество трудовых мигрантов в России, по официальной статистике на 2014 год, составляет 1,84 млн чел. [2]. Однако общий масштаб трудовой миграции в Россию в 4–5 раз превышает официальную статистику, так как существует огромная нелегальная иммиграция. В целом, за последние годы наблюдается позитивная динамика миграционного потока трудовых ресурсов в Россию (см. рис. 2).

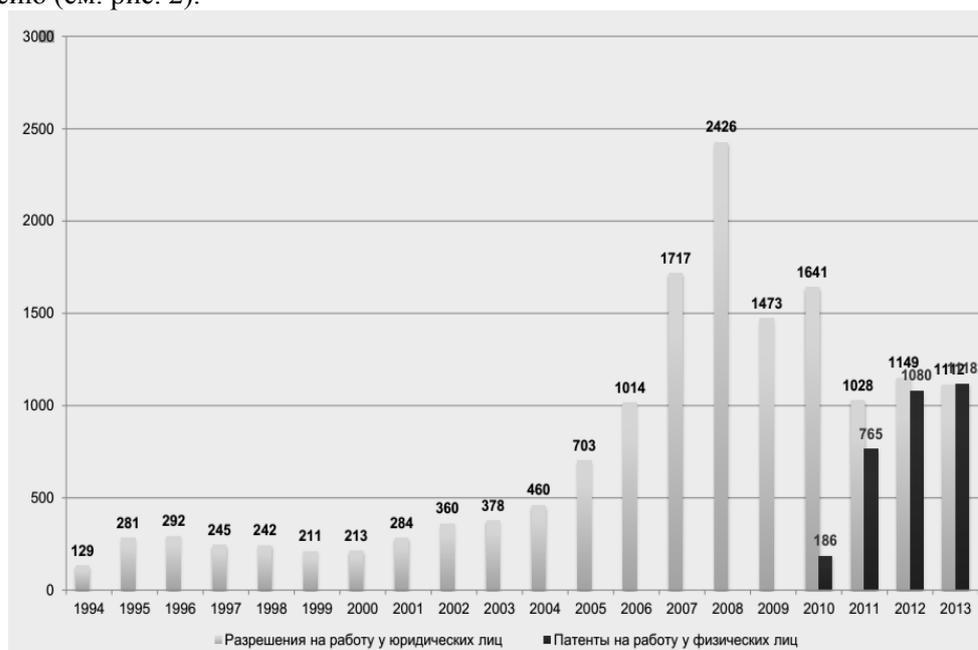


Рис. 2. Динамика трудовой миграции в Россию в 1994–2013 гг., тыс. человек. Источник: [2]

На графике отмечается, что с 2010 года наблюдается значительный рост патентов на работу у физических лиц, а в 2013 количество выданных разрешений на работу у юридических и физических лиц практически сравнялось.

Анализируя распределение российских мигрантов по регионам мира можно заметить такие изменения: значительно возросло количество эмигрантов в Америку и незначительно – в Африку, снизилась миграция в Европу и Азию (см. табл. 1).

Таблица 1

Изменения в направлениях эмиграции из России по регионам мира

Регион	2000 г.	2010 г.
Европа	46,5 %	28,4 %
Азия	41 %	24,3 %
Африка	3,3 %	6,6 %
Америка	7,9 %	35,9 %

Источник:[1]

Следует заметить, что сокращение населения за счет эмиграции покрывает иммиграция из стран СНГ и ближнего зарубежья. Однако в то же время Россию безвозвратно покидают наиболее квалифицированные кадры, тогда как иммигрируют в основном низкоквалифицированные кадры, то есть происходит «утечка умов», и Россия теряет свой интеллектуальный и научный потенциал.

В последние годы растет трудовая эмиграция российских граждан как в СНГ, так и страны ближнего и дальнего зарубежья. Среди стран СНГ 1 место по количеству эмигрантов занимает Украина – 3,6 млн человек, 2 – Казахстан – 2,2 млн человек, Беларусь – 680 тыс. человек, Узбекистан – 404 тыс. человек. В страны ближнего и дальнего зарубежья эмигрирует наибольшее количество россиян: в Израиль – 712 тыс. человек, США – 421 тыс. человек, Германию – 299 тыс. человек, Латвию – 203 тыс. [1].

Официальной российской статистикой не полностью отражается реальный масштаб трудовой миграции из России. Официальные данные российской статистики об эмиграции учитывают только тех граждан, которые были легально трудоустроены за рубежом, при помощи посреднических фирм, имеющих лицензию на осуществление такой деятельности.

Таким образом, российская статистика не учитывает граждан, нашедших работу за границей самостоятельно, а также тех, кто устраивается на работу без рабочей визы (по туристической визе). Так, по данным российской статистики в 2010 за рубежом было трудоустроено около 70 тыс. граждан РФ. Количество эмигрантов растет (так, в 1994 г. их было всего 8 тыс. человек) [1].

Российские граждане работают во всех регионах мира, и наиболее привлекательными для них являются США: по данным Росстата каждый шестой российский трудовой мигрант находит себе работу именно в этой стране. Это можно объяснить тем, что среди компаний-посредников достаточно популярны программы по трудоустройству именно в США (например, программа для студентов Work and Travel).

ТРУДОВАЯ МИГРАЦИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ...

Профессиональное образование имеют большинство эмигрантов – 72,8 %, почти половина из них имеют высшее образование (см. рис. 3). Уровень образования выезжающих из России трудовых мигрантов намного выше, чем средние показатели в стране. Доля российских граждан, имеющих высшее и среднее профессиональное образование, составляет 58 %, по данным Всероссийской переписи населения 2010 г., что почти на четверть меньше, чем среди эмигрантов, покидающих РФ с целью трудоустройства за границей [1].

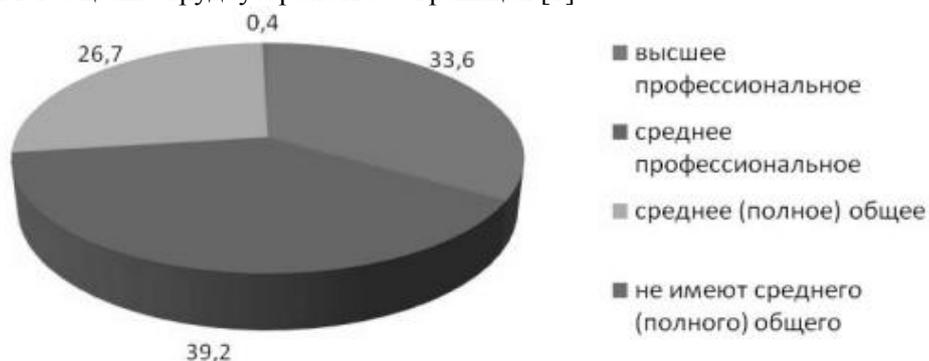


Рис. 3 Распределение численности российских граждан, выехавших на работу за рубеж, по уровню образования, 2010 г., %.

Источник: [1]

Профессиональные группы руководителей (директора, капитаны морских и речных судов, прорабы, управляющие) и специалисты представляют треть российских граждан, выезжающих на работу за границу. Среди них особенно высока доля квалифицированных специалистов в области техники и технологии (инженеры, техники, механики, градостроители и т. д.). В профессиональной группе рабочих специальностей половину составляют морские профессии – матросы, шкиперы, боцманы, что связано, с одной стороны, с резким сокращением российского морского коммерческого флота, а с другой стороны, с традиционной конкурентоспособностью российских моряков на мировом рынке труда [3].

Если приблизительно оценить число тех, кто уезжает на работу за границу, минуя официальных российских посредников, т. е. расширить рамки официальной статистики зарубежного трудоустройства, то общее количество ежегодно выезжающих из России трудовых мигрантов составит не менее 120–160 тысяч человек. Среди них, несомненно, будет много занятых на строительных и сезонных сельскохозяйственных работах, в гостиничном бизнесе разных стран, особенно курортных зон, на так называемых женских видах работ: помощь по дому, уход за детьми, уход за престарелыми и т. д., а также немало высококвалифицированных специалистов, приглашенных иностранными фирмами, ведущими целенаправленную «охоту за умами» по всему миру, в том числе и в России [3]. Трудовую миграцию на современном этапе в Российской Федерации характеризуют следующие факторы [4]:

1. Одновременно резкое увеличение как эмиграции, так и потоков иммиграции;

2. Увеличения притока русскоговорящего населения из бывших республик СССР;
3. Увеличение потоков мигрантов из сёл в города;
4. Кардинальные изменения в межрегиональных миграциях в последние десятилетия.

К экономическим причинам международной трудовой миграции в Российской Федерации относятся две основные: состояние рынка труда и межстрановые различия в уровнях оплаты труда. Среди них наиболее важным фактором трудовой иммиграции в РФ является её сравнительная привлекательность с точки зрения уровня жизни, возможности получения более высоких заработков.

Следующим очень важным фактором, определяющим приток трудовых мигрантов, является ситуация, сложившаяся на рынке труда, а именно постоянный спрос на иностранные трудовые ресурсы в Российской Федерации, что сохраняет возможность трудоустройства для иностранных граждан в формальном и неформальном секторах экономики. Исходя из результатов проведенных научных исследований, стимулирующие международную трудовую миграцию факторы можно разделить на такие типы [5, с. 135–136]:

- поддающиеся объективной оценке и анализу экономические факторы (например, стоимость миграционных расходов; величина прожиточного уровня в месте назначения; различия в величине заработных плат в месте отправления и месте назначения трудового мигранта и т. д.);
- слабо поддающиеся объективной оценке (например, привлекательность страны для трудовой миграции с точки зрения социально-экономических критериев ее развития: количество мигрантов в национальной экономической системе, справедливость распределения социальных благ в экономической системе страны, уровень безработицы, внутренний и внешний долг страны, динамика экономического роста и т. д.);
- не поддающиеся объективной оценке социальные (миграционные традиции, воздействие родственников, наличие диаспоры в месте назначения, наличие двухсторонних договоров между странами отправления и назначения, специальные миграционные программы и т. д.).

Таким образом, миграционные потоки в России обусловлены рядом следующих факторов:

1. Неравенство доходов населения России с другими странами. Миграционные потоки обычно направлены из регионов с низкими заработными платами в страны с более высоким уровнем дохода. Так, население стран с более низкими, чем в России, доходами иммигрируют в РФ, и наоборот: население России эмигрирует в страны с более высоким уровнем доходов (см. табл. 2).

ТРУДОВАЯ МИГРАЦИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ...

Таблица 2

Среднемесячная заработная плата и ВВП на душу занятого населения стран – доноров и реципиентов трудовых ресурсов РФ в 2013г., долл. США

Страна	Среднемесячная заработная плата	ВВП на душу занятого населения
Россия	1135	19153
Страны – доноры		
Узбекистан	250	16955
Таджикистан	120	6225
Украина	380	10757
Страны-реципиенты		
Израиль	2564	42636
США	3263	70242
Германия	4964	42275

Источник: [6]

Величина денежной суммы, которую трудовые мигранты могут заработать и отправить на родину, определяется разницей между величиной средней заработной платы и средней стоимостью проживания в стране – реципиенте трудовых ресурсов.

Главной экономической причиной трудовой миграции является именно эта денежная сумма. В международной трудовой миграции не было бы никакой необходимости, если бы разница между величиной заработной платы и стоимостью проживания в стране – реципиенте рабочей силы была меньше или равна величине средней заработной платы в стране – доноре трудовых ресурсов [5, с. 136].

2. Средняя величина миграционных расходов (стоимость миграции) является важным фактором международной миграции трудовых ресурсов в Российскую Федерацию. Так, наиболее вероятными для России будут потоки трудовых мигрантов из соседних стран СНГ: Белоруссии, Киргизии, Молдовы и Украины (см. табл. 3).

Таблица 3

Оценка вероятности миграционных потоков в Российскую Федерацию

Потенциальные страны происхождения трудовых мигрантов	Россия Средняя зарплата – 1135 долларов Прожиточный минимум – 435 долларов Мультипликатор ППС – 1,2			
	Средняя зарплата, долл. США	Мультипликатор ППС	Миграционные расходы	Итоговый показатель
Казахстан	750	1,17	164	3,04
Украина	659	1,93	75	10,93
Беларусь	954	2,32	100	9,88
Азербайджан	548	1,35	172	3,36
Молдова	364	2,06	166	5,27
Китай	609	1,61	465	1,48
Индия	255	2,95	390	3,21

Источник: [5, с. 137–138]

С одной стороны, величина средней стоимости миграции объективно оценивается каждым мигрантом индивидуально (любой трудовой мигрант точно знает, какую сумму денег он и члены его семьи затратили на необходимые административные процедуры, оформление документов, покупку билетов и т. п.). С другой стороны, анализ этого фактора в пределах всей страны (всех мигрантов) значительно затруднен, во-первых, потому что процесс принятия решения о миграции сугубо индивидуален, во-вторых, тем, что каждый трудовой мигрант сам ищет работу в стране-реципиенте рабочей силы и самостоятельно оформляет документы, в-третьих, в прямом доступе отсутствует информация об этих расходах [5, с. 137–138].

3. Демографическая обстановка в стране. Для России, как для большинства промышленно развитых стран, характерны «старение нации», низкий уровень рождаемости и смертности. Так, с 1990 по 2014 г. численность населения России сократилась на 4 миллиона человек и по прогнозам к 2030 г. сократится еще на 5 миллионов человек [1]. В условиях сокращения экономически активного населения Россия всё более нуждается в привлечении трудовых ресурсов. Следовательно, в России наблюдается дефицит рабочей силы, который может покрываться за счет миграционных ресурсов из развивающихся стран (например из Китая), в которых сохраняется высокий уровень рождаемости и растет экономически активное население, т. е. наблюдается избыток трудовых ресурсов.

4. Дефицит трудовых ресурсов в трудоемких и низкооплачиваемых отраслях. Произошли изменения в структуре занятости коренного населения России, проявляющиеся в неуклонном снижении доли занятых в промышленности, строительстве и на транспорте при росте доли занятых в торговле, сфере услуг, в том числе информационных и финансовых. Структурные сдвиги в занятости привели к тому, что на рынке труда появились специфические иммигрантские ниши, которые практически невозможно заполнить за счет коренного населения. Иммиграция – решение проблемы нехватки трудовых ресурсов в некоторых отраслях и регионах (добыча нефти и газа в Западной Сибири, строительство инфраструктуры в мегаполисах).

5. Появление после распада СССР новых государств со сложной социально-экономической ситуацией и высокой безработицей. Распад СССР привел к массовым миграциям населения с серьезными последствиями для экономики и рынка труда, как: эмиграция или населения из бывших советских республик и возвращение на родину представителей этнических групп, например, оралманов в Казахстан. Стремительные экономические перемены, крах трудоинтенсивных отраслей и сокращение занятости в государственном секторе стали причиной новой волны массовой безработицы. Уровень безработицы в России в 2014 году составил 4,9 %, тогда как на Украине – 9 %, Киргизстане – 10 %, Таджикистане – более 15 % [6]. Однако это официальные данные, реальная безработица в этих странах значительно выше. Чем меньше уровень безработицы, тем сильнее миграционная нагрузка: люди стремятся туда, где есть предложение на рынке труда. Поэтому безработное население этих стран отправляется на поиски работы в Россию.

ТРУДОВАЯ МИГРАЦИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ...

6. Наличие огромного числа производственных, деловых, родственных, культурных связей со странами СНГ. Именно по этой причине мигранты из бывших республик СССР едут на заработки в Россию. Владение русским языком (в большей или меньшей степени), общие исторические корни, культурная, экономическая взаимосвязь стран помогают социально адаптироваться приезжим работникам. Такая же ситуация наблюдается и с другими международными миграционными потоками, например, между Африкой и Европой, где имеет место общее колониальное прошлое.

7. Становление России как крупного финансового, экономического центра в регионе СНГ. После распада СССР Российская Федерация стала крупнейшей экономикой в данном регионе. За 20 лет ВВП России вырос в 50 раз и в 2014 году составил 3,5 трлн долл. США (1 место в СНГ и 7 в мире) [7]. Растет промышленное производство, строительство и финансовый сектор.

8. Наблюдается нехватка трудовых ресурсов. Это делает РФ центром привлечения мигрантов для соседних менее развитых стран.

9. Военные конфликты и политическая нестабильность в соседних странах. Множество беженцев из развивающихся государств временно обустроиваются в России, рассматривая ее в качестве некоего перевалочного пункта при следовании в страны Евросоюза, либо пытаются обустроиться на постоянное место жительства в Российской Федерации. Примером может служить военный конфликт на Украине, вследствие которого за получением статуса беженца в РФ официально обратилось более 500 тысяч украинцев [2].

10. Интеграционные процессы. Развитие интеграционных процессов на постсоветском пространстве и, в частности, старт интеграционного процесса Евразийского экономического союза (ЕАЭС) между Россией, Арменией, Беларусью, Казахстаном и Киргизией позволяет наладить и обеспечить свободу движения рабочей силы и проведение скоординированной, согласованной или единой политики в области миграции.

11. Непроработанное законодательство в сфере миграции и несогласованная миграционная политика. Государством не разработано никаких эффективных мер и программ стимулирования возвращения эмигрантов и снижения оттока высококвалифицированных специалистов за рубеж. Проблема «утечки умов» не решается, и страна продолжает терять свой научный потенциал. Неспособность государства сдерживать эмиграцию своих научных кадров делает еще более сложным их привлечение из других стран. Неразрешенной является проблема нелегальной миграции.

Каждый год в Российской Федерации незаконно работает от 3 до 5 млн мигрантов [8]. Незаконное привлечение работодателями мигрантов увеличивает нелегальную иммиграцию, а также способствует нарушению трудовых прав человека и дискриминации, недобросовестной конкуренции на рынке труда.

Роль иностранных трудовых ресурсов в развитии экономики России и необходимость их привлечения на российский рынок труда неоднозначно оценивается как учеными, так и политиками и гражданами РФ. Это можно объяснить тем, что комплексные убедительные исследования о роли

международной трудовой миграции в экономическом развитии России отсутствуют. Многие считают, что иностранные мигранты вывозят денежные ресурсы из страны, что негативно сказывается на экономике России. Осенью 2008 года ФМС России впервые указала на вклад трудовых мигрантов в экономику нашей страны. По данным Федеральной миграционной службы России, мигранты из СНГ создают 6–8 % ВВП страны, а российские ученые называют еще более высокий показатель – 9–10 % ВВП [1].

Также нельзя не учитывать тот факт, что трудовые мигранты не только производят товары и услуги в России, но и потребляют их, то есть они тратят часть заработанных денег в России.

Поэтому можно сделать вывод, что рост показательней денежных переводов трудовых мигрантов из России (см. рис. 4) показывает ряд таких факторов, как распространение легальной трудовой миграции и использование официальных каналов перевода денег за рубеж, общий рост заработной платы в стране, а не только масштабы оттока денежных ресурсов из Российской Федерации. Также следует отметить, что за период с 2006 по 2014 год доля денежных переводов мигрантов не превышала 42 % в общем объеме переведенных за рубеж средств [9].

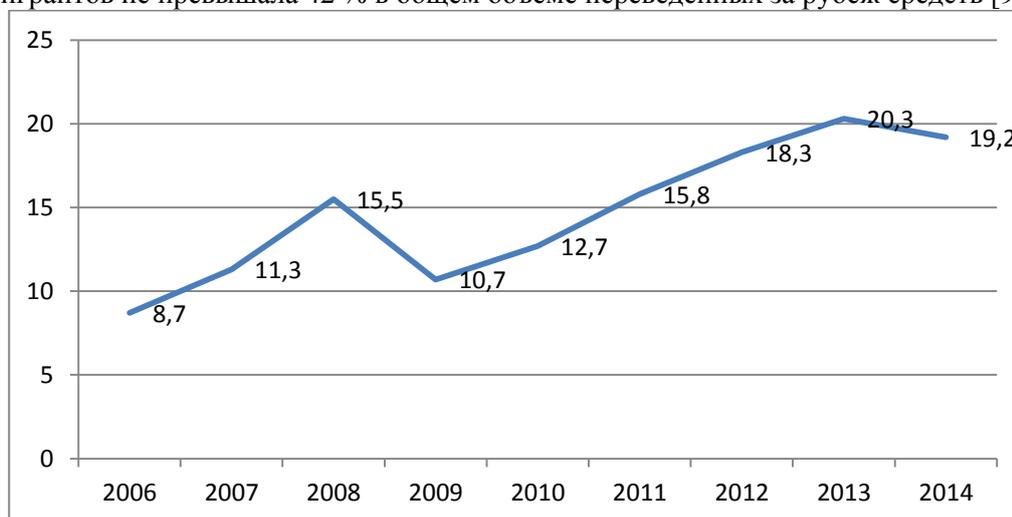


Рис. 4 Денежные переводы трудовых мигрантов из России в 2006–2014 гг., млн долл. США.

Источник: [9]

Таким образом, как и любой процесс, трудовая миграция имеет как положительные, так и отрицательные стороны. К положительным аспектам международной трудовой миграции для Российской Федерации можно отнести следующие её последствия:

1. Ликвидация дефицита рабочей силы и снижение проблемы занятости. В последние годы дефицит трудовых ресурсов сильно тормозит развитие экономики России. В 2005 г., по данным официальной статистики, каждое пятое рабочее место

ТРУДОВАЯ МИГРАЦИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ...

в промышленности не было заполнено. В течение 2007–2013 гг. количество необходимых рабочих мест в промышленности РФ выросло в 5–7 раз. Российской экономике в ближайшие 50 лет потребуются еще дополнительные 35–70 млн иммигрантов [10].

2. Спрос трудовых мигрантов на товары и услуги в России стимулирует занятость и создание дополнительных рабочих мест для российских граждан, развитие инфраструктуры [11].

3. Вследствие непредвзятости иностранных рабочих в выборе работы, малопривлекательной для местного населения, наблюдается развитие сферы услуг, строительства и сельского хозяйства [10].

4. Привлечение неквалифицированных и малообразованных иностранных работников стимулирует занятость местного населения на работах, требующих высокой квалификации и высшего образования, более высоко оплачиваемых работах, что повышает качество местных трудовых ресурсов [12].

5. Трудовая миграция способствует преодолению демографических проблем. Решение демографической проблемы. Для России, как для большинства промышленно развитых стран, характерны «старение нации», низкий уровень рождаемости и смертности. Так, с 1990 по 2014 численность населения России сократилась на 4 миллиона человек и по прогнозам к сократится еще на 5 миллионов человек [1]. В условиях сокращения экономически активного населения Россия всё более нуждается в привлечении трудовых ресурсов.

Тем не менее также наблюдаются негативные последствия международной трудовой миграции:

1. Снижение заработной платы местных работников на российском рынке труда вследствие притока дешевой рабочей из-за рубежа. По результатам различных социальных опросов, российские граждане негативно относятся к иммигрантам именно потому, что они способствуют снижению уровня заработной платы.

2. Мигранты занимают рабочие места, на которых могло бы быть занято местное население, что усиливает конкуренцию на рынке труда и увеличивает безработицу [10]. Результаты репрезентативного обследования россиян показали, что 35 % респондентов негативно относятся к притоку мигрантов, так как последние занимают рабочие места, где могли бы работать местные жители [10].

3. Осложнение жилищных проблем, давление на социальную инфраструктуру и увеличение социальных расходов, а также расходов на обучение иностранцев вследствие притока большого количества иммигрантов.

4. В связи с практикой использования более дешевой рабочей силы мигрантов снижается эффективность и производительность труда, сокращается использование технологий и внедрение инноваций в производство [11].

5. Отток денежных ресурсов заработанных мигрантами из России. Львиную долю сбережений мигранты отправляют на родину, что не способствует повышению их платежеспособного спроса в принимающей стране и реинвестированию капитала в экономику [14].

6. Неравномерное распределение трудовых мигрантов по регионам России, отсутствие координации предложения с реальным спросом на рабочую силу

приводят к неэффективному использованию потенциала мигрантов и переизбытку трудовых ресурсов в одних регионах и недостатку рабочей силы в других. К примеру, потоки мигрантов из СНГ в основном направлены в крупные города (где наблюдается переизбыток трудовых ресурсов), а не в сельскохозяйственные районы (где не хватает рабочей силы), что не способствует развитию сельского хозяйства [15].

8. Вследствие эмиграции – проблема «утечки умов» и потери трудового потенциала страны.

9. Значительное увеличение иностранных мигрантов порождает социальные конфликты и угрозу ксенофобии в российском обществе.

В целом, в долгосрочной перспективе трудовая миграция в Российской Федерации будет подвержена воздействию резкого роста миграционной – этноконфессиональной общецивилизационной диффузии – процессов, вызванных как дисбалансом внутри капиталистической мир-экономики, так и катастрофическим расслоением по уровню доходов обществ периферии [16].

Таким образом, при актуализации вопросов трудовой миграции правительству Российской Федерации необходимо учитывать современные процессы, происходящие не только в регионе СНГ, но и во всем геоэкономическом пространстве реализации национальных интересов.

ВЫВОДЫ

Таким образом, совокупность различных социально-экономических, демографических, политических и культурных факторов способствовала становлению России как одного из крупнейших мировых центров притока трудовых мигрантов, и поставщика рабочей силы на рынки других государств. Это порождает ряд как положительных, так и отрицательных последствий и изменений в социально-экономическом развитии России.

Для решения проблем, вызванных международной трудовой миграцией, и наилучшего использования её положительных аспектов необходимо научно обоснованное миграционное законодательство и скоординированная миграционная политика.

Регулирование миграции не должно базироваться только на одной миграционной политике. Необходимо синтезировать механизмы миграционной политики с государственной социально-экономической и демографической программой. Регулирование трудовой миграции должно состоять из следующего комплекса действий: способствование информированности и толерантности населения; выявление наиболее оптимальных масштабов и направлений иммиграции; содействие процессу адаптации населения; создание привлекательных условий работы. В реализации миграционной политики государство должно привлекать общественные и частные организации.

Также важно международное сотрудничество в данной сфере. Государство должно формировать свою эмиграционную или иммиграционную политику, опираясь на социально-экономическую ситуацию как в своей стране, так и за

рубежом, структуру и потребности национального и международного рынка труда, совместно с другими странами.

Список литературы

1. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики России [электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru>.
2. Официальный сайт Федеральной миграционной службы России [электронный ресурс]. URL : <http://www.fms.gov.ru>.
3. Ионцев В. А., Ивахнюк И. В. Аналитический доклад по проекту на тему: Роль международной трудовой миграции для экономического развития России / CARIM-East RR 2012/28, Robert Schuman Centre for Advanced Studies, San Domenico di Fiesole (FI): European University Institute, 2012. 46 с.
4. Романова Н. А. Детерминанты внутренней миграции населения в современной России / Молодой ученый. 2011. № 3. Т. 1. С. 190–196.
5. Козлова Е. В. Современные факторы динамики международной трудовой миграции и привлекательности стран / Вестник Волгоградского института бизнеса. Бизнес. Образование. Право. 2014. № 2 (27). С. 135-141
6. Официальный сайт МОТ [электронный ресурс]. URL: <http://www.ilo.org/global/lang--en/index.htm>.
7. Официальный сайт ЦРУ [электронный ресурс]. URL: <https://www.cia.gov>.
8. Официальный сайт МОМ [электронный ресурс]. URL: <http://www.iom.int/cms/en/sites/iom/home.html>.
9. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации [электронный ресурс]. URL: <http://www.cbr.ru>.
10. Безбородова Т. М. К вопросу о социально-экономической природе миграции трудовых ресурсов в Россию из стран ближнего зарубежья / Вестник Омского университета. Серия «Экономика». 2010. № 1. С. 76–80.
11. Зайончковская Ж. Методология и методы изучения миграционных процессов: [Междисциплинарное учебное пособие] / Под ред. Ж. Зайончковской, И. Молодиковой, В. Мукомеля. М.: Центр миграционных исследований, 2007. 370 с.
12. Рязанцев С. В. Трудовая миграция в России в условиях интеграции в ЕВРАЗЭС / Вопросы экономики. 2008. № 6 . С. 71–83.
13. Верещагина Т. А., Коростелева Е. С. Миграция как фактор социально-экономического развития территории / Вестник Челябинского государственного университета. 2004. Т. 8. № 1. С. 46–50.
14. Загуляев Д. Г. Концепция регулирования международного рынка труда наёмных работников исходя из рентного характера мировой экономики / Вестник ЮУрГУ. 2010. № 7. С. 4–10.
15. Эргешбаев У. Ж. Миграция населения Киргизской Республики в Россию: социально-экономические последствия / Регион: экономика и социология. 2009. № 2. С. 156–165.
16. Никитина М. Г. Концепции формирования геоэкономической стратегии государства в современных условиях // Восточное партнерство: геоэкономическая стратегия Украины : монография. Симферополь : ИТ «АРИАЛ», 2014. С. 17.

Статья поступила в редакцию 09.11.2015

УДК 339.727.22/24

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ НА ПРИТОК ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В СТРАНУ

Шинтябина Е. В.

Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского, Симферополь, Российская Федерация katerina_shin@list.ru

В статье рассматривается динамика поступлений прямых иностранных инвестиций в экономику России и оценивается влияние мероприятий государства по повышению уровня инвестиционной привлекательности путем анализа положения показателей страны в международных рейтингах Doing Business и BDO International Business Compass.

Ключевые слова: Прямые иностранные инвестиции (ПИИ), государственная инвестиционная политика.

ВВЕДЕНИЕ

Для экономики России одной из важнейших задач является привлечение иностранного капитала. Прямые иностранные инвестиции играют важную роль в ускорении экономического роста страны, возрождения и роста промышленного производства в условиях значительного морального и физического износа оборудования в ключевых секторах экономики, огромного разрыва между потребностями в инвестициях в модернизацию капиталоемких отраслей экономики нашей страны и реальными возможностями по привлечению финансовых ресурсов внутри России.

Однако на сегодня существует ряд объективных препятствий, мешающих привлечь иностранные инвестиции в объеме, достаточном для модернизации национальной экономики. Это, прежде всего, низкие кредитные рейтинги России по сравнению с другими странами. Все три ведущих рейтинговых агентства мира – Standard & Poor's, Moody's Investor's Services, Fitch Ratings – присвоили России спекулятивный рейтинг. Кроме того, крайне низкие места занимает наша страна в ряде мировых индексов развития, прежде всего, Индекс восприятия коррупции, Индекс государственного управления.

Анализу инвестиционной политики России посвящены труды следующих отечественных ученых: С. Р. Закеева, Н. И. Сенчук, Р. М. Сафиуллина [1, 2].

Однако в них недостаточно внимания уделено оценке эффективности мероприятий инвестиционной политики России.

Целью исследования является оценка эффективности мероприятий инвестиционной политики, проводимой правительством РФ, с использованием международных рейтинговых показателей.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

Для оценки эффективности мероприятий инвестиционной политики сначала рассмотрим динамику и структуру ПИИ в РФ. В период с 2009 по 2013 г. наблюдается стабильное увеличение притока иностранных инвестиций в Россию [2]. За исследуемый период приток прямых иностранных инвестиций

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ...

увеличился на 64,2 % – с 15,9 млрд долл. США в 2009 году до 26,1 млрд долл. США в 2013 г. (Таблица 1).

Таблица 1.

Поступление прямых иностранных инвестиций (в млн долларов США)

	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Прямые иностранные инвестиции	15906	13810	18415	18666	26118
из них:					
взносы в капитал	7997	7700	9080	9248	9976
кредиты, полученные от зарубежных совладельцев организаций	6440	4610	7495	7671	14581
прочие прямые инвестиции	1469	1500	1840	1747	1557

Источник:[5]

В период с 2009 по 2013 г. доля прямых инвестиций в общей структуре иностранных инвестиций в Россию сократилась на 4 %. Наблюдается и изменение структуры самих прямых инвестиций: если в 2009 году преобладали взносы в капитал (9,8 %), то за пятилетний период произошли изменения: наиболее весомой долей стали кредиты, полученные от зарубежных совладельцев организаций (Таблица 2).

Таблица 2.

Структура поступления иностранных инвестиций по типам (в % к итогу)

	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Иностранные инвестиции - всего	100	100	100	100	100
в том числе прямые инвестиции	19,4	12,1	9,7	12,1	15,4
из них:					
взносы в капитал	9,8	6,7	4,8	6,0	5,9
кредиты, полученные от зарубежных совладельцев организаций	7,8	4,1	3,9	5,0	8,6
прочие прямые инвестиции	1,8	1,3	1,0	1,1	0,9

Источник [5]

Далее рассмотрим меры инвестиционной политики правительства РФ. Для увеличения притока прямых иностранных инвестиций правительство РФ осуществляет следующую совокупность мероприятий [1]:

1. Создание более дружественного налогового климата для инвестора. Для этого были приняты следующие меры:

2. С 2009 года ставка налога на прибыль снизилась на 4 % (с 24 % до 20 %).

3. С 2010 года введен ускоренный порядок возмещения НДС.

4. Для поддержки прямых иностранных инвестиций в основные средства:

а. Для основных средств 3–7 группы увеличена амортизационная премия до 30 %.

б. Введен специальный повышающий коэффициент для амортизируемых средств, которые используются исключительно для научно-технической деятельности.

5. Меры на поддержку иностранных инвестиций в НИОКР:

а. С 2008 года более не облагается НДС НИОКР, относящиеся к созданию новой продукции и технологий или к усовершенствованию производимой продукции и технологий, реализация исключительных прав на изобретения, полезные модели, промышленные образцы, программы ЭВМ, базы данных, топологии интегральных микросхем, ноу-хау, а также прав на использование результатов интеллектуальной деятельности на основании лицензионного договора.

б. Освобождение от налога на прибыль средств на ведение научной деятельности.

с. Возможность уменьшения налоговой базы на размер расходов на патентование и на научно-исследовательские разработки и НИОКР для инвесторов в инновационную деятельность.

4. Совершенствование механизма присоединения организаций к электрическим сетям [1].

Оценим эффективность мер инвестиционной политики путем анализа положения Российской Федерации в мировых рейтингах по версии BDO International Business Compass и в рейтингах Doing Business в табл. 3,4.

Согласно рейтингу BDO-IBC, меры по повышению инвестиционной привлекательности являются эффективными, с 2010 по 2013гг. наблюдается устойчивый подъем страны на несколько пунктов ежегодно. За 4 года позиция России с 112-го места переместилась на 100-е.

Таблица 3

Рейтинг инвестиционной привлекательности России согласно BDO International Business Compass

	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Место в рейтинге	112	111	104	100
Значение индекса	44,4	45,66	46,86	49,11

Источник:[3]

Согласно исследованиям группы Всемирного Банка, с 2010 года наблюдается устойчивое повышение инвестиционной привлекательности России. В 2015 г. Россия заняла 62 место в рейтинге (для сравнения, в 2010 г. Россия занимала 120 место).

При анализе комплексного показателя Doing Business можно отметить особую эффективность реформ в области нормативно-правового регулирования предпринимательства (+72 пункта в легкости регистрации предприятия; +26 пунктов в получении разрешений на строительство) и в области налогообложения (+54 пункта). В то же время за пятилетний период снизились показатели защиты инвесторов (-7 пунктов в общестрановом рейтинге). Значительное внимание следует уделить политике в международной торговле.

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ...

Таблица 4

Рейтинг инвестиционной привлекательности России (согласно Doing Business)

	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2010-2015 гг.
Место в рейтинге легкости ведения бизнеса	120	123	120	112	92	62	+58
Регистрация предприятий	106	108	111	101	88	34	+72
Получение разрешений на строительство	182	182	178	178	178	156	+26
Подключение к системе электроснабжения			183	184	117	143	+40
Регистрация собственности	45	51	45	46	17	12	+33
Кредитование	87	89	98	104	109	61	+26
Защита инвесторов	93	93	111	117	115	100	-7
Налогообложение	103	105	105	64	56	49	+54
Международная торговля.	162	162	160	162	157	155	+7
Обеспечение исполнения контрактов	19	18	13	11	10	14	+5
Ликвидация предприятий	92	103	60	53	55	65	+27

Источник: [4]

Согласно проведенному анализу, политика по повышению инвестиционной привлекательности России является эффективной в нормативно-правовом регулировании предпринимательства, а также в упрощении процедур разрешений на строительство и подключении к электросетям.

Для оценки значимости влияния индексов Dong business и индекса Bdo-Ibc на приток прямых иностранных инвестиций рассчитаем коэффициент корреляции (таблица 5)

Таблица 5

Коэффициенты корреляции индексов Dong Business и индекса Bdo-Ibc от ПИИ

	ПИИ	Индекс doing business	Индекс bdo ibc
2010	13810	54,93	44,4
2011	18415	54,32	45,66
2012	18666	56,66	46,86
2013	26118	58,36	49,11
		коэффициент корреляции ПИИ и индекса doing business	коэффициент корреляции ПИИ и индекса bdo ibc
		$r=0,83$	$r=0,97$

Источник: [3,4,5]

Коэффициенты корреляции равны 0,83 и 0,97, что указывает на высокую связь между положением страны в рейтингах Dong business и Bdo-Ibc и поступлениями прямых иностранных инвестиций в страну.

ВЫВОДЫ

Согласно мировым рейтингам Doing Business и BDO International Business Compass, комплекс мер, направленных на повышение инвестиционной

привлекательности России, является эффективным для увеличения притока ПИИ в страну.

Список литературы

1. Закеева, С. Р., Сафиуллина Р. М. Рынок инвестиций в России, пути повышения инвестиционной привлекательности регионов России // Science Time. 2014. № 4 (4). С. 103.
2. Сенчук, Н. И. Об иностранном секторе в российской экономике // Финансы и кредит. 2010. № 1. С. 59.
3. BDO International Business Compass. URL: <http://www.bdo-ibc.com/index/global-comparison/overall-index/>.
4. World bank group doing business. URL: <http://www.doingbusiness.org/>.
5. Федеральная служба государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/investment/foreign/#.

Статья поступила в редакцию 09.11.2015

SUMMARIES

BSEC: TRENDS, CHALLENGES AND PROSPECTS

Babashina A. S., Nikitina M. G.

Contemporary international relations are characterized by deepening integration at the level of regions of the world. The Organization of the Black Sea Economic Cooperation (BSEC) is a reflection of this trend of international economic cooperation.

The ubiquity and intensification of regional integration processes attests to their necessity and expediency for the participating countries. Thus, «integrated in regional groupings states can more effectively defend their interests» [7, p. 24], regional integration «becomes an effective mechanism for the creation of flexible inter-state relations, able to reorient the relationship between the former rivals and create a platform for cooperation in various spheres of public life» [3, p. 20], «union of states on a regional basis can withstand modern «unfair globalization», the benefits of which are distributed unevenly and usually mainly in favor of the most developed countries» [2, p. 34]. However, along with the positive effects, the regional integration process leads to the emergence of different political, social and economic contradictions and negative phenomena. Therefore, the study has increasing relevance in identifying their causation, patterns and optimal development.

The article on the example of the Organization of the Black Sea Economic Cooperation examines the integration process in the Black Sea region, the contradictions and conflicts that impede convergence of member countries' economies; finally, this article answers the question about the prospects and potential of the Black Sea Economic Cooperation.

The theoretical and practical aspects of the BSEC regional integration are examined in works by M.G. Nikitina [7], E.D. Eshba [14], V.M. Yurchenko [15], D.B. Mirankov [6] S. Teleke [1], G.B. Liparteliani [5], L.N. Velichko [3], O.N. Baburina [2] and other national and foreign specialists. However, the events of the 2015 – 2016 years call for a review of the nature of the current interaction and the prospects of further cooperation between the BSEC member countries.

The aim of the study is to examine the economic development of the Organization of the Black Sea Economic Cooperation, to identify the main problematic issues that hinder the development of the organization, and to search for possible prospects for the future development of the BSEC.

Keywords: regional integration, the Black Sea region, BSEC, Russia in the BSEC.

METHODS OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE REGION

Borovskaya L. V.

The paper considers the system of methodological principles of regional administration, the classification of the forms and methods of management of socio-economic development in the region, identified effective methods of administrative regulation, found that the administrative management practices are unambiguous, do not allow significant deviations and require mandatory implementation, economic as methods enable choice of economic strategy.

Keywords: socio-economic development of the region, regional economy, administrative management techniques, the municipality.

ABOUT THEORETICAL BASES OF ECONOMIC DIAGNOSTICS

Vetrova N. M., Gaysarova A. A.

In the article the modern theoretical going is considered near clarification of role and place of economic diagnostics in the system of information and analytical sciences. The analysis of in-use determinations of essence, tasks, article of economic analysis and economic diagnostics is conducted.

Keywords: economic diagnostics, economic analysis, theoretical bases, terms, concepts.

THE FOREIGN TRADE COOPERATION OF THE RUSSIAN FEDERATION WITH THE PEOPLES REPUBLIC OF CHINA: THE CONDITION, RISKS, PROSPECTS

Gadirly A. A., Gorda A. S.

The urgency of research of problems and prospects of development of commercial intercourses is determined by variety of forms of the foreign trade cooperation between Russia and China, an imperative need of their deep analysis and development of new approaches to trade expansion in conditions трансформационных shifts in structure of world economic system. Optimisation of the foreign trade cooperation with the Peoples Republic of China is represented

an effective platform for stimulation of processes of transformation of structure of production and export of the Russian Federation.

In the Russian-Chinese trade and economic mutual relations imbalance remains, Russia turns to a raw appendage of China more and more. First, about 80 % of the Russian export to China primary goods, wood and goods of the chemical industry represent. China, basically, exports the goods with high value added. Secondly, Russia feels the big dependence on economy of Heavenly Empire, it takes the ninth place in the list of ten basic trading partners of the Peoples Republic of China. Thirdly, high tariff restrictions in mutual trade remain

Among the basic risks and deterrents of development of the Russian-Chinese trade and economic cooperation it is reasonable to allocate the following: ignorance by the Chinese and Russian businessmen of the legislation and business terms in the given countries that is shown in excessive care and decrease in enterprise activity; the difficult investment climate in China for realisation of projects with the Russian capital; imperfection and weak degree of flexibility of the Russian legislation that causes origin of additional risks regarding infringement of interests of the foreign capital, does not warrant its safety and safety; high rates of the taxation in comparison with lower rates in the Peoples Republic of China do not stimulate in the Russian Federation, and on the contrary reduce level of enterprise activity from the Chinese counterparts; Imperfect mechanisms and complexities in the decision of administrative problems reduce interest in creation of system of joint ventures with participation of the Russian and Chinese capital.

Russia is not to the full ready to represent itself as yet equal in rights and economically strong partner of China. For an exit from this position it is necessary for our country to specify accurately the basic priorities in trade and economic and scientific and technical communications with China, to concentrate efforts and resources to development of such perspective areas as the machine-building, aviation, space, nuclear industry, development of conversion productions, the high technology industries which are of interest for China.

Situation development on world political and economic arena at the present stage objectively promotes the further strengthening of strategic foreign trade partnership of Russia and China. High level of trade and economic interaction should become an important component of new quality of relations between the countries.

Keywords: the Russian-Chinese foreign trade partnership, foreign trade, foreign trade structure, export, import, a foreign trade turnover, factors and risks of development of foreign trade.

ORGANIZATION DISTRIBUTION MANAGEMENT IN THE AGRICULTURAL SECTOR

Glushko J. V.

The article deals with the concept of sales management, the main objectives of marketing activity. the organization of effective physical distribution is proposed. The characteristic of the main stages of the sales process is given.

Keywords: marketing, management, organization, enterprise, stimulation.

INVESTMENT ANALYSIS OF RURAL TOURISM

Dementyev M. Y., Bagiryan S. G.

Russian Federation has the presence of a variety of tourist and recreational resources through which she can develop almost all types of tourism.

Rural tourism is a new and promising direction, which allows city residents to join the traditional way of life of the villagers. The point is to holiday in the countryside, where the organization of the whole stay will take on the host family. Attractive features of rural tourism: clean air, home-like atmosphere, untouched nature, organic food, quiet and unhurried life. Experts say that about 2.5 million people in the Crimea will choose rural tourism.

Crimea has a wealth of tourist and recreational complex, including more than 3 thousand objects, of which 64 % are concentrated in the South Coast region, 16 % - in the western part of the peninsula, 10 % - in Central, 5 % - in the North and East zones. Due to the funds investors, hotel industry of the Crimea is becoming one of the priority directions of development. Great interest among investors is also implementing projects in the field of "green and ethnographic" tourism development which has all facilities in the Crimea. In addition, due to the significant forest resources (area of forest on the peninsula of 274.3 thous. Ha), more and more popular in the Crimea acquires hunting tourism.

To create an attractive investment climate in tourism and increase the number of investors, including foreign ones, in the Republic of Crimea necessary reforms in tax legislation, conducting anti-monopoly policy, the high activity of the local authorities in the field of advertising and information activities, simplification of tax and registration procedures, an adequate stock market infrastructure.

The article allows to draw conclusions about the Republic of Crimea is one of the most promising ecological and social position of regions of Russian Federation, thanks to its extremely favorable geographical location, availability of

significant reserves of natural resources, intellectual potential and developed infrastructure.

To create an attractive investment climate in the tourism sector, and to increase the number of investors, including foreign ones, in the Republic of Crimea reforms in tax legislation are necessary, conducting anti-monopoly policy, the high activity of the local authorities in the field of advertising and information activities, simplification of tax and registration procedures, the creation of stock market of adequate infrastructure are necessary.

Keywords: rural tourism, investment attractiveness, investment, development, efficiency, tourist and recreational potential.

THE REGULATION OF INFLUENCE OF MULTINATIONAL COMPANIES ON THE COMPETITIVENESS OF NATIONAL ECONOMIES

Ilyasova J. V., Holodov V. G.

In this article positive and negative influences of TNCs on the countries' economies are considered. Countries are analyzed from the standpoint of the division of the states where TNCs are based and recipient countries. The factors of positive and negative influence of TNCs are described. Extent of the impact of TNCs on the economic development of the world economy has been established. The mechanism of regulation of TNCs intervention on economic policies of countries is offered.

Keywords: competitiveness of national economies, transnational companies, globalization, foreign direct investment, the home countries of TNCs, receiving countries.

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY: THE WORLD OF EXPERIENCE

Krivorotko I. A., Tulyakova N. A.

This article analyzes different approaches to determining the significance of corporate social responsibility of enterprises. Implemented comparing its essence in Europe and the USA. Scientists have identified four approaches to corporate social responsibility concepts: instrumental approach, the approach from the position of political influence, the approach from the perspective of social demands, an approach from the perspective of ethics.

The theory proposed by A. Carroll, J. Elkington, E. Freeman. With the birth of the concept of corporate social responsibility and to the present time, it has undergone global changes Transformed from a complete denial of the idea of social responsibility of enterprises (Fridman), the recognition of the company responsible for the development of society on a par with the state (the concept of "corporate citizenship"). In fact they are opposite to the modern approaches, but thanks to them we can estimate what has changed the relationship between enterprises and society. At the same time, the approach to understanding the enterprise A.Kerolla corporate social responsibility, as a multilevel structure will solve some contradictions in the approaches to the subject. The pyramid of corporate social responsibility A. Carroll combines and reflects the existing approaches to the understanding of corporate social responsibility, showing their historical evolution (from the understanding of the organization as a closed economic system, to the recognition of its relations with the public), as well as changes in the understanding of the heterogeneity of social needs (from recognition of the general public needs, their personification depending on the existing community groups).

Keywords: social responsibility, motivation, attitude, company, concept, pyramid business.

APPLICATION OF FOREIGN MODELS OF PERSONNEL MANAGEMENT IN THE RUSSIAN MANAGEMENT

Nalivaychenko E. V., Vistavkina V. O.

In the article it is shown, that in human resource management practices are now intertwined different management models, and the dominant are two opposite approaches – American and Japanese.

There are considered the characteristic features of the American model: the desire to achieve their goals, individualism and the approval of its leadership, formed due to the American national characteristics. It was found, that the main type of motivation in the American model of management is the monetary incentives, which, as a rule, consists of two parts: the wages paid for the work performed, and additional benefits, amounting to 40 % of wages. A vertical career traditionally is considered to be successful in America, when the employee is increased in the post from the bottom to up.

It was found, that the Japanese model of human resource management is based on the philosophy: “We all are the one family”, and the key objective in this case is to establish friendly relations with employees, the formation of the understanding that workers and managers are working in the same family (the

company) and for the same family. The general model of Japanese management has the following main features: education, competitiveness, lifetime employment system, the system of decision-making “ringisay”, that provides multiple coordination of decisions at all levels of management, the payment system and the promotion by seniority.

It was concluded, that despite of substantial differences of American and Japanese approaches to the management values, the common of these systems is that each of them focuses on the intensification of the human factor (but use thus different forms and methods) and constant innovation, focus on development and the implementation of long-term strategic workforce planning.

In the study it was found, that the hallmark of the Russian management is monitoring the entire cycle, beginning with the delivery of the necessary resources and ending with the sale of goods, as well as the lack of delegation of authority: senior managers, as a rule, do not transfer part of their duties to mid-level managers, and perform it themselves. In the article there was proposed the main ways of applying the American model of personnel management, that may include: orientation of administrative activity at the final result; improving the mechanization and automation of management personnel’s work; use of modern information technologies in office work. Directions of Japanese model’s using in Russian management are: creation of the conditions for long-term employment; the introduction of staff turnover; the provision of intertwined interests of the organization and employees.

Keywords: the American model of personnel management, the Japanese model of personnel management, the Russian management.

SPECIAL REGIME INVESTMENT REPUBLIC OF CRIMEA: ANALISYS AND PROBLEMS

Nikitina M. G., Druzin R. V.

The article analyzes the evolution of special investment regimes in the Republic of Crimea as a special economic zone, the problems of functioning of special economic zone in the Republic of Crimea, identify trends and imbalances of investment processes.

Keywords: investment process, a special mode of investment, free economic zone, the Republic of Crimea.

ETHNOMANAGEMENT AS A PART OF ETHNOECONOMIC

Pavlov K. V.

Ethnoeconomic is a new scientific field, in which identifies the general laws of mutual influence of socio-economic and ethnic processes, and identifies the national characteristics of socio-economic behavior (including market adaptation) and the relationship of each ethnic group with the efficiency of social reproduction of the country where the ethnos lives. Considered influence, which have traditions, customs, culture, psychology, ideology, religious beliefs of different ethnic groups on the nature and level of development of productive forces and production relations. We analyzed the main characteristics of the Asian and American management model, necessity of formation of the Russian model of effective management, and relevant to the specific features of the domestic economy.

Keywords: ethnomanagement, ethnoeconomic, institutionalism, productive forces, relations of production, economic psychology, management model.

COMPETITIVE ADVANTAGES OF RUSSIA IN THE INTERNATIONAL MARKET OF SERVICES AMONG BRICS' COUNTRIES

Penkova I. V., Zhidova O. E.

The article highlights the main principles of the competitive advantages. Rising importance of the services' sphere gives the base to investigate the trade of services and to determine the scale of Russian Federation involvement in this process. Existence of the comparative (competitive) advantages in the country of different services indicates that country has the access to the new technology and has a lot of intellectual potential. BRICS countries play a vital role in the world economic development and in the world trade of services. In this association Russia has a lot of comparative advantages. Russia has to develop its technological sphere, diversify export, attract more qualified personnel and etc. to expand its opportunities to achieve the comparative advantages in the world trade of services.

Keywords: competitive advantages, comparative advantages, world trade of services, export, import.

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY OF BUSINESS: EVALUATION CRITERIA AND MEANS OF FORMATION

Poteiv A. T., Mabilia Gilbert

The article deals with the essence, the means of formation and assessment criteria of business social responsibility and other economic system's actors was studied. In the terms of market's super volatility, emergency of external factors and frequently global financial and economic crises involvement, the social responsibility issue, as a special resource of business acquired scientific and practical significance.

Keywords: social responsibility; harmonization and equilibration of economic and social interests; limits of social irresponsibility; mechanisms in the formation of social responsibilities; regularity of interrelation of business efficiency and its social responsibility.

COUNTRY RISK IN RUSSIA AND THE CIS COUNTRIES

Tverdohlebov N. I.

Country risk is an integral indicator for assessing the ability of the country's economic actors, including the Government, to meet its external obligations. The purpose of this paper is the country risk rating of the Russian Federation and four CIS countries comparative analysis.

Country Risk Service – regular study published by Economist Intelligence Unit (EIU, a group of The Economist). The study covers 120 countries, including eight of the CIS countries. The results of evaluation consist of three basic indexes: sovereign risk, currency risk and banking sector risk, as well as two more: political and economic structure risks. The aggregate country risk index is calculated as the arithmetic mean score of three major indexes on a 100-point system and transferred to the letter designations.

In terms of country risk, five countries are clearly divided into two groups: three countries (Azerbaijan, Kazakhstan and Russia) in the quantitative indicators about the same and the two countries (Belarus and Ukraine) with the assessment of the CC and a significant difference in the point estimate. The high degree of country risk indicators of the two countries is due to sovereign risk and banking sector risk.

Sovereign risk index of the five countries, the risk of government default on its external obligations, shows the largest gap to 28 points (48 points in

Kazakhstan and 76 in Ukraine). Sovereign risk of Russia (BB/49) is at the level of the average for the countries of Central and Eastern Europe.

The highest foreign exchange risk is in Ukraine and Belarus due to the sharp depreciation of the national currencies in 2015. A lower currency risk in Azerbaijan, Kazakhstan and Russia is due to significant foreign exchange reserves accumulated during the period of high oil prices. The devaluation of the national currencies of Russia, Azerbaijan and Kazakhstan in 2015 increased the banking sector risk. However, according to Country Risk Service the central banks of these countries have sufficient resources to support and recapitalize systemically important banks. Russia and Kazakhstan have the least political risk. For Ukraine, the political risk is defined as the highest. The risk of economic structures of Russia, Azerbaijan and Kazakhstan determines the high dependence of exports and budget revenues from oil and other commodities and slow diversification of the economy.

Keywords: country risk, rating, CIS.

GLOBAL TRENDS IN VENTURE FUNDING OF HIGH TECHNOLOGIES

Tkachenko J. O.

The article describes the concept and essence of venture capital financing of high technology. Further, the author classifies countries by types of products of technological development. The article analyzes the global venture capital market, presents the results of the analysis of individual indicators in some countries of the world. Author has considered the US market dynamics; the table presents the largest venture capital investment over the period. We conducted a comparative analysis of the venture capital investments of the European Union and Asia. We pointed out the largest transactions in the European Union and Asia. The article analyzes the country with the highest investment activity among European countries. We consider the share of industries in the world of venture capital investment. We analyzed in detail the venture capital market of the Russian Federation: identified the most attractive for venture investors, investment sector. We examined the distribution of venture investments by sectors of the Russian economy. We compared the venture market data of the Russian Federation with the global trends. Based on the analysis we have made conclusions about the trends in the development of venture capital financing in the world

Keywords: high technology, venture capital, competitiveness, innovation, investment, capital.

LABOUR MIGRATION IN THE RUSSIAN FEDERATION: PROBLEMS AND SOLUTIONS

Tutereva A. R., Kuznetsov M. M.

In this article was analyzed the international labor migration in the Russian Federation. The data on the current state of labor migration was provided. The article emphasizes basic factors that characterize the migration situation in Russia. The role of international labor migration in the Russian economy was considered. For today's Russia is very important the impact of migration on development. Russia came to an understanding of the urgent need for reform in migration policy, becoming practically, one of the world leaders in migration rates, and especially illegal immigration.

The complex of different socio-economic, demographic, political and cultural factors contributed to the formation of Russia as one of the largest world centers of the inflow of labour migrants, as well as supplier of labor to the markets of other countries. This generates a number of both positive and negative effects and changes in socio-economic development of Russia.

To solve the problems caused by the international labor migration and to use its positive aspects better we must develop science-based immigration legislation and coordinated migration policies.

Migration regulation should not be based only on a single migration policy. It is necessary to synthesize the mechanisms of migration policy with the socio-economic and demographic program. Regulation of labor migration should consist of the following set of actions: the creation of public awareness and tolerance; identification of the most appropriate scale and trends of immigration; facilitate the process of adaptation of the population; creating attractive working conditions. The implementation of the migration policy of the state should also involve public and private organizations.

It is also important to the international cooperation in this field. The state should form its emigration and immigration policy, based on the socio-economic situation in the country, and abroad, on the structure and the needs of national and international labor market, together with other countries..

Keywords: international labor migration, emigration, immigration.

INFLUENCE OF INVESTMENT POLICY RUSSIA ON THE INFLOW OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN THE COUNTRY

Shintyabina E. V.

The article deals with the dynamics of direct foreign investments into the economy of Russia and is estimated impact of government measures to improve the investment attractiveness of the country by analyzing indicators in international rankings Doing Business and BDO International Business Compass.

Keywords: Foreign direct investment (FDI), government investment policy.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

Бабашина А. С., магистрант кафедры мировой экономики ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Никитина М. Г., д. э. н., д. геогр. н., профессор, зав. кафедрой мировой экономики ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Боровская Л. В., к. э. н., доцент кафедры государственных финансов и банковского дела ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Ветрова Н. М., д. т. н., профессор кафедры экономики предприятия ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Гайсарова А. А., к. э. н., доцент кафедры экономики предприятия ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Горда А. С., к. э. н., доцент кафедры мировой экономики ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Гадирли А. А., магистрант кафедры мировой экономики ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Глушко Ю. В., к. э. н., доцент кафедры государственного и муниципального управления ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Дементьев М. Ю., к. э. н., доцент кафедры экономики предприятия ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Багирян С. Г., магистрант кафедры экономики предприятия ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Илясова Ю. В., к. э. н., доцент кафедры мировой экономики ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Холодов В. Г., магистрант кафедры мировой экономики ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Криворотько И. А., к. э. н., доцент кафедры мировой экономики ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Тулякова Н. А., магистрант кафедры мировой экономики ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Наливайченко Е. В., д. э. н., профессор кафедры экономики предприятия ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Выставкина В. О., магистрант кафедры экономики предприятия, ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Друзин Р. В., к. э. н., доцент кафедры мировой экономики ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Павлов К. В., д. э. н., профессор, зав. кафедрой экономики и управления ЧОУ ВО «Камский институт гуманитарных и инженерных технологий»

Пенькова И. В., д. э. н., профессор кафедры бизнес-информатики и математического моделирования ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Жидова О. Е., магистрант кафедры мировой экономики ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Потеев А. Т., к. э. н., профессор кафедры экономической теории ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Мабиала Жильберт, к. э. н., доцент кафедры экономической теории ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Твердохлебов Н. И., к. и. н., доцент кафедры менеджмента устойчивого развития ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Ткаченко Ю. О., магистрант кафедры мировой экономики ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Тютерева А. Р., магистрант кафедры мировой экономики ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Кузнецов М. М., к. г. н., доцент кафедры мировой экономики ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Шинтябина Е. В., магистрант кафедры мировой экономики ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

СОДЕРЖАНИЕ

Бабашина А. С., Никитина М. Г. ОЧЭС: тенденции, проблемы, перспективы.....	3
Боровская Л. В. Методы управления социально-экономическим развитием региона.....	11
Ветрова Н. М., Гайсарова А. А. О теоретических основах экономической диагностики.....	18
Гадирли А. А., Горда А. С. Внешнеторговое сотрудничество Российской Федерации с КНР: состояние, риски, перспективы.....	24
Глушко Ю. В. Организация управления сбытом в агропромышленном комплексе.....	34
Дементьев М. Ю., Багрян С. Г. Анализ инвестиционной привлекательности сельского туризма	44
Илясова Ю. В., Холодов В. Г. Регулирование влияния транснациональных компаний на конкурентоспособность национальных экономик.....	48
Криворотько И. А., Тулякова Н. А. Корпоративная социальная ответственность: мировой опыт развития...	54
Наливайченко Е. В., Выставкина В. О. Применение зарубежных моделей управления персоналом в российском менеджменте	63
Никитина М. Г., Друзин Р. В. Особый режим инвестирования в Республике Крым: анализ и проблемы.....	68
Павлов К. В. Этноменеджмент как составная часть этноэкономики	73
Пенькова И. В., Жидова О. Е. Конкурентные преимущества России на международном рынке услуг среди стран БРИКС	90

Потеев А. Т., Мабиала Ж. Корпоративная социальная ответственность бизнеса: критерии оценки и пути формирования.....	96
Твердохлебов Н. И.	
Страновые риски России и стран СНГ	108
Ткаченко Ю. О.	
Мировые тенденции венчурного финансирования высоких технологий	114
Тютерева А. Р., Кузнецов М. М.	
Трудовая миграция в Российской Федерации: проблемы и пути решения.....	123
Шинтябина Е. В.	
Оценка влияния инвестиционной политики России на приток прямых иностранных инвестиций в страну.....	136
Summaries.....	141
Сведения об авторах.....	153
Содержание.....	156
Contents.....	158

CONTENTS

<i>Babashina A. S., Nikitina M. G.</i>	
BSEC: trends, challenges and prospects.....	3
<i>Borovskaya L. V.</i>	
Methods of socio-economic development of the region.....	11
<i>Vetrova N. M., Gaysarova A. A.</i>	
About theoretical bases of economic diagnostics.....	18
<i>Gadirly A. A., Gorda A. S.</i>	
The foreign trade cooperation of the Russian Federation with the Peoples Republic of China: the condition, risks, prospects.....	24
<i>Glushko J. V.</i>	
Organization distribution management in the agricultural sector.....	34
<i>Demytyev M. Y., Bagiryayn S. G.</i>	
Investment analysis of rural tourism.....	44
<i>Ilyasova J. V., Holodov V. G.</i>	
The regulation of influence of multinational companies on the competitiveness of national economies.....	48
<i>Krivorotko I. A., Tulyakova N. A.</i>	
Corporate social responsibility: the world of experience.....	54
<i>Nalivaychenko E. V., Vistavkina V. O.</i>	
Application of foreign models of personnel management in the russian management.....	63
<i>Nikitina M. G., Druzin R. V.</i>	
Special regime investment Republic of Crimea: analisys and problems.....	68
<i>Pavlov K. V.</i>	
Ethnomangement as a part of ethnoeconomic	73
<i>Penkova I. V., Zhidova O. E.</i>	
Competitive advantages of Russia in the international market of services among BRICS' countries.....	90
<i>Poteiv A. T., Mabilia Gilbert</i>	
Corporate social responsibility of business: evaluation criteria and means of formation.....	96

<i>Tverdohlebov N. I.</i>	
Country risk in Russia and the CIS countries.....	108
<i>Tkachenko J. O.</i>	
Global trends in venture funding of high technologies	114
<i>Tutereva A. R., Kuznetsov M. M.</i>	
Labour migration in the Russian Federation: problems and solutions.....	123
<i>Shintyabina E. V.</i>	
Influence of investment policy Russia on the inflow of foreign direct investment in the country	136
Summaries.....	141
Authors data.....	153
Contents.....	158