

Журнал основан в 1918 г.

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

Научный журнал

Том 2 (68). № 4

Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского
Симферополь, 2016

ISSN 2413-1644

Свидетельство о регистрации средства
массовой информации – ПИ № ФС 77–61827 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 № 10 от 27 октября 2016 г.**

Подписано в печать 31.10.2016. Формат 70x100 1/16.
11 усл. п. л. 9,5 уч.-изд. л. Тираж 50. Заказ № 88. Бесплатно.
Отпечатано в отделе редакционно-издательской деятельности КФУ,
пр. Академика Вернадского, 4,
г. Симферополь, 295007.

<http://sn-ecomana.cfuv.ru>

© Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского, 2016 г.

УДК 339.9

ПРИМЕНЕНИЕ КЛАСТЕРНОГО АНАЛИЗА ДЛЯ РЕШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗАДАЧ МОНИТОРИНГА И ПЛАНИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Ванюшкин А. С.

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

E-mail: vanyushkin2@yandex.ru

В статье на конкретных примерах раскрыты особенности применения метода кластерного анализа применительно к задачам мониторинга и планирования внешнеэкономической деятельности: структурированию товарных групп и стран – торговых партнеров с разной степенью опасности для торгового баланса; структурированию отраслевых направлений для прямых инвестиций с точки зрения их экономической важности для государства.

Ключевые слова: кластерный анализ, структурирование, товарные группы, страны-партнеры, торговый баланс, прямые инвестиции.

ВВЕДЕНИЕ

В свете усиления процессов глобализации грамотное управление внешнеэкономической деятельностью для любого государства имеет первостепенное значение. В свою очередь, для полноценного управления внешнеэкономической деятельностью со стороны государства требуется наличие формализованных четких процедур контроля и планирования этой деятельности. Сложившаяся на сегодня практика осуществления внешнеэкономической деятельности свидетельствует о достаточно слабом ее контроле и планировании со стороны государства. Это относится как к внешнеторговой деятельности, так и к привлечению иностранных инвестиций.

Согласно нормам ВТО, основным инструментом регулирования внешней торговли являются импортные таможенные тарифы. Решения по размеру таможенных тарифов вырабатываются группами экспертов в составе межправительственных комиссий в процессе заключения двусторонних договоров о преференциальной торговле. После подписания таких договоров в большинстве случаев договоренности о размерах таможенных тарифов не пересматриваются длительное время. Между тем такая практика является негибкой, о чем свидетельствует ухудшение торгового баланса у многих развивающихся стран. Для придания гибкости позиции страны на переговорах с партнерами по размерам таможенных тарифов необходим дифференцированный подход к ним в зависимости от конкурентной ситуации в той или иной отрасли в стране.

Следующий проблемный аспект внешнеторговой деятельности – это управление структурой торговли стран-партнеров для улучшения торгового баланса страны. Для этого необходимо в первую очередь определить четкие экономические критерии структуризации стран – торговых партнеров.

Основной проблемой эффективного привлечения и использования иностранных инвестиций является структуризация их отраслевых направлений таким образом, чтобы соблюсти баланс между экономической выгодой для государства и финансовой эффективностью для потенциального инвестора. Определение четких критериев и отраслевых приоритетов ПИИ на их основе позволит государству реализовывать те инвестиционные проекты и развивать те сферы экономики, которые в перспективе могут принести максимальную отдачу.

С научной точки зрения все три упомянутые вида ключевых решений в сфере внешнеэкономической деятельности сводятся к выделению типов (групп) в уже имеющихся статистических данных. Это, в свою очередь, хорошо стыкуется с сущностью известного метода кластерного анализа (кластеризации). Все вышеизложенное указывает на актуальность выбранной темы исследования.

Теоретические основы внешнеэкономической деятельности на макроуровне исчерпывающе рассмотрены в работах Кругмана П., Обстфельда М., Киреева А., Рут Ф., Филиппенко А. [1–3]. Методология кластерного анализа подробно рассмотрена в работах Дюрана Б., Оделла П., Мхитаряна В. С. [4, 5]. Однако вопросы применения методов кластерного анализа для решения ключевых задач мониторинга и планирования внешнеэкономической деятельности рассмотрены лишь в двух научных статьях и совершенно недостаточно. Так, в статье Сидоровой А. проведен кластерный анализ регионов Украины с точки зрения активности внешнеэкономической деятельности [6]. В статье Полушиной Т. проведена кластеризация стран мира по объему и товарной структуре экспорта [7]. При этом представленные в этих источниках показатели для кластерного анализа не позволяют принять ключевые решения в сфере ВЭД на национальном уровне: ни по размеру таможенных тарифов в разрезе групп товаров, ни по структуре стран-партнеров по ВЭД, ни по национальным приоритетам отраслевых направлений иностранных инвестиций.

Целью данного исследования является выявление особенностей использования метода кластерного анализа для решения ключевых задач мониторинга и планирования внешнеэкономической деятельности.

Данная цель предопределяет такие задачи исследования:

- выявление особенностей использования метода кластерного анализа для структурирования товарных групп по степени опасности для торгового баланса;
- выявление особенностей использования метода кластерного анализа для структурирования партнеров и недопущения отрицательного торгового баланса;
- выявление особенностей использования метода кластерного анализа для структурирования отраслевых направлений для прямых инвестиций.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

Кластерный анализ (англ. cluster analysis) – формирование статистической классификации объектов по характеризующим их признакам, разделение совокупности объектов на однородные группы, близкие по определяющим критериям, выделение объектов определенной группы. Кластер – это группа объектов, выделенная в результате

ПРИМЕНЕНИЕ КЛАСТЕРНОГО АНАЛИЗА ДЛЯ РЕШЕНИЯ...

кластерного анализа на основе заданной меры сходства или различий между объектами. Кластерный анализ решает такие задачи [4]:

- разработка типологии или классификации;
- исследование полезных концептуальных схем группирования объектов;
- представление гипотез на основе исследования данных;
- проверка гипотез или исследований для определения, действительно ли выделенные типы (группы) присутствуют в имеющихся данных.

Независимо от предмета изучения применение кластерного анализа предполагает следующие этапы [4, 5]:

- отбор выборки для кластеризации на основании количественных данных;
- определение переменных, по которым будут оцениваться объекты в выборке;
- вычисление значений меры сходства (или различия) между объектами;
- применение кластерного анализа для создания групп сходных объектов.

Кластерный анализ применяется в различных отраслях науки. В экономической науке кластерный анализ применяют в рамках решения комплексных задач мониторинга и прогнозирования социально-экономической ситуации в стране, а также оптимального планирования и регулирования. К подобному классу можно отнести следующие задачи мониторинга и планирования:

1. Структурирование товарных групп с разной степенью опасности для торгового баланса и готовности идти на уступки на переговорах со странами-партнерами.
2. Структурирование стран – торговых партнеров с целью недопущения отрицательного баланса двусторонних торговых отношений с ними.
3. Структурирование отраслевых направлений для прямых инвестиций (в т. ч. ПИИ) с точки зрения их экономической важности для государства.

Обилие товарной номенклатуры КВЕД и потребность отстаивать интересы государства на переговорах со странами-партнерами обуславливают целесообразность выделения нескольких кластеров товарных групп с разной степенью опасности и готовности идти на уступки. Исходными данными для выделения таких кластеров могут служить коэффициенты при уравнениях временных трендов чистого экспорта в разрезе товарных групп КВЕД. Эти коэффициенты на примере Украины приведены в табл. 1 [8].

Таблица 1.

Коэффициенты уравнений временных трендов чистого экспорта в разрезе КВЕД [8]

<i>Отрасль экономики</i>	<i>Наклон</i>	<i>База</i>	<i>Б/Н</i>	<i>Ситуация</i>
1. Животноводство	-32514	-440158	13,54	Безнадежн.
2. Растениеводство	740191	2175008	2,94	Радужная
3. Производство жиров и масел	444824	1294852	2,91	Радужная
4. Производство готовых пищевых продуктов	108485	-140281	1,29	Радужная
5. Производство минеральных продуктов	-905103	-13169930	14,55	Безнадежн.
6. Химическая промышленность	-195700	-2497847	12,76	Безнадежн.
7. Производство полимеров, пластмасс	-331183	-2129576	6,43	Безнадежн.
8. Производство кожаных изделий	-41376	85848	2,07	Тревога
9. Производство древесины и изделий	77421	352823	4,56	Радужная
10. Целлюлозно-бумажная промышленность	-3385	-649435	191,86	Безнадежн.
11. Выпуск текстильных материалов и изделий	-213246	-629981	2,95	Безнадежн.

Продолжение таблицы 1.

12. Выпуск обуви, головных уборов, зонтиков	-117456	-8854	0,08	Катастрофа
13. Выпуск изделий из камня, гипса, цемента	-34709	-391423	11,28	Безнадежн.
14. Добыча и обработка жемчуга, драг. камней	-98491	-65682	0,67	Катастрофа
15. <i>Металлургия черная и цветная</i>	317313	12028702	37,91	Радужная
16. Пр-во машин, оборудования и механизмов	-1158560	-751360	0,65	Катастрофа
17. Пр-во ядерных реакторов, котлов, турбин	-540165	-864258	1,60	Тревога
18. Производство электрических машин	-618935	112898	0,18	Катастрофа
19. Производство транспортных средств	-528391	229020	0,43	Катастрофа
20. <i>Производство ж/д локомотивов</i>	364075	1156131	3,18	Радужная
21. Производство а/м транспорта	-880311	-1204442	1,37	Тревога
22. Производство морских, речных судов	-92171	221140	2,40	Тревога
23. Приборостроение, фотоаппараты	-84531	-423339	5,01	Безнадежн.
24. Производство разных пром. товаров	-13433	-227391	16,93	Безнадежн.

В табл. 1 термин «наклон» означает коэффициент при независимой переменной, а термин «база» – свободный коэффициент. Далее в табл. 1 рассчитано соотношение Б/Н «базы» к «наклону». Дальнейшая кластеризация (последний столбец «ситуация») проведена на основании значений соотношения Б/Н и знаков как при «базе», так и при «наклоне».

Наши расшифровки сущности и обоснования каждого из четырех типов ситуации по чистому экспорту страны в разрезе КВЕД в табл. 1 приведены ниже:

1. Радужная. Знаки при «базе» и «наклоне» положительные. Чистый экспорт исторически положительный и продолжает расти. Размер соотношения Б/Н здесь не учитывается. Это указывает на достаточную степень конкурентоспособности отрасли и возможность снизить импортные пошлины на соответствующие виды продукции. В табл. 1 названия отраслей, отнесенные нами в этот кластер, выделены курсивом.

2. Безнадежная. Знаки при «базе» и «наклоне» отрицательные. При этом значения соотношения Б/Н больше заранее заданной пороговой величины (например, «2,5»). Такая ситуация означает весьма низкую вероятность того, что какие-либо усилия государства в сфере таможенного регулирования смогут переломить сформировавшуюся устойчиво негативную тенденцию, т. е. отрицательное значение чистого экспорта по отрасли. Это указывает на отсутствие какой-либо конкурентоспособности отрасли и целесообразность держать ее в качестве резерва для «принесения в жертву», т. е. снижения импортных пошлин на эти виды продукции в обмен на удержание позиций страны по другим видам товаров, отнесенным в следующие два кластера.

3. Тревога. Первый признак отнесения к данному кластеру – отрицательное значение «наклона». При этом «база» может иметь любой знак. Кроме того, соотношение Б/Н должно быть в диапазоне от «1» до «2,5». Отнесение отрасли к данному кластеру указывает на то, что в последнее время в ней наблюдаются тревожные изменения, значительно ухудшающие ее конкурентоспособность, что выражается в быстрой потере позиций на рынках. По отраслям, отнесенным в данный кластер, нельзя допускать дальнейшего снижения импортных пошлин, наоборот целесообразно их повысить.

ПРИМЕНЕНИЕ КЛАСТЕРНОГО АНАЛИЗА ДЛЯ РЕШЕНИЯ...

4. Катастрофа. Первый признак отнесения к данному кластеру такой же, как и к предыдущему, т. е. отрицательное значение «наклона». При этом «база» также может иметь любой знак. Отличие заключается в значении соотношения Б/Н, которое должно быть меньше единицы, т. е. абсолютное значение «наклона» превышает абсолютное значение «базы». В этом и заключается катастрофичность данной ситуации. Это подразумевает, что в отрасли происходят катастрофические изменения, она стремительно теряет свою конкурентоспособность и свои позиции на рынках. По отраслям, отнесенным в данный кластер, незамедлительно следует вводить меры протекционистской защиты, тем более что это допускается принципами ВТО, среди которых присутствует принцип «исключительной ситуации», позволяющий стране при ее возникновении нарушать свои обязательства по ВТО.

Теперь перейдем к выявлению путей решения второй задачи экономического развития – структурированию стран-партнеров с целью недопущения дефицита торгового баланса страны. Здесь подразумевается стремление ликвидировать как отрицательное сальдо баланса торговли с отдельной страной-партнером, так и большое падение товарооборота с ней. Исходными данными для решения этой задачи являются объемы товарооборота со странами – торговыми партнерами, его годовой прирост, а также размеры чистого экспорта. Эти данные по России за 2014 г. приведены в табл. 2 [9].

Таблица 2

Товарооборот России с крупнейшими торговыми партнерами за 2014 г. [9]

<i>Страна – торговый партнер России</i>	<i>Товарооборот, млн \$</i>	<i>Чистый экспорт, млн \$</i>	<i>(X-M)/(X+M)</i>	<i>Доля в обороте, %</i>	<i>Прирост оборота, %</i>	<i>Ситуация</i>
1. Китай	88100	-12200	0,13	10,9	-0,8	дефицит + застой
2. Нидерланды	74000	32100	0,43	9,5	-2,7	значительный профицит + спад
3. Германия	70000	6800	0,10	9,0	-6,0	профицит + спад
4. Италия	49200	13100	0,27	6,3	-17,0	значительный профицит + большой спад
5. Беларусь	37600	8800	0,23	4,8	-5,3	значительный профицит + спад
6. Турция	31100	13800	0,44	4,0	-5,0	значительный профицит + спад
7. Япония	31000	4250	0,14	4,0	-6,0	профицит + спад
8. Украина	28200	12300	0,44	3,7	-26,4	значительный профицит + большой спад
9. США	27700	-5200	0,19	3,7	7,0	дефицит + рост
10. Южная Корея	25800	5200	0,20	3,3	9,5	норма
11. Польша	23500	8400	0,36	3,2	-15,8	значительный профицит + большой спад
12. Казахстан	21400	6400	0,30	2,9	-9,2	значительный профицит + спад
13. Великобритания	19500	6900	0,35	2,7	-19,6	значительный профицит + большой спад
14. Франция	18500	-2100	0,11	2,6	-16,7	дефицит + большой спад
15. Финляндия	18400	5100	0,28	2,6	-13,0	значительный профицит + большой спад
16. Латвия	13300	9300	0,70	1,8	18,2	норма

Как видно из табл. 2, товарооборот России с 16 странами составляет 74 %. При этом самые большие доли в нем у «тройки» следующих стран: Китай, Нидерланды, Германия (9–11 %), а самая малая доля у последней в списке табл. 2 страны (Латвия) составляет 1,8 %. Доли других стран в товарообороте в отдельности значительно меньше, поэтому они отсутствуют в списке табл. 2.

В целях проведения кластеризации торговых партнеров России в табл. 2 рассчитано соотношение чистого экспорта к товарообороту. Вторым показателем для распределения стран по кластерам является прирост товарооборота с ними. В последнем столбце табл. 2 приведены ситуации, исходя из значений указанных двух показателей.

Наши расшифровки сущности и обоснование типов ситуации по товарообороту в разрезе стран (см. табл. 2) приведены ниже:

1. Норма. Данная ситуация означает положительное значение чистого экспорта России в конкретную страну наряду с приростом товарооборота с ней. В табл. 2 всего лишь две страны помещены в этот кластер: Южная Корея и Латвия. Очевидно, что в отношении торговли со странами из этого кластера можно обойтись без изменений сложившегося статус-кво.

2. Дефицит + рост (застой). Данная ситуация – прямая противоположность норме. Стремление к ликвидации дефицита торгового баланса входит в противоречие с ростом или сохранением товарооборота при неизменной его структуре. Во многих случаях организовать замещение импорта более реалистично, чем расширение экспорта. А это значит, что товарооборот должен быть снижен. В табл. 2 в данный кластер помещены две страны: Китай и США. Причем наихудшая ситуация именно по США. Следует ограничить импорт из США.

3. Дефицит + (большой) спад. Эта ситуация немного лучше, чем предыдущая, за счет спада товарооборота. Желательно, чтобы такой спад товарооборота происходил в большей мере за счет сокращения импорта, чем падения экспорта. В табл. 2 в этот кластер включена лишь одна страна – Франция.

4. Профицит + спад. Эта ситуация лучше, чем две предыдущие, т. к. вместо дефицита наблюдается профицит товарооборота. Однако здесь есть опасность, что при сохранении тенденции спада профицит может смениться дефицитом. Это может произойти, если импорт из конкретной страны сокращается медленнее, чем экспорт в нее же. В табл. 2 в этот кластер включены две страны: Германия и Япония. Следует ограничить импорт из этих стран.

5. Значительный профицит + большой спад. Эта ситуация почти идентична предыдущей с точки зрения опасности перехода профицита в дефицит. Именно большой спад (в табл. 2 принят более 10 %) и сохранение его темпов могут ликвидировать даже значительный профицит (в табл. 2 принят более 20 %). В табл. 2 в этот кластер включены пять таких стран: Италия, Украина, Польша, Великобритания, Финляндия. Следует ограничить импорт из этих стран.

6. Значительный профицит + спад. Данная ситуация близка к идеальной (норме) за счет существенной устойчивости профицита товарооборота при имеющейся низкой динамике его спада. Однако здесь, в отличие от первой ситуации (нормы), необходимо предпринять хотя бы минимальные

ПРИМЕНЕНИЕ КЛАСТЕРНОГО АНАЛИЗА ДЛЯ РЕШЕНИЯ...

корректирующие воздействия, направленные на восстановление объемов экспорта в страны, включенные в этот кластер. В табл. 2 к ним отнесены четыре страны: Нидерланды, Беларусь, Турция, Казахстан.

Описание ситуаций со второй по пятую следует дополнить тем, что снижение импорта из той или иной страны может быть достигнуто двумя основными путями: замещением импорта национальными товарами и диверсификацией импорта, т. е. увеличением числа стран для импорта товаров. Очевидно, что второй путь проще и быстрее, чем первый, т. к. он не требует инвестиций в производство. При этом в рассматриваемом примере на основе данных табл. 2 в подобную диверсификацию импорта следует включать страны, с которыми товарооборот мал, т. е. которые отсутствуют в табл. 2. При этом замещение импорта национальными товарами также необходимо проводить.

Перейдем к рассмотрению следующей задачи кластеризации – структурированию отраслевых направлений для прямых инвестиций (в т.ч. ПИИ) с точки зрения их экономической важности для государства. В этом контексте важна доля в национальном экспорте или замещении импорта, которую в состоянии обеспечить инвестиционный проект в конкретной отрасли. Возможность привлечения частных инвесторов в инвестиционные проекты напрямую зависит от средней по отрасли рентабельности инвестиций в них. Многие важные для государства отрасли промышленности (машиностроение и др.) имеют достаточно большой уровень инвестиционного барьера вхождения в отрасль по сравнению с другими отраслями. Поэтому при формировании любых программ развития, особенно связанных с привлечением значительных бюджетных средств, необходимо учитывать эту разницу масштабов единичных инвестиций в разных отраслях экономики. Таким образом, при кластеризации здесь необходимо учитывать следующие три показателя:

- доля в национальном экспорте или замещении импорта, которую в состоянии обеспечить инвестиционный проект в конкретной отрасли («Экспорт/замещ-е»);
- средней по отрасли рентабельности инвестиций в проекты («Рентабел. инвест.»);
- уровень инвестиционного барьера вхождения в отрасль, масштаб единичных инвестиций в разрезе отраслей экономики («Масштаб единичный»).

Данные по этим показателям в России приведены в табл. 3 [10–12].

Разберем типы ситуаций, представленных в табл. 3. Сама формулировка ситуации здесь складывается из трех частей, соответствующих трем показателям кластеризации, представленным в табл. 3. По доле в экспорте/замещении импорта весь диапазон значений показателя разбит на три части: от 20 % и выше – «важный», от 10 % до 20 % – «средний», от 1 % до 10 % – «малый», последняя часть в формулировку ситуации в табл. 3 вообще не выводится. По рентабельности инвестиций весь диапазон значений показателя разбит на две части: от 15 % и выше – «рентабельный», менее 15 % – «нерентабельный», последняя часть в формулировку ситуации в табл. 3 вообще не выводится.

По масштабу единичных инвестиций в отрасли весь диапазон значений разбит нами на пять частей: \$1000 млн и выше – «гигант», от \$500 млн до \$900 млн – «масштабный», от \$200 млн до \$500 млн – «дорого», от \$50 млн до \$150 млн – «затратный», \$20 млн и менее – «умеренный». При этом суть показателя масштаба

единичных инвестиций такова, что отбор инвестиционных проектов должен производиться не по всему списку табл. 3, а в рамках каждой из пяти частей, приведенных выше. Такое решение основывается на том, что априори инвестиционный проект стоимостью \$ 1000 млн не может конкурировать с инвестиционным проектом стоимостью, например, \$ 200 млн, т. к. у них разные «весовые категории». При этом значения остальных двух показателей для инвестиционных проектов из разных стоимостных категорий значения не имеют. Таким образом, сравниваются между собой для последующего отбора те инвестиционные проекты, которые имеют одинаковую последнюю часть формулировки ситуации в последнем столбце табл. 3.

Таблица 3

Исходные данные структурирования направлений прямых инвестиций [10–12]

Отрасль	Экспорт/замен-е, %	Рентабел. инвест. %	Масштаб единичный	Ситуация
1. Нефте-, газодобыча	10 %	20 %	\$1000 млн	средн. рент. гигант
2. Авиакосмическая отрасль	40 %	15 %	\$1000 млн	важн. рент. гигант
3. Судостроение	50 %	12 %	\$600 млн	важн. масштабн.
4. Морской порт 1 км линии	10 %	10 %	\$600 млн	средн. масштабн.
5. Электростанция 500 МВт	1 %	18 %	\$500 млн	рент. масштабн.
6. Металлургия, 1 млн т/год	2 %	16 %	\$500 млн	рент. масштабн.
7. Химическая пром-ть	5 %	18 %	\$300 млн	рент. дорого
8. Машиностроение энергетическое (турбины)	30 %	22 %	\$300 млн	важн. рент. дорого
9. Машиностроение транспортное (ж/д локомотивы)	30 %	18 %	\$300 млн	важн. рент. дорого
10. Автомобилестроение	20 %	16 %	\$200 млн	важн. рент. дорого
11. Станкостроение	20 %	10 %	\$200 млн	важн. дорого
12. Приборостроение и радиоэлектроника	20 %	15 %	\$200 млн	важн. рент. дорого
13. Целлюлозно-бумажная пром-ть	15 %	17 %	\$200 млн	средн. рент. дорого
14. Аэропорт, терминалы	10 %	12 %	\$200 млн	средн. дорого
15. Пр-во с.-х. техники, строит. и дорожных машин	30 %	16 %	\$100 млн	важн. рент. затратн.
16. Пр-во бытовой техники	10 %	20 %	\$50 млн	средн. рент. затратн.
17. Очистные сооружения	1 %	10 %	\$50 млн	затратн.
18. Благоустр-во пляжей, 1 км	1 %	10 %	\$50 млн	затратн.
19. Мусороперерабатывающий завод, 1 млн т/год	2 %	15 %	\$50 млн	рент. затратн.
20. Завод литья пластмасс	5 %	20 %	\$20 млн	рент. умерен.
21. Кирпичный завод	5 %	18 %	\$20 млн	рент. умерен.
22. Животноводство, 1 тыс. шт.	1 %	15 %	\$10 млн	рент. умерен.
23. Растениеводство, 1 тыс. га	1 %	20 %	\$10 млн	рент. умерен.
24. Пр-во пищевых продуктов	1 %	25 %	\$10 млн	рент. умерен.
25. Пр-во мебели 1000 м ³ /год	5 %	20 %	\$10 млн	рент. умерен.
26. Выпуск текстильных материалов и изделий	2 %	16 %	\$10 млн	рент. умерен.
27. Жилищное стр-во, 10 эт. дом	1 %	20 %	\$10 млн	рент. умерен.
28. Автодорога, 1 км	1 %	10 %	\$10 млн	умерен.

ПРИМЕНЕНИЕ КЛАСТЕРНОГО АНАЛИЗА ДЛЯ РЕШЕНИЯ...

Рассмотрим порядок сопоставления и отбора инвестиционных проектов на базе данных табл. 3. Начнем с верхнего стоимостного диапазона – \$1000 млн («гигант»). В этом диапазоне представлены проекты трех отраслей: нефте-, газодобычи и авиакосмической. Поскольку по рентабельности инвестиций оба данных проекта лежат в одном и том же диапазоне – от 15 % и выше, то выбор производится на основании показателя доли в экспорте/замещении импорта. Очевидно, что проект авиакосмической отрасли выигрывает, т. к. «40 %» больше «10 %» по проекту нефте-, газодобычи.

В следующем стоимостном диапазоне – от \$500 млн до \$900 млн («масштабный») представлены проекты в четырех отраслях: судостроение, сооружение морского порта и электростанции, металлургия. В этом диапазоне принятие решения по отбору проектов осложняется противоречием между двумя показателями: доли в экспорте/замещении импорта и рентабельности инвестиций. В таком случае целесообразно воспользоваться следствием из принципа оптимальности по Парето, согласно которому выбирается тот проект, который имеет максимальный «отрыв» от других проектов по любому из показателей. Таким образом, нам следует сравнить разброс значений по каждому показателю. Согласно табл. 3, по рентабельности инвестиций разброс не превышает даже двукратного значения (18 % и 10 %). В то же время по доле в экспорте/замещении импорта наблюдается 50-ти кратный разброс (50 % и 1 %). Отсюда следует, что, несмотря на низкую рентабельность инвестиций (12 %), следует выбрать проект в сфере судостроения ввиду его 50 % доли в экспорте/замещении импорта.

Далее следует стоимостной диапазон от \$200 млн до \$500 млн – «дорого». В нем представлены уже восемь проектов. В данном случае достаточно просто выбрать сферы двух наиболее приоритетных проектов: машиностроение энергетическое и транспортное. Действительно, у этих проектов наблюдаются максимальные по стоимостному диапазону значения по обоим показателям одновременно: 30 % доля в экспорте/замещении импорта, а также 22 % и 18 % рентабельность инвестиций. Следующими по приоритету являются проекты в сферах автомобилестроения, приборостроения и радиоэлектроники с 20 % долей в экспорте/замещении импорта и 16 % и 15 % рентабельностью инвестиций. Выбор между проектами станкостроения и целлюлозно-бумажной промышленности осуществляется в пользу последнего, несмотря на большую долю в экспорте/замещении импорта у проекта в сфере станкостроения (20 % против 15 %). Причиной является то, что разница между этими проектами по показателю рентабельности инвестиций (10 % и 17 %) является большей, чем по показателю доли в экспорте/замещении импорта (20 % и 15 %). Поэтому, согласно принципу оптимальности по Парето, выбран проект с большей рентабельностью инвестиций.

ВЫВОДЫ

Проведенное исследование позволило детализировать особенности применения метода кластерного анализа при решении задач на макроуровне в рамках осуществления внешнеэкономической деятельности. Первая из них связана со

структурированием товарных групп КВЕД по степени опасности для торгового баланса и готовности идти на уступки на переговорах со странами-партнерами. Исходными данными для выделения кластеров в рамках решения данной задачи могут служить коэффициенты при уравнениях временных трендов чистого экспорта в разрезе товарных групп КВЕД. Кластеризация товарных групп КВЕД в данном случае осуществляется путем их отнесения к одному из четырех типов ситуаций:

1. Радужная. Чистый экспорт исторически положительный и продолжает расти. Никаких усилий государства и сопротивления здесь не требуется.

2. Безнадёжная. Знаки обоих коэффициентов при уравнениях временных трендов чистого экспорта отрицательные. При этом их соотношение больше заранее заданной пороговой величины («2,5»). Это указывает на целесообразность снижения импортных пошлин на эти виды продукции в обмен на удержание позиций страны по другим видам товаров.

3. Тревога. Первый признак отнесения к данному кластеру – отрицательное значение коэффициента при независимой переменной. Кроме того, соотношение коэффициентов должно быть в диапазоне от «1» до «2,5». По отраслям, отнесенным в данный кластер, нельзя допускать дальнейшего снижения импортных пошлин, наоборот целесообразно их повысить.

4. Катастрофа. Первый признак отнесения к данному кластеру – также отрицательное значение коэффициента при независимой переменной. Соотношение коэффициентов должно быть меньше единицы, коэффициент при независимой переменной должен быть больше свободного коэффициента. По отраслям, отнесенным в данный кластер, незамедлительно следует вводить меры протекционистской защиты, что не противоречит принципам ВТО.

Для структурирования стран – торговых партнеров с целью недопущения дефицита торгового баланса страны используется статистика по объемам товарооборота в разрезе стран-партнеров, его годовой прирост, а также размеры чистого экспорта. Распределение стран по кластерам осуществляется на основании двух показателей: соотношения чистого экспорта к товарообороту и прироста товарооборота в разрезе стран – торговых партнеров. В данном случае кластеризация стран-партнеров осуществляется путем их отнесения к одному из шести типов ситуаций:

1. Норма. Данная ситуация означает положительное значение чистого экспорта в конкретную страну наряду с приростом товарооборота с ней. Очевидно, что в рамках этого кластера можно обойтись без изменений статус-кво.

2. Дефицит + рост (застой). Снижение дефицита торгового баланса требует сокращения товарооборота в данном кластере ввиду того, что организовать замещение импорта более реалистично, чем расширение экспорта.

3. Дефицит + (большой) спад. Эта ситуация немного лучше, чем предыдущая, за счет спада товарооборота. Такой спад товарооборота должен происходить в большей мере за счет сокращения импорта, чем падения экспорта.

4. Профицит + спад. Эта ситуация лучше, чем две предыдущие, ввиду профицита товарооборота. Однако здесь есть опасность, что при сохранении тенденции спада

ПРИМЕНЕНИЕ КЛАСТЕРНОГО АНАЛИЗА ДЛЯ РЕШЕНИЯ...

профицит может смениться дефицитом. Это может произойти, если импорт из конкретной страны сокращается медленнее, чем экспорт в нее же.

5. Значительный профицит + большой спад. Здесь также существует опасность перехода профицита в дефицит. Именно большой спад (более 10 %) и сохранение его темпов могут ликвидировать даже значительный профицит (более 20 %). Следует ограничить импорт из стран этого кластера.

6. Значительный профицит + спад. Данная ситуация характеризуется существенной устойчивостью профицита товарооборота при низкой динамике его спада. В данном случае необходимо восстановление объемов экспорта в страны, включенные в этот кластер.

Для структурирования отраслевых направлений для прямых инвестиций с точки зрения их экономической важности для государства необходимо учитывать следующие три показателя:

- доля в национальном экспорте или замещении импорта, обеспечиваемая инвестиционным проектом в конкретной отрасли;
- средняя по отрасли рентабельность инвестиций в проекты;
- уровень инвестиционного барьера вхождения в отрасль или масштаб единичных инвестиций в разрезе отраслей экономики.

Кластеризация отраслей инвестиций осуществляется на основании их отнесения к одному из типов ситуаций, сформированных из трех приведенных выше показателей. Диапазон значений первого показателя разбит на три части: от 20 % и выше – «важный», от 10 % до 20 % – «средний», от 1 % до 10 % – «малый». Диапазон значений второго показателя разбит на две части: от 15 % и выше – «рентабельный», менее 15 % – «нерентабельный». Диапазон значений третьего показателя разбит на пять частей. При этом отбор инвестиционных проектов должен производиться не по всему списку, а в рамках каждой из этих пяти частей.

Список литературы

1. Кругман П., Обстфельд М. Международная экономика. Теория и политика: пер. с англ. М., 1997. 663 с.
2. Киреев А. Международная экономика: в 2 ч. М., 1997. 872 с.
3. Рут Ф., Филиппенко А. Международная торговля и инвестиции: пер. с англ. К., 1998. 488 с.
4. Дюран Б., Оделл П. Кластерный анализ: пер. с англ. М.: Финансы и статистика, 1997. 130 с.
5. Мхитарян В. С., Дубров А. М., Трошин Л. И. Многомерный статистический анализ в экономике. М.: МЭСИ, 1995. 149 с.
6. Сидорова А. Внешнеэкономическая деятельность как фактор социально-экономического развития // Вестник КНУ им. Т. Шевченко. Серия: Экономика. 2011. Вып. 129. С. 14–17.
7. Полушина Т. Внешняя торговля стран мира: кластерный анализ по структуре экспорта стран мира // Современные научные исследования и инновации [Электронный ресурс]. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2013/12/30456> (дата обращения: 05.03.2017).
8. Ванюшкин А. С. Перспективы сотрудничества Украины и ЕС с позиций теории гибкой интеграции // Восточное партнерство: геоэкономическая стратегия Украины: монография. Симферополь. 2014. С. 316–366.
9. Федеральная служба статистики РФ. Внешняя торговля Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/fttrade/#.
10. Крупнейшие инвестиционные проекты на период до 2020 года, включенные в государственные отраслевые стратегии и федеральные целевые программы [Электронный ресурс]. URL: <http://raexpert.ru/ratings/expert400/2010/trends/map>.

11. Крупнейшие инвестиционные проекты Урала и Западной Сибири по итогам мониторинга 2013 года [Электронный ресурс]. URL: <http://www.expert-ural.com/analytics/ratings/krupneyshie-investicionnie-proekti-urala-i-zapadno.html>.
12. 50 крупнейших реальных инвестиционных проектов СКФО [Электронный ресурс]. URL: <http://expertsouth.ru/ratings/50-krupneishih-realnyh-investproektov-sk.html>.

Статья поступила в редакцию 10.10.2016

УДК 332.1

ЖИЛИЩНАЯ ПОЛИТИКА РОССИИ: ТЕНДЕНЦИИ, ПРОБЛЕМЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ

Гаттунен Н. А.

*СПб ГКУ «НИИЦ Генплана Санкт-Петербурга», Санкт-Петербург, Российская Федерация
E-mail: gattunen@mail.ru*

В статье рассмотрены основные положения государственной жилищной политики в России, выделены основные тенденции развития жилищной сферы, проблемы и перспективы решения основных задач государственной жилищной политики.

Ключевые слова: жилищная политика, жилищная обеспеченность, жилищное строительство.

ВВЕДЕНИЕ

Жилищная обеспеченность является основным критерием качества жизни и благосостояния населения в стране. Проблема обеспечения населения качественным и доступным жильем решается в России на протяжении длительного времени. Правительством Российской Федерации разработан комплекс мероприятий, направленных на стимулирование жилищного строительства во всех субъектах страны, развитие современной социальной, транспортной и инженерной инфраструктур, сопутствующих жилищному строительству, формирование доступной стоимости жилья для населения, предоставление государственных субсидий на покупку жилья.

Научно-теоретические и практические вопросы экономики жилищного строительства в России исследовались в трудах отечественных ученых: Л. М. Каплана, А. Н. Асаула, Н. И. Барановской, С. А. Ершовой, Ю. П. Панибратова, В. С. Чекалина, А. Н. Ларионова, С. Н. Максимова, Е. Б. Смирнова, В. В. Бузырева и др.

В данной статье рассматривается общая ситуация, характеризующая развитие жилищной сферы в России с целью определения основного вектора развития, в соответствии с которым осуществляется жилищная политика в стране; анализ эффективности принимаемых и выполняемых в стране мероприятий по улучшению жилищных условий населения на основе статистических данных о развитии жилищной сферы в РФ; разработка рекомендаций, направленных на повышение эффективности реализуемой в стране государственной жилищной политики.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

Основные положения государственной жилищной политики сформулированы в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года [1] и Федеральной целевой программе «Жилище» на 2015–2020 годы [2].

В соответствии с Концепцией долгосрочного социально-экономического развития РФ предусмотрен инновационный социально ориентированный тип

экономического развития страны. Одним из ключевых результатов данного подхода должно стать «обеспечение населения доступным и качественным жильем, создание комфортной городской среды для человека и эффективного жилищно-коммунального хозяйства, формирование гибкой системы расселения населения, учитывающей многообразие региональных и национальных укладов жизни» [1].

Правовые и организационные основы государственной жилищной политики были сформулированы в 2011–2014 годах в ходе реализации федеральной целевой программы «Жилище» на 2015–2020 годы [2]. Основными направлениями государственной жилищной политики в России являются:

1) оказание государственной поддержки гражданам, нуждающимся в улучшении жилищных условий;

2) создание условий для развития рынка доступного и комфортного жилья, регулирование цен на жилье, стимулирование развития строительной отрасли в субъектах Российской Федерации, увеличение объемов жилищного строительства;

3) формирование современного инженерно-коммунального комплекса.

Федеральная целевая программа «Жилище», содержащая основные положения государственной жилищной политики, реализуется с учетом пяти подпрограмм, направленных на обеспечение жильем молодых семей, выполнение государственных обязательств по обеспечению жильем определенных категорий граждан, стимулирование развития жилищного строительства в субъектах Российской Федерации, модернизацию объектов коммунальной инфраструктуры.

Следует отметить, что регионы страны заинтересованы в реализации подпрограммы «Стимулирование программ развития жилищного строительства в субъектах Российской Федерации». Положительным результатом данной подпрограммы стало увеличение объемов ввода в эксплуатацию жилья в 2014 году более чем на 20 % по сравнению с 2011 годом (в 2014 году введено 76 млн кв. м жилья, в 2011 году – 62 млн кв. м жилья) [2].

Среди граждан страны большой популярностью пользуется подпрограмма «Обеспечение жильем молодых семей». С 2011 по 2014 год жилищные условия смогли улучшить 108,5 тыс. молодых семей [2].

Государственной жилищной политикой в России предусмотрено формирование эффективных механизмов регулирования градостроительной деятельности, создание инженерных, социальных и транспортных объектов, в том числе с помощью привлечения частных инвестиций в жилищное строительство.

По состоянию на 2015 год в России 41 % общей площади жилых помещений относится к 1971–1995 годам постройки, только 26 % жилья можно отнести к «современному» жилищному фонду, построенному после 1995 года (рис. 1) [3, с. 15].

ЖИЛИЩНАЯ ПОЛИТИКА РОССИИ: ТЕНДЕНЦИИ, ПРОБЛЕМЫ...

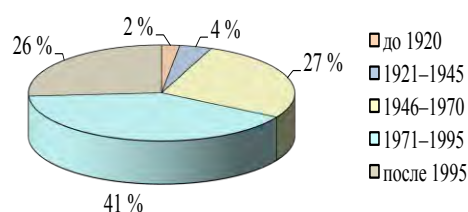


Рис. 1. Структура общей площади жилых помещений в РФ по годам постройки в 2015 году.

Как показывают данные, приведенные на рис. 2, 60 % жилищного фонда РФ имеет процент износа 0–30 %, у 35 % жилищного фонда износ составляет 31–65 % [3, с. 15].

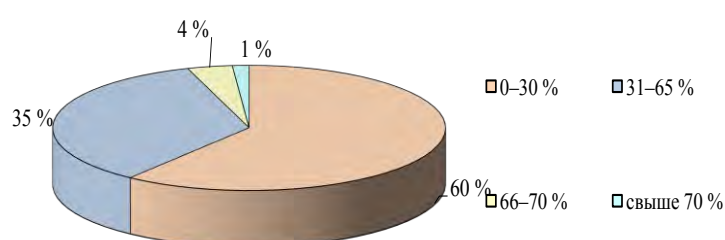


Рис. 2. Распределение общей площади жилых помещений по проценту износа в 2015 году.

С 2000 по 2010 год наблюдалась тенденция увеличения ветхого и аварийного жилищного фонда. За указанный период ветхий и аварийный жилищный фонд в стране увеличился на 34 % [3, с. 15]. В 2010 году удельный вес ветхого и аварийного жилищного фонда в общей площади всего жилищного фонда составил 3,1 %. Начиная с 2011 года, объемы аварийного жилья постепенно снижаются (рис. 3).

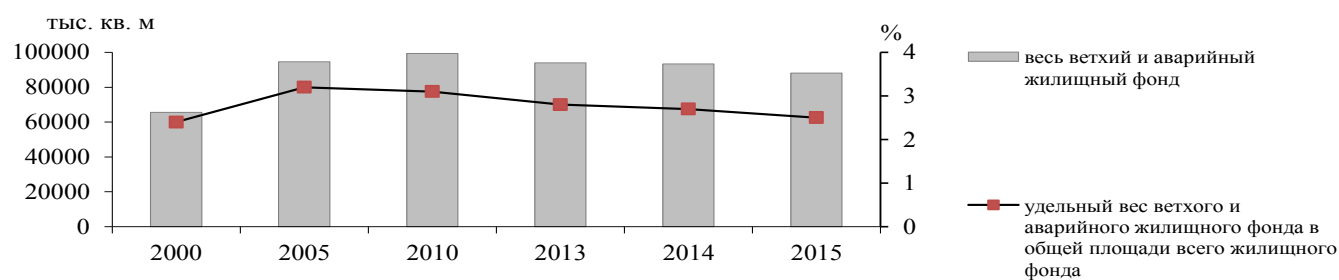


Рис. 3. Динамика общей площади ветхого и аварийного жилищного фонда в России.

Положительной тенденцией социально-экономического развития страны является увеличение общей площади жилых помещений, приходящихся в среднем на одного жителя. Так, с 2000 по 2015 годы жилищная обеспеченность выросла в целом по стране на 27 %: в 2000 году данный показатель составлял 19,2 кв. м на человека, в 2015 году – 24,4 кв. м на человека (рис. 4) [3, с. 16].

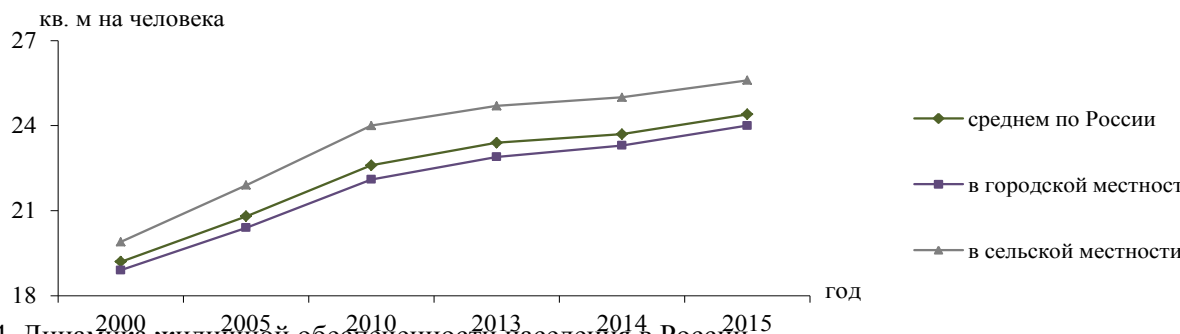


Рис. 4. Динамика жилищной обеспеченности населения в России.

По данным Росстата, в течение 2000–2015 годов число семей, получивших жилые помещения и улучшивших жилищные условия, составляет от 4 до 9 % в год от числа семей, состоявших на учете в качестве нуждающихся в жилых помещениях.

Приведенные статистические данные (рис. 5) [3, с. 16] свидетельствуют о наличии в России достаточно большого разрыва между потребностью в жилых помещениях и темпами удовлетворения данной потребности, а также необходимости принятия дополнительных мер, направленных на улучшение жилищных условий российских граждан и сокращение числа семей, нуждающихся в жилых помещениях.

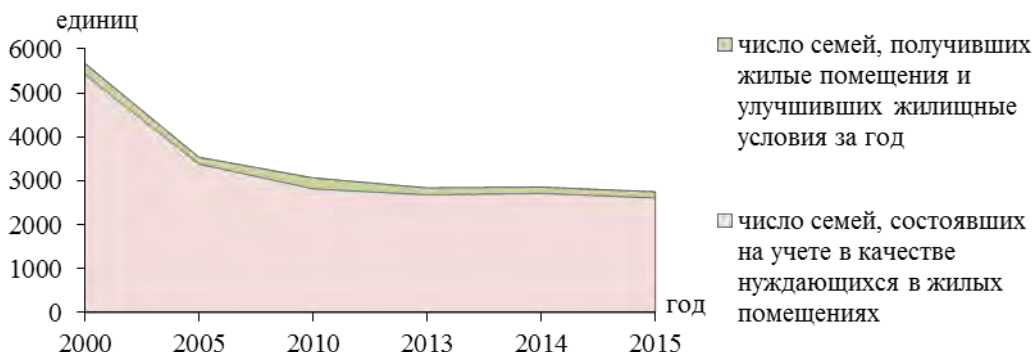


Рис. 5. Предоставление гражданам жилых помещений.

Следует отметить, что доля населения, планирующего улучшить свои жилищные условия, с 2005 года значительно выросла (рис. 6). В 2005 году только 3,4 % домохозяйств в России планировало улучшить жилищные условия, в 2014 года этот показатель увеличился до 10,4 %. Положительной тенденцией является

ЖИЛИЩНАЯ ПОЛИТИКА РОССИИ: ТЕНДЕНЦИИ, ПРОБЛЕМЫ...

также то, что сокращается количество населения, которое имеет плохое жилье и не планирует улучшать свои жилищные условия. В 2005 году в таком положении находилось 11,9 % домохозяйств, в 2014 году – 4,3 % [3, с. 32]. Приведенные данные свидетельствуют об актуальности государственных программ по содействию в улучшении жилищных условий граждан, их востребованности населением.

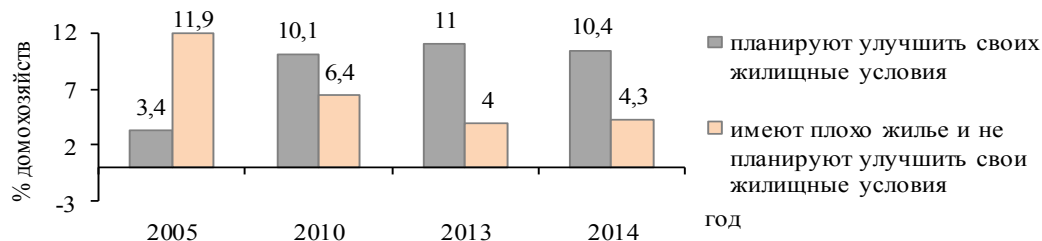


Рис. 6. Распределение домашних хозяйств по их намерениям улучшить жилищные условия, % от всех домохозяйств.

Основными источниками денежных средств для приобретения (строительства) жилья населением страны являются ипотечный кредит и продажа имеющегося жилья для покупки другого (рис. 7) [3, с. 34].

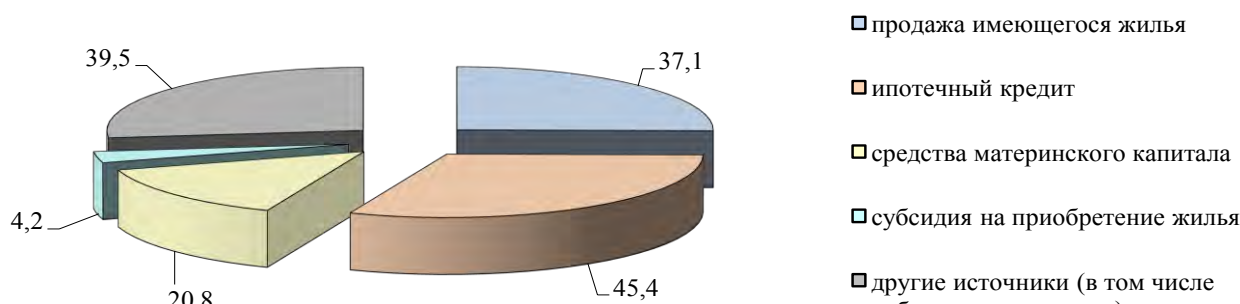


Рис. 7. Структура источников денежных средств для приобретения (строительства) жилья.

Статистические данные за период 2000–2015 гг. (рис. 8) указывают на то, что за данный период в целом по стране произошло значительное увеличение объемов жилищного строительства. Ввод в действие жилых домов в 2015 году практически в три раза превышает показатель 2000 года (в 2015 году введено в действие 85,3 млн кв. м жилья, в 2000 году – 30,3 млн кв. м) [3, с. 29].

МЛН. КВ. М

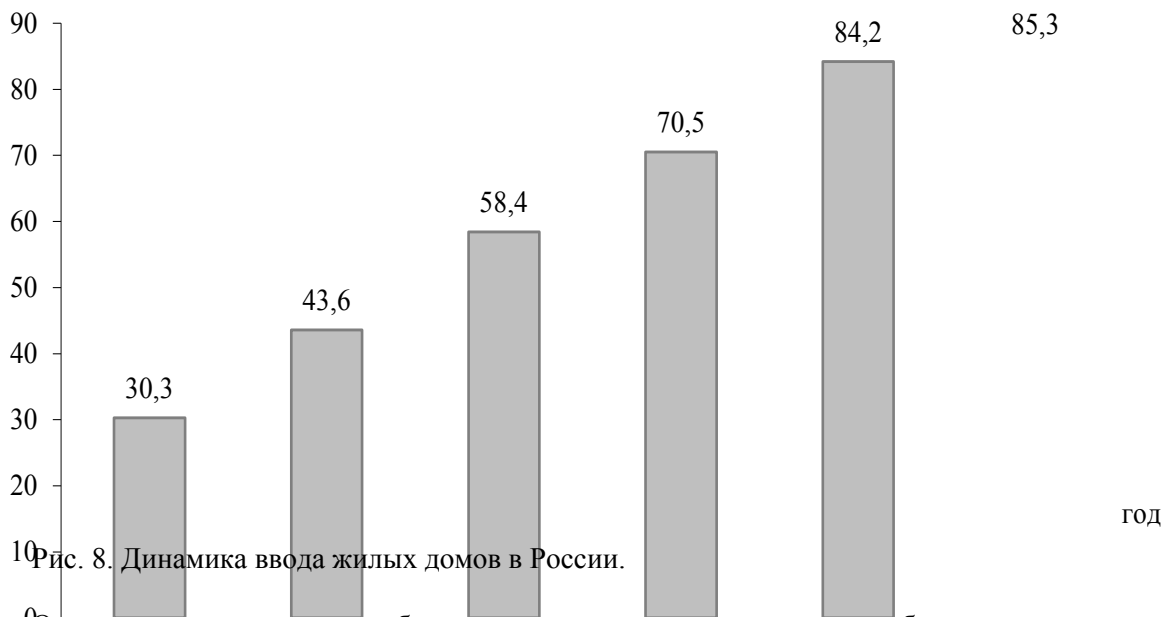


Рис. 8. Динамика ввода жилых домов в России.

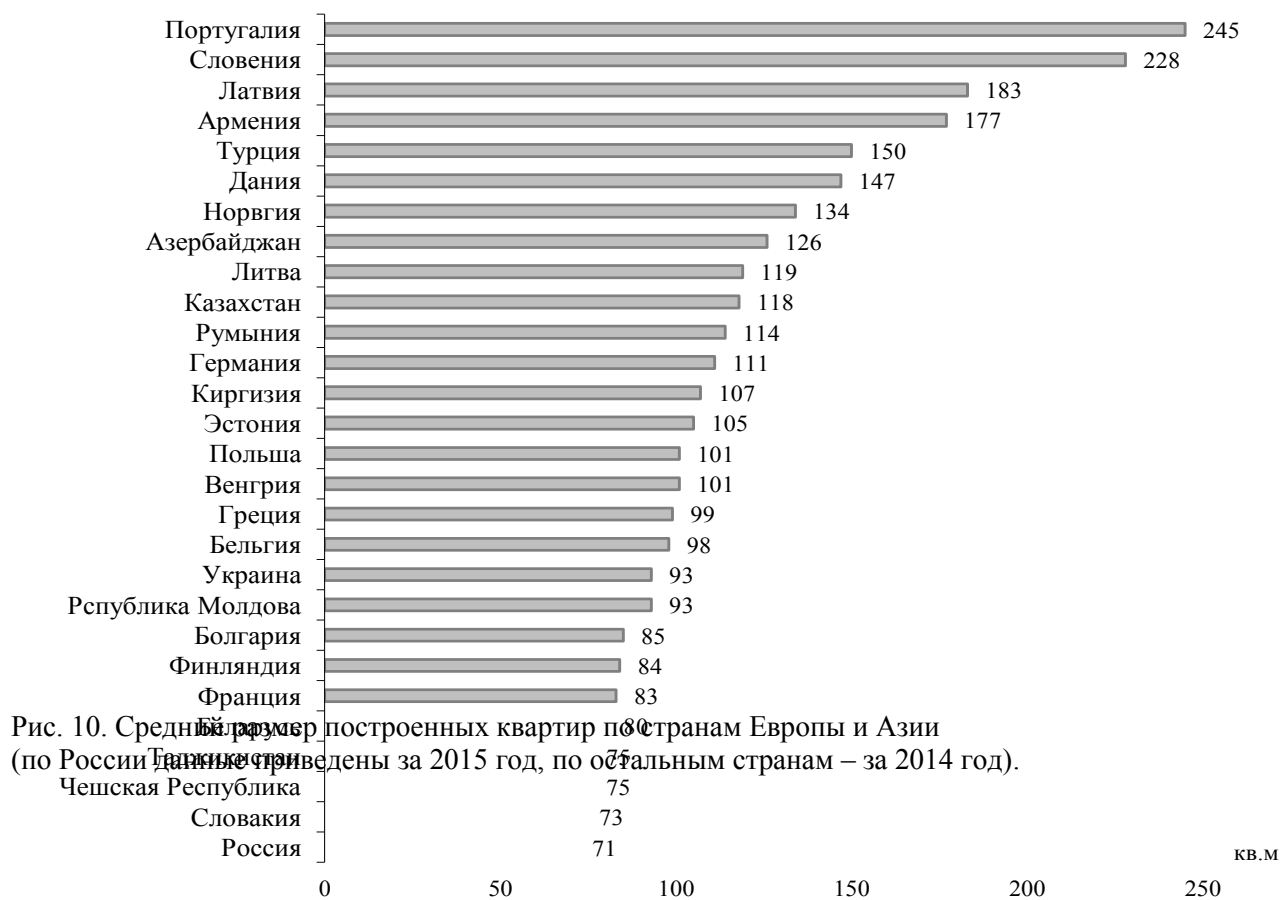
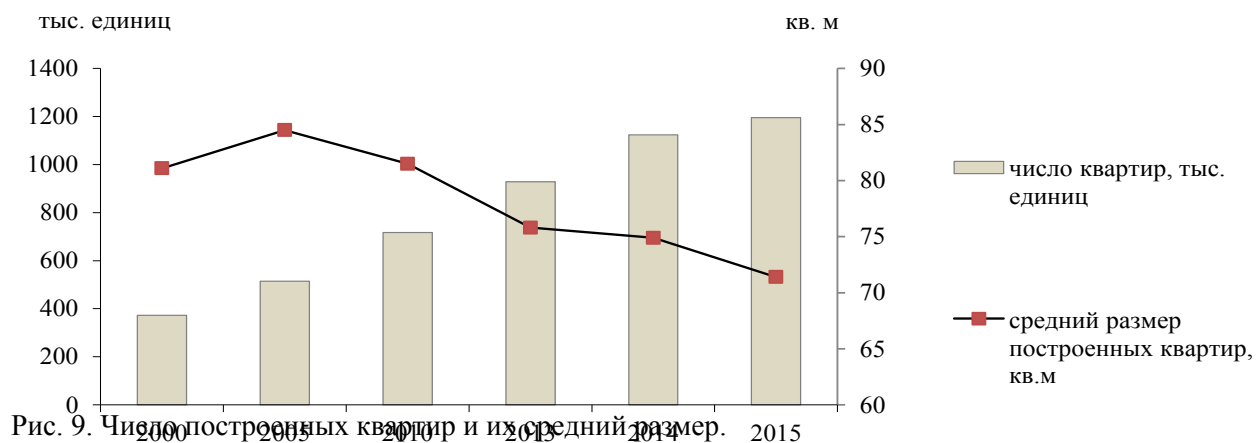
Однако при увеличении объемов жилищного строительства наблюдаются следующие отрицательные тенденции снижения уровня комфортности жилья:

1. Сокращается средний размер построенных квартир: в 2015 году средний размер построенных квартир составил 71,4 кв. м, в 2000 году – 81,1 кв. м (рис. 9) [3, с. 30]. Это самый низкий показатель среднего размера построенных квартир как в Европе, так и в Азии (рис. 10) [3, с. 55].

2. Увеличивается доля построенных однокомнатных квартир при значительном снижении доли трехкомнатных (и более) квартир (рис. 11): с 2000 по 2015 год доля однокомнатных квартир в общей структуре построенных квартир увеличилась в два раза (в 2015 году – 43 %, в 2000 году – 20 %), а доля трехкомнатных (и более) квартир практически в таком же объеме сократилась (в 2015 году – 27 %, в 2000 году – 51 %) [3, с. 30].

Наличие отмеченных тенденций, возможно, также связано с социально-демографическими процессами, протекающими в стране (изменение среднего размера семьи, сокращение количества браков и т. п.).

ЖИЛИЩНАЯ ПОЛИТИКА РОССИИ: ТЕНДЕНЦИИ, ПРОБЛЕМЫ...



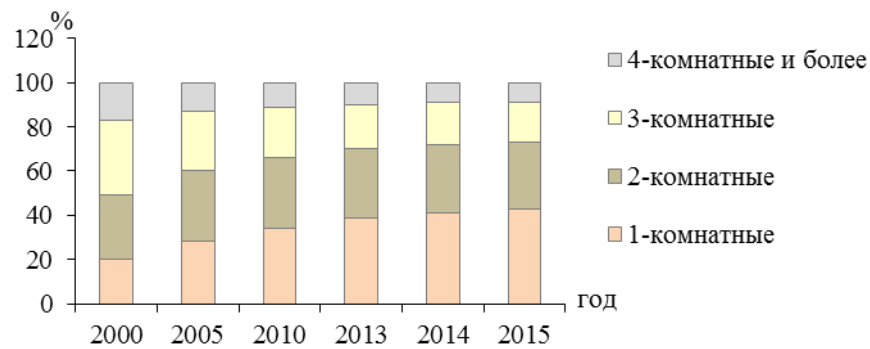


Рис. 11. Структура построенных квартир по видам, % от общего ввода.

Таким образом, приведенные выше статистические данные позволяют обозначить следующие тенденции развития жилищной сферы в целом по России:

- увеличиваются объемы жилищного строительства, при этом отмечаются тенденции снижения комфортности построенного жилья (снижение средней площади построенных квартир, увеличение доли однокомнатных квартир);
- основным источником приобретения нового жилья являются ипотечные кредиты или продажа имеющегося жилья;
- увеличивается число граждан, планирующих улучшить свои жилищные условия;
- постепенно сокращается объем аварийного жилищного фонда в целом по стране;
- увеличивается общая площадь жилых помещений, приходящихся в среднем на одного жителя;
- сохраняется достаточно большой разрыв между потребностью в жилых помещениях и темпами удовлетворения данной потребности.

В настоящее время устойчивое функционирование механизмов жилищной политики в России, направленных на улучшение жилищных условий граждан, содействие стимулированию жилищного строительства, а также формирование качественного жилищного фонда, затруднено в связи с различными макро- и микроэкономическими проблемами, существующими в стране. В данной статье приведены наиболее, по мнению автора, значимые и актуальные проблемы реализации задач государственной жилищной политики:

1. Масштабность решаемой проблемы, поставленных целей и задач, которые не могут быть решены за короткое время, требуют значительных бюджетных расходов всех уровней.

2. Проблема низкой доступности жилья и низкого уровня жилищной обеспеченности носит комплексный характер, влияет на социальное благополучие всего общества, общее социально-экономическое развитие страны.

3. Рост себестоимости строительства в результате негативных финансово-экономических изменений в строительном комплексе, в том числе под воздействием неблагоприятной ситуации в экономике РФ и сложных международных политических отношений.

ЖИЛИЩНАЯ ПОЛИТИКА РОССИИ: ТЕНДЕНЦИИ, ПРОБЛЕМЫ...

4. Большое количество высокодотационных субъектов РФ, не способных на достаточном уровне софинансировать мероприятия по жилищному строительству и выполнению государственных обязательств по обеспечению населения жильем (для 43 субъектов РФ в рамках ФЦП «Жилище» установлен предельный уровень софинансирования расходных обязательств на 2017 год – более 80 %).

5. Недоступность для большинства граждан РФ ипотечного жилищного кредитования в связи с необходимостью вложения значительной суммы собственных средств по отношению к среднему уровню доходов, а также высокими процентными ставками по ипотечным кредитам (например, в ПАО «Сбербанк» летом 2016 года процентная ставка по ипотечным рублевым кредитам составляла 12 %).

6. Превышение темпа роста цен на жилье над темпами роста реальных располагаемых доходов населения; значительное превышение стоимости продажи жилья над себестоимостью его строительства (например, на 1 января 2016 года средний показатель стоимости строительства жилых домов составлял 61437 руб./кв. м общей площади квартир жилых зданий, средний рыночный показатель предложений застройщиков на первичном рынке жилья – 103760 руб. за 1 кв. м общей площади квартир жилых зданий экономкласса [4]).

7) Проблемы с инженерной подготовкой земельных участков, предназначенных для жилищного строительства, – большинство территорий комплексного освоения не обеспечено необходимой инженерной инфраструктурой, отсутствуют отрегулированные механизмы негосударственного финансирования строительства и реконструкции инженерной инфраструктуры. Сложившаяся практика обеспечения инженерной инфраструктурой территории в целях жилищного строительства, основанная на взимании платы за подключение к инженерным сетям и выполнении застройщиками технологических условий для присоединения к ним, приводит к увеличению стоимости продажи 1 кв. метра жилья.

На основании анализа состояния жилищной сферы, а также с учетом положения федеральной целевой программы «Жилище» автором выделены следующие перспективы развития жилищной сферы в России до 2020 года:

- 1) расширение сегмента жилья экономкласса;
- 2) выполнение государственных обязательств по обеспечению жильем граждан (планируемое количество граждан, относящихся к категориям, установленным федеральным законодательством, и улучшивших жилищные условия в 2015–2020 годах, – 53,93 тыс. семей);
- 3) поддержание платежеспособного спроса на жилье;
- 4) увеличение объемов жилищного строительства (за период 2015–2020 годы планируется ввод в эксплуатацию 6,42 млн кв. м жилья в рамках мероприятий по стимулированию жилищного строительства субъектов Российской Федерации).

ВЫВОДЫ

В настоящее время в Российской Федерации определены приоритетные направления и выработаны различные механизмы реализации государственной жилищной политики, сформирована нормативная правовая база, регулирующая жилищное строительство и

функционирование жилищно-коммунального комплекса. Однако, несмотря на достигнутые результаты реализации Федеральной целевой программы «Жилище», в соответствии с которой осуществляется государственная жилищная политика России, недостаточный уровень жилищной обеспеченности населения и ограниченный платежеспособный спрос на жилье по-прежнему являются одной из основных проблем социально-экономического развития страны.

На основании проведенного исследования автором сформулирован ряд рекомендаций, направленных на развитие основных положений жилищной политики в России:

- обеспечение комплексного и устойчивого развития жилых территорий на основе поддержания баланса между объемами введенного в эксплуатацию жилья, мощностью социальной, транспортной, инженерной инфраструктур и количеством рабочих мест;
- создание условий для повышения доступности жилья для всех категорий граждан независимо от их благосостояния посредством использования различных социально-экономических механизмов;
- использование в практике социально-экономического планирования показателя срока накопления финансовых ресурсов населением в целях приобретения жилья как индикатора, характеризующего соотношение уровня личного благосостояния населения страны, темпов ростов экономики и темпов роста цен на жилье;
- стимулирование малоэтажного и среднеэтажного жилищного строительства; регулирование массового строительства многоэтажных многоквартирных домов в мегаполисах и крупных городах страны;
- развитие государственно-частного партнерства в области создания объектов социальной, инженерной и транспортной инфраструктур;
- разработка новых эффективных подходов к развитию застроенных территорий, в том числе решение проблем расселения территорий реновации;
- повышение качества жилищного строительства;
- формулирование более четких параметров доступности жилья для различных категорий граждан;
- совершенствование правового механизма капитального ремонта многоквартирных жилых домов;
- развитие практики коммерческого найма жилья; разработка механизмов привлечения частных инвестиций в строительство домов социального найма.

Список литературы

1. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 17.11.2008 № 1662-р «Об утверждении Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года».
2. Постановление Правительства Российской Федерации от 17.12.2010 № 1050 «О федеральной целевой программе “Жилище” на 2015–2020 годы».
3. Жилищное хозяйство в России. 2016: стат. сб. / Росстат. М., 2016. 63 с.
4. Письмо Санкт-Петербургского регионального центра по ценообразованию в строительстве от 12.01.2017 № 2017-01и «О введении региональных индексов пересчета сметной стоимости строительства для применения с 1 января 2017 года».

Статья поступила в редакцию 10.10.2016

УДК 338.48 (470)

ФОРМИРОВАНИЕ ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННЫХ КЛАСТЕРОВ НА ТЕРРИТОРИИ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ

Глушко Ю. В., Ворошилов А. С.

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

E-mail: glushkoyulia@mail.ru

Статья посвящена исследованию предпосылок и современного состояния процесса формирования кластеров туристско-рекреационной направленности на территории Республики Крым. В работе проводится анализ кластерной политики как государства в целом, так и на территории Крыма по созданию этнопоселений как особого вида кластера туристской специализации.

Ключевые слова: кластер, кластерная политика, кластерная инициатива, инвестиции, туризм.

ВВЕДЕНИЕ

С развитием рыночной экономики в Российской Федерации происходит процесс совершенствования различных механизмов взаимодействия субъектов экономической деятельности. Для достижения взаимовыгодных целей реализуются многочисленные проекты по сотрудничеству и партнёрству в производственной, организационной, сбытовой и других направлениях деятельности хозяйствующих субъектов. Важнейшей стороной во взаимодействии производителей товаров и услуг является государство в лице уполномоченных органов власти, проводящих соответствующую политику в данном направлении.

Как правило, под кластерной политикой понимается осуществление целенаправленных мероприятий органами государственной власти по содействию взаимовыгодному сотрудничеству ряда организаций. Кластерная политика осуществляется в целях обеспечения связей и взаимодействия между предприятиями для достижения эффекта эмерджентности, т. е. появления новых конкурентных преимуществ в результате взаимодействия. Одним из главных преимуществ кластеров по сравнению с другими формами интеграции можно считать эффективное объединение в границах кластера, что дает возможность выводить всех участников такого рода объединения на качественно новый уровень развития [1].

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

Кластерная политика является одним из важнейших и действенных инструментов в системе государственной экономической политики по обеспечению устойчивого экономического роста территорий, регионов и Российской Федерации в целом. Принимая во внимание достаточно нестабильное экономическое положение в Российской Федерации, обеспечение выхода из кризисной ситуации посредством реализации эффективной кластерной политики является актуальной темой для исследования. В данном аспекте Республика Крым является

ФОРМИРОВАНИЕ ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННЫХ КЛАСТЕРОВ...

перспективной зоной для формирования и функционирования кластеров ввиду выгодного географического положения, природно-ресурсного потенциала, низкой конкуренцией во многих отраслях экономики.

Исследования в направлении организации кластерной политики проводились многими зарубежными и отечественными учеными, среди которых: М. Портер, являющийся основоположником данной отрасли знаний, М. Энрайт, Н. А. Пелевин. Можно также выделить исследователей смежных тематик: О. Б. Ярош, С. Ю. Дейко, Д. В. Смирнов.

Наибольшую популярность процесс объединения в кластерные группы получил в 1960–1970 гг. как в традиционных отраслях промышленности, так и в высокотехнологичных отраслях (например, Силиконовая долина). К концу 90-х гг. XX столетия кластеры были уже широко распространены как элемент стимулирования производительности труда и экономической активности, развития реализации инновационного потенциала предприятий, а также формирования новых видов коммерческой деятельности [2].

По своей природе кластер близок к понятию «территориально-производственный комплекс», который предложил экономист-географ Н. Н. Колосовский еще в условиях плановой экономики СССР [1]. Под кластером понимается «группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определенной сфере и характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга. Географические масштабы кластера могут варьироваться от одного города или штата до страны или даже ряда соседствующих стран» [3].

Как правило, данные кластерные группы могут образовываться как самостоятельно в процессе их исторического поступательного развития и возникновения соответствующих связей, так и в результате проводимой политики, прежде всего, со стороны государства. В данном отношении кластерная политика является важнейшим направлением региональной политики, которая реализуется в целях повышения конкурентоспособности отраслей экономики и развития инновационного и технологического потенциала [4].

Одним из основополагающих документов, отражающих рамки проведения кластерной политики в Российской Федерации, является «Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года», содержание которой предполагает создание сети территориально-производственных кластеров для реализации конкурентного потенциала территорий. В то же время необходимость создания кластеров туристско-рекреационной направленности закреплено в ФЦП «Социально-экономическое развитие Республики Крым и г. Севастополя до 2020 года». Также в целях поддержки хозяйствующих субъектов, входящих в кластер, уполномоченные органы власти издают нормативные документы, регламентирующие оказание содействия в функционировании данной сети предприятий, и проводят соответствующую политику в данном направлении.

Эффективность кластерной политики зависит от многих факторов, в том числе от располагаемого природно-ресурсного потенциала территории. С этой точки

зрения Крым обладает целым рядом особенностей, среди которых стратегически выгодное географическое положение, благоприятные климатические условия, наличие природных ресурсов. Данные условия дают возможность судить о том, что Республика Крым имеет достаточный потенциал для создания кластерных групп, в частности в туристско-рекреационной и культурной сферах. На сегодня по некоторым из данных направлений ведется работа по созданию соответствующих кластеров, а в некоторых сферах сформировались или формируются предпосылки для их создания.

В первую очередь необходимо отметить потенциал Крыма в развитии туристско-рекреационного кластера. С целью обеспечения комплексного развития курортно-туристской сферы Правительством Республики Крым было разработано шесть туристско-рекреационных кластеров, которые были включены в ФЦП «Социально-экономическое развитие РК и г. Севастополя до 2020 года». Разработка и функционирование данных кластеров позволит создать объекты инфраструктуры, которые бы соответствовали определенным требованиям и потребностям регионов, а также активизировать инвестиционную и туристическую деятельность в Крыму. На их создание в период 2015–2020 гг. планируется выделить из средств федерального бюджета 22,5 млрд руб. [5].

В рамках данной ФЦП будут созданы следующие кластеры:

1. «Детский отдых и оздоровление» (Евпаторийский городской округ). Предусмотрено создание на территории Евпатории инфраструктуры общенационального центра семейного оздоровления. К тому же создание кластера позволит Евпатории приобрести статус «всероссийской детской здравницы», центром общенационального значения для всестороннего развития и оздоровления родителей и их детей [5].

2. «Лечебно-оздоровительный отдых» (Сакский городской округ). В рамках данного кластера предполагается создание инфраструктуры грязелечебного курорта, что позволит обеспечить круглогодичную загрузку на территории Сакского региона до среднегодового уровня 90–95 %, что повлечет увеличение доходов от санаторно-курортного и туристического сектора в 5–6 раз [5].

3. Туристско-рекреационный кластер в районе озера Чокракское (Ленинский муниципальный район) со специализацией в сфере бальнеологического лечебно-оздоровительного комплекса. Благодаря реализации кластера предполагается перепрофилирование туристической дестинации – переход от сугубо пляжного отдыха к оздоровлению и лечению, расширение рамок туристического сезона за счет проведения на базе объектов кластера форумов, семинаров по курортологии, эзотерике [5].

4. «Бахчисарайский» (Бахчисарайское муниципальное образование), предполагающий создание круглогодичного горнолыжного туристского комплекса, что позволит расширить рамки туристического сезона за счет развития зимних видов туризма [5].

5. «Черноморский» (Оленевское сельское поселение Черноморского муниципального образования), предусматривающий развитие экстремального, археологического и автотуризма. Реализация планируемых мероприятий позволит

ФОРМИРОВАНИЕ ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННЫХ КЛАСТЕРОВ...

расширить рамки сезона за счет увеличения продолжительности функционирования объектов размещения, что повлечет увеличение туристического потока на территорию данного кластера [5].

6. «Коктебель» (Феодосийское муниципальное образование), целью которого является создание центра активных видов туризма [5].

Согласно информации об итогах реализации мероприятий ФЦП «Социально-экономическое развитие РК и г. Севастополя до 2020 г.» в части создания туристско-рекреационных кластеров на территории Республики Крым за 2016 г., по 8 объектам, для которых в 2016 году выделены средства на проведение строительно-монтажных работ, заключены долгосрочные контракты на проведение строительных работ, по всем остальным объектам проектно-строительная документация подготовлена в полном объеме [6].

Создание вышеперечисленных кластеров позволит увеличить продолжительность туристического сезона в Республике Крым, что должно повлиять на увеличение доходов республиканского бюджета. К тому же реализация мероприятий по созданию и дальнейшему обеспечению функционирования объектов инфраструктуры позволит создать дополнительные рабочие места для местного населения. Немаловажным является то, что большинство создаваемых кластеров направлены на оздоровление населения и пропаганду активного образа жизни, что является также элементом социальной политики государства в сфере здравоохранения.

Процесс реализации данных кластерных инициатив также позволил бы сократить долю так называемого «теневого бизнеса» в сфере предоставления мест размещения туристов. Создание объектов инфраструктуры на территории кластера предполагает увеличение туристического потока, что должно отразиться на увеличении спроса в количестве объектов размещения посетителей. При этом в состав кластера необходимо включить хозяйствующие субъекты, сферой деятельности которых является предоставление соответствующих условий для размещения туристов, что и позволит вывести долю предпринимателей из «тени», привлекая их к взаимовыгодному сотрудничеству в рамках кластера.

В целом проводимую кластерную политику можно охарактеризовать как интервенционистскую, так как государство в лице уполномоченных органов власти в данном случае выступает инициатором и ответственным за создание вышеперечисленных кластеров. При этом было бы логичным по мере развития кластера влияние государства постепенно ослаблять, что обусловлено необходимостью концентрации на решении других задач, в то же время функциональные единицы кластера могли бы уже развиваться самостоятельно, находясь в управлении частных собственников. Однако государственным органам следовало бы оставлять за собой право осуществлять мониторинг процесса функционирования кластера и при необходимости вмешиваться в данный процесс для предотвращения возможных неблагоприятных последствий.

Специализацией вышеперечисленных туристско-рекреационных кластеров будет являться создание инфраструктуры для отдыха и оздоровления. Возможность создания данных объектов, прежде всего, основывается на имеющихся природно-

климатических ресурсах территории Республики Крым. Вместе с тем Крым обладает богатой историей и культурным наследием, что также можно было бы использовать при разработке проектов по созданию сети предприятий туристской направленности. Данные условия предполагают возможность разработать проекты по формированию специализированных этнопоселений как особого вида туристского кластера, которые будут создаваться на территориях проживания народов Крыма (например, греки, армяне, болгары, караимы, русские, украинцы, крымские татары). К тому же на территории Крыма функционируют культурно-этнографические центры народов Крыма, что усиливает предпосылки создания соответствующих кластеров. Например, возможно создание греческого этнопоселения на базе культурно-этнографического центра «Карачоль» (с. Чернополье, Белогорский р-н), украинского – на базе этнографического центра «Явир» (с. Пожарское, Симферопольский р-н), немецкого – на базе этнографического центра «Кроненталь» (с. Кольчугино, Симферопольский р-н), а также возможно формирование армянского этнопоселения в Феодосии, караимского – в Евпатории или близ Чуфут-Кале [7, 8].

Подобные этнопоселения будут являться своего рода кластерами в виде объединений учреждений культуры, искусств, ремесел, научных и медиацентров, других профильных организаций. Вместе с тем возможно проведение тематических фольклорных вечеров, мастер-классов по освоению ремёсел, театрализованных постановок исторических событий. Развитие подобных форм кластеров позволит диверсифицировать внутреннюю структуру туристической отрасли Республики Крым, гармонизировать межкультурное и межнациональное взаимодействие.

Реализация проектов и программ по созданию кластеров при нынешнем состоянии инвестиционного климата в Республике Крым возможно только при системной и целенаправленной поддержке со стороны государства. Следует отметить, что институциональные условия по поддержке и развитию кластерных инициатив на сегодня стремительно совершенствуются, что выражается в создании Центра кластерного развития в Республике Крым, целью функционирования которого является выявление предпосылок по формированию кластеров, содействие малому и среднему предпринимательству, которое обеспечивает развитие кластеров.

ВЫВОДЫ

Формирование кластеров на территории Республики Крым, безусловно, сопряжено с проблемами привлечения иностранных инвестиций из-за политического статуса Крыма. Тем не менее необходимо более тесно взаимодействовать с международными финансовыми организациями по направлению инвестирования в крымскую экономику, что может отразиться на политическом статусе Крыма. Также выгодным будет сотрудничество со странами Азии, не имеющими выхода к морю, на предмет партнерства в направлении популяризации крымских курортов, что при соответствующей политике местных властей приведет к увеличению посещаемости Крыма гражданами данных стран.

ФОРМИРОВАНИЕ ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННЫХ КЛАСТЕРОВ...

На данном этапе развития достаточно сложно оценить эффективность проводимой кластерной политики на территории Республики Крым. При этом следует отметить, что положительно повлиять на ее результативность могут действия органов государственной власти в направлении межведомственного взаимодействия на предмет поиска потенциальных кластеров, на основе чего возможно будет создать платформу для сотрудничества хозяйствующих субъектов и формирования соответствующей сети предприятий. Между тем достижение максимальной эффективности в функционировании кластера возможно только при одновременном сочетании интересов трех составляющих: бизнеса, науки и власти. В данном контексте более высокая ответственность за реализацию кластерных инициатив ложится на органы государственной власти, так как государство в современных экономических условиях становится важным фактором в формировании кластерных групп, обеспечивая и поддерживая их создание и развитие.

В целом можно отметить, что проводимая кластерная политика на территории Республики Крым направлена на развитие, в первую очередь, туристской сферы из-за сложившихся предпосылок для формирования кластеров и достаточной ресурсообеспеченности данной отрасли. Между тем территория Республики Крым является перспективной территорией для развития кластеров с сельскохозяйственной, инновационной, жилищно-строительной, логистической специализацией.

Список литературы

1. Павлов К. В., Растворцева С. Н., Череповская Н. А. Методический подход к идентификации потенциальных кластеров в региональной экономике // Региональная экономика: теория и практика. 2015. № 10 (385) [Электронный ресурс]. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/metodicheskiy-podhod-k-identifikatsii-potentsialnyh-klasterov-v-regionalnoy-ekonomike>.
2. Солдатова С. А. Теоретико-экономическое обоснование кластеризации природопользования в Автономной Республике Крым // Научные труды ДонНТУ: экономическая серия. 2012. № 2 (42) [Электронный ресурс]. URL: http://elibrary.ru/download/elibrary_20724763_93065926.pdf.
3. Портер М. Конкуренция. М: Издательский дом «Вильямс», 2001. 608 с.
4. Меньшикова М. А. Афанасьева Л. А. Развитие кластерной политики как важнейшее направление региональной политики // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2014. № 3 [Электронный ресурс]. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-klasternoy-politiki-kak-vazhneyshee-napravlenie-regionalnoy-politiki>.
5. Ярош О. Б., Рязанцева А. И. Федеральная целевая программа как драйвер развития туристических кластеров в Республике Крым // Сборник трудов научной конференции: «Трансформаций хозяйственных связей и торговой политики региона в условиях реализации федеральных целевых программ». 2016 [Электронный ресурс]. URL: http://ieu.cfuv.ru/view-file/2126/СБОРНИК%20КОНФЕРЕНЦИИ_17%20мая%202016%20г.%20ИЭУ.pdf.
6. Информация об итогах реализации мероприятий федеральной целевой программы «Социально-экономическое развитие Республики Крым и г. Севастополя до 2020 г.» в части создания туристско-рекреационных кластеров на территории Республики Крым за 2016 год / Министерство труда и социальной защиты Республики Крым [Электронный ресурс]. URL: http://mtur.rk.gov.ru/file/itogi_realizatsii_ftsp_za_2016_god_kratko.pdf.
7. Дейко С. Ю. Развитие этнического туристско-рекреационного кластера // Сборник трудов международной научно-практической конференции: «Стратегия развития приграничных

- территорий: традиции и инновации». 2015 [Электронный ресурс]. URL: http://elibrary.ru/download/elibrary_24249591_35836770.pdf.
8. Смирнов Д. В., Фурникова А. А. К вопросу о создании туристских кластеров в Крыму // Сборник научных трудов «Проблемы и перспективы развития туризма в Южном федеральном округе». 2016 [Электронный ресурс]. URL: http://elibrary.ru/download/elibrary_27260005_99201791.pdf.

Статья поступила в редакцию 10.10.2016

УДК 339.56

ВНЕШНЕТОРГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ

Горовец Н. А., Корниенко А. В.

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

E-mail: ngorovets@mail.ru

Статья посвящена вопросам внешнеторговой деятельности Российской Федерации за девять месяцев 2014–2016 годов. В статье определяется место внешней торговли в составе внешнеэкономической деятельности; проводится анализ объема внешнеторгового оборота, экспорта и импорта, сальдо торгового баланса в целом; структуры внешнего товарооборота в разрезе Европейского союза, стран СНГ, стран ЕврАзЭС, стран АТЭС. Структура экспорта и импорта рассматриваются в разрезе стран СНГ и стран дальнего зарубежья. По результатам исследования дается оценка последствий влияния негативных факторов на внешнеторговую деятельность Российской Федерации.

Ключевые слова: внешнеторговая деятельность, экспорт, импорт, сальдо торгового баланса, отраслевая структура товарного экспорта и импорта, страновая структура торгового оборота.

ВВЕДЕНИЕ

Внешнеэкономическая деятельность – это хозяйственная предпринимательская деятельность юридических и физических лиц в сфере мирового обмена товарами, услугами, транспортировки материальных, финансовых и интеллектуальных потенциалов [1].

К основным видам внешнеэкономической деятельности относятся внешнеторговая деятельность, валютные и финансово-кредитные операции, международное инвестиционное сотрудничество, отношения с международными организациями, международное разделение труда.

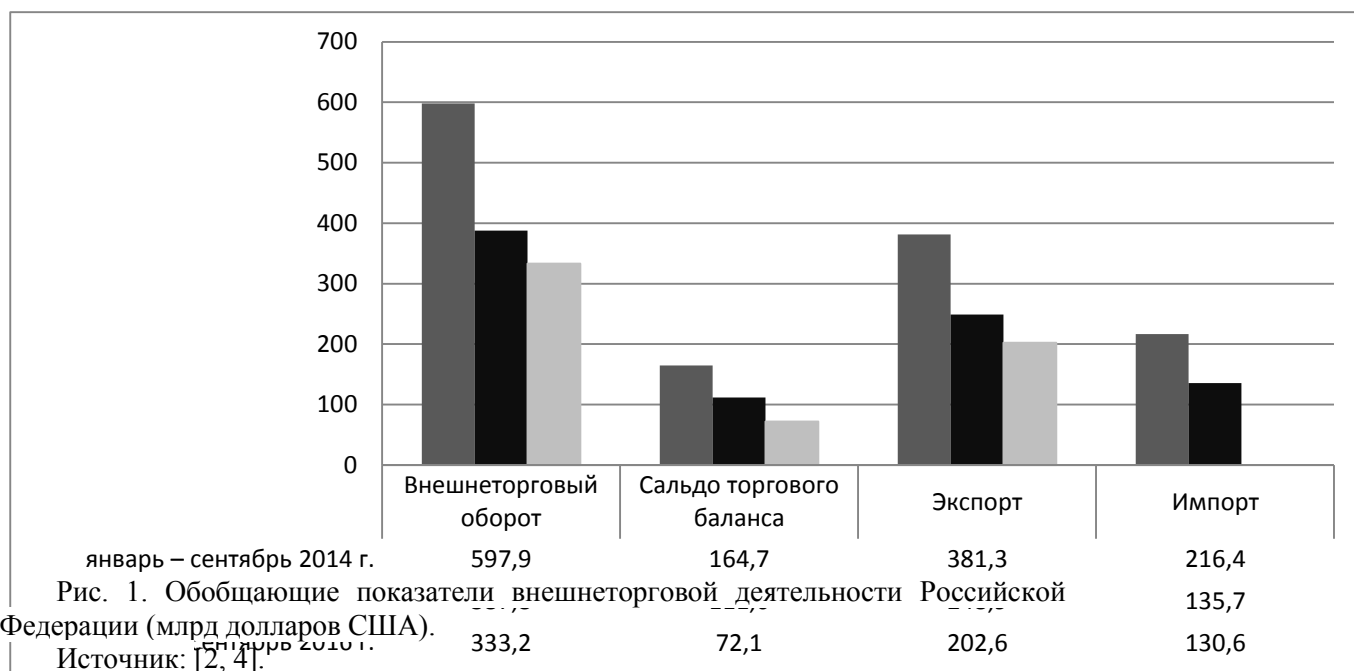
Ключевым элементом внешнеэкономической деятельности предприятий в Российской Федерации является внешнеторговая деятельность, которая заключается в обмене товарами и услугами между разными странами. В действующем законодательстве Российской Федерации прописано, что практически любое предприятие или организация имеют право самостоятельного выхода на внешний рынок.

В настоящее время Российская Федерация находится в условиях действия экономических санкций, давления рисков стагфляции и геополитических факторов, происходят колебания цен на нефть, девальвация национальной валюты. Данные обстоятельства оказывают значительное влияние на внешнеторговую деятельность и на всю экономику в целом.

Целью статьи является выявление последствий влияния негативных факторов на основные статистические показатели внешнеторговой деятельности Российской Федерации.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

К основным обобщающим показателям внешнеторговой деятельности относятся объем внешнеторгового оборота, сальдо торгового баланса, экспорт и импорт Российской Федерации. По данным таможенной статистики оценим эти показатели (см. рис. 1).



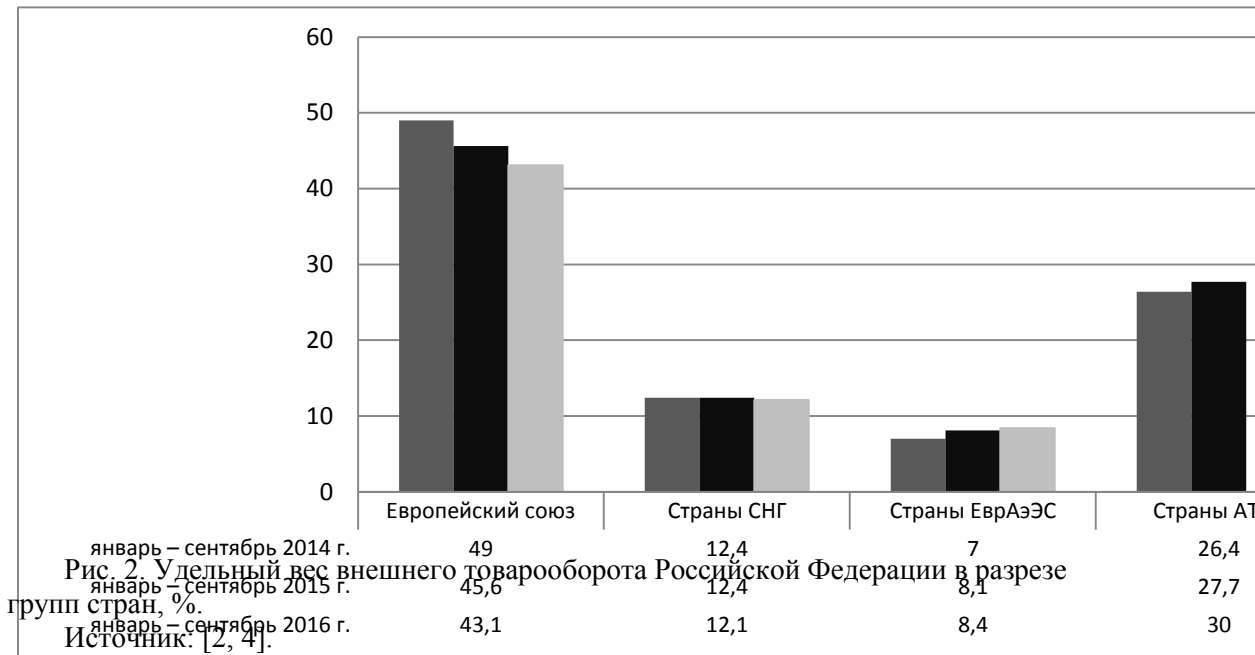
По представленным на рис. 1 данным можно наблюдать сокращение внешнеторгового оборота за анализируемые периоды 2014–2016 годов на 264,7 млрд долл. США. В январе – сентябре 2015 г. по отношению к такому же периоду 2014 г. внешнеторговый оборот уменьшился на 210,1 млрд долл. США (35,1 %), в 2016 г. по отношению к 2015 г. – на 54,6 млрд долл. США (14,1 %).

За анализируемый период произошло значительное сокращение экспорта – на 178,7 млрд долл. США. Причем в 2015 г. по отношению к 2014 г. сокращение составило 34,7 %; в 2016 г. по отношению к 2015 г. – 18,6 %.

Импорт за такой же период сократился на 85,8 млрд долл. США. В 2015 г. по отношению к 2014 г. сокращение составило 37,3 %; в 2016 г. по отношению к 2015 г. – всего 3,8 %.

Так как объем экспорта в анализируемом периоде превышает импорт, поэтому имеем положительное сальдо торгового баланса. Однако объем сальдо торгового баланса за анализируемый период уменьшился более чем в 2 раза. Снижение сальдо торгового баланса в 2015 г. по отношению к 2014 г. составило 32,2 %, в 2016 г. к 2015г. – 35,4 %.

Рассмотрим страновую структуру внешней торговли России (см. рис. 2).



В страновой структуре внешней торговли России особое место занимает Европейский союз как крупнейший экономический партнер страны. На долю Европейского союза в 2016 году приходилось 43,1 % российского товарооборота. Снижение доли товарооборота составило в 2015 г. 3,4 %, в 2016 г – 2,5 %.

Снижение доли товарооборота в 2016 г. наблюдалось и в страны СНГ, оно составило 0,3 %.

Значительная доля внешнего товарооборота России приходится на страны АТЭС. В 2016 году этот показатель составил 30,0 %. Доля товарооборота в эти страны выросла в 2015 г. на 1,3 %, в 2016 г. – на 2,3 %.

Наблюдался рост товарооборота и со странами ЕврАзЭС: в 2015 г. – на 1,1 %, в 2016 г. – на 0,3 %.

В табл. 1 рассмотрим структуру основного товарного экспорта в страны СНГ и страны дальнего зарубежья.

Основную долю в составе экспорта РФ в страны СНГ занимают товары топливно-энергетической отрасли. За исследуемый период доля продукции этой отрасли уменьшилась в 2015 г. на 6,7 %, в 2016 г. – на 6,2 %.

Таблица 1

Удельный вес основного товарного экспорта в страны СНГ и дальнего зарубежья

Отраслевая принадлежность товарного экспорта и импорта	Значение показателей, %		
	Январь – сентябрь 2014 г.	Январь – сентябрь 2015 г.	Январь – сентябрь 2016 г.
Страны СНГ			
Топливо-энергетические ресурсы	46,1	39,4	33,2
Машины и оборудование	15,4	16,2	14,8
Продукция химической промышленности	10,8	13,3	16,3
Продовольственные товары	7,5	9,1	11,0
Лесоматериалы и целлюлозно-бумажные изделия	4,1	4,0	4,6
Страны дальнего зарубежья			
Топливо-энергетические ресурсы	74,7	68,1	62,3
Металлы и изделия из них	7,7	10,0	10,2
Продукция химической промышленности	4,9	7,0	6,2
Машины и оборудование	3,0	5,0	6,3
Продовольственные товары и сырье	3,0	4,0	5,1
Лесоматериалы и целлюлозно-бумажные изделия	2,0	2,0	3,4

Источник: [2, 3, 4].

Доля машин и оборудования в 2016 году уменьшилась по отношению к такому же периоду 2015 г. на 1,4 %, по отношению к 2014 г. – на 0,6 %.

Положительной тенденцией является увеличение доли в составе товарного экспорта продукции химической промышленности (рост на 5,5 %), продовольственных товаров (рост на 3,5 %), лесоматериалов и целлюлозно-бумажных изделий (рост на 0,5 %).

Экспорт в страны дальнего зарубежья в большей степени (в 2016 г. более чем на 60 %), чем в страны СНГ, состоит из топливо-энергетических ресурсов. Однако доля этого товара в экспорте за анализируемый период уменьшалась: в 2015 г. – на 6,6 %, в 2016 г. – на 5,8 %.

Положительной тенденцией является увеличение доли товарного экспорта за анализируемый период по остальным группам товаров, представленным в табл. 1. Доля металлов и изделий из них увеличилась на 2,5 %, доля продукции химической промышленности – на 1,3 %, доля продукции машиностроения и оборудования – на 3,3 %, доля продовольственных товаров и сырья – на 2,1 %; доля лесоматериалов и целлюлозно-бумажных изделий – на 1,4 %.

Рассмотрим структуру импорта Российской Федерации из стран дальнего зарубежья и стран СНГ (см. табл. 3).

Таблица 3

Удельный вес основного товарного импорта из стран СНГ и дальнего зарубежья

Отраслевая принадлежность товарного экспорта и импорта	Значение показателей, %		
	Январь – сентябрь 2014 г.	Январь – сентябрь 2015 г.	Январь – сентябрь 2016 г.
Страны СНГ			
Машины и оборудование	25,9	19,8	23,0
Металлы и изделия из них	15,2	12,3	13,6
Продукция химической промышленности	11,9	15,3	14,6
Топливо-энергетические ресурсы	7,5	11,5	4,0
Страны дальнего зарубежья			
Машины и оборудование	50,4	47,3	49,5
Продукция химической промышленности	16,8	19,3	19,4
Продовольственные товары и сырье	13,3	13,5	12,4
Металлы и изделия из них	5,7	5,8	5,5

Источник: [2, 4].

Рассматривая предоставленные данные, необходимо отметить, что в товарной структуре импорта из стран дальнего зарубежья преобладает доля машин и оборудования, которая за анализируемый период незначительно снизилась (на 0,9 %). Такая же тенденция наблюдалась по продовольственным товарам и сырью (снижение на 0,9 %), металлам и изделиям из них (снижение на 0,2 %). Удельный вес продукции химической промышленности в товарной структуре импорта увеличился на 2,6 %.

В товарной структуре импорта из стран СНГ также преобладает доля машин и оборудования, однако по сравнению с долей из стран дальнего зарубежья этот показатель почти в два раза меньше. В 2015 г. удельный вес машин и оборудования уменьшился по отношению к 2014 г. на 6,1 %, в 2016 г. по отношению к 2015 г. увеличился на 3,2 %. Такая же тенденция удельного веса металлов и изделий из них: в 2015 г. доля этой группы товаров уменьшилась на 2,9 %, в 2016 г. – увеличилась на 1,3 %.

Доля импорта топливо-энергетических товаров в 2015 году увеличилась на 4 %, однако в 2016 г. снизилась на 7,5 %. Такая же тенденция наблюдалась по продукции химической промышленности: рост на 3,4 % в 2015 г. и снижение на 0,7 % в 2016 г.

ВЫВОДЫ

Результаты исследования показывают значительное сокращение в анализируемом периоде внешнеторгового оборота, экспорта и импорта Российской

Федерации, особенно в 2015 году. В результате введенных европейскими странами в 2014 году внешнеэкономических санкций в структуре внешнего товарооборота произошли изменения: снижение доли товарооборота в страны Европейского союза и рост в страны АТЭС и ЕврАзЭС. В структуре товарного экспорта преобладают топливно-энергетические ресурсы, особенно в страны дальнего зарубежья. В анализируемом периоде произошло снижение удельного веса этой группы товаров и рост доли продукции химической промышленности, продовольственных товаров, металлов и изделий из них, лесоматериалов и целлюлозно-бумажных изделий. В структуре товарного импорта преобладали машины и оборудование, особенно из стран дальнего зарубежья. Их доля за анализируемый период уменьшилась, как и по другим группам товаров, кроме продукции химической промышленности.

Несмотря на негативные факторы, вызванные внешнеэкономическими санкциями, колебаниями цен на нефть, политической нестабильностью в мире, а также действующим и по сей день мировым финансовым кризисом, Российская Федерация имеет огромный потенциал, для того чтобы занимать лидирующие позиции на международных рынках. Для достижения данной цели необходимо решить ряд существующих проблем. Во-первых, большое влияние оказывают неблагоприятные пропорции в товарной структуре и ухудшение показателей диверсификации экспорта. Во-вторых, необходимо развивать несырьевой экспорт путем увеличения объемов государственной поддержки производства высокотехнологической продукции и выделением субсидий по кредитам. В-третьих, требуется эффективная государственная политика, ориентированная на развитие уже существующих и поиск новых внешнеэкономических связей, а также на предотвращение негативных последствий кризиса.

Список литературы

1. Общий подход к определению условий торговли страны. Энциклопедия [Электронный ресурс]. URL: <http://finbook.news>.
2. ФТС РФ: статистика ВЭД за январь – сентябрь 2014 года [Электронный ресурс]. URL: <http://tks.ru>.
3. Министерство экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: <http://economy.gov.ru/>.
4. Экспорт и импорт России важнейших товаров за январь – сентябрь 2016 года [Электронный ресурс]. URL: <http://www.logistics.ru>.

Статья поступила в редакцию 10.10.2016

УДК 339.9

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИЛИАЛОВ МИРОВЫХ АВТОМОБИЛЕСТРОИТЕЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ НА ЭКОНОМИКУ РФ

Зуева Н. А.

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

E-mail: vanyushkin2@yandex.ru

В работе осуществлена оценка влияния деятельности филиалов мировых автомобилестроительных корпораций на экономику Российской Федерации. Проведена оценка влияния программ господдержки и режима «промышленной сборки» на автомобилестроительную отрасль. Проанализирована статистика продаж иностранных автомобилей российского производства в сравнении с продажами автомобилей отечественных брендов и ввезенных иномарок. Обоснована необходимость увеличения уровня локализации производства в сложившейся экономической ситуации в РФ.

Ключевые слова: экономика, автомобилестроение, филиал, корпорация.

ВВЕДЕНИЕ

Автомобилестроительная отрасль является одной из важнейших отраслей машиностроения и имеет комплексный характер воздействия на экономику государства. Во многих странах, в том числе и в России, автомобильная отрасль признана стратегической, поскольку она обеспечивает развитие многих смежных отраслей экономики, освоение высоких технологий, создание конечного продукта с высокой долей добавленной стоимости, а также занятость населения и налоговые поступления в бюджеты всех уровней.

Основная цель данной работы – оценка влияния деятельности филиалов мировых автомобилестроительных корпораций на экономику РФ.

Исходя из цели работы, задачами являются: оценка текущего состояния автомобилестроительной отрасли и ее основных субъектов; выявление роли господдержки на изменение объемов продаж автомобилей; изучение динамики автомобильного рынка России и роли влияния углубления локализации производства на изменение цены готовой продукции.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

Исследованиям влияния деятельности филиалов автомобилестроительных ТНК на экономику России, роли госпрограмм и углубления локализации для увеличения конкурентоспособности автомобилестроительных предприятий, а также повышения эффективности производства автомобилей посвящены научные труды таких авторов: Н. Б. Демидова, С. А. Варвуса, А. А. Хлуса, А. М. Бутов, а также статьи и данные аналитических агентств PwC, Эксперт, Автостат. Однако в них недостаточно охарактеризовано влияние деятельности филиалов мировых автомобилестроительных корпораций на экономику РФ, что указывает на актуальность выбранной темы исследования.

На текущий момент автомобильная промышленность Российской Федерации совместно с торговлей и обслуживанием автотранспортных средств создает 1,69 % ВВП страны, обеспечивая рабочими местами более чем 400000 человек непосредственно в компаниях-производителях автомобилей и комплектующих.

Значение развития автомобилестроительной промышленности в России как стратегической отрасли определяется необходимостью стимулирования смежных отраслей промышленности, решения проблемы технологического развития отечественного автопрома, а также уменьшения импорта автомобилей из-за границы путем импортозамещения.

В условиях нестабильной экономической ситуации автомобилестроительный сектор РФ стал зависим от государственной поддержки. Влияние госпрограмм и программы стимулирования спроса достигло критической величины: господдержка обеспечила продажу за полгода больше половины из 500 тыс. выпущенных автомобилей. За шесть месяцев 2016 года почти 275 тыс. автомобилей было реализовано с использованием мер господдержки (см. рис. 1). В 2017 году из федерального бюджета на государственную поддержку автомобилестроительного сектора будет выделено 62 млрд руб. [1].

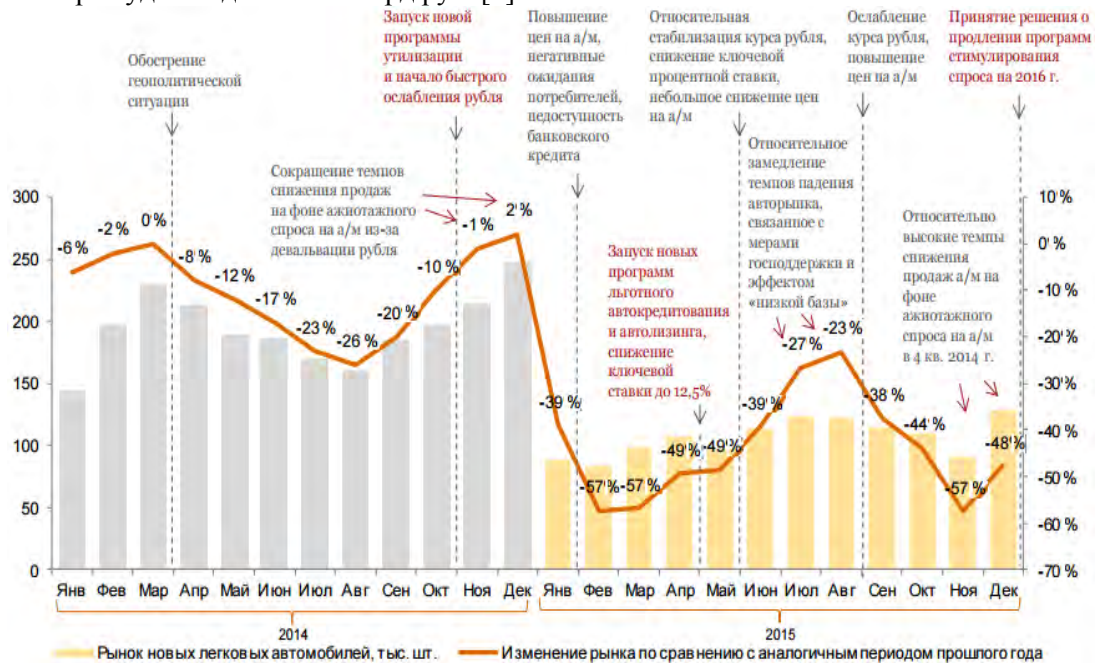


Рис. 1. Динамика продаж новых легковых автомобилей по месяцам за 2014–2015 гг. [2].

Данные на рис. 1 указывают на зависимость повышения объемов продаж новых легковых автомобилей в период с 2014 по 2015 годы от введения программ государственной поддержки и программы стимулирования спроса. Так, в октябре 2014 года была введена программа утилизации старых автомобилей, что сказалось на увеличении продаж (+12%). В 2015 году была введена программа льготного автокредитования и автолизинга, также продлена программа стимулирования спроса.

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИЛИАЛОВ МИРОВЫХ...

С апреля по август 2015 года объемы продаж возросли на 26 %, затем произошел постепенный спад на фоне ослабления курса рубля и ажиотажного спроса в 4 кв. 2014 года. Главные факторы, повлиявшие на сокращение, – это девальвация рубля, высокая инфляция, падение покупательной способности. Падение за 2015 год составило 37,5 %. Падение объемов продаж продолжается и в 2016 г. из-за сокращения спроса на легковые автомобили и увеличения стоимости их импортных комплектующих.

Уже несколько лет на российском автомобильном рынке лидером по количеству продаж является марка Лада компании «АвтоВАЗ». За шесть лет управления альянсом Renault–Nissan компанией АвтоВАЗ российское машиностроение получило двукратное снижение степени локализации автопрома, потеряло более тысячи уникальных технических компетенций, закрыло свыше 250 обрабатывающих предприятий и лишилось 1,4 млн высококвалифицированных рабочих мест.

Объем же заказов тольяттинского концерна внутри страны (равно и выручка поставщиков), как показал мониторинг журнала «Эксперт», сократился в четыре раза из-за уровня локализации готового продукта. Большинство агрегатов и узлов новых автомобилей, разработанных в АвтоВАЗе, производятся методом отверточной сборки, причем, как правило, всего из нескольких, уже подогнанных друг под друга комплектующих, ввозимых из-за рубежа. Двигатели, как и коробки передач, практически полностью (на 93 %) состоят из импортных компонентов, что приводит к удорожанию автомобиля.

Сокращение локализации и переход на импортные комплектующие происходили плавно: ежегодно примерно по 6–7 %. Резкий скачок произошел только в 2014 году при запуске в эксплуатацию нового конвейера. По данным аналитического агентства «Автостат», за первое полугодие 2014 года производство Lada сократилось на 13,2 % – до 179 тыс. машин, а контрактная сборка автомобилей альянса Renault–Nissan (Nissan Almera, Renault Logan, Renault Sandero, Datsun on-Do) выросла более чем в 10 раз (с 3,4 тыс. до 39,3 тыс. единиц) [3].

В целях обеспечения технологического развития отечественного автомобилестроения, создания условий для привлечения иностранных инвестиций в развитие российской автомобилестроительной отрасли, создания новых рабочих мест, согласно постановлению Правительства Российской Федерации, в 2006 году были введены режимы «промышленной сборки» автомобилей и автомобильных компонентов. Режим «промышленной сборки» был введен на основе прогнозов роста автомобильного рынка в условиях растущего импорта автомобилей и стагнации отечественного автопрома.

На сегодня в России для отдельных предприятий действует режим промышленной сборки, который предусматривает снижение пошлины на ввозимые комплектующие с 15–25 % до 0–5 %.

Введение режима «промышленной сборки» обеспечило приток иностранных инвестиций в развитие российского автомобилестроения, создание современных производств, перенос в Россию передовых технологий и инженерных компетенций. Ведущие международные автоконцерны, выпускающие более 90 % мирового

объема автомобилей, создали свои производства в российских регионах. Сегодня в России реализуется 31 проект по производству современных автомобилей: Volkswagen, General Motors, Toyota, Ford, Nissan, Renault, Citroen, Kia, Hyundai, Peugeot, Mitsubishi, Hyundai, Mazda, Skoda и пр. (см. табл. 1).

Таблица 1
Оборот филиалов иностранных автомобилестроительных компаний в России за 2014–2016 гг., в млрд руб. [4]

Компания/филиал	Страна базирования	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Toyota Motor	Япония	231	249	230
Volkswagen Group	Германия	241	231	171
Мерседес-Бенц / Daimler	Германия	120	148	157
Hyundai Motor	Корея	112	125	105
Моторс Рус / Kia Motors	Корея	121.75	126	105
Ниссан Рус / Nissan	Япония	125	152	97
Рено Россия/Renault	Франция	106	111	85
БМВ Русланд Трейдинг / BMW Group	Германия	80.77	88	77
Ягуар Ленд Ровер / Jaguar Land Rover	Великобритания	58	62	51
Форд Соллерс Холдинг / Ford Motor	США	84	55	42
ММС Mitsubishi Motors	Япония	72	78	40

На территории субъектов РФ построены современные заводы с суммарной производственной мощностью более 2 млн автомобилей в год. Автопроизводители инвестировали в эти заводы более 180 млрд руб., ими создано более 25 тыс. новых рабочих мест.

Динамика российского рынка продаж автомобилей представлена в табл. 2. Приведенные в ней данные свидетельствуют о значительном снижении продаж автомобилей на отечественном рынке. При этом в 2015 году продажи уменьшились еще более значительно, чем в 2014 году. Снижение продаж связано с уменьшением платежеспособности населения в результате влияния санкционной политики ряда западных стран.

Таблица 2
Динамика российского автомобильного рынка в 2013–2015 гг. [5]

Группы автомобилей по месту производства	Продажи, тыс. ед.			Изменения 2014/2013		Изменения 2015/2014	
	2013	2014	2015	Абсолют. тыс. ед.	Прирост, %	Абсолют. тыс. ед.	Прирост, %
Отечественные бренды	480	410	325	-70	-14,5	-85	-20,6
Иномарки российского производства	1310	1280	875	-30	-2,2	-405	-31,6
Импортные новые автомобили	810	650	401	-160	-19,7	-249	-38,2
Всего	2600	2340	1601	-260	-10	-739	-31,58

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИЛИАЛОВ МИРОВЫХ...

Уменьшение продаж имеет свои особенности. Если в 2014 году продажи отечественных машин уменьшились на 14,5 %, а ввезенных в Россию иномарок – на 19,7 %, то объемы продаж иномарок российского производства снизились только на 2,2 %. Однако в 2015 году снижение по данной группе автомобилей увеличилось до 31,6 %. Сложив отрицательные приросты, характеризующие падение продаж за период с 2013 по 2015 годы, построим следующую диаграмму (см. рис. 2).

График на рис. 2 свидетельствует о том, что продажи иномарок российского производства в большей мере устойчивы в условиях снижения реальных доходов населения, о чем свидетельствует минимальное снижение объемов их продаж, составляющее 34 %.

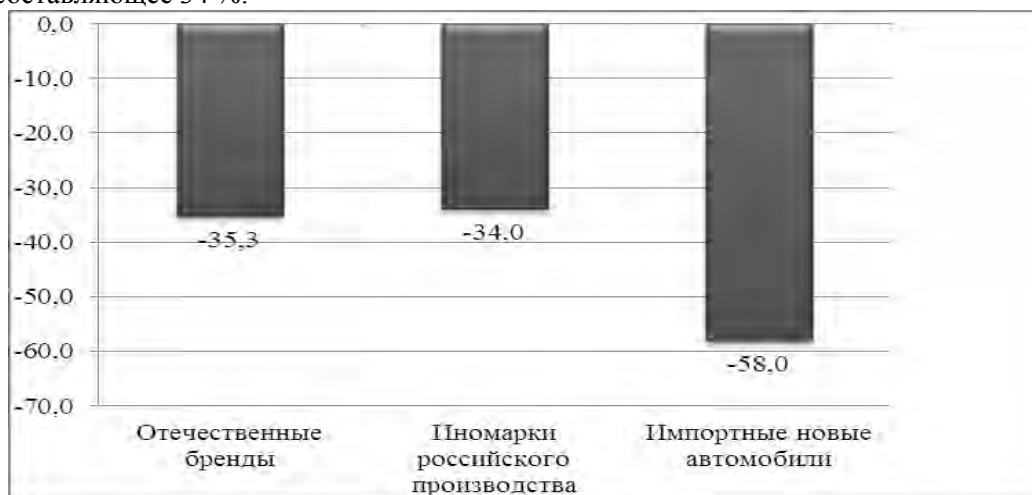


Рис. 2. Снижение продаж за 2013 годы по группам автомобилей.

В структуре продаж иномарки российского производства являются лидерами (55 %) и опережают другие категории более чем в 2 раза, что видно из графика, представленного на рис. 3.

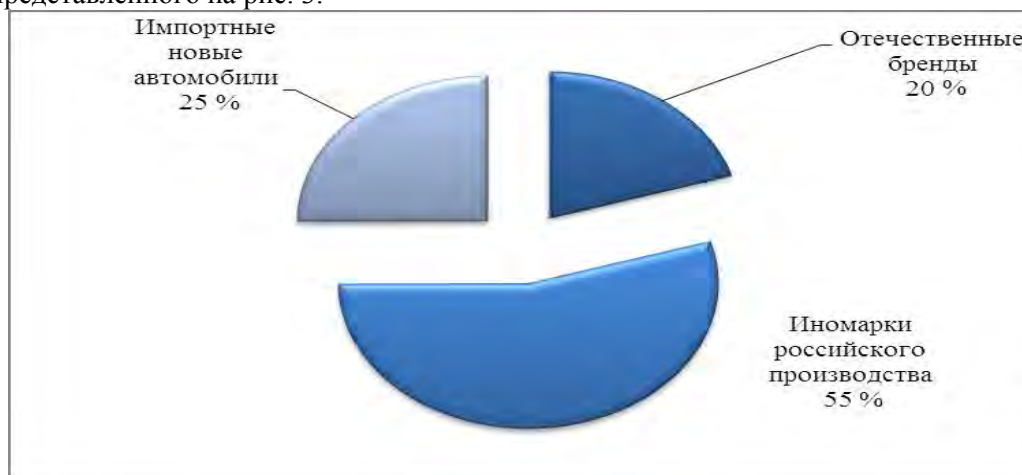


Рис. 3. Структура продаж автомобилей в России в 2015 году.

Данные на рис. 3 указывают на высокую привлекательность автомобилей, произведенных дочерними предприятиями международных концернов для отечественных покупателей.

Данные по продажам в денежном измерении представлены в таблице 3.

Согласно табл. 3, по итогам 2014 года в стране было продано 2,34 млн новых легковых автомобилей. Результатом девяти месяцев 2015 года стала продажа 1,1 млн штук, что на 41 % меньше, чем в аналогичный период 2014 года. Критическое влияние на динамику продаж оказала произошедшая во второй половине 2014 года девальвация рубля. Во-первых, ее результатом стало значительное падение объемов импорта новых автомобилей (за первое полугодие 2015 года импорт сократился на 53 %). Во-вторых, российские производители автомобилей, использующие импортные комплектующие, столкнулись с неизбежным в этом случае ростом себестоимости и начали повышать цены на свою продукцию, что негативно сказалось на потребительском спросе (падение на 24,8 %).

Таблица 3

Динамика автомобильного рынка России, млрд долл. США [5]

Группы автомобилей по месту производства	Продажи, млрд долл.			Изменения 2014/2013		Изменения 2015/2014	
	2013	2014	2015	Абс. млрд долл.	Прирост, %	Абс. млрд долл.	Прирост, %
Отечественные бренды	5,9	4,4	3,8	-1,5	-25,4	-1,0	-12,7
Иномарки российского производства	34,6	30,6	23,0	-4	-11,5	-8,0	-24,8
Импортные новые автомобили	28,5	23,2	15,7	-5,3	-18,5	-7,0	-32,1
Всего	69	58,2	42,5	-10,8	-15,6	-16,0	-26,8

Из табл. 3 видно, что в 2015 г. спад продаж иномарок российского производства на 8,8 % превысил спад продаж импортных автомобилей. При этом отечественные бренды в 2015 г. имели в 8 раз меньший спад продаж, чем иномарки российского производства. Эти данные указывают о резком падении привлекательности иномарок российского производства для потребителей, так как они зависят от поставок импортных комплектующих для производства автомобилей, которые значительно (на 20–35 %) превышают стоимость комплектующих для производства автомобилей отечественных брендов.

Для снижения себестоимости иномарок российского производства необходимым является увеличение уровня локализации, что достигается за счет строительства заводов по производству двигателей.

АвтоВАЗ, освоивший производство двигателей и коробок передач по лицензии Renault – Nissan, с 2014 года поставляет их для выпускаемых в России автомобилей. Наиболее глубокой локализации на сегодня достиг Renault (68 %) в рамках подписанного консорциумом соглашения о промторке. Больше всего отечественных комплектующих получили Renault Logan, Sandero и Duster, причем

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИЛИАЛОВ МИРОВЫХ..

высокая степень локализации достигается, прежде всего, за счет широкой номенклатуры штампованных элементов кузова.

В 2015 году свои заводы по производству двигателей запустили в России Volkswagen и Ford. Так, концерн Volkswagen Group увеличил уровень локализации с 30 % до 50 %. Завод осуществляет полную сборку двигателей. На площадке стартует серийное производство комплектующих – блоков цилиндров моторов, головок цилиндров, коленчатых валов.

В особой экономической зоне «Елабуга» компания Ford Sollers запустила завод по производству двигателей, достигнув уровня локализации порядка 50 %. На сегодня три модели Ford российского производства оснащаются российским двигателем – Ford Fiesta и кроссовер Ford EcoSport, а также Ford Focus.

Уже с момента открытия производства Hyundai обеспечил локализацию Solaris и Kia Rio в 46 %, в том числе благодаря собственной штамповке кузовных деталей. Седаны Peugeot 408 и Citroen C4 Sedan обеспечили уровень локализации в 35 %, Toyota Camry – на 30 %, а внедорожники Mitsubishi Outlander и Pajero Sport – 20 % [6].

Как отмечают в РwC, автопроизводители отдают предпочтение локализации автомобилей массового сегмента, где целевая аудитория достаточно чувствительна к цене. В условиях продолжающейся девальвации рубля локализация автокомпонентов является одним из немногих инструментов для производителей иномарок по сдерживанию роста себестоимости автомобиля и, как следствие, цены на конечный продукт.

ВЫВОДЫ

В условиях нестабильной экономической ситуации автомобилестроительный сектор Российской Федерации стал зависим от государственной поддержки, каждый третий автомобиль, начиная с октября 2014 года, был продан при поддержке программы стимулирования спроса. Всего в рамках трех госпрограмм было продано более 560 тыс. шт. автомобилей за 2015 год, при годовом выпуске в 1,1 млн штук.

Вместе с этим при поддержке программы «промышленной сборки» российские автомобилестроительные предприятия потеряли более тысячи уникальных технических компетенций в связи с увеличением доли импорта комплектующих из-за рубежа, так как большинство на сегодня агрегатов и узлов новых автомобилей (93 %) производятся методом «отверточной сборки».

Критическое влияние на динамику рынка автомобилей оказала произошедшая во второй половине 2014 года девальвация рубля. Во-первых, ее результатом стало значительное падение объемов импорта новых автомобилей (за первое полугодие 2015 года импорт сократился на 53 %). Во-вторых, российские производители автомобилей, использующие импортные комплектующие, столкнулись с неизбежным в этом случае ростом себестоимости и начали повышать цены на свою продукцию, что негативно сказалось на потребительском спросе (падение на 24,8 %).

В данной ситуации для снижения себестоимости иномарок российского производства необходимым является увеличение уровня локализации в стране, что достигается за счет строительства заводов по производству двигателей, основных узлов и агрегатов. Таким образом, они больше не зависят от поставок импортных узлов и агрегатов, экономя при этом на сборке непосредственно в стране производства от 10 % до 20 % стоимости автокомпонентов.

Список литературы

1. Что рынок прописал // Эксперт [Электронный ресурс]. URL: <http://expert.ru/northwest/2016/13/chtoginok-propisal/>.
2. Отчет PwC. Рынок легковых и коммерческих автомобилей в России: результаты 2015 г. и перспективы развития [Электронный ресурс]. URL: <https://www.pwc.ru/ru/automotive/publications/assets/auto-market-feb-161.pdf>.
3. Журнал Forbes: Почему Renault–Nissan за 5 лет так и не возродил АвтоВАЗ [Электронный ресурс]. URL: <http://www.forbes.ru/sobytiya-column/kompanii/230900-pochemu-renault-nissan-za-5-let-tak-i-ne-vozrodit-avtovaz>.
4. Рейтинги Forbes: 200 крупнейших компаний России [Электронный ресурс]. URL: <http://www.forbes.ru/forbes/issue/2015-10/300529-200-krupneishikh-kompanii-rossii>.
5. Сайт Федеральной службы статистики РФ [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru>.
6. Информационный портал «Интерфакс»: Российский авторынок – как не стать Детройтом [Электронный ресурс]. URL: <http://www.interfax.ru/business/543114>.

Статья поступила в редакцию 10.10.2016

УДК 336.136

НАЛОГОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ В СФЕРЕ ПОД/ФТ

Климчук С. В.

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

E-mail: sv1964kl@mail.ru

Статья посвящена методам оптимизации налогообложения операций особого вида по налогу на прибыль, НДС/Л. В современном законодательстве до сих пор не закреплены правила, которые бы четко определяли границу между законным сокращением налогов (налоговой оптимизацией) и уклонением от налогов. Это вызывает рост налоговых рисков, которые, являясь частью системы финансовых рисков, нуждаются в управлении в рамках единой финансовой стратегии. Поэтому в условиях обостряющейся конкурентной борьбы и наличия ограничений в возможности привлечения заемных финансовых ресурсов необходима эффективная и безопасная финансовая стратегия, охватывающая и сферу налоговых отношений. Налоговая оптимизация крайне необходима организациям, так как представляет собой комплексные системные мероприятия по минимизации налоговой нагрузки при использовании эффективных механизмов сокращения налогового бремени.

Ключевые слова: налоговая оптимизация, налоговая нагрузка, операции особого типа, налоговое бремя, налоговые риски, уклонение от налогов.

ВВЕДЕНИЕ

Налоговое регулирование деятельности организаций является стратегической задачей, обеспечивающей финансовую устойчивость и безрисковую практику рыночной активности. В современном законодательстве до сих пор не закреплены правила, которые бы четко определяли границу между законным сокращением налогов (налоговой оптимизацией) и уклонением от налогов.

В отдельных странах существуют официальные списки неправомερных налоговых схем, в России подобного документа нет. В данной ситуации руководителю организации, прежде чем воспользоваться определённой схемой, необходимо самому разобраться, где проходит грань между оптимизацией и уклонением.

Право на налоговую оптимизацию есть. Первым официальным источником, признающим это право, стало Постановление Конституционного суда РФ от 27.05.2003 № 9–П «По делу о проверке конституционности положений статьи 199 Уголовного кодекса Российской Федерации». Суд, в частности, указал, что «недопустимо установление ответственности за такие действия налогоплательщика, которые хотя и имеют своим следствием неуплату налога либо уменьшение его суммы, но заключаются в использовании предоставленных налогоплательщику законом прав, связанных с освобождением на законном основании от уплаты налога или выбором наиболее выгодных для него форм предпринимательской деятельности и соответственно – оптимального вида платежа (вида системы налогообложения)» [5, с. 296].

Сфера перехода прав налоговой оптимизации в контексте «допустимой оптимизации» и уклонения от уплаты налоговых платежей является областью контроля Федеральной службы по финансовому мониторингу. Действующим законодательством установлены критерии определения характера необычных сделок в сфере ПОДФТ (ФЗ от 07.08.2001 № 115–ФЗ «О противодействии легализации доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма»). Характер и критерии этих сделок определены, но механизм их осуществления отсутствует.

Для организации уплата налогов – это отток денежных средств и уменьшение величины чистой прибыли, что сокращает её дальнейшие возможности по реинвестированию, уменьшает величину потенциальных дивидендов. Решая задачу обеспечения финансовыми ресурсами, организация вынуждена параллельно решать другую задачу – поиск путей, позволяющих сократить отток денежных средств, в том числе и в бюджет. Это вызывает рост налоговых рисков, которые, являясь частью системы финансовых рисков, нуждаются в управлении в рамках единой финансовой стратегии.

Российские организации несут существенную налоговую нагрузку. Вместе с тем со стороны инвесторов и контрагентов все чаще выдвигаются требования по обеспечению прозрачности бизнеса. Поэтому в условиях обостряющейся конкурентной борьбы и наличия ограничений в возможности привлечения заемных финансовых ресурсов необходима эффективная и безопасная финансовая стратегия, охватывающая и сферу налоговых отношений [1, с. 354].

Ученые и практики всё больше обращают внимание на использование эффективной налоговой оптимизации в деятельности организаций. Так, авторы «Налогового менеджмента» Поршнева А. Г., Митюкова Э. С. подчеркивают: «Налоговая оптимизация – составная часть финансовой стратегии предприятия, заключающаяся в выборе наиболее эффективного варианта уплаты налоговых платежей при альтернативных вариантах его хозяйственной деятельности» [3, с. 132].

Аналогичную точку зрения высказывает Юткина Т. Ю., рассматривая налоговую оптимизацию в контексте корпоративного налогового менеджмента как «неотъемлемую часть финансово-хозяйственной деятельности предприятия» [6, с. 511]. Такая же позиция имеется и у ряда зарубежных специалистов. Так, Стивен Берг, представляя систему задач финансовой службы, определяет налоговую оптимизацию как часть стратегического управления финансовой деятельностью компании [1, с. 30].

На наш взгляд, налоговая оптимизация крайне необходима организациям, так как представляет собой комплексные системные мероприятия по минимизации налоговой нагрузки при использовании эффективных механизмов сокращения налогового бремени.

Целями данной статьи являются обоснование и оценка применения возможных схем налоговой оптимизации по налогу на прибыль организаций и НДФЛ.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

Вызывают интерес операции по срочным сделкам. Схема формирования налоговой базы по НДФЛ показана на рисунке 1.

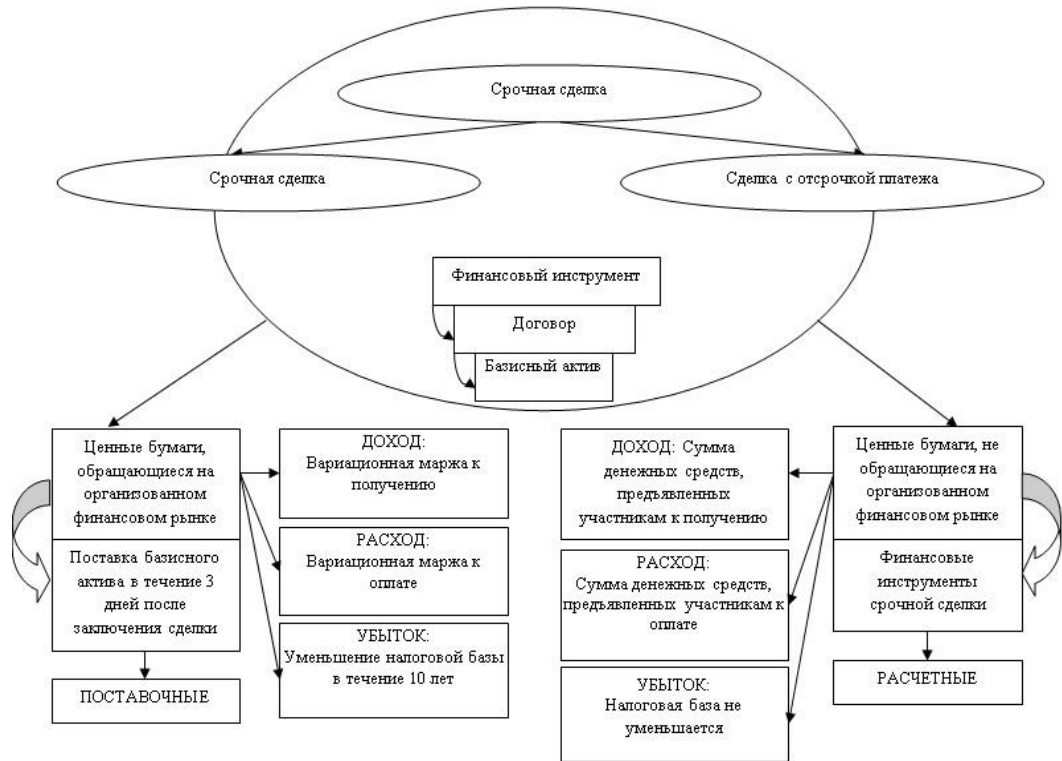


Рис. 1. Схема оптимизации НДФЛ по операциям со срочными сделками.

Убыток по таким операциям не уменьшает налоговую базу. Он может быть отнесен на уменьшение налоговой базы, образующейся по операциям с финансовыми инструментами срочных сделок в последующие налоговые периоды в течение 10 лет в случае проведения хеджирования. Налоговая база по ценным бумагам, обращающимся на организованном финансовом рынке, определяется на уровне фактической цены сделки, и применяется налогообложение на уровне рыночной цены. Для ценной бумаги, не обращающейся на финансовом рынке, значение цены может варьироваться в сторону не более 20 % от рыночной стоимости.

Этапы осуществления операции РЕПО и возникающие при этом моменты формирования налоговой базы указаны на рисунке 2.



Рис. 2. Структурно-логическая схема возникновения налоговой базы операций РЕПО по налогу на прибыль.

Доходы формируются при получении базисного актива начисленного процента (купонного дохода) по ценным бумагам, по которым открываются короткие позиции.

Доходность – разница между суммой накопленного купонного дохода на дату закрытия короткой позиции и суммой процента (купонного дохода) на дату открытия короткой позиции.

Аналитический учет операций РЕПО ведётся на отдельно выделенных для этих целей аналитических регистрах налогового учета в отношении каждой операции. Для денежных средств в иностранной валюте – в двойной оценке в иностранной валюте и в рублях. Учет стоимости ценных бумаг, подлежащих передаче при исполнении второй части РЕПО, осуществляет налогоплательщик, являющийся продавцом по первой части РЕПО.

Покупатель по первой части РЕПО осуществляет учет стоимости ценных бумаг за период с даты приобретения ценных бумаг по первой части РЕПО по дату их реализации по второй части РЕПО. В аналитическом учете отражаются дата реализации (приобретения) и стоимость реализованных (приобретенных) ценных бумаг по первой части РЕПО, дата приобретения (реализации) и стоимость ценных бумаг по первой части РЕПО, дата приобретения (реализации) при исполнении второй части РЕПО.

В случае, если объектом операции РЕПО выступают ценные бумаги, номинированные в иностранной валюте, возникающие у покупателя (продавца) по первой части РЕПО, обязательства (требования) по их обратному выкупу не подлежат переоценке в связи с изменениями официальных курсов иностранных валют к рублю РФ, установленных ЦБ РФ.

Обязательства по денежным средствам в иностранной валюте по второй части РЕПО, когда доходы (расходы) по операции РЕПО рассматриваются как проценты по займу, предоставленному ценными бумагами, подлежат переоценке, проводимой в связи с изменением официального курса иностранной валюты к рублю. Сумма денежных обязательств, подлежащих переоценке в связи с изменениями официального курса иностранной валюты к рублю РФ, может быть изменена, если в соответствии с условиями договора РЕПО выплаты эмитента по ценным бумагам либо предусмотренные договором денежные расчеты в случае изменения цены ценных бумаг или в иных случаях, предусмотренных договором РЕПО, уменьшают сумму денежных средств, подлежащих уплате продавцом по первой части РЕПО при последующем приобретении ценных бумаг по второй части РЕПО. Результат указанной переоценки учитывается в составе внереализационных доходов организации.

Также интересны схемы оптимизации при использовании ценных бумаг. Финансовый результат определяется по каждой операции и по каждой совокупности операций. Финансовый результат определяется по окончании налогового периода, если иное не установлено законодательством.

Отрицательный финансовый результат, полученный в налоговом периоде по отдельным операциям с ценными бумагами, финансовыми инструментами срочных сделок, уменьшает финансовый результат, полученный в налоговом периоде по совокупности соответствующих операций. При этом по операциям с ценными бумагами, обращающимися на организованном рынке ценных бумаг, сумма отрицательного финансового результата, уменьшающая финансовый результат по операциям с ценными бумагами, обращающимися на организованном рынке, определяется с учетом предельной границы колебаний рыночной цены ценных бумаг.

При поставке ценных бумаг, обращающихся на организованном рынке ценных бумаг, являющихся базисным активом финансового инструмента срочных сделок, финансовый результат от операций с таким базисным активом у налогоплательщика, осуществляющего такую поставку, определяется исходя из цены, по которой осуществляется поставка ценных бумаг в соответствии с условиями договора.

НАЛОГОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ...

Финансовый результат, полученный в налоговом периоде по отдельным операциям с ценными бумагами, не обращающимися на организованном рынке ценных бумаг, которые на момент их приобретения относились к ценным бумагам, обращающимся на организованном рынке ценных бумаг, может быть уменьшен на сумму отрицательного финансового результата, полученного в налоговом периоде по операциям с ценными бумагами, обращающимися на организованном рынке ценных бумаг.

Отрицательный финансовый результат по каждой совокупности операций, признаётся убытком.

При определении финансового результата по операциям с ценными бумагами доходы от купли-продажи государственных казначейских обязательств, облигаций и других государственных ценных бумаг бывшего СССР, государств-участников союзного государства и субъектов РФ, а также облигаций и ценных бумаг, выпущенных по решению представительных органов местного самоуправления, учитываются без процентного дохода, выплачиваемого налогоплательщику, который облагается по ставке иной, чем это предусмотрено Кодексом, и выплата которого предусмотрена условиями выпуска такой ценной бумаги. При реализации ценных бумаг расходы в виде стоимости приобретения ценных бумаг признаются по стоимости первых по времени приобретения.

Если налогоплательщиком были приобретены в собственность ценные бумаги, при налогообложении доходов по операциям реализации ценных бумаг в качестве документального подтверждения расходов на приобретение этих ценных бумаг учитываются суммы, с которых был исчислен и уплачен налог при приобретении данных ценных бумаг, и сумма налога, уплаченного налогоплательщиком.

При операциях выдачи и погашения инвестиционных паёв паевых инвестиционных фондов у управляющей компании, осуществляющей доверительное управление имуществом, составляющим данный паевой инвестиционный фонд, рыночной ценой признаётся расчетная стоимость инвестиционного пая, определяемая управляющей компанией в соответствии с законодательством об инвестиционных фондах, без учета предельной границы колебаний.

Если погашение инвестиционных паёв инвестиционных фондов, ограниченных в обороте, осуществляется не по расчетной стоимости, рыночной ценой такого инвестиционного пая признаётся сумма денежной компенсации, подлежащей выплате в связи с погашением инвестиционного пая, без учета предельной границы колебаний. Если выдача инвестиционных паёв, ограниченных в обороте, осуществляется не по расчетной стоимости инвестиционного пая, рыночной ценой признаётся сумма денежных средств, на которую выдаётся один инвестиционный пай и которая определена в соответствии с правилами доверительного управления паевым инвестиционным фондом, без учета предельной границы колебаний.

При операциях купли-продажи инвестиционных паёв на организованном рынке рыночной ценой признаётся цена инвестиционного пая, сложившаяся на организованном рынке ценных бумаг, с учетом предельной границы колебаний рыночной цены ценных бумаг.

Суммы, уплаченные налогоплательщиком за приобретение базисного актива финансовых инструментов срочных сделок, в том числе для его поставки при исполнении срочной сделки, признаются расходами при поставке базисного актива.

Суммы, уплаченные налогоплательщиком за приобретение ценных бумаг, в отношении которых предусмотрено частичное погашение номинальной стоимости ценной бумаги в период её обращения, признаются расходами при таком частичном погашении пропорционально доле доходов, полученных от частичного погашения, в общей сумме, подлежащей погашению.

Налоговой базой по операциям с ценными бумагами и по операциям с финансовыми инструментами срочных сделок признаётся положительный финансовый результат по совокупности соответствующих операций за налоговый период.

Структурно-логическая схема формирования налоговой базы по налогу на прибыль и НДФЛ по операциям с ценными бумагами представлена на рисунке 3.

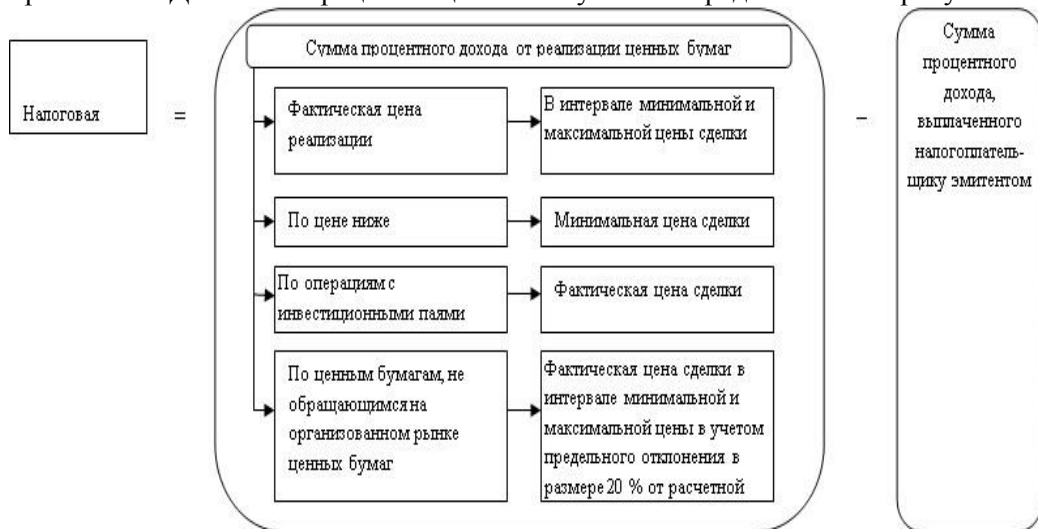


Рис. 3. Структурно-логическая схема формирования налоговой базы по налогу на прибыль и НДФЛ по операциям с ценными бумагами.

Сумма полученного убытка по результату совершенных в налоговом периоде операций с ценными бумагами, обращающихся на организованном рынке ценных бумаг, уменьшает налоговую базу по операциям с финансовыми инструментами срочных сделок, базисным активом которых являются ценные бумаги, фондовые индексы или иные финансовые инструменты срочных сделок.

Сумма убытка по операциям с финансовыми инструментами срочных сделок, обращающихся на организованном рынке, базисным активом которых являются ценные бумаги, фондовые индексы или иные финансовые инструменты срочных сделок, уменьшает налоговую базу по операциям с ценными бумагами, обращающимися на организованном рынке ценных бумаг. Если в налоговом периоде налогоплательщиком получен убыток по совокупности операций с

НАЛОГОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ...

ценными бумагами, обращающимися на организованном рынке ценных бумаг, и убыток по совокупности операций с финансовыми инструментами срочных сделок, такие убытки учитываются отдельно. Убытки, полученные в предыдущих периодах, учитываются при уменьшении налоговой базы по операциям с ценными бумагами в течение 10 лет. Не допускается перенос убытков на будущие периоды, полученные от операций с ценными бумагами, не обращающимися на организованном рынке ценных бумаг, и по операциям с финансовыми инструментами срочных сделок, не обращающихся на организованном рынке.

Также заслуживают внимания операции по передаче имущества в уставный капитал организаций.

Порядок формирования доходов и расходов по операциям по передаче имущества в уставный капитал при различных условиях представлен в таблице 1.

Таблица 1

Формирование доходов и расходов по операциям по передаче имущества в уставный капитал

	Доходы	Расходы
Налогоплательщик – эмитент	При получении имущества нет дохода (оплата за размещаемые акции)	Стоимость приобретенных акций признается равной стоимости вносимого имущества на дату передачи акций с учетом дополнительных расходов
Налогоплательщик – акционер	При передаче имущества нет прибыли (оплата за размещение акций)	Принимаются в учет расходы по стоимости вноса в уставном капитале на дату передачи с учетом дополнительных расходов
При внесении имущества физическими лицами и иностранными организациями		Стоимость определяется на основании расходов на приобретение с учетом амортизации, но не выше рыночной стоимости, подтвержденной оценщиком данного государства
В порядке приватизации		Остаточная стоимость определена на дату приватизации
Ликвидация организации у налогоплательщиков – акционеров	Рыночная цена получаемого имущества на момент получения данного имущества за вычетом фактически оплаченной соответствующими акционерами стоимости акций	

Продолжение таблицы 1

<p>При реорганизации в форме слияния, присоединения и преобразования</p>	<p>У налогоплательщиков – акционеров прибыль не образуется</p>	<p>Стоимость конвертируемых акций на дату завершения реестра (внесение данных в реестр). В случае реорганизации в виде выделения стоимости чистых активов организации на дату ее государственной регистрации. Если стоимость чистых активов является отрицательной – стоимость принадлежит акционеру акций реорганизуемой организации пропорционально отношению величины уставного капитала каждой из созданных с участием акционеров организаций к величине уставного капитала реорганизованной организации. Информация о чистых активах по данным реестра публикуется реорганизуемой организацией в течение 45 дней от даты принятия решения о реорганизации. В случае выделения, разделения – стоимость принадлежащих акционеру акций реорганизованной организации определяется по данным налогового учета акционеров. Стоимость акций каждой вновь созданной организации признается равной части стоимости принадлежащих акционеру акций реорганизационной организации, пропорциональных отношению стоимости чистых активов созданной организации к стоимости чистых активов реорганизационной организации. Стоимость акций реорганизационной организации определяется на уровне разницы стоимости приобретения акций реорганизационной организации и стоимости акций всех вновь созданных организаций. Стоимость чистых активов реорганизации и вновь созданной организации определяется по данным реестра.</p>
--------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Порядок формирования налоговой базы по доходам, полученным от долевого участия в других организациях, в зависимости от источника дохода представлен в таблице 2.

Таблица 2

Порядок расчета налоговой базы по доходам, полученным от долевого участия в других организациях

Источник дохода	Налоговая база	Порядок расчета
Иностранные организации	Сумма дивидендов × 0 % (организационные выплаты в течение 365 календарных дней в сумме не менее 50 % от значения вклада). В прочих случаях 9 % и 15 % по акциям российской организации	Не вправе умножать сумму налога на сумму налога по дивидендам
Российские организации	<p>Признаются налоговым агентом, определяют сумму налога отдельно по каждому налогоплательщику, применяя к каждой выплате коэффициент по ставкам, предусмотренным Кодексом.</p> <p>Налоговыми агентами признаются:</p> <ul style="list-style-type: none"> – российская организация, осуществляющая выплату иностранной организации доходов в виде дивидендов по акциям, выпущенным российской организацией, права на которые учитываются в реестре ценных бумаг российской организации на лицевом счете владельца этих ценных бумаг на дату, определённую в решении о выплате дохода по этим акциям; – доверительный управляющий при выплате иностранной организации доходов в виде дивидендов по акциям, выпущенным российской организацией, права на которую учитываются на дату, определённую в решении о выплате дохода по этим акциям, на лицевом счете или счете депо этого доверительного управляющего в случае, если этот доверительный управляющий на дату приобретения акций является профессиональным участником рынка ценных бумаг; – российская организация, осуществляющая выплату доходов в виде дивидендов по акциям, выпущенным российской организацией, которые учитываются на дату, определённую в решении о выплате дохода по ценным бумагам, на открытом держателем реестра ценных бумаг российской организации счете неустановленных лиц иностранной организации, в отношении которой установлено право на получение этого дохода. – депозитарий, осуществляющий выплату иностранной организации доходов в виде дивидендов по акциям, выпущенным российской организацией, права по которым учитываются в таком депозитарии на дату, определённую в решении о выплате дохода по ценным бумагам на следующих счетах: <ul style="list-style-type: none"> – счете депо владельца этих ценных бумаг; – субсчете депо, открытом в депозитарии, за исключением субсчета депо номинального держателя; – субсчете депо, открытом в соответствии с ФЗ «Об инвестиционных фондах»; – депозитарий, осуществляющий выплату доходов в виде дивидендов по акциям, выпущенным российской организацией, которые учитываются на дату, определённую в решении о выплате дохода по ценным бумагам, на открытом этим депозитарием счете неустановленных лиц, иностранной организации, в отношении которой установлено право на получение такого дохода; – депозитарий, осуществляющий на основании депозитарного договора выплату иностранной организации доходов в виде дивидендов по акциям, выпущенным российской организацией, которой учитываются на счете депо иностранного номинального держателя, счете депо иностранного уполномоченного держателя и счете депо депозитарных программ. 	<p>Сумма налога, подлежащая удержанию, определяется по формуле:</p> $H = K \times C_n \times (D_1 - D_2),$ <p>где:</p> <ul style="list-style-type: none"> K – отношение дивидендов к распределению в пользу налогоплательщика к общей сумме дивидендов, подлежащих распределению российскими компаниями; C_n – 20 %; 13,5 %; 9 %; 15 % в зависимости от вида деятельности. D_1 – общая сумма дивидендов, подлежащих распределению российской организацией в пользу всех получателей; D_2 – общая сумма дивидендов в текущем периоде к периоду распределения. <p>Если H является отрицательной (<0), тогда обязательства по уплате налогов не возникнет и возмещение из бюджета не производится.</p>

Доверительный управляющий, осуществляющий доверительное управление имуществом, по которому был выплачен доход в виде дивидендов, не являющихся дивидендами по акциям, выпущенным российской организацией, *признаётся налоговым агентом* в отношении такого дохода в случае, если соответствующий доход выплачивается учредителю управления, являющегося иностранной организацией, при условии, что у источника выплаты дохода налог с дохода не был удержан или был удержан в сумме меньшей, чем сумма налога, исчисленная для указанной иностранной организации.

Получателем доходов в виде дивидендов по имуществу, переданному в доверительное управление иностранного инвестиционного фонда, который в соответствии с личным законом такого фонда относится к схемам коллективного инвестирования, признаётся соответствующий фонд.

ВЫВОДЫ

Налоговая оптимизация является направленным на поддержание стратегических целей и задач компонентом финансовой стратегии компании:

- стратегия налоговой оптимизации позволяет организации максимально эффективно использовать финансовые ресурсы, не нарушая норм налогового законодательства;

- в рамках реализации стратегии налоговой оптимизации предприятию необходимо разработать систему решений, учитывающих специфику его деятельности и позволяющих снизить налоговое бремя и налоговые риски.

Стратегия налоговой оптимизации направлена на решение следующих задач:

- обеспечение устойчивого развития и укрепление финансовой безопасности организации в стратегическом периоде;

- получение дополнительных конкурентных преимуществ как результата снижения налоговой нагрузки и (или) ее смещения на более поздние периоды;

- формирование имиджа добросовестного налогоплательщика, использующего исключительно правовые методы управления налоговыми платежами и не подвергающего вложения собственников и инвесторов дополнительным налоговым рискам.

К числу практических решений по формированию стратегии налоговой оптимизации относятся:

- формирование налоговой учетной политики, позволяющей уменьшать величину налоговой базы по налогу на прибыль в текущем налоговом периоде и переносить нагрузку на последующие периоды;

- сокращение расходов непроизводственного характера, которые не могут быть признаны для целей исчисления налога на прибыль и не позволяют возместить НДС из бюджета;

- обеспечение ведения отдельного учета по отдельным товарам и видам деятельности, облагаемым НДС по различным ставкам, что позволяет обоснованно применять различные ставки НДС;

- использование возможности применения специальных налоговых режимов с более мягкой налоговой нагрузкой;

НАЛОГОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ...

- применение всех налоговых льгот и положений, снижающих налоговое бремя, от которых в ряде случаев предприятие отказывается по причинам субъективного характера;

- проведение экспертизы договоров организации с целью обеспечения их юридической чистоты и минимизации рисков;

- повышение квалификации персонала в области налогообложения.

Обоснованная налоговая оптимизация выступает инструментом, который помогает найти оптимальные варианты исполнения организацией обязанностей налогоплательщика, обеспечивающие уменьшение налоговых платежей в условиях соблюдения требований законодательства, а также позволяет гармонизировать взаимоотношения предприятия и государства.

Список литературы

1. Берг С. Настольная книга финансового директора. М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. 535 с.
2. Лисовская И. А. Стратегия налоговой оптимизации как компонент стратегического управления финансами предприятия // Российское предпринимательство. 2008. № 9–1 (118). С. 78–82.
3. Поршнева А. Г. Налоговый менеджмент. М.: ИНФРА-М, 2003. 440 с.
4. Митюкова Э. С. Налоговое планирование. Анализ реальных схем. М.: Эксмо, 2008. 192 с.
5. Чавтайко А. Ю. Основные различия налоговой оптимизации и уклонения от уплаты налогов // Молодой ученый. 2013. № 7. С. 296–299.
6. Юткина Т. Ф. Налоги и налогообложение. М.: ИНФРА-М, 2002. 574 с.

Статья поступила в редакцию 10.10.2016

УДК 334.02:65.011.56

ИТ-ИНФРАСТРУКТУРА КАК ОСНОВА ФОРМИРОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННО ГОМОГЕННЫХ СТРУКТУР УПРАВЛЕНИЯ

Королев О. Л.

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

E-mail: alekking@gmail.com

В статье рассматриваются вопросы формирования структур управления и роли в этих процессах ИТ-инфраструктуры предприятия. Обосновывается необходимость проектирования и управления развитием ИТ-инфраструктуры предприятия с точки зрения методологии системного подхода и использования методов системной инженерии. Обозначены новые тенденции в развитии информационной среды организации, основной характеристикой которых является формирование гомогенной информационной среды типа «машина-к-машине». Определено влияние такой среды на качество данных организации и повышение ценности данных для интеллектуального анализа и бизнес-анализа.

Ключевые слова: ИТ-инфраструктура, архитектура предприятия, системная инженерия, информационные системы, качество данных.

ВВЕДЕНИЕ

Сложность организационных структур, которая существует на предприятиях и в социально-экономических системах, требует широкого спектра методов системного анализа и инженерии. Когда система ограничена относительно статичными, хорошо понятными требованиями, классические методы системной инженерии применимы и мощны. С другой стороны, когда системы объединены в сеть и каждая из них индивидуально реагирует на изменения технологий и целей, среда для любой данной системы становится по существу непредсказуемой.

Вопросами проектирования и управления ИТ-инфраструктурой предприятия занимается большое число ученых, исследователей и практиков в области ИТ. Исследования в данной области активно развиваются и отражаются, например, таких в публикациях: [1–8].

Однако, несмотря на большое количество работ в области проектирования ИТ-инфраструктуры предприятия, аспекты использования методов системной инженерии освещены не достаточно полно.

Целью данного исследования является анализ методов и подходов системной инженерии в вопросах проектирования ИТ-инфраструктуры предприятия как составляющей общей архитектуры предприятия.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

Метафора часовщика и садовника иногда используется для описания различий между подходами к проектированию систем в двух типах сред [6]. Классическая разработка систем подобна часовому делу. Его процессы, методы и инструменты применимы к сложным проблемам, которые по своей сути являются

детерминированными. Как и садоводство, техника для предприятия опирается на основополагающие принципы эволюции, экологии и адаптации. Этот подход использует методы для повышения вероятности желаемых или благоприятных результатов в сложных условиях, которые характеризуются неопределенностью и могут непредсказуемо изменяться. Инжиниринг для предприятия не является заменой классическому системному проектированию. Все чаще оба подхода должны использоваться в сочетании для достижения успеха.

Во многих отношениях точка зрения, необходимая для понимания экологии, аналогична той, которая необходима для понимания сложной среды, в которой сегодня находятся инженеры информационных систем и системные архитекторы. Фактически ряд новых передовых методов и практик их применения основан на экологии или эволюционной биологии для их реализации. Следует также учитывать лучшие практики и извлеченные уроки, которые являются результатом решения практических задач, поиском средств удовлетворения потребностей или решением проблем, с которыми сталкиваются системные инженеры в сложных условиях.

Поскольку проектирование в сложных средах, таких как архитектура предприятия и ее ИТ-инфраструктура, является быстро развивающейся сферой, инженеры и системные архитекторы разрабатывают свои процессы, методы и инструменты, выполняя свои обязанности. В результате во многих случаях существует неотъемлемая неопределенность в отношении общих и частных знаний, которые можно рекомендовать. Использование таких знаний имеет ценность, даже если пока не известны критерии правильности таких знаний, чтобы сообщить о решении поставленных задач.

Большинство людей имеют четкое представление о том, из чего состоит естественная экосистема и как она изменяется с течением времени в ответ на изменения входящих в нее элементов. Экосистемы динамичны. Их совокупное состояние достигается посредством различных взаимодействий между существующими элементами, некоторые из которых связаны напрямую, другие косвенно – через некоторый транзитивный путь. Любая кажущаяся стабильность является динамической стабильностью, которая, когда один из взаимодействующих элементов изменяется, меняет точку стабильности всей системы, и изменения распространяются через связанные элементы (иногда довольно быстро и непредвиденно), пока не будет найдена другая точка динамической устойчивости.

Однако развитие систем привело к изменению некоторых аспектов. Например, раньше люди воспринимались как субъект «внутреннего сопротивления» между техническими элементами, традиционно полностью определяемыми информационными системами, но в настоящее время эти технические элементы ИС соединяются с другими такими же элементами (тип взаимодействия «от машины к машине»).

Широкие потенциальные взаимосвязи теперь воспринимаются по необходимости среди технических элементов, так называемая композиция по требованию [9].

Это приводит к тому, что инженерные разработки будут выполняться во все более широких масштабах, в пределе масштабов всего предприятия.

ИТ-ИНФРАСТРУКТУРА КАК ОСНОВА ФОРМИРОВАНИЯ...

«Таким образом, формируется новый подход, в рамках которого ИС предприятия становятся первичными элементами экосистем, в которых они находятся, а не дополнениями к основным элементам, то есть людьми, которые их используют, и необходимо учитывать это в требованиях, анализе и проектировании ИТ-инфраструктуры» [10].

При этом подходе ИС должны быть способны реагировать на изменения контекста, в котором они оказались, а не полагаться на людей как элементы, которые изменяются в ответ на изменения контекста, то есть среды. Также стоит принимать во внимание тот факт, что эта среда изменяется быстрыми и непредсказуемыми темпами.

Значительное внимание данным вопросам уделено в работах западных исследователей [11–17].

Так, в работе [18] архитектура предприятия определяется как всестороннее описание (модель) всех его ключевых элементов и связей между ними (включая бизнес-процессы, технологии и информационные системы), а также процесс поддержки изменения бизнес-процессов предприятия со стороны информационных технологий (рис. 1).

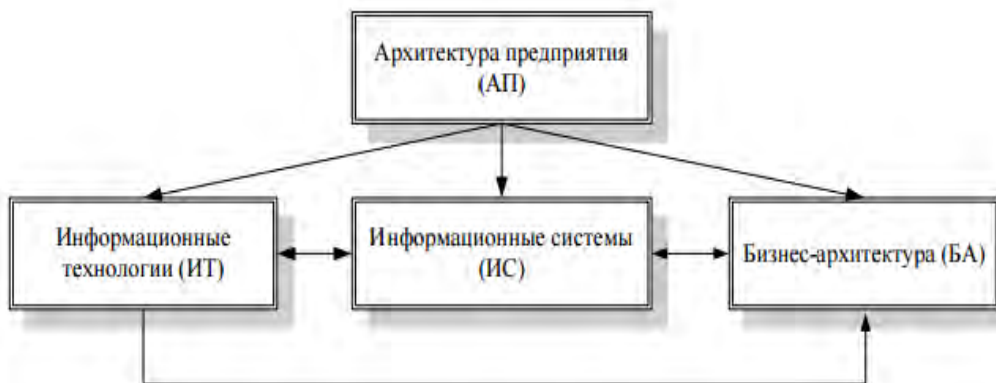


Рис. 1. Элементы архитектуры предприятия.

Источник: [18].

В целом можно согласиться с такой интерпретацией этого понятия, но более подробной представляется концепция, приведенная в исследовании [19].

Здесь общая структура и функции систем (бизнес-систем и информационных технологий) предприятия определяются в рамках всей организации в целом. Очевидно, что архитектура предприятия – это прежде всего управление знаниями, т. е. процесс сбора и распространения информации о том, как организация использует и должна использовать ИТ в своей деятельности. Включение же в архитектуру предприятия представлений о бизнес-архитектуре обеспечивает связь с возможностями оптимизации бизнес-процессов [18].

Под бизнес-архитектурой, как правило, понимается совокупность моделей бизнес-процессов, организационных, культурных и социальных областей деятельности предприятия. Она учитывает профиль предприятия, его цели, варианты реализации бизнес-процессов. Архитектура бизнес-процессов определяется основными функциями организации и может меняться под влиянием внешней среды [18].

Бизнес-модели описывают стратегию организации, структуры управления, требования, ограничения и правила, а также основные бизнес-процессы, в том числе взаимосвязи и зависимости между ними. Т. е. бизнес-архитектура описывает на уровне предприятия в целом то, как реализуются основные функции организации, включая организационные и функциональные структуры, роли и обязанности [19].

Таким образом, можно сделать вывод о том, что архитектура бизнеса описывает процессы, используемые для достижения бизнес-целей.

ВЫВОДЫ

Проведенное исследование дает возможность сделать следующие выводы. Архитектура предприятия, как ее принято понимать в настоящее время, включающая в себя всю совокупность организационных аспектов от определения миссии до регламента выполнения операций и норм корпоративной культуры, все в большей степени рассматривается еще шире, во взаимодействии с внешней средой организации. Это новый уровень восприятия деятельности организации с точки зрения системного подхода как общенаучной методологии исследования.

Следует также отметить, что можно выделить новую тенденцию в изменении роли человека в информационной системе организации. Развитие технологий, рост масштаба вовлеченности различных областей деятельности в формальные информационные потоки, контролируемые и регулируемые информационными системами, приводят к тому, что меняется роль человека в информационных процессах. Ранее человек воспринимался как промежуточное звено между техническими элементами, неотъемлемое по своей сути от всего информационного процесса. Это формировало гетерогенную среду передачи и преобразования информации, состоящую как из технических элементов, так и людей, обладающих субъективностью восприятия и эмоциональными мотивами принятия решений и интерпретации информации, в том числе и в профессиональной деятельности. Теперь же тенденция выявляется в том, что формируется новая гомогенная информационная среда управления типа «машина-к-машине» (M2M, Machine-2-machine). Ключевую и во многом определяющую роль в этом процессе играет ИТ-инфраструктура организации и ее техническая и информационная архитектура. Использование принципов системного подхода к проектированию и развитию ИТ-инфраструктуры, в свою очередь, является ключевым в вопросах эффективного с экономической и оптимального с технической точек зрения развития. Изменяется и роль человека в новых информационно гомогенных структурах. Это роль координатора и контролера в области формулировки целей функционирования таких систем, включая корректировки в определении информационных

потребностей. Таким образом, в организационных структурах нового типа снижается субъективность в вопросах передачи и интерпретации информации, а степень формальной строгости накапливаемой информации возрастает. Это позволяет получить эффективные данные, обладающие высоким качеством (формальной строгостью и соответствием реальности), которые являются ценным, в том числе и в экономическом смысле, ресурсом организации, позволяющим получать дополнительные конкурентные преимущества, что уже может быть выражено в стоимостном выражении.

Дальнейшие исследования могут быть направлены на формализацию понятия «эффективные данные» и «качество данных», что является залогом эффективного использования методов интеллектуального анализа данных и подходов к получению новых знаний на основе бизнес-анализа (business intelligence).

Список литературы

1. Песоцкая Е. Управление рисками ИТ. Организационно-методическое обеспечение управления рисками ИТ-проектов. М.: LAP Lambert Academic Publishing, 2011. 184 с.
2. Олейник А., Сизов А. ИТ-инфраструктура. Учебно-методическое пособие. М.: ВШЭ, 2012. 136 с.
3. Коровкина Н. ITSM-подход в управлении ИТ-инфраструктурой сети МПК. М.: Синергия, 2014. 252 с.
4. Гредников С. Семь шагов для создания эффективного ИТ-подразделения. М.: Издательские решения, 2013. 460 с.
5. Макдауэлл Г. Лакман, Баваро Дж. Карьера менеджера IT-проекта. Как устроиться на работу в ведущую технологическую компанию. СПб: Питер, 2014. 368 с.
6. Расмуссон Джонатан. Гибкое управление IT-проектами. Руководство для настоящих самураев. СПб: Питер, 2012. 426 с.
7. Metzger L. M., April 27, 2009, «MITRE Systems Engineering: So What's It All About?»
8. Bar-Yam Yaneer 2004, Making Things Work: Solving Complex Problems in a Complex World, Knowledge Press.
9. Johnson Steven, 2001, Emergence: The Connected Lives of Ants, Brains, Cities, and Software, Scribner.
10. Also see the SE Guide article Composable Capabilities on Demand in Engineering Information-Intensive Enterprises
11. DeRosa Joseph K., et al, 2008, «The Requirements Conundrum in Complex Systems Engineering», ICSSEA 2008, Paris.
12. Watts Duncan, 2003, Six Degrees: The Science of a Connected Age, Norton.
13. Barabasi Albert-Laszlo, 2002, Linked: The New Science of Networks, Perseus.
14. Norman Douglas O., 2009, «Engineering Complex Systems: challenges in the theory and practice», Organizing for a Complex World, CSIS Press, Chapter 7.
15. Friedman Thomas L., 2006, The World Is Flat, Farrar, Straus, and Giroux.
16. Baldwin Carliss and Kim Clark, 2000, Design Rules: The Power of Modularity, Vol. 1, MIT Press.
17. Holland John, 1995, Hidden Order: How Adaptation Builds Complexity, Perseus.
18. Загорная Т. О., Панова В. Л. Структурные характеристики информационной архитектуры предприятия // Экономика. 2015. С. 1–16.
19. Данилин А. В., Слюсаренко А. И. Архитектура и стратегия. «Инь» и «Янь» информационных технологий предприятия. М.: Интернет-Университет Информ. Технологий, 2005. 504 с.

Статья поступила в редакцию 10.10.2016

УДК 339.138

МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Кравченко Л. А., Кузнецов П. Д.

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

E-mail: kravchenko_L.A@mail.ru

В статье раскрыты сущность и значение маркетинговой стратегии как способа повышения производительности предприятия, определены приоритеты хозяйственно-экономической деятельности предприятия в современных экономических условиях; рассмотрены и проанализированы методы разработки маркетинговой стратегии, обобщены цели и задачи стратегического маркетинга, определены основные принципы стратегического маркетинга как вида практической деятельности предприятия.

Ключевые слова: предприятие, стратегический маркетинг, маркетинговая стратегия, эффективность, принципы, управление предприятием.

ВВЕДЕНИЕ

Важное место в современных рыночных условиях хозяйствования для каждого предприятия занимает не только обеспечение ресурсами, которые необходимы для достижения поставленных целей и эффективной деятельности предприятия в данный период, но и стратегическое развитие на перспективу, без которого невозможно эффективное функционирование в рыночной конкурентной среде. Наличие стратегии развития на предприятии свидетельствует о серьезности его намерений, о том, что оно ориентируется на долгосрочную перспективу, на сотрудничество со своими партнерами и клиентами. Выбор стратегии зависит от ситуации, в которой находится предприятие, поэтому маркетинговые программы как краткосрочные, так и долгосрочные требуют разработки и применения стратегии, которая при определенных условиях максимально обеспечивала бы заданный уровень рентабельности предприятия.

Вопросы применения методологии и инструментария стратегического маркетинга в деятельности предприятий активно обсуждаются учеными и практиками. Внимание к прогнозированию рыночных возможностей развития предприятий объясняется переходом экономик развитых стран к «обществу потребления», насыщением основных потребительских рынков, глобализационными и интеграционными процессами в мировой экономике. Рецессия в экономике обусловила ряд изменений в приоритетах деятельности предприятий, сменив акценты маркетинга с рынка в целом на потребности отдельных сегментов покупателей, сосредоточив маркетинговые усилия на создании таких потребительских ценностей, которые способны удовлетворять уже не отдельные предпочтения, а комплекс социальных и физиологических потребностей.

В современном мире исследователи рассматривают предпринимательскую деятельность с точки зрения получения прибыли и ее максимизации как основной

цели существования предпринимательства. Однако не стоит забывать, что необходимо качественно удовлетворить потребности потребителей с помощью эффективной организации производства на каждом цикле воспроизводства, сбыта продукции и инструментов маркетинга. Данная проблема является актуальной, так как в современных экономических условиях в России часто затрагивается проблема реальной оценки эффективности маркетинговой деятельности в производственно-предпринимательской среде, что обусловлено, с одной стороны, большим количеством конкурентов, в частности иностранных, а с другой – сложившимися экономическими, социальными и политическими факторами.

Проблемам организации стратегической маркетинговой деятельности на предприятиях и формулированию теоретико-методологических подходов к определению направлений их стратегического развития уделяли внимание многие ученые: А. Томпсон, Дж. Стрикленд, Ф. Котлер, Ж.-Ж. Ламбен, А. Павленко, Р. Фатхутдинов, Н. Куденко и др. Однако многие теоретические и методологические основы требуют дальнейшего исследования и систематизации. Среди них недостаточно изученными остаются вопросы использования маркетинговой стратегии для сохранения конкурентоспособности, повышения эффективности деятельности предприятия. В связи с этим, на наш взгляд, проведение исследования в этом направлении является целесообразным и актуальным.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

Объективные процессы развития производительных сил требуют формирования новых механизмов управления экономическими, социальными, экологическими и другими процессами экономических субъектов различных уровней. Принятие управленческих решений на предприятии в современных условиях является достаточно сложной задачей. Для их обоснования необходимо выявить и спрогнозировать существующие и потенциальные проблемы, риски, производственные и финансовые резервы, определить влияние управленческих решений на уровень доходов хозяйствующих субъектов [1, с. 115].

В современных условиях предпринимательской деятельности хозяйствующие субъекты различными способами стремятся получить над конкурентами определенные преимущества, которые позволят им в будущем улучшить финансово-экономические результаты функционирования и обеспечить рост масштабов потребительского спроса. С ростом роли потребителей пропорционально возникают риск и неопределенность условий внутренней и внешней среды, которые приводят к нестабильности функционирования предприятий, усилению конкурентной борьбы за рынки сбыта продукции.

В связи с нестабильностью внешней среды, политическими событиями и экономической ситуацией в России, деятельность предприятий испытывает значительные изменения, которые связаны с их низкой адаптивной способностью к рыночным преобразованиям. Мировой кризис заставил предприятия пересмотреть основные принципы их хозяйственно-экономической деятельности, сменить ее прерогативы. Во-первых, сформировалась тенденция представления на рынок не

товара как результата производства, а комплекса осязаемых и неосязаемых ценностей, способных удовлетворить как физические, так и социальные потребности индивидуума. Во-вторых, изменилось направление маркетинговых усилий – сейчас они все чаще акцентируются на построении долгосрочных взаимовыгодных партнерских взаимоотношений со своими покупателями и другими контрагентами. В-третьих, произошли различия и в характере конкуренции. Сейчас конкурируют на рынке уже не компании-производители, а созданные ими деловые системы в целом, причем конкуренты рассматриваются не как соперники, а как партнеры в достижении общей цели – создания наиболее привлекательного потребительского предложения. Как следствие, произошла смена приоритетов в организации деятельности предприятий [2, с. 137].

Данную тенденцию обуславливает ряд факторов, главными среди которых являются: замедление развития многих рынков, связанное с их зрелостью и насыщением базовых потребностей; рост экономической интеграции; глобализация мировой экономики; ускорение и распространение НТП; диверсификация товаров и услуг; возникновение совершенно новых торговых марок; развитие производства под индивидуальный заказ; монополистическая конкуренция за рыночную долю; расширение высокоценных рыночных сегментов. Важную роль в достижении поставленных целей играют конкурентные преимущества самого предприятия, которые являются фактором успеха в определении стратегического поведения и обеспечивают возможность выжить в конкурентной борьбе в долгосрочном периоде.

Стратегия – долгосрочное, качественно определенное направление развития предприятия, нацеленное на укрепление его рыночных позиций, достижение поставленных целей и удовлетворение потребностей потребителей, основной задачей которого является обеспечение внедрения инноваций на предприятии путем распределения ресурсов, адаптации к внешней среде, внутренней координации и предвидение будущих изменений в деятельности. В реальной практике формирование и оптимизация товарного ассортимента, регулирование товарной политики, выбор экономически перспективных рынков и направлений деятельности предприятия являются важными функциями стратегического маркетинга.

В центре внимания маркетинговой стратегии деятельности предприятий находятся потребности, их изучение, поиск путей их наилучшего удовлетворения и формирования на их основе спроса на продукцию предприятия. Маркетинговая наука понятие «потребность» рассматривает только в отношении индивидуума, тогда как на рынке как организационные системы действуют также и предприятия, которым присуще наличие ряда потребностей в различных видах ресурсов для их функционирования и развития (капитального строительства, расширения производства, реконструкции, технического перевооружения, социального развития). Абстрагирование от конкретных видов деятельности позволяет определить любую потребность индивиду или организации как разницу между необходимым (ожидаемым или возможным) и имеющимся состояниями объекта для удовлетворения его нужд в определенном виде ценностей. Отсюда следует, что необходимо прогнозировать будущие потребности объекта, затем их

конкретизировать в виде ценностей и только потом проектировать конкретный товар для удовлетворения определенной потребности определенных потребителей. Таким образом, стратегический маркетинг является отдельным бизнес-процессом в совокупности бизнес-процессов деятельности предприятия [2, с. 139].

Являясь составной частью системы управления предприятием, маркетинговые исследования опосредованно оказывают влияние на его развитие и на общие результаты его деятельности. Маркетинговые исследования должны проводиться комплексно, иначе становится возможным получение неадекватной информации для принятия конкретного управленческого решения. Однако расширение круга направлений маркетинговых исследований неизбежно приводит к увеличению затрат на их осуществление, что также может быть неэффективным, особенно в условиях жестких бюджетных ограничений. Таким образом, возникает задача оптимизации маркетинговых исследований – выбора наиболее эффективной совокупности их направлений. К сожалению, данная задача чрезвычайно сложно формализуется и решается в каждом конкретном случае индивидуально [3, с. 23].

Для оценки эффективности затрат на конкретное маркетинговое исследование необходимо определить результат этой деятельности как отношение результатов их проведения к соответствующим расходам. Однако сложность заключается в том, что затраты на него определяются достаточно легко, но сложно количественно определить и измерить сам результат. Ведь последний определяется информацией, которая необходима для принятия конкретного управленческого решения, что также будет влиять на его эффективность. Причем реализация многих управленческих решений осуществляется на протяжении длительного времени. С учетом того, что на результат каждого маркетингового решения влияют факторы различного характера, в том числе и случайные, а сами решения имеют сложный, распределенный во времени лаг, их эффективность определяется с помощью усредненных затрат и результатов за определенный промежуток времени. При этом выделить долю влияния маркетинговых исследований в упомянутом процессе также достаточно сложно [3, с. 23].

В третьем тысячелетии стратегический маркетинг предприятий направлен на обеспечение их долговременной прибыльности и устойчивого развития. Главными его задачами являются распознавание ранних признаков технологического старения выпускаемой продукции и прогнозирования смены фаз жизненного цикла спроса с пересмотром маркетинговой стратегии в соответствии с изменениями условий конкуренции, выделение наиболее привлекательной для предприятия группы покупателей, представление большей, чем у конкурентов, потребительской ценности и формирование лояльного круга потребителей своей продукции. Решение данных задач делает возможным проведение предприятием анализа рыночной конъюнктуры и ее тенденций, функционирования эффективной системы внутреннего маркетинга, которая базируется на стратегическом инновационном мышлении и соответствующей корпоративной культуре [2, с. 141].

Стратегический маркетинг учитывает интересы всех субъектов рынка в окружающей его среде и является основой рыночной политики предприятия. Он базируется на результатах анализа и прогноза существующих условий окружающей

среды, а также учете сильных и слабых сторон деятельности предприятия. Исходя из этого, маркетинговую стратегию можно рассматривать как новую концепцию маркетинговой деятельности, тесно интегрированную со стратегическими целями развития предприятия, базирующимися на определенном видении предприятием окружающего мира и своей роли в нем, на принципах глобализма, инновационности, интегрированности, предпочтения структурных исследований перспектив потребностей рынка и мониторинга среды, активного использования связей с общественностью [4].

Маркетинговая стратегия – это совокупность долгосрочных решений относительно способов удовлетворения потребностей существующих и потенциальных клиентов предприятия за счет использования ее внутренних ресурсов и внешних возможностей. Цель разработки стратегии – определение основных приоритетных направлений и пропорций развития предприятия с учетом материальных источников его обеспечения и спроса рынка. Стратегия должна быть направлена на оптимальное использование возможностей компании и предотвращение ошибочных действий, которые могут привести к снижению эффективности деятельности предприятия. Разработка маркетинговой стратегии – это необходимость каждой организации вести свою деятельность запланированно. Главные задачи маркетинговой стратегии – уменьшить степень неопределенности и риска и обеспечить концентрацию ресурсов на приоритетных перспективных направлениях предприятия. Базовая идея стратегического маркетинга заключается в том, что она основана на стратегическом мышлении и предполагает понимание стратегической позиции предприятия, необходимость анализа влияния маркетинговой среды на деятельность предприятия и адекватного установления целей реализации маркетинговой стратегии. Основными принципами формирования маркетинговой стратегии являются: внешняя, рыночная ориентация деятельности предприятия; базирование на маркетинговом стратегическом анализе; активный, наступательный характер стратегической деятельности предприятия; долгосрочная направленность деятельности предприятия; интегрированный подход к разработке и реализации маркетинговых стратегий предприятия; гибкость; многовариантность; эффективное размещение ресурсов предприятия; обеспечение синергетического стратегического развития предприятия; гармоничное сочетание аналитической составляющей с креативностью [5, с. 126].

Маркетинговая стратегия – это общее определение действий предприятия, которые могут существовать в виде плана развития организации на долгосрочные периоды; плана оперативных вмешательств в случае резкого динамического всплеска на конкурентном рынке; алгоритма действий реорганизации предприятия и др. Разработка маркетинговой стратегии необходима для обеспечения эффективности проводимых маркетинговых мероприятий и повышения результатов финансово-экономической деятельности в целом, что требует от любого предприятия гибкости, способности понимать, приспосабливаться и в отдельных случаях влиять на действия рыночных механизмов при помощи специальных маркетинговых методов [6].

Отметим, что методы, которые применяются в процессе разработки маркетинговой стратегии, разделяют на так называемые методы однопродуктового и портфельного анализа. Если первые используются при условии монопрофильной деятельности или узкой номенклатуры товаров, то вторые применяются в случае осуществления масштабной диверсификации производства. Среди распространенных методов однопродуктового анализа наиболее научно обоснованным можно считать метод PIMS (Profit Impact of Marketing Strategy). В основу этого метода положено моделирование влияния внешних и внутренних факторов на показатели эффективности бизнес-деятельности (в частности, рентабельность инвестиций и валовой прибыли). Анализируя и обобщая расчетные показатели эффективности хозяйствования, предприятие может определить «мощность» воздействия различных маркетинговых субстратегий на результативность их функционирования. Применение метода позволяет получить практически важные ответы на вопросы относительно стратегии маркетинговой деятельности: какие факторы относятся к стратегическим и обуславливают определенную динамику показателей хозяйствования при условии применения различных видов бизнеса; какой уровень эффективности можно считать достаточным при имеющихся рыночных условиях для конкретного вида стратегии фирмы; как изменятся показатели эффективности определенного вида деятельности в различных условиях конкуренции, а также в случае модификации стратегии; как нужно изменить стратегию, чтобы при существующих рыночных условиях улучшить показатели результативности конкретного вида бизнеса. Все большее практическое значение приобретают методы портфельного анализа и выбора маркетинговой стратегии предприятия. Как правило, методы портфельного анализа и выбора стратегии являются матричными и применяются в случае диверсификации производства. Использование этих методов осуществляют по следующей схеме: формируют матрицу, на одной оси которой размещаются оценки перспектив развития рынка, на другой – уровень конкурентоспособности соответствующего стратегического хозяйственного подразделения. Основное отличие различных матричных методов можно свести к конкретным показателям, используемым для оценки привлекательности рынка и конкурентной позиции. Среди группы матричных методов распространен метод БКГ, предложенный Бостонской консалтинговой группой (фирмой). Для оценки в матрице используют такие показатели, как темп роста и контролируемая предприятием относительная доля рынка. Матрица «товар – рынок» предполагает использование предприятием нескольких альтернативных подходов к выбору маркетинговой стратегии, а именно: глубокое проникновение на рынок, развитие рынка, переход на выпуск нового товара, диверсификация производства. Выбор конкретной стратегии зависит не только от насыщенности рынка соответствующими товарами, но и от возможности предприятия в определенный промежуток времени быстро обновить ассортимент продукции. Активное или предусмотрительное использование данных методов способствует обоснованному выбору конкретной маркетинговой стратегии деятельности предприятия [7].

ВЫВОДЫ

Таким образом, предприятие, являясь движущей силой создания необходимой обществу продукции и предоставления услуг, особое внимание должно уделять разработке такого инструмента стратегического маркетинга, который способствовал бы созданию конкурентных преимуществ, нахождению оптимальных рынков сбыта и повышению эффективности функционирования предприятия. Маркетинговая стратегия – это план деловой активности предприятия, соответственно необходимо поддерживать развитие процесса производства, не оставляя без внимания интеллектуальный потенциал сотрудников, повышать производительность предприятия. При планировании маркетинговой стратегии принципиально важно опираться на современные методы прогнозирования и анализа, помогающие отслеживать новые тенденции. Маркетинговая стратегия применима для любых предприятий, независимо от масштаба деятельности, а также не имеет значения то, производит ли продукцию фирма, или оказывает услуги. Рассчитывать сегодня на успешность маркетинговой стратегии можно только при условии создания и представления на рынок таких потребительских ценностей, которые удовлетворяют не отдельные потребности потребителей, а набор социальных и физиологических потребностей в комплексе. Маркетинговая стратегия не может быть инструментом непосредственного получения прибыли, а лишь косвенно влияет на экономические результаты деятельности предприятия через уменьшение степени неопределенности в принятии соответствующего управленческого решения, которое, в свою очередь, основывается на достоверной и своевременной информации, собранной в результате ее разработки. Организация хозяйственно-экономической деятельности предприятия на принципах стратегического маркетинга возможна при условии господства на нем стратегического инновационного мышления и корпоративной культуры, при которой сотрудники предприятия заинтересованы в осуществлении мероприятий по повышению эффективности производственной, сбытовой, инвестиционно-инновационной и других видов деятельности.

Список литературы

1. Кравченко Л. А., Леонов А. П. Активизация резервов повышения конкурентоспособности предприятия // Менеджмент предпринимательской деятельности: материалы четырнадцатой науч.-практ. конф., 07 апреля 2016 года. Симферополь: ИТ «АРИАЛ», 2016. С. 115–117.
2. Зайчук Т. О. Стратегический маркетинг как концепция послекризисного управления предприятиями // Формирование рыночной экономики. Выпуск 27. Киев. 2012. 533 с.
3. Светульников С. Г. Методы маркетинговых исследований. СПб.: ДНК. 2003. 352 с.
4. Гупанова Ю. Е., Гупанов А. Е. Факторы формирования маркетинговой стратегии предприятия [Электронный ресурс]. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/factory-formirovaniya-marketingovoy-strategii-predpriyatiya>.
5. Куденко Н. В. Принципы стратегического маркетинга // Ученые записки КНЭУ им. В. Гетьмана. 2012. № 14. Ч. 1. С. 125–133.
6. Шауберт О. Ю. Разработка маркетинговой стратегии предприятия [Электронный ресурс]. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/razrabotka-marketingovoy-strategii-predpriyatiya>.
7. Куценко В. М. Маркетинговый менеджмент: навч. посіб. К.: МАУП, 2003. 184 с.

Статья поступила в редакцию 10.10.2016

УДК 336.02: 351.863: 332.14:330.5

ФИНАНСОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РЕГИОНА КАК ОСНОВА НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА

Ломаченко Т. И.

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

E-mail: druzinrv@gmail.com

Статья посвящена теоретическим вопросам финансовой безопасности региона. Рассматриваются позиции различных исследователей по изучаемой проблематике, а также основные направления ее поддержки и утверждения в условиях современной экономической ситуации. Актуальность статьи обусловлена тем, что в современных условиях проблема обеспечения финансовой безопасности становится системной, постоянной, она затрагивает и связывает воедино регионы, хозяйствующие субъекты, политику, экономику, финансы и т. п. Обосновывается необходимость изменений методологических подходов к оценке финансовой безопасности региона.

Ключевые слова: финансы, государство, финансовая система, финансовая безопасность региона, национальная безопасность, управление, показатель, экономика.

ВВЕДЕНИЕ

В условиях финансового кризиса одной из основных задач является необходимость обеспечения и поддержания финансовой безопасности государства. Особенно остро возник этот вопрос с введением западных санкций. Финансовая составляющая является ведущей сферой любого государства или его части – региона. Финансовая система не только участвует в развитии экономики, но и является специфически самостоятельной областью, со своими тенденциями и проблемами. Дифференциация в развитии регионов, неравномерность развития финансового сектора, уровня жизни населения, концентрация ресурсов в федеральном центре – все это представляет угрозу развитию регионов и вызывает необходимость выработки новых направлений в социально-экономической политике государства.

В условиях нестабильной политической и идеологической обстановки между Россией, США и Евросоюзом требуется создание новой архитектоники управления мощным финансовым блоком национальной безопасности. Вместе с тем государственная деятельность в отношении финансовой безопасности не должна быть только «ответом на западные санкции», она должна осуществляться на постоянной основе и органично быть вписанной в процессы формирования государственной экономической политики. Следовательно, это и определяет актуальность проблемы обеспечения финансовой безопасности как одной из важнейшей составляющих национальной экономической безопасности государства.

Наше государство располагает необходимыми материальными ресурсами, достаточными трудовыми ресурсами, может создавать любые объекты и мощности, однако имеется ограничивающий ресурс – деньги. Недостаток финансирования испытывают все сферы экономики и регионы в том числе. Следовательно, необходима оценка требуемых ресурсов и возможность их обеспечения. На сегодня

как на федеральном, так и на региональном уровне отсутствует законодательно утвержденная единая система параметров оценки финансовой безопасности. В основном при анализе методик оценки финансовой безопасности используется блок ряда макроэкономических показателей, а также блоки показателей, характеризующие определенную составляющую безопасности по сферам экономики.

В своих исследованиях проблеме финансовой безопасности, а именно общетеоретическим вопросам изучения финансовой безопасности, посвящены работы таких ученых-экономистов, как В. К. Сенчагов, Л. И. Абалкина, И. Н. Петренко и др. Вопросами анализа и оценки финансовой безопасности занимались следующие ученые: А. Архипов, Н. Гловацкая, А. Н. Илларионова, В. А. Медведева, А. И. Татаркина и др. Региональный уровень финансовой безопасности исследовали Л. И. Абалкин, Б. Губин, В. В. Копейн, В. В. Криворотов, А. Логвина, Ю. Любимцев и др.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

В. В. Бурцев рассматривает финансовую безопасность как важнейший элемент экономической безопасности страны. Он отмечает, что в современных условиях воздействия геофинансов, мировых финансовых систем на отдельное взятое государство обеспечение безопасности переходит на качественно иной уровень [1]. Рогатенюк Э. В., исследуя составляющие финансовой безопасности, приходит к выводу, что «в отличие от национальной безопасности, связанной с защитой приоритетных национальных интересов, и экономической безопасности, обеспечивающей защиту экономических интересов, в основе финансовой безопасности лежат финансовые интересы – достаточность финансовых ресурсов для нормального функционирования и развития экономики страны в условиях усиления неопределенности и нестабильности внешней среды» [2]. Кроме этого, финансовую безопасность рассматривают с точки зрения финансово-экономической политики с учетом национальных интересов, направленных на обеспечение экономического роста государства, эффективной системы государственного регулирования, которая бы способствовала функционированию элементов финансовой системы страны, а также взаимосвязанных с ней звеньев экономической системы. В своей работе «Финансовая безопасность социально-экономических систем» С. В. Климчук обращает внимание на то, что «целевая установка финансовой безопасности социально-экономической системы актуализируют проблему стабильного, устойчивого, динамичного поведения экономической системы в условиях рынка. Решение данной проблемы позволит избежать дисбаланса развития и функционирования социально-экономической системы при решении основного противоречия – наличия и использования имеющихся финансово-экономических ресурсов. Помимо того, решение этой проблемы позволит определить и отождествить финансовые составляющие социально-экономической системы, которые и станут критериями финансово-экономической безопасности» [3].

ФИНАНСОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РЕГИОНА КАК ОСНОВА...

Структурные дисбалансы в экономике сложились еще в 90-е годы прошлого столетия, когда «проблема структурных сдвигов была полностью подчинена рыночным механизмам. Капитал сосредотачивался в производствах с наиболее высокой нормой прибыли рентного происхождения. Надежды на возможности фондового рынка в перераспределении капитала не оправдались из-за чрезмерных масштабов чисто спекулятивных операций, никак не связанных с реальным процессом воспроизводства» [4]. Государство в тот период не смогло найти достойные механизмы для «перелива» капитала и сбалансированного развития экономики. В наши дни проблема дисбаланса существует, особенно эти процессы обострились в периоды экономического спада (1992–2000 гг., 2009 г.). Это одна из наиболее значимых угроз финансово-экономической безопасности государства или региона. В таблице 1 представлена информация по дисбалансам в промышленности между добывающими и обрабатывающими производствами.

Таблица 1

Дисбалансы между добывающими и обрабатывающими видами экономической деятельности (оценка с использованием индекса производства)

Наименование	2000 г. в % к 1991 г.	2008 г. в % к 2001 г.	2009 г. в % к 2008 г.	2012 г. в % к 2009 г.	2014 г. в % к 2012 г.
Добыча полезных ископаемых	74,3	142,1	97,3	106,7	102,5
в т. ч. топливно-энергетических	80,7	145,7	98,9	105,6	102,3
Обрабатывающие производства	50,9	162,9	84,8	125,6	102,6
в т. ч. производства пищевых продуктов	54,6	161,7	100,2	111,6	104,2
производство машин и оборудования	32,3	196	66,8	131,2	89,1
Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	45,2	303,3	68,4	141,6	98,5
Производство транспортных средств и оборудования	53,1	112,4	68,5	164,3	110,9

В результате проведенного анализа таблицы 1 наблюдается значительный спад производства в машиностроении. Даже в условиях подъема экономики обрабатывающие отрасли не смогли «обеспечить долгосрочное опережение их роста» [4].

Зависимость от импорта технологий и промышленной продукции, в том числе для энергетического машиностроения, станко- и приборостроения, оборудования для освоения месторождений, привела к следующим негативным результатам в экономике государства, которые представлены в таблице 2. Если рассматривать статистические данные за 2015 год, то в первой половине 2015 года промышленное производство в стране упало во всех типах регионов, при этом в менее развитых регионах сильное падение началось с ноября 2014 года, а в других регионах – с января 2015 года. В июне 2015 г. индекс промышленного производства в стране в

целом сократился на 4,8 % по сравнению с июнем 2014 г. [5]. Можно утверждать, что происходит утрата важных видов машиностроительной продукции. Для ее возрождения «необходимы прорывные решения, разработка детальной государственной отраслевой структурной политики и использования всего арсенала рыночных и административных мер (госзаказ, лизинг, кредитная, налоговая и таможенная политики)» [4].

Таблица 2

Производство важнейших видов машиностроительной продукции

Наименование	1991 г.	2000 г.	2008 г.	2009 г.	2012 г.	2014 г.
Металлорежущие станки, тыс. шт.	67,5	8,9	4,8	1,9	3,4	2,7
Кузнечнопрессовые машины, тыс. шт.	23,9	1,2	2,7	1,5	2,1	1,3
Вагоны пассажирские, шт.	1013	802	2143	1359	880	853
Автомобили грузовые, тыс. шт.	616	184	236	93	212	154
Тракторы, тыс. шт.	178	6,9	11,2	6,4	13,6	6,7
Комбайны зерноуборочные, тыс. шт.	55,4	5,2	8,1	6,9	5,8	5,7
Экскаваторы, тыс. шт.	21,1	3,4	5,5	1,4	1,9	2,0
Бульдозеры, тыс. шт.	12,4	3,0	3,1	0,7	1,4	0,7

На сегодня регионы, как и все сферы экономики, постоянно испытывают острый недостаток финансирования, а это и приводит к структурным дисбалансам и проблеме импортозамещения.

Состояние финансовой безопасности государства определяется, соответственно, устойчивым развитием всех ее регионов. В условиях воздействия мирового кризиса каждый регион адаптируется к новым условиям и находит свои возможности по стабилизации ситуации. При этом региональные интересы должны совпадать с целями регионального развития страны. Рассматривая финансовую безопасность региона, можно говорить о финансовых отношениях по защите интересов всех элементов финансовой системы регионов (см. таблицу 3). Она также проявляется и в контроле над ресурсами региона, стабильностью региональной экономики, способностью к развитию и прогрессу, проведению эффективной инвестиционной и инновационной политики, использованию конкурентных преимуществ региона, развитию интеллектуального и трудового потенциала региона.

Таблица 3

Разноуровневые элементы и принципы финансовой безопасности

Уровни финансовой безопасности	Типы финансовой безопасности	Принципы финансовой безопасности
– Финансовая безопасность государства; – финансовая безопасность региона; – финансовая безопасность сферы (комплекса, кластера); – финансовая безопасность отрасли; – финансовая безопасность хозяйствующего субъекта; – финансовая безопасность личности.	– Бюджетная безопасность; – налоговая безопасность; – безопасность кредитно-банковской системы; – безопасность финансово-денежного обращения; – инвестиционная безопасность; – инфляционно-ценовая безопасность; – безопасность фондового рынка; – валютная безопасность.	– Законность (деятельность всех субъектов финансовой безопасности осуществляется на действующей правовой основе, в рамках компетенции и в порядке, установленном правовыми нормами); – обоснованность (все составляющие системы имеют теоретическую и методологическую основу); – управляемость (непрерывный контроль над их исполнением); – многомерность (учет всех аспектов проявления финансовой безопасности); – комплексность; – обеспечение баланса финансовых интересов на макро- и микроуровне.

На сегодня бюджетным проблемам регионов посвящен ряд публикаций (см. таблицу 4), в которых авторы анализируют структуру доходов, расходов и бюджетного дефицита консолидированных региональных бюджетов, долю рыночных заимствований и повышение роли бюджетных кредитов. Авторами отмечено, что «основной проблемой стало несоответствие финансовых возможностей регионов и объемов их поддержки из федерального бюджета масштабу поставленных задач. Показаны межрегиональные различия в уровне бюджетной сбалансированности, оценивается вклад различных факторов в исполнение региональных бюджетов» [6].

Таблица 4

Обзор публикаций современного состояния региональных бюджетов:
проблемы и пути их решения

Автор	
Н. В. Зубаревич (2015 г.) [7]	Автор анализирует развитие кризиса региональных бюджетов начиная с 2000-х годов и до конца 2014 г., в том числе изменение структуры расходов под влиянием «майских указов». Отмечает сокращение поддержки региональных бюджетов со стороны Федерального центра по сравнению с 2009 г.: доля трансфертов в общем объеме доходов с 2012 г. была либо стабильной, либо сокращалась, что, по мнению Н. В. Зубаревич, отражает не дисбалансы региональных бюджетов, а политические приоритеты расходов федерального бюджета.
Н. В. Зубаревич (2016 г.) [8]	В мониторинге Независимого института социальной политики «Бюджеты регионов в 2015 году» дан подробный анализ структуры доходов, расходов и бюджетного дефицита консолидированных региональных бюджетов и сделан ряд интересных выводов. В частности, отмечается, что, в отличие от предыдущего кризиса, когда объем трансфертов регионам вырос на 1/3, в 2013–2015 гг. он оставался неизменным, если не учитывать трансферты Крыму. По мнению автора мониторинга, политика федерального центра стала более жесткой – регионы должны сами решать свои проблемы в рамках имеющегося финансирования.
А. Табах, Д. Андреева (2015 г.) [9]	В статье детально рассмотрены вопросы бюджетной сбалансированности и задолженности регионов. Проанализирована структура долговых обязательств регионов, отмечено снижение после кризиса 2008–2009 гг. доли рыночных заимствований и повышение роли бюджетных кредитов, удельный вес которых в 2008–2014 гг. увеличился в пять раз. В работе предлагается выделять шесть групп регионов на основании следующих признаков: структура долгового портфеля на конец 2014 г.; соотношение долга и доходов; соотношение налоговых доходов и численности населения региона; доля межбюджетных трансфертов в общем объеме региональных доходов; уровень кредитного рейтинга; структура экономики и структура доходов регионов.
А. Чернявский (2014 г.) [10]	В статье рассмотрен вклад различных факторов в формирование дефицита региональных бюджетов в 2013 г. Особое внимание уделено регионам с наибольшим приростом бюджетного дефицита; также была проанализирована структура источников его финансирования. В работе отмечено снижение долговой устойчивости российских регионов, обозначены серьезные проблемы в группе регионов, не имеющих выхода на облигационные рынки и использующих дорогое банковское кредитование.
С. Синельников-Мурылев, А. Мамедов (2014 г.) [11]	Рассматривают три возможных направления поддержки региональных бюджетов в период кризиса: увеличение трансфертов их федерального бюджета; получение регионами дополнительных налоговых доходов за счет передачи части доходов из федерального центра или предоставления регионам дополнительных налоговых полномочий; перенос расходных полномочий на уровень федерального бюджета. Авторы анализируют вероятность, плюсы и минусы применения перечисленных стратегий.
Н. Акиндинова, А. Чернявский, А. Чепель (2016 г.) [6]	В статье рассматривается динамика основных показателей региональных бюджетов. Авторами выявлено, что политика регионов в 2015 г. резко отличалась от проводившейся в 2013–2014 гг. (тогда, столкнувшись с проблемами формирования доходной части бюджетов, регионы продолжали наращивать расходы, в результате в 1,5 раза увеличив региональный и муниципальный долг). Значительное влияние на динамику и структуру расходов региональных бюджетов в 2012–2015 гг. оказали «майские указы» президента РФ. Показаны межрегиональные различия в уровне бюджетной сбалансированности, оценивается вклад различных факторов в исполнение региональных бюджетов в 2015 г., проанализирована взаимосвязь уровня бюджетного дефицита и долга. Для решения проблемы устойчивости региональных бюджетов авторами предложено принять решения, направленные, с одной стороны, на увеличение на постоянной основе доходной базы регионов, а с другой – на сокращение региональной дифференциации.

ФИНАНСОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РЕГИОНА КАК ОСНОВА...

Авторами отмечается то, что регионы работают в очень жестких условиях и самостоятельно принимают решения в рамках имеющегося финансирования. При рассмотрении механизма сокращения экономической активности в регионах необходимо обратить внимание, прежде всего, на инвестиционный спад, при этом растут социальные расходы региональных бюджетов и затраты на обслуживание долга. Обратимся к цифрам: «...по итогам 2014 года в 20 субъектах региональный долг превышал 70 % собственных доходов, что можно считать опасным уровнем долговой нагрузки, и составил 2,43 трлн руб. Для сравнения: в 2008 году долг составлял менее 708 млрд руб. За первое полугодие 2015 г. долг вырос на 26 млрд руб.» [5]. «Спаду 2014–2016 годов предшествовала почти нулевая динамика инвестиций в реальном выражении на протяжении 2013 года. В 2014 году объем инвестиций упал на 1,5 %, в 2015 году – на 8,4 % (что вернуло показатель на уровень 2008 года)» [12].

В 2016 году инвестиционный спад в России продолжился: «...по итогам I полугодия сокращение инвестиций в основной капитал по полному кругу организаций составило 4,3 % в годовом выражении. Для сравнения: в докризисный период 2000–2008 гг. темпы прироста инвестиций в 2–2,5 раза превышали темпы прироста ВВП, а это – увеличение доли инвестиций в основной капитал с 16,5 % в 2000 г. до 21 % в ВВП в 2008 г.» [12]. Указанное и является ведущим фактором роста внутреннего спроса, стимулирующего экономический рост.

Основные направления повышения финансовой устойчивости и обеспечения финансовой безопасности как для государства, так и для региона закреплены в Бюджетном послании Президента Российской Федерации о бюджетной политике, бюджетной стратегии Российской Федерации на период до 2023 года, Стратегии развития финансового рынка Российской Федерации на период до 2020 года и основных направлениях бюджетной, налоговой политик на среднесрочную перспективу.

В Бюджетном послании отмечено, что в бюджетной сфере мы должны перейти к долгосрочной политике развития, а это – увеличение доли расходов на образование, науку и инфраструктуру, качественное улучшение работы социальных отраслей, стимулирование предпринимательской активности и частных инвестиций [13]. Кроме этого, «необходимо обеспечить постоянный мониторинг финансового положения субъектов Российской Федерации и муниципальных образований тоже, включая такие базовые показатели, как изменения основных параметров их бюджетов, структуры расходов, государственного и муниципального долга. По результатам этого мониторинга должны приниматься соответствующие меры» [13].

Несомненно, кризисная ситуация в регионах должна быть отслежена в режиме реального времени, скоординирована, при этом должна быть разработана система мер, обеспечивающая финансово-экономическую безопасность региона. Это является одной из целевых задач мониторинга финансовой безопасности.

В 1996 году управлением экономической безопасности Совбеза РФ совместно с Институтом экономики РАН был разработан и согласован с федеральными министерствами перечень индикаторов и пороговых значений экономической безопасности по сферам экономики, в т.ч. и в денежно-финансовой сфере. В дальнейшем эти перечни и количественные параметры не получили государственного

официального утверждения и были использованы только в научных трудах Института экономики РАН.

С целью определения уровня состояния финансовой безопасности региона в разрезе общероссийской ситуации, выявления слабых сторон во внутреннем финансово-экономическом развитии региона, повышения уровня «контролируемости» ситуации в регионе необходимо определить следующие меры:

1. Утвердить на законодательном уровне перечень показателей, отражающих региональный уровень финансовой безопасности.

С нашей точки зрения, финансовая безопасность региона включает в себя ряд основных аспектов: бюджетная безопасность, безопасность кредитно-банковской системы, налоговой системы, безопасность валютной и денежной системы, безопасность финансового рынка. Перечисленные аспекты финансовой безопасности находятся между собой в различной степени взаимосвязи и взаимозависимости. Для качественной постановки задачи мониторинга и управления финансовой безопасностью необходимо, с учетом перечисленных аспектов финансовой безопасности региона, включить в систему индикаторов набор показателей, который бы использовался в качестве мобильного инструмента измерения финансового климата того или иного региона и сравнить его со средним российским уровнем (см. таблицу 5). Используемые показатели оценки финансовой безопасности региона могут дорабатываться и совершенствоваться с учетом особенностей развития того или иного региона.

Таблица 5

Показатели оценки финансовой безопасности региона

№ п/п	Элементы финансовой безопасности	Показатель
1.	Безопасность бюджетной системы	<ul style="list-style-type: none"> • Доходы бюджета к ВРП, %; • отношение расходной части территориального бюджета к ВРП; • доходы на душу населения к величине прожиточного минимума, %; • отношение расходов консолидированного бюджета области к ВРП; • коэффициент равномерности расходования бюджетных средств в течение года; • коэффициент покрытия дефицита регионального бюджета; • коэффициент наличия дополнительных средств регионального бюджета; • коэффициент программных расходов регионального бюджета; • уровень теневой экономики; • индекс восприятия коррупции.
2.	Безопасность кредитно-банковской системы	<ul style="list-style-type: none"> • Отношение привлеченных банками средств к ВРП, %; • отношение размещенных средств к ВРП, %; • отношение размещенных средств к привлеченным, %; • -индекс развития сберегательного дела, %; • доля региональных банковских учреждений в общем объеме банковских учреждений региона, %; • -объем инвестиций в основной капитал к ВРП, %; • объем инвестиций в основной капитал к стоимости основных фондов, %; • инвестиции в основной капитал на душу населения.
3.	Безопасность налоговой системы	<ul style="list-style-type: none"> • Налоговая нагрузка по регионам; • коэффициент налоговой независимости регионального бюджета; • коэффициент собираемости налогов; • коэффициент налоговых усилий.

4.	Безопасность валютной и денежной систем	<ul style="list-style-type: none"> • Показатель реальной денежной массы в регионе; • покупательная способность национальной денежной единицы (характеризует количество товаров, произведенных на 1 руб. денежной массы); • денежная масса (M2) на конец года, в % к ВРП.
5.	Безопасность финансового рынка	<ul style="list-style-type: none"> • Валовой региональный продукт (ВРП) за год; • валовой региональный продукт на душу населения; • индекс производства промышленной продукции; • объем продукции, произведенной малыми предприятиями к ВРП, %; • уровень суммарной дебиторской и кредиторской задолженности к ВРП, %; • отношение кредиторской задолженности организаций к ВРП; • отношение сальдированного финансового результата организаций к ВРП; • индекс потребительских цен; • коэффициент финансовой независимости региона; • коэффициент инвестиционной активности региона.

2. Формирование новой архитектуры управления финансовой безопасности региона на основе государственно-частного партнерства.

Предложенная оценка уровня финансовой безопасности региона основывается на выявлении диспропорций, соразмерности между ее элементами и дальнейшем преодолении этой несбалансированности. Эти признаки разрушения, возникающие в результате усиления деструктивных экономических противоречий, и являются предметом мониторинга финансовой безопасности региона.

ВЫВОДЫ

На сегодня структура органов государственной власти не обеспечивает в полном объеме финансовой безопасности региона. Соответственно, необходим «синтез интересов» – это объединение усилий государственных, частных, общественных, корпоративных организаций по проведению реформирования экономики и управления финансовыми потоками в интересах региона. Синтез интересов – это поиск регионального вектора развития, определение производственного и финансового профиля его отраслей, который обеспечивает консенсус интересов в виде государственно-частного партнерства. Сложение интересов, например, для корпораций заключается в том, чтобы обеспечить более высокий статус национальных компаний через госзаказ, бюджетную поддержку экспорта и высокотехнологичного импорта, «консолидацию ресурсов развития национальных компаний и государства на осуществление инвестиционных проектов, обеспечивающих сбалансированность воспроизводства и структуры народного хозяйства» [4]. В свою очередь, реализация в приоритетных отраслях экономики инновационных проектов с оказанием мер государственной поддержки позволит осуществлять активную экономическую политику, нацеленную на смягчение деструктивных экономических противоречий, создавая мультипликационный эффект использования бюджетных средств и синергетический эффект от деятельности механизма.

Следовательно, первоочередная задача региональной финансовой системы – это формирование максимальных условий для социально-экономического развития

региона, а также долгосрочная сбалансированность и устойчивость бюджетной системы, формирование денежных резервов, недопущение крупного госдолга, прибыльность банковской системы (маржа), поддержка инновационного и инвестиционного развития, т. е. все те условия, которые направлены на повышение финансовой безопасности региона.

Список литературы

1. Бурцев В. В. Факторы финансовой безопасности России // Менеджмент в России и за рубежом. № 1. 2001.
2. Рогатенюк Э. В. О составляющих финансовой безопасности государства // Институт финансово-кредитных отношений в условиях рыночных трансформаций: сборник статей научно-практических семинаров кафедры государственных финансов и банковского дела Института экономики и управления (структурное подразделение) ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского», 12–13 ноября 2015 г. / Под общ. ред. проф. С. В. Климчук. Выпуск 3. Симферополь: ИТ «АРИАЛ», 2015. 354 с.
3. Климчук С. В. Финансовая безопасность социально-экономических систем // Финансовая архитектура и перспективы развития глобальной финансовой системы: сб. тезисов международной научно-практической конференции. Симферополь. 2015. 366 с.
4. Сенчагов В. К., Иванов Е. А. Структура механизма современного мониторинга экономической безопасности России / Институт экономики РАН Центр финансовых исследований. 2015. 46 с.
5. Положение регионов России в условиях кризиса // Бюллетень социально-экономического кризиса в России. 2015. № 3. 32 с.
6. Акиндинова Н., Чернявский А., Чепель А. Региональные бюджеты в условиях кризиса: можно ли достичь сбалансированности? // Вопросы экономики. 2016. № 10. С. 31–48.
7. Зубаревич Н. Региональная проекция нового российского кризиса // Вопросы экономики. 2015. № 4. С. 37–52.
8. Зубаревич Н. В. Мониторинг кризиса и посткризисного развития регионов России. М.: НИСП. 2016 [Электронный ресурс]. URL: http://www.socpol.ru/atlas/overviews/social_sphere/kris.shtml#no36.
9. Табах А., Андреева Д. Долговые стратегии российских регионов // Вопросы экономики. 2015. № 10. С. 78–93.
10. Чернявский А. Проблемы сбалансированности региональных бюджетов // Финансы. 2014. № 8. С. 15–21.
11. Синельников-Мурылев С., Мамедов А. Региональные бюджеты – 2015: Три способа решения проблемы дефицита // Форбс. 12 ноября 2014 г.
12. Инвестиции в основной капитал и источники их финансирования // Бюллетень о текущих тенденциях российской экономики. 2016. № 17. 20 с.
13. Бюджетное послание Президента Российской Федерации о бюджетной политике в 2014–2016 годах [Электронный ресурс]. URL: <http://kremlin.ru/events/president/news/18333>.

Статья поступила в редакцию 10.10.2016

УДК 353.5

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ СТРУКТУРЫ В РЕАЛИЗАЦИИ ЦЕЛЕВЫХ ПРОГРАММ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Майданевич Ю. П.

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

E-mail: maidanevich@rambler.ru

В статье рассмотрены порядок разработки и механизм реализации целевых региональных программ с учетом влияния институциональных структур. Приведена взаимосвязь этапов разработки программ регионального развития и системы институтов, выявлены недостатки данной взаимосвязи. Определены направления устранения выявленных недостатков.

Ключевые слова: регион, развитие, программа развития, институциональные структуры, система институтов, нормативно-правовая система институтов, финансово-бюджетная система институтов, административная система институтов.

ВВЕДЕНИЕ

Концепция эндогенного развития является приоритетной при определении стратегии развития национальной экономики Российской Федерации на долгосрочную перспективу. Исходя из этой концепции, основное внимание уделяется развитию региона как составляющей национальной экономики страны. Предполагается, что устойчивое развитие отдельного региона страны будет способствовать устойчивому развитию национальной экономики в целом. При этом основная задача региона, решение которой зависит от уровня его социально-экономического развития, определяется как способность противостоять угрозам.

К полномочиям региона относятся самостоятельное решение своих экономических проблем, установление межрегиональных связей и связей с другими странами. Каждый регион России имеет свои исторические и национальные особенности в развитии производительных сил, сложившейся структуре хозяйствования и специализации, структуре природных ресурсов и их объеме, что в целом формирует экономику страны как систему взаимодействующих и взаимозависимых региональных экономик [12]. Но в сложившихся условиях рыночных отношений и нестабильности экономических процессов, которые накопились в национальном хозяйстве России, не теряют актуальности вопросы выбора эффективных механизмов поддержки регионов.

Современная практика хозяйствования свидетельствует о том, что во многих странах мира предпочтение отдается программно-целевому подходу, использование которого позволяет определить вектор развития региона. Результаты реализации целевых программ развития зависят от институциональных структур региона и их взаимосвязи.

Исследованию вопросов развития региона посвящено достаточное количество работ (Т. В. Ускова [10], Ю. Н. Шедько [12], Л. Х. Абазова, А. А. Авдеева, Е. В. Боровская [11] и др.), особое внимание в которых уделяется развитию региона

как составляющей национальной экономики страны. Отдельно рассматриваются вопросы разработки и реализации региональных целевых программ как основного инструмента регионального развития (С. Б. Бадмаев, Б. В. Кадаева [2], Е. А. Бреусова, Е. В. Яковенко [3], Е. П. Голиков [4], В. П. Малахов [7], Б. С. Мозголин [8] и др.). Вопросы институционального развития региона освещены в работах А. В. Аксяновой [1], Б. Х. Зиннурова [5], Е. О. Лариной [6], Ф. В. Сугарова [9]. При этом вопросы разработки и реализации целевых программ развития региона с учетом влияния институциональных структур рассмотрены исследователями недостаточно, что подтверждает актуальность нашего исследования.

Целью исследования является изучение порядка разработки и механизма реализации целевых программ развития региона с учетом влияния институциональных структур.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

Обеспечение развития региона невозможно без государственной поддержки, которая должна проявляться как в разработке соответствующих законодательных актов, так и в создании эффективной структуры управления регионом, учитывающей интересы хозяйствующих субъектов, находящихся на территории региона, с одной стороны, и населения региона, с другой стороны.

Развитие региона – это многомерный и многоаспектный процесс, который необходимо рассматривать как совокупность различных экономических, социальных и экологических целей. Государству в этом процессе отводится роль разработчика стратегии развития, которая реализуется через разработку экономической, социальной, экологической и др. политик.

Основополагающей является экономическая политика, так как она обеспечивает решение наиболее значимых проблем социально-экономического развития страны и отдельных ее регионов. Реализация экономической политики осуществляется посредством ряда инструментов. Основным инструментом реализации экономической политики можно считать целевые государственные программы, так как именно в разработанных программах развития определяются векторы развития региона, устанавливаются индикаторы, позволяющие судить об уровне региона в рейтинге регионов страны.

Еще одним преимуществом целевых программ является то, что они обеспечивают концентрацию ресурсов на наиболее перспективных и эффективных направлениях. Программы позволяют ускорить развитие приоритетных отраслей, отдельных регионов и привлекать для этого дополнительные ресурсы и инвестиции. Объемы инвестиционных вложений в экономику региона зависят от качества разработанных программ, их достоверности и объективности оценки их реализации.

Региональные программы, по сравнению с федеральными государственными программами, характеризуются относительно небольшими объемами работ и ресурсных затрат и обладают строгой целевой направленностью, адресностью, ограничением временных интервалов и связываются с общегосударственной концепцией регионального развития и региональной политикой страны [3].

Каждый отдельный регион Российской Федерации имеет свои особенности, поэтому при разработке целевых программ развития к каждому субъекту Российской Федерации должен быть реализован свой концептуальный подход. При этом необходимо понимать, что каждый регион РФ может иметь свой механизм реализации программ социально-экономического развития. И разработка самой программы, и механизм ее реализации должны быть основаны на научно-методических разработках и эффективном практическом опыте общих принципах их формирования, что позволит наиболее точно осуществить планирование развития. Отметим доминирующие принципы научно-методических разработок:

- обеспечение стабильного и сбалансированного развития экономики региона на основе эффективного использования его ресурсного потенциала;
- законодательное обеспечение программы развития региона;
- структурная перестройка организационно-производственной инфраструктуры региона;
- оптимизация использования регионального бюджета, территориального размещения и развития производительных сил региона;
- обеспечение экономической и экологической безопасности и соблюдение финансовых интересов субъектов Федерации;
- повышение уровня социальной защищенности населения региона;
- создание эффективной организационной инфраструктуры программы.

Реализация указанных принципов позволяет соблюсти стратегические интересы социально-экономического развития региона, гибко подойти к формулированию экономических и социальных приоритетов региона, основываясь на историческом опыте его развития и адаптации их к конкретным этапам развития региона; обеспечить преемственность исполнительной и законодательной власти в региональной политике по развитию экономики территории; привести в соответствие региональное экономическое и инвестиционное законодательство и т. п.

Результативность программ во многом зависит от качества организационного механизма их реализации.

Механизм реализации целевой программы – это формирующая взаимоувязанную комплексную систему управления и обеспечивающая выполнение намеченных мероприятий и достижение поставленных программных целей совокупность правовых норм, экономических и административных форм и методов воздействия, а также институциональных структур. При формировании механизма реализации и прежде всего определении системы управления программой учитываются особенности вида, значимость и уровень управления целевой программой [9].

Развитие каждого региона ограничено не только его территорией, но и рамками, установленными регулирующим механизмом систем институтов, находящихся на территории. Только изначально правильно структурированные институты способны образовать качественные базовые конструкции общественно-экономических отношений в регионе. Кроме того, институциональное обеспечение

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ СТРУКТУРЫ В РЕАЛИЗАЦИИ...

должно быть конкурентоспособным, то есть соответствовать изменениям внутренней и внешней среды.

При реализации целевых программ регионального развития можно выделить следующие системы институтов (рис. 1).



Рис. 1. Взаимосвязь системы институтов регионального развития при реализации целевых программ.

Составлено автором по материалам [9].

В реализации государственных целевых программ принимают участие все институты описанной выше системы, каждый из которых оказывает свое влияние на

ход их реализации. Основной задачей данной системы институтов является определение вектора развития региона, который непосредственно влияет на состав и структуру программы развития и на индикативные планы, формируемые в рамках данной программы.

Разработка программы состоит из нескольких этапов: определение целей, разработка самой программы, механизма ее реализации, системы ее последующего мониторинга, оценка и корректировка.

Результативность каждого этапа программы зависит от своевременности включения в процесс реализации каждого отдельного института. Взаимосвязь этапов разработки программ регионального развития и системы институтов представлена на рис. 2.

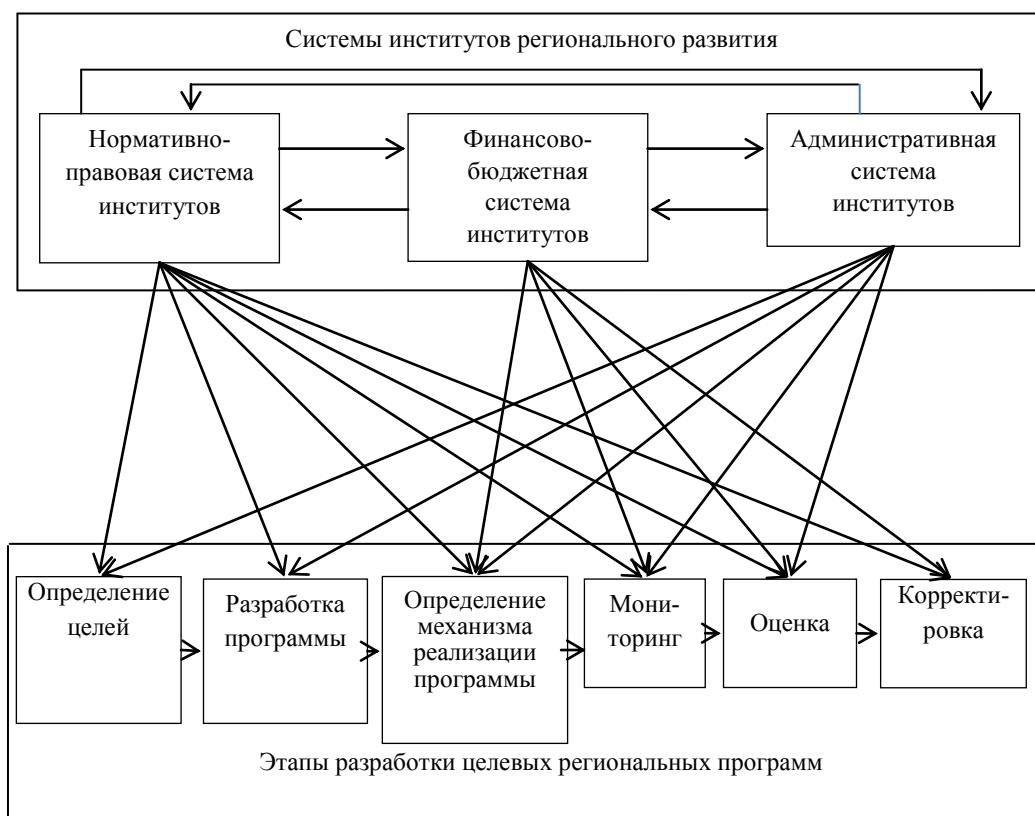


Рис. 2. Взаимосвязь этапов разработки программ регионального развития и системы институтов.

Источник: составлено автором.

Разработка программы целевого развития осуществляется непосредственно институтами нормативно-правовой системы. Основным исполнительным органом власти на региональном уровне является Министерство экономического развития, которое и осуществляет разработку государственных целевых программ, связанных с экономическим развитием регионов. Кроме того, Министерство экономического

развития оказывает значительное влияние на вопросы выделения бюджетных средств регионам и муниципальным образованиям, контролирует большую часть финансовых ресурсов региона и, таким образом, обладает стратегическим потенциалом для реальной поддержки регионов.

Выработка четких формулировок целей развития и их ранжирование являются залогом эффективности реализации программы развития. Успешность данного этапа зависит от корректной оценки уровня социально-экономического развития региона, понимания приоритетных направлений дальнейшего развития и адекватного выбора средств достижения запланированного результата. Отметим, что одна из основных проблем, с которыми сталкиваются регионы, – ограниченность имеющихся ресурсов на осуществление программных мероприятий [8].

При разработке программы определяются параметры развития социально-экономической системы региона в целом, пути достижения стратегических целей и определяются основные индикаторы. Достижение определенного уровня индикаторов осуществляется при помощи индикативного планирования, которое представляет собой процесс формирования системы индикаторов, характеризующих состояние и развитие экономики страны и соответствующих государственной социально-экономической политике, а также разработку мер государственного воздействия на социальные и экономические процессы.

Индикативный план, в отличие от программ, детализирует основные цели и задачи стратегии регионального развития в среднесрочном и краткосрочном периодах времени, является основой при разработке местного бюджета и программ. Правильно определенный набор индикаторов для каждой цели, задачи и мероприятия будет способствовать успешной реализации индикативного плана и программы развития региона, но только при условии согласованности взаимодействий центральных и региональных органов государственного регулирования и субъектов хозяйствования. Отметим, что индикативное планирование выступает инструментом взаимодействия государства и бизнеса, который в свою очередь обеспечивает выполнение программ развития региона, поэтому планирование развития региона на уровне государства должно учитывать интересы как государства и отдельных структур социально-экономической системы региона, так и отдельных экономических субъектов.

Планирование развития отдельных структур социально-экономической системы региона осуществляется в рамках разработанной программы и индикативных планов, где ведомственными министерствами (сельского хозяйства, транспорта, туризма, социальной защиты и др.) определяются основные индикаторы развития их структур.

Планирование развития отдельных экономических субъектов (организаций) в рамках действующих программы и планов осуществляется самими субъектами, но только при условии их заинтересованности, которая стимулируется путем государственного финансирования, субсидирования деятельности, льготного налогообложения и др.

Обеспечение взаимодействия всех групп участников экономической деятельности (государственных органов, отдельных структур социально-экономической системы и субъектов хозяйствования) в регионе будет стимулировать обмен точками зрения по основным направлениям программы, что в свою очередь способно обеспечить

реализацию программ развития с максимальным эффектом и выявить новые возможности регионального развития.

Для обеспечения развития региона очень важное значение имеют финансовые ресурсы, порядок образования и использования которых осуществляют институты финансово-бюджетной сферы. Но, к сожалению, финансовая база регионов не способна обеспечить достаточное их количество для реализации компетенций, определенных целевыми программами развития. Поэтому с целью обеспечения развития региона в рамках действующего законодательства и согласно утвержденным региональным целевым программам развития финансирование региональных программ осуществляется за счет средств государственного бюджета. Объемы поступлений средств из бюджета утверждаются на каждый календарный год, но из-за бюрократизма в распределении средств они доходят до пользователя с большим опозданием, и это очень часто отрицательно сказывается на эффективности использования имеющихся ресурсов.

С целью обеспечения дополнительного получения финансов и эффективного развития региона необходимо пересмотреть бюджетно-налоговую политику региона и сформировать полноценный бюджет развития, способный обеспечивать необходимый уровень общественных инвестиций в повышение качества региональной среды.

Административная система институтов используется органами государственного управления различных уровней и является одной из форм контроля над экономической активностью, который реализуется посредством правил, предусматривающих обязательные платежи и прохождение определенных бюрократических процедур.

В настоящее время сфера использования институтов административного регулирования остается весьма обширной. В определенной степени это объясняется объективными причинами, связанными с отсутствием развитой институциональной среды и адекватных рыночных основ, что компенсируется прямым государственным вмешательством через систему административного регулирования. При этом отсутствуют влияния дополнительных административных барьеров, создаваемых на региональном уровне, на показатели экономического и социального развития территорий.

Рассмотренная взаимосвязь системы институтов регионального развития при реализации целевых программ и индикативных планов устойчивого развития является несовершенной. Так как, несмотря на существующую взаимосвязь между составляющими системы, возникает ряд недостатков во взаимоотношениях отдельных институтов:

- каждый отдельный институт осуществляет только свои функции в реализации целевых программ, не ориентируясь на другие институты, тем самым снижая эффективность их реализации;
- отсутствие доступа информации о ходе реализации программы на всех уровнях, несвоевременность предоставления информации из одного института в другой приводят к невозможности оказания регулирующего влияния на ход реализации программы и, как следствие, к замедлению ее реализации;

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ СТРУКТУРЫ В РЕАЛИЗАЦИИ...

– неточность формулировок норм и правил, а также отсутствие их согласованности между разными институтами приводят к отпугиванию субъектов хозяйственной деятельности, которые, по сути, и реализуют программы развития.

Исходя из вышеизложенного, для обеспечения взаимодействия институциональных структур в реализации целевых программ и индикативных планов устойчивого развития, по нашему мнению, можно сформулировать требования, которые необходимо предъявлять к системе институтов, в частности:

– направленность на улучшение социальных, экономических и экологических показателей региона;

– обеспечение связи целевых региональных программ и индикативных планов развития региона с экономическими субъектами, расположенными на территории;

– простота, четкость формулировок и доступность для понимания всех заинтересованных сторон формальных норм и правил реализации программ развития;

– доступность информации на всех уровнях институциональной системы для всех сторон;

– способность к приспособлению и адаптации систем институциональной среды низшего уровня к новым условиям, созданным системой высшего уровня.

Учитывая приведенные выше требования к институциональной системе, можно сформировать пути решения проблем государственного регулирования развития регионов Российской Федерации:

– разработка стратегии комплексного развития регионов как составляющей части стратегии развития России, при этом будет обеспечено системное единство развития страны и одновременно необходимая и достаточная самостоятельность регионов и муниципальных образований;

– вовлечение в процесс разработки программ и индикативных планов развития региона представителей бизнеса;

– создание специализированной организации относительно развития региона в части контроля и влияния на улучшение социальных, экономических и экологических показателей региона;

– создание единого регионального центра программ развития, приоритетных для региона, с целью обеспечения тесноты связи целевых региональных программ и индикативных планов развития региона с экономическими субъектами, расположенными на территории, и доступности информации на всех уровнях институциональной системы для всех сторон;

– усиление ответственности должностных лиц, отвечающих за реализацию программ и индикативных планов развития, при областных государственных администрациях посредством внесения корректировок в должностные инструкции.

ВЫВОДЫ

Государственные целевые региональные программы развития являются одним из эффективных механизмов поддержки регионов. В их реализации принимают участие нормативно-правовая, финансово-бюджетная и административная система институтов, каждый институт оказывает свое влияние на ход их реализации. Основной задачей данной системы институтов является определение вектора развития региона, который

непосредственно влияет на состав и структуру программы развития и на индикативные планы, формируемые в рамках данной программы. Несовершенство структуры управления регионом, его институтами, отсутствие качественного управления сказываются на результатах реализации программ развития и, как следствие, на социально-экономическом благополучии региона.

С целью совершенствования организации системы управления регионом и обеспечения устойчивого развития региона необходимо создание подразделений, осуществляющих разработку и контроль долгосрочных программ регионального и территориального развития, а также программ совершенствования системы регионального управления.

Список литературы

1. Аксянова А. В. Исследование структурной динамики институциональных преобразования по регионам Российской Федерации // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2012. № 21. С. 27–30.
2. Бадмаев С. Б., Кадаева Б. В. Роль и значение федеральных и региональных целевых программ в развитии региона // Экономические риски и неопределенность: влияние на управленческие процессы современных организаций: материалы Международной научно-практической конференции. 2016. С. 29–34.
3. Бреусова Е. А., Яковенко Е. В. Региональные целевые программы как основной инструмент регионального развития // Научно-методический электронный журнал «Концепт». 2016. Т. 2. С. 516–520 [Электронный ресурс]. URL: <http://e-koncept.ru/2016/46121.htm>.
4. Голиков Е. П. Роль региональных целевых программ в социально-экономическом развитии региона // Наука и образование в жизни современного общества: сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 14 томах. 2015. С. 58–61.
5. Зиннуров Б. Х. Формирование новых институциональных структур для обеспечения эффективного социально-экономического развития регионов // Экономические науки. 2009. № 59. С. 218–221.
6. Ларина Е. О. Формы инновационных институциональных структур в регионах России // Современные исследования социальных проблем. 2012. № 1. С. 283–298.
7. Малахов В. П. Методические аспекты управления региональным развитием с использованием целевых программ // Социально-экономические явления и процессы. 2011. № 3–4 (25–26). С. 198–200.
8. Мозголин Б. С. Программно-целевое управление региональным развитием: проблемы и перспективы // Известия Томского политехнического университета. 2007. Т. 311. № 6. С. 51–54.
9. Сугарова Ф. В. Институциональные основы развития региона (на примере г. Душанбе) // Журнал научных публикаций аспирантов и докторантов. 2012. № 1 (67). С. 5–7.
10. Ускова Т. В. Управление устойчивым развитием региона: монография. Вологда: ИСЭРТ РАН, 2009. С. 101.
11. Факторы устойчивого развития регионов России: монография / Л. Х. Абазова, А. А. Авдеева, Е. В. Бобровская и др. / Под общ. ред. С. С. Чернова. Книга 17. Новосибирск: Издательство ЦРНС, 2014. 340 с.
12. Шедько Ю. Н. Совершенствование механизмов управления устойчивым развитием региона // Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук. ФГАОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации». Москва, 2016. 352 с.

Статья поступила в редакцию 10.10.2016

УДК 339.97

РЫНОК ПРЯМЫХ ИНВЕСТИЦИЙ РОССИИ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ, ПОЗИЦИИ, РЕГУЛИРОВАНИЕ

Пенькова И. В., Матюшина А. О.

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

E-mail: panacea_inessa@mail.ru

В статье рассмотрены основные тенденции прямого иностранного инвестирования. Проведен анализ статистических данных, характеризующих положение страны на рынке инвестиций; определены сильные и слабые стороны, потенциальные возможности и угрозы. Дана оценка структуры финансирования инвестиций; особое внимание уделено крупным инвестиционным проектам. Выявлены проблемы формирования инвестиционного климата России в современных условиях, сформулированы причины ухудшения инвестиционной привлекательности и возможные пути решения проблем инвестирования в экономику страны.

Ключевые слова: инвестиции, оценка, инвестиционная привлекательность, тенденции, регулирование.

ВВЕДЕНИЕ

Процесс инвестирования играет важную роль в развитии национального хозяйства любой страны, так как в значительной степени определяет экономический рост. В условиях нестабильного геоэкономического положения России актуальность использования иностранных инвестиций в экономике на сегодня очевидна.

Проблемам инвестиционной привлекательности страны посвящено немало научных трудов современных исследователей, среди которых хотелось бы отметить А. Алексеева [1], рассмотревшего взаимосвязь инновационной экономики и инвестиционной привлекательности; А. Ванюшкина [2], проанализировавшего инвестиционную привлекательность отраслей экономики на региональном уровне на примере Крыма; И. Пенькову [3], разработавшую концепции управления развитием компаниями на основе реинжиниринга бизнес-процессов в рамках реализации задач повышения конкурентоспособности российских предприятий; А. Селищева [4], исследовавшего влияние финансовых рынков и институтов Китая на регулирование внутренних инвестиционных процессов. Тем не менее остаются дискуссионными различные аспекты выявления места государств в международном трансфере капиталов, в связи с чем данная статья посвящена проблематике исследования рынка прямых инвестиций России с позиций анализа его современного состояния, позиций нашей страны на мировой арене и разработки современного инструментария его регулирования с учетом зарубежного опыта.

Проблема исследования позволяет сформулировать цель статьи как оценку современного состояния российского рынка прямых инвестиций.

Достижение цели предполагает решение следующих задач:

- анализ динамики и особенностей прямых иностранных инвестиций в российской экономике;
- исследование зарубежного опыта на примере Китая относительно регулирования инвестиционных потоков в национальном хозяйстве;

- оценка возможности применения иностранного опыта в условиях российской экономики.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

На уровне страны инвестиционная привлекательность характеризуется кредитными рейтингами стран и индексами развития стран, такими как индексы конкурентоспособности, восприятия коррупции, качества государственного управления, рейтинг ведения бизнеса и ряд других. У России спекулятивный кредитный рейтинг, а также низкий рейтинг по основным индексам развития [2].

До 2014 года поступившие в Россию ПИИ были сопоставимы с теми, что инвестировались в другие страны БРИКС. Отметим, что наиболее популярной была репатриация офшорных средств компаний из РФ. С 2007 по 2012 год около одной трети инвестируемых в Россию ПИИ представляли собой репатриированный из офшорных зон отечественный капитал. Скорректированный на репатриационную составляющую, уровень ПИИ преодолел рекордные позиции после 2008 года в период первого квартала 2013 года, достигнув 69 млрд долларов США. Тем не менее чистые ПИИ резко сократились практически на 60 % на протяжении 2014 года. Наиболее серьезное падение отмечено во второй половине 2014 года, когда совокупная сумма чистых ПИИ преодолела нулевую отметку и приобрела отрицательное значение по всем отраслям экономики, причиной чему стал крупномасштабный вывод капитала из страны. Первые признаки ремиссии появились в первом-втором квартале 2015 года, несмотря на то, что чистый приток ПИИ по-прежнему оставался на более низкой отметке, чем в предыдущие успешные годы. Возврат капиталов российского бизнеса из зон офшора, которому всегда была свойственна большая популярность в России сравнительно с другими странами-участниками БРИКС, активизировался начиная с 2014 года. Возрастание потоков репатриированного капитала в совокупном объеме ПИИ является тревожным сигналом. Здесь можно вести речь о том, что для российских компаний предпочтителен ввоз ранее размещенного в офшорных зонах капитала, что обусловлено несостоятельностью правоприменительной практики относительно соблюдения норм кредитно-финансового и валютного контроля и прав собственности на соответствующем внутреннем сегменте рынка. Одновременно российский бизнес сориентирован на налоговые льготы и преференции офшорных финансовых мировых центров. Принимая во внимание, что репатриированный капитал невозможно рассматривать в качестве истинного иностранного потока капиталов, а скорее считать его возвратом ранее выведенных российских средств, целесообразно от него ожидать выгод в сфере передачи новаторских технологий и повышения производительности аналогично истинным ПИИ.

Социально-экономические санкции, примененные к РФ в 2014 году, значительно ограничивают ПИИ, поскольку направлены на финансово-кредитные операции в целом, сокращая инвестиционные потоки в нефтяной сектор в том числе. Режим экономических санкций серьезно затруднил осуществление международных операций, проводимых крупнейшими российскими игроками

РЫНОК ПРЯМЫХ ИНВЕСТИЦИЙ РОССИИ...

банковского сектора, резко ограничив возможность кредитования российских предприятий зарубежными средствами или запретив проведение межгосударственных транзакций.

Санкции в некоторой степени заблокировали приобретение и импорт нового оборудования, техники и технологий для нефтедобывающей и перерабатывающей отраслей, при этом некоторые капиталоемкие и перспективные проекты, предполагавшие участие иностранного капитала, были приостановлены или заморожены. Нефтяная индустрия России выступает основным получателем ПИИ в национальном хозяйстве, потому направленный на неё санкционный экономический режим быстро и крайне негативным образом отразился на динамике притока ПИИ.

До 2012 года динамике ПИИ был присущ наиболее высокий темп роста в производстве продукции высокотехнологического сектора, коммунального хозяйства, строительства и финпосредничества, а именно в сферах, тесно взаимосвязанных с трансфертом новых технологий и инноваций. Иностранные производители – представители автомобильной индустрии – расширили производственные мощности качественных и доступных автомобилей, ориентируясь на ценовую политику на внутреннем рынке. Положительная динамика ПИИ в химпроме дала возможность России усилить конкурентные преимущества в сфере добычи и переработки ископаемых типов ресурсов и топлива, а зарубежные фирмы активизировали своё присутствие в химической отрасли страны, будучи представленными в российской фармацевтике. Иностранные компании также расширили ассортимент и диапазон строительных услуг, верифицировав их и войдя на правах миноритариев в сектор телекоммуникаций, ускорив международный трансферт новых технологий и инноваций, несмотря на достаточно высокую долю капитализации в них репатриированных ПИИ, то есть фактически российских средств.

Чистый отток иностранных инвестиций с 2014 года повлиял одновременно на всю отраслевую структуру российского национального хозяйства, что характеризовалось особенно явной отрицательной динамикой в течение III квартала 2014 года.

Тенденция к восстановлению уровней ПИИ, в основном в нефтегазовой сфере, началась с первого квартала 2015 г. В случае стагнации процесса восстановления притока ПИИ правительству будет затруднительно выполнить планируемую средне- и долгосрочную стратегию по подъёму конкурентоспособности экспортируемой продукции российских предприятий. Взаимосвязь уровня и объемов экспорта, иностранных инвестиций и экономического роста четко отражена в моделях регионального развития.

Динамика экспорта значительно варьируется в зависимости от региона. Экспорт нефти, газа и других природных ресурсов становится ключевым фактором, воздействующим на региональное развитие. Наиболее благополучные российские регионы демонстрируют достаточно высокие показатели уровня экспорта и объемов притока ПИИ на душу населения. В свою очередь, для менее богатых субъектов федерации характерна относительно высокая доля несырьевого экспорта на душу населения. Семь из двенадцати наиболее успешных регионов страны одновременно

являются её крупнейшими экспортёрами. Подчеркнем, что у семи регионов уровень распределения объемов поступивших иностранных инвестиций на душу населения относится к 15 % верхних строк перераспределения. На территории Северного Кавказа расположены шесть из одиннадцати наименее благополучных регионов России, в которых в 2011 году объем экспорта зафиксирован на более низких отметках, чем средний по стране. Более того, в четырёх регионах Северного Кавказа вообще не отмечено поступлений ПИИ.

Отметим, что высокая доля ПИИ и объемов экспорта природных ресурсов в валовом региональном продукте тесно коррелирует с доходом регионов на душу населения. Начало глобального мирового финансового кризиса ознаменовалось тем, что доля экспорта в региональном валовом продукте, т. е. доля объемов экспорта в масштабах регионального производства, осталась либо на неизменном уровне, либо сократилась в различных регионах, кроме Москвы.

Доля экспорта упала до уровня ниже среднего в центральной части России и до очень низкого в регионах Северного Кавказа, которые также являются самыми бедными регионами страны. Дальний Восток получил наибольшую долю прямых иностранных инвестиций в стране и отличается самым высоким коэффициентом ПИИ в ВВП. Уровень ПИИ в России изменяется самыми быстрыми темпами в химической и фармацевтической отраслях, в машиностроении, производстве электроники и транспортного оборудования, а также в области финансового посредничества. Как отмечено выше, вероятность присутствия иностранных инвесторов выше всего у добывающих компаний, за ними следуют финансовые и страховые компании [5].

Региональные конкурентные преимущества оказывают влияние на характер ПИИ, привлекаемого каждым отдельным субъектом, при этом инвестирование может со временем вызвать изменение сравнительного преимущества. Основная часть добывающих компаний с иностранными владельцами приходится на Дальний Восток, после которого следуют Сибирь и Урал. На Дальнем Востоке и Урале в экспорте доминирует нефть и газ. Хотя ПИИ в конечном счёте могут привести к тому, что Сибирь будет в большей степени специализироваться на нефти и газе. Сельское, лесное и рыбное хозяйство привлекают ПИИ на относительно благополучном Дальнем Востоке, а также на юге России и относительно бедном Северном Кавказе. Эти три региона отличаются самой высокой концентрацией экспорта пищевой и сельскохозяйственной продукции. Поволжье в основном привлекает инвестиции в обрабатывающую промышленность, что позволило создать основу для экспорта продукции химической промышленности, машиностроения и транспортного машиностроения.

Региональный приток ПИИ является одним из наиболее точных прогнозных индикаторов роста доходов на душу населения. Модель роста регионального дохода в разрезе по отраслям в период с 2001 по 2011 годы показывает эту взаимосвязь. Наряду с успехами в привлечении ПИИ, у быстроразвивающихся регионов больше шансов иметь более благоприятные показатели делового климата. При прочих равных условиях более бедные регионы растут быстрее богатых регионов. Однако,

несмотря на ускоренный рост бедных регионов, присутствуют значительные межрегиональные различия, и конвергенция происходит медленно и неравномерно.

Несмотря на тенденцию в сторону сближения регионов по уровню доходов, самые бедные регионы России не сократили отставание от богатых регионов. Регионы в России значительно отличаются друг от друга с точки зрения обладания ресурсами, качества управления, институциональных возможностей и привлечения ПИИ. Разброс размера дохода по регионам (стандартное отклонение доходов на душу населения по регионам) снизился с 1996 по 2001 годы, но к 2011 вырос, указывая на рост регионального различия за последние годы. Различия в доходах по регионам в России выражены гораздо больше, чем в значительном большинстве сопоставимых стран. Хотя в настоящее время менее развитые регионы России сближаются с более развитыми, имеющими схожие характеристики, но разный уровень наличия сырьевых ресурсов, качества государственного управления и притока ПИИ на данный момент перевешивают факторы, способствующие сближению [6].

Устойчивая положительная динамика в развитии делового климата достаточно важна в стимулировании экономического роста и при минимизации резких региональных различий. В отстающих российских регионах намного меньше развиты международные связи по сравнению с остальной частью России с точки зрения экспорта и ПИИ.

С начала 2016 года колебания национальной валюты составили около 10 % относительно средневзвешенного значения за I квартал (74,91 руб./долл. США) – от 67,5 до 83,6 рублей за доллар США по курсу ЦБ РФ. Подобная высокая волатильность рубля вынуждает стороны пересматривать условия сделок, что в целом затягивает процесс принятия решений по текущим транзакциям. Кроме того, по-прежнему остается сложным анализ стоимости активов в текущих рыночных условиях, что также негативно отражается на готовности инвесторов заходить в новые сделки. Достаточно высокоактивным периодом на рынке коммерческой недвижимости России стало начало 2016 года. На конец I квартала 2016 года общий объем сделок составил 1,87 миллиарда долларов, что стало самым высоким результатом начала года с 2013 г., когда объем инвестиций за I квартал составил 2,03 миллиарда долларов. Не беря во внимание столь высокие показатели, следует отметить, что далеко не все закрытые сделки были проведены с привлечением собственных средств – в ряде случаев речь идет о неденежных транзакциях. Тем не менее объем «денежных» сделок превышает квартальные показатели объемов инвестиций за предыдущие два года – в I квартале 2016 г. их суммарный объем составил более 1 млрд долл. [7].

Отечественный рынок недвижимости до сих пор ориентирован на внутренний капитал, а доля участия иностранных инвесторов в закрытых сделках сохраняется на низком уровне. Планомерный переход всех участков рынка коммерческой недвижимости в рублевую зону в свою очередь снижает интерес иностранных игроков. Также одной из основных тенденций начала года стал рост числа сделок, заключаемых конечными пользователями объекта: на них пришлось около 91 % от всего объема инвестиций в I квартале 2016 года [7].

В конце первого квартала 2016 года часть офисного сектора в общем объеме инвестиций составила около 90 %, что обусловлено закрытием контрактов по покупке башен, расположенных в ММДЦ «Москва-Сити», – «Евразия» и «Эволюция». Здания будут использоваться покупателями для объединения и размещения собственных офисов. Если сравнивать с прошлым годом, то часть офисного сегмента в объеме инвестиций первого квартала 2015 года составляла 62 % (333 миллиона долларов). В течение 2016 года было заключено несколько контрактов в офисном секторе. Так, к примеру, компания «Яндекс» подписала контракт о приобретении 80000 квадратных метров в комплексе бизнес-центра «Красная Роза». Следует отметить, что данная сделка иллюстрирует две последние направленности рынка – интерес конечных пользователей к качественным офисным объектам и использование альтернативных вариантов оплаты (в данном случае – допэмиссии акций). Также ожидается закрытие сделки по приобретению компанией O1 Properties офисного комплекса «Аврора бизнес-парк». Торговый сектор в начале 2016 года не продемонстрировал высокой активности с точки зрения инвестиций, составив в общем объеме менее 1 % [7].

Но со стороны инвесторов также заметен некий интерес к торговым объектам. Преобразование коммерческих условий по торговым центрам и переход множества объектов на рублевые ставки привели к снижению готовности инвестировать в этот сегмент, однако по мере стабилизации рынка мы ожидаем конвертации текущего интереса в реальные сделки. Определенную стабильность показывает складской сегмент. Объем инвестиций в этот сектор по итогам I квартала составил около 125 млн долл. США. Самой значимой сделкой стало приобретение РФПИ и арабским фондом Mubadala Development объектов группы РНК – «РНК-Чехов – 3» (100000 квадратных метров и земельный участок) и «РНК – Северное Шереметьево» (106000 квадратных метров). Присутствие в числе сделок, закрытых в I квартале, нескольких крупных транзакций привело к увеличению размера средней сделки до 266 млн долл. США [7]. Текущий объем сделок, находящихся в процессе переговоров, дает основание полагать, что по итогам года размер средней сделки превысит не только показатели 2015 года, когда речь шла о среднем размере сделки 58 млн долл. США, но и предыдущих лет [8].

Основной объем инвестиций в российскую коммерческую недвижимость традиционно сосредоточен в Москве, на которую в I квартале 2016 г. пришлось около 95 % от общего объема транзакций. Также определенная активность наблюдалась в Санкт-Петербурге – в абсолютном выражении здесь было закрыто сделок в коммерческой недвижимости на сумму около 90 млн долл. США (для сравнения: за весь 2015 г. объем инвестиций в коммерческую недвижимость Петербурга составил 197 млн долл. США) [9]. Региональные рынки пока не отличаются высоким интересом со стороны инвесторов (табл. 1).

Принимая во внимания сложившуюся ситуацию в сфере иностранного инвестирования в российское национальное хозяйство, целесообразно совершенствовать государственный инструментарий контроля и регулирования ПИИ. В рамках этого положения достаточно интересен опыт Китая,

РЫНОК ПРЯМЫХ ИНВЕСТИЦИЙ РОССИИ...

сформировавшего инвестиционный каталог, который интересен для научного и методического анализа.

Таблица 1

Чистый приток ПИИ по отраслям, 2013–2015 гг.

Экономическая деятельность	Чистый приток ПИИ									
	2013 г.				2014 г.				2015 г.	
	Квартал									
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2
Все отрасли	40,14	6,9	13,52	8,664	12,907	11,751	-709	-1,059	1,704	2,64
Сырьевые отрасли	3,361	6,083	-1,33	-394	2,036	2,789	-442	344	2,373	2,551
Вторичное производство	21,172	-5,722	1,686	4,046	2,201	2,883	-27	-272	1,339	1,721
Услуги	14,114	6,198	12,79	5,603	8,244	6,054	-134	-1,145	-2,49	-1,717
Нераспределенные статьи	1,411	194	325	-666	370	-19	-119	-28	507	81

Составлено авторами на основании [10].

«Каталог-руководство отраслей для иностранных инвестиций» (далее – Каталог) опубликован совместно двумя ведомствами – Государственным комитетом по развитию и реформам КНР и Министерством коммерции КНР, в ведении которых находится выдача предварительного разрешения на создание в КНР предприятий с участием иностранного капитала. Он представляет собой список направлений деятельности в различных отраслях экономики, разделенных на три категории: поощряемые, ограничиваемые и запрещенные. Если иностранные инвестиции осуществляются в проекты, не отнесенные Каталогом к какой-либо категории, то участие иностранных инвесторов считается разрешенным [11, 12].

В случае, если сфера деятельности создаваемого предприятия с участием иностранного капитала отнесена Каталогом к запрещенной для иностранных инвестиций, органы Министерства коммерции КНР не вправе выдавать предварительное разрешение на создание такого предприятия [1]. Если сфера деятельности относится к лимитируемой, то создание предприятия возможно при соблюдении дополнительных ограничительных условий. Среди них: возможность ведения деятельности только в форме совместного предприятия (запрет на ведение деятельности в форме предприятия со 100 % иностранным капиталом), требование об обязательном наличии у китайского участника контрольного пакета акций (иностранному участнику может принадлежать до 49 % акционерного капитала).

Национальная комиссия развития и реформ (НКРР) и Министерство торговли (МИНТОРГ) выпустили новый Каталог иностранных инвестиций (табл. 2) 10.03.2015 (версия 2015 года), который заменил Каталог 2011 года [4].

Таблица 2

Каталог иностранных инвестиций версии 2015 года [13]

Поощряемые категории	Примечание
Строительство и эксплуатация сетей	Перемещен из категории запрещенных в поощряемые по сравнению с 2011 годом
Услуги международных морских перевозок	Иностранные инвесторы могут быть мажоритарными акционерами
Бухгалтерский учет и аудит	Партнерство допускается, если главный партнер непосредственно находится в Китае. Это может быть истолковано тем, что иностранным инвесторам по-прежнему не разрешается учреждать предприятие с данной направленностью деятельности со стопроцентным иностранным капиталом
Строительство и эксплуатация городских метро, узколинейной железной дороги и другой транспорт	Иностранцы могут быть держателями КПА
Учреждения ухода за пожилыми людьми	Перемещено из разрешенной категории. До обнародования версии 2015 года МИНТОРГ и Министерство гражданской администрации совместно издали циркуляр для поощрения иностранных инвестиций в коммерческие учреждения ухода за пожилыми людьми
Эксплуатации объектов производительности	Перемещено из запрещенной категории
Авиатранспорт	Доля иностранных инвесторов не должна превышать 25 %
Телекоммуникационные компании	Доля иностранных инвестиций не превышает 50 %, кроме электронной коммерции
Оптовая торговля зерном и хлопком	Розничная и оптовая торговля табачными листьями и табачными изделиями перемещены в категорию запрещенных и не открыты для иностранных инвестиций
Холдинговые компании	Посредничество в торговле с иностранными инвестиционными акциями, брокерская деятельность и торговля государственными и корпоративными облигациями, ценными бумагами компаний могут применяться для расширения сферы бизнеса после истечения двухлетнего периода, доля иностранных инвестиций в этих компаниях не должна превышать 49 %
Банковский сектор	Доля одного инвестора не должна превышать 20 % для иностранных финансовых институтов и филиалов при условии совместного контроля; доля участия в одном коммерческом банке не должна превышать 25 %, а иностранные финансовые институты, инвестирующие в Китай, малые или средние финансовые учреждения в сельских районах должны быть кредитно-финансовыми организациями
Исследования рынка	КПА только китайским держателям
Высшие учебные заведения	Административные лица и не менее половины членов административного совета, совета директоров или совместного руководящего комитета, управляющие учебным заведением должны быть гражданами Китая
Медицинские учреждения	Перемещено из разрешенной категории
Консультирование по китайским правовым вопросам	Этот запрет, добавленный в версии 2015 года, соответствует международной торговле Китая (за исключением предоставления сведений о влиянии китайской правовой среды)

Версия 2015 года стала шестым изданием. Первый каталог был впервые обнародован в 1995 году. Каталог классифицирует иностранные инвестиционные проекты на категории поощряемые, рекомендуемые и запрещенные. В версии 2015 года количество проектов, ограниченных категориями, сократилось с 79 до 38 пунктов.

Инвестиционные проекты, осуществляющиеся в форме совместных предприятий, сократилась с 43 до 15 лет. Проекты, требующие контрольный пакет акций китайской стороны, сократились с 44 до 35 пунктов. В версии 2015 года главным отличием было снятие ограничения на обрабатывающие отрасли и сферы услуг, в том числе логистики, розничной/оптовой торговли, электронной коммерции и финансов [3].

В соответствии с НКРР, при разработке версии 2015 года власти приняли во внимание, что дальнейшие реформы окажут влияние на режим регулирования иностранных инвестиций, и тем самым значительно сузили ограниченные категории. Этот подход предназначен для того, чтобы сделать Каталог ПИИ готовым для плавного перехода в будущем в черный список. Некоторые положения в версии 2015 года несовместимы или противоречат иным положениям и правилам, и правительству необходимо принять дополнительные разъяснения и уточнения при внедрении данной версии Каталога.

ВЫВОДЫ

Доказано, что приблизительно 50 % ПИИ в сфере финансовых услуг представлены возвращенными из офшоров средствами отечественных предприятий, указывающими на то, что резкий рост инвестиций в сферу финансовых услуг вызван скорее малоэффективной политикой, чем ресурсами экономики

Обосновано, что увеличение экспорта и привлечение ПИИ является основной задачей политики, направленной на рост уровня жизни и стимулирование развития в этих регионах. Долгосрочное экономическое сближение регионов в России потребует создания равных условий для привлечения ПИИ. В условиях низких цен на нефть и экономических санкций жизненно важно ускорить осуществление программы структурных реформ.

Исследование показало, что Каталог иностранных инвестиций версии 2015 года, разработанный и внедренный в Китае, играет важную роль в регулировании инвестиционных процессов, защищая наиболее стратегически важные отрасли экономики, что может стать полезным опытом для российской экономики при соответствующих корректировках этого инструмента контроля и регулирования прямых иностранных инвестиций с учетом отечественных условий хозяйствования.

Список литературы

1. Алексеев А. Создание инновационной экономики: государство начинается? // Экономист. 2015. № 6. С. 48–56.
2. Ванюшкин А. С. Анализ инвестиционной привлекательности отраслей экономики Крыма // Общество: политика, экономика, право. 2015. № 6. С. 21–29.
3. Пенькова И. В., Яковенко М. А. Разработка и реализация концепции управления развитием предприятий на основе реинжиниринга бизнес-процессов // II научная конференция профессорско-преподавательского состава, аспирантов, студентов и молодых ученых «Дни науки КФУ им. В. И. Вернадского» / Под общ. ред. проф. С. И. Федоркина. Симферополь, 2016. С. 155–157.
4. Финансовые рынки и институты Китая: монография / А. С. Селищев, Н. А. Селищев, А. А. Селищев. М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. 258 с.
5. WIR 2016 UNCTAD [Электронный ресурс]. URL: <http://unctad.org/en/pages/PublicationWebflyer.aspx?publicationid=1555>.

6. Official site of United Nations Conference on Trade and Development [Электронный ресурс]. URL: <http://unctad.org>.
7. Доклад об экономике России № 35, апрель 2016 г. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/document/eca/russia/rer33-rus.pdf>.
8. IIF. Capital Flows to Emerging Markets. January 14, 2015 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.iif.com/publication/capital-flows/January-2015-capital-flows-emerging-markets>.
9. Обзор рынка инвестиций. I квартал 2016. Россия [Электронный ресурс]. URL: http://www.colliers.com//media/files/emea/russia/research/2016/q1/2016_q1_investment_rus.pdf?la=ru-ru.
10. Центральный банк Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: <http://cbr.ru>.
11. National Development and Reform Commission Peoples Republic of China [Электронный ресурс]. URL: <http://en.ndrc.gov.cn/> - .
12. Public Information Services. FDI. Invest in China [Электронный ресурс]. URL: <http://www.fdi.gov.cn/>
13. Minter Ellison [Электронный ресурс]. URL: <http://www.minterellison.com>.

Статья поступила в редакцию 10.10.2016

УДК 338.2(470)

ФОРМИРОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОГО МЕХАНИЗМА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА

Пивень А. Д.

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

E-mail: ada20.00@mail.ru

В статье рассмотрены роль и значение экономической безопасности на региональном уровне управления, изложены позиции различных авторов на проблематику экономической безопасности региона, уточнена роль государственных и местных органов власти в процессе обеспечения региональной безопасности, выявлены направления формирования и элементы организационного механизма обеспечения экономической безопасности на уровне региона.

Ключевые слова: регион, региональная безопасность, экономическая безопасность, органы власти, местное самоуправление, организационный механизм, обеспечение безопасности.

ВВЕДЕНИЕ

В современных политически и социально нестабильных условиях общественной жизни важную роль как с практической, так и с теоретико-методической точки зрения играют вопросы экономической безопасности. Данная категория рассматривается в научных исследованиях в преломлении конкретных объектов – экономическая безопасность предприятия, отрасли, региона, государства, межгосударственного альянса. Региональная безопасность в этом ряду занимает особое место, что обусловлено возможностью ее обеспечения в рамках легитимно установленных административно-территориальных границ и специфической экономической системы региона.

Следует отметить, что в научной литературе встречаются мнения, согласно которым регион не рассматривается в качестве субъекта экономической безопасности, так как экономическая безопасность может быть обеспечена только на уровне государства соответствующими органами власти и правительственными структурами. Однако, на наш взгляд, это положение относится скорее к общей системе национальной безопасности в рамках оборонной или валютной сфер функционирования государства, тогда как каждый регион является относительно самостоятельной экономической системой, встроенной в общенациональное экономическое пространство и делегирующей часть своих функций общенациональному центру.

Данное утверждение базируется и на положениях Стратегии национальной безопасности РФ, в которой отмечено, что сбалансированное, комплексное и системное развитие субъектов Российской Федерации на региональном уровне обеспечивает стабильное состояние национальной безопасности [14].

Целью статьи явилось теоретико-методическое обоснование процесса формирования организационного механизма обеспечения экономической безопасности на региональном уровне.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

Безопасность региона как в целом, так и в сфере экономики является одной из важнейших характеристик его самодостаточности и самообеспеченности в рамках государства. Так, исследуя устойчивое развитие региона, А. Б. Чимитова и Е. А. Миккульчинова рассматривают понятие его экономической безопасности как обеспечение воспроизводства структур экономической системы региона и активизацию хозяйственной деятельности в национальной пространственной экономике [15].

По мнению В. И. Осипова, «экономическая безопасность регионов – это совокупность текущего состояния, условий и факторов, отражающих стабильность, устойчивость и поступательность развития экономики территории, определенной независимости и интеграции с экономикой страны» [11].

Т. В. Ускова и И. А. Кондаков понимают под экономической безопасностью региона «совокупность условий и факторов, характеризующих стабильность экономики, устойчивость и поступательность ее развития, степень независимости и интеграции с экономикой страны, а также способность региональных органов государственной власти создавать механизмы реализации и защиты интересов хозяйствующих субъектов, поддержания социально-экономической стабильности территориального сообщества» [5]. Данной точки зрения придерживаются также Г. Г. Фетисов и В. П. Орешин [13].

Г. С. Вечканов, рассуждая об экономической безопасности региона, акцентировал внимание на обеспечении региональных интересов [1]. Сторонниками защиты интересов региона также являются И. В. Петров и Т. М. Оганян [12].

Коллектив авторов под руководством Н. В. Манохиной описывает структуру экономической безопасности региона как «комплекс факторов, призванных обеспечивать предпосылки для выживания системы региональной экономической безопасности и сохранения ее региональных структур в условиях кризиса и будущего развития» [16]. В то же время Е. Н. Зименкова и В. М. Ячменева не считают необходимым сохранять региональные структуры, обосновывая свою точку зрения тем, что зачастую раздутые региональные структуры сами выступают угрозой экономической безопасности [2].

Сегодня региональные (местные) органы исполнительной власти выступают основным звеном исполнительной вертикали, на которую возлагается исполнение законов, указов, постановлений и решений Правительства Российской Федерации, а также задач социально-экономического развития регионов. Именно эти органы осуществляют постоянное влияние на низшие уровни власти, объекты управления всех форм собственности, экономическую, социальную, гуманитарную и другие функциональные сферы жизнедеятельности населения региона. При этом, согласно действующему законодательству, формы и методы их влияния не могут быть исключительно административными или экономическими в отношении к органам местного самоуправления, поскольку они осуществляются на основе делегированных полномочий указанными органами. Взаимодействие же органов

ФОРМИРОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОГО МЕХАНИЗМА ОБЕСПЕЧЕНИЯ...

власти по горизонтали для обеспечения общего решения тех или других вопросов осуществляется по договорному принципу, отмечает О. Л. Казанцева [3].

Правовой основой организации и деятельности местных органов исполнительной власти являются положения ст. 130–133 Конституции Российской Федерации [6], а также соответствующие положения Федерального закона РФ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» [10].

Организация местного самоуправления подчиняется определенным принципам, которые обеспечивают необходимое единство местного самоуправления в масштабах всей страны.

Во-первых, местное самоуправление признается и гарантируется Конституцией РФ, согласно теории конституционного и муниципального права, по которой государство признает существование местного самоуправления, но не участвует в его учреждении.

Во-вторых, существует принцип самостоятельности местного самоуправления, который реализуется с помощью специальных юридических норм. Эти нормы предусматривают наделение местного самоуправления собственной компетенцией, которая состоит из предметов ведения, т. е. вопросов местного значения и полномочий по решению вопросов ведения.

В-третьих, реализуется принцип независимости местных органов власти. Вместе с тем это самая спорная из всех концептуальных установок в области организации и функционирования местного самоуправления. Согласно ст. 12 Конституции РФ, органы местного самоуправления не входят в систему органов государственной власти. Руководители исполнительных органов субъектов России считают, что исключение местного самоуправления из государственной системы способствует потере управляемости территориями муниципальных образований. Они являются главными противниками существующей модели российского местного самоуправления, отмечает О. А. Лыкова [7].

В-четвертых, существует принцип ответственности местного самоуправления. Этот принцип реализуется в предусмотренных законодательством формах, среди которых:

– ответственность перед населением конкретного муниципального образования, которая наступает в результате утраты его доверия; при этом осуществление процедуры отзыва выборного должностного лица местного самоуправления требует обязательного установления фактов конкретных правонарушений с его стороны в судебном порядке;

– ответственность перед государством, которая устанавливается за нарушение Конституции РФ, федерального и регионального законодательства, устава муниципального образования, а также неисполнение или ненадлежащее исполнение государственных полномочий; в качестве мер ответственности выступает роспуск представительного органа, отрешение от должности главы муниципального образования, признание недействующими в судебном порядке актов органов местного самоуправления и др.;

– ответственность перед физическими и юридическими лицами, которая предусмотрена в порядке, установленном федеральными законами.

Исходя из сущности методов управления экономической безопасностью региона, в их непосредственном осуществлении участвуют практически все органы власти как административного, так и отраслевого характера. Об этом свидетельствует и обширный приведенный в Постановлении Правительства РФ «О первоочередных мерах по реализации Государственной стратегии экономической безопасности Российской Федерации (Основных положений)» перечень органов исполнительной власти [8].

Следует отметить, что данный документ имеет ряд весьма существенных недостатков с точки зрения эффективности функционирования системы региональной экономической безопасности:

– во-первых, он был принят еще в 1996 году и в значительной степени утратил актуальность в условиях современного социально-экономического периода, в том числе в составе исполнительных органов, ответственных за разработку мер экономической безопасности;

– во-вторых, несмотря на то, что документ в своем названии предусматривает меры «реализации» Государственной стратегии экономической безопасности, фактически речь в нем идет о «разработке» параметров, характеризующих степень обеспечения экономической безопасности страны, то есть данный правовой акт носит скорее методический, нежели организационный характер;

– в-третьих, в документе рассматривается только федеральный уровень обеспечения экономической безопасности без учета роли в этом процессе органов местной власти и специфики самих регионов Российской Федерации.

Фактически на сегодня четкого организационного механизма обеспечения экономической безопасности Российской Федерации как на национальном, так и на региональном уровне нет. Это практически нивелирует все действия, предпринимаемые правительством по обеспечению экономической безопасности страны, и размывает границы ответственности исполнительных органов власти в этой сфере управления. Для устранения данных недостатков в функционировании системы экономической безопасности региона необходимо разработать соответствующие нормативные акты, составляющие один из ее необходимых компонентов (рис. 1).

Как видно из схемы, представленной на рис. 1, неотъемлемым элементом организационно-методического обеспечения экономической безопасности региона выступает ее финансовый механизм. В Российской Федерации финансовая помощь из центрального бюджета распределяется субъектам РФ через пять фондов [4]:

- 1) фонд финансово-экономической поддержки субъектов РФ;
- 2) фонд компенсаций бюджетных затрат субъектов РФ;
- 3) фонд софинансирования расходов на социальную поддержку населения субъектов РФ;
- 4) фонд развития субъектов РФ;
- 5) фонд реформирования финансов субъектов РФ.

ФОРМИРОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОГО МЕХАНИЗМА ОБЕСПЕЧЕНИЯ...

Расходы на федеральную поддержку национальных проектов субсидируются совместно с регионами РФ за счет средств центрального бюджета России, муниципальных образований и бюджетов субъектов РФ. По данному вопросу субъекты Российской Федерации имеют право издавать, принимать законы, другие нормативные правовые акты, в том числе местные региональные программы, вне зависимости от наличия в федеральных законах данных, устанавливающих указанное право (п. 3.1. ст. 26.3) [9].



Рис. 1. Схема взаимодействия компонентов организационно-методического механизма обеспечения экономической безопасности региона (сформировано автором).

ВЫВОДЫ

Анализ дефиниций категории «региональная экономическая безопасность» показал, что различия в ее понимании значительны. Неоднозначно определяется и

ее место в структуре экономической безопасности страны, представляющей собой многоуровневую систему.

При выделении объектов и уровней экономической безопасности целесообразно руководствоваться положениями, закрепленными в Конституции Российской Федерации, в соответствии с которыми управление экономикой страны осуществляется на трех уровнях: государственном (федеральном), субъектов Федерации и местного самоуправления (муниципальных образований). Именно на этих уровнях принимаются и реализуются основные нормативные правовые и политические документы, регулирующие экономические отношения.

Органы местного самоуправления наделены правом принимать стратегически важные решения, в том числе в сфере обеспечения экономической безопасности региона, однако в строгом соответствии с концепциями и программами национального уровня. Несовершенство соответствующей нормативно-правовой базы и организационно-методического механизма не позволяет на практике осуществлять реализацию мер по обеспечению региональной экономической безопасности и контроль за их исполнением. В этой связи оптимизация процесса обеспечения экономической безопасности регионов должна проходить в направлении разработки системы их оптимального взаимодействия с государством и экономико-математической модели обоснования степени открытости региональной экономики в рамках национального геополитического пространства.

Список литературы

1. Вечканов Г. С. Экономическая безопасность. СПб.: Вектор, 2005. 251 с.
2. Зименкова Е. Н., Ячменева В. М. Экономическая безопасность: региональный аспект // Культура народов Причерноморья. 2014. № 278. С. 21–26.
3. Казанцева О. Л. Формы взаимодействия органов государственной власти субъектов Российской Федерации и местного самоуправления (система, содержание) // Известия Алтайского государственного университета. 2013. Выпуск № 2 (78). Том 2. С. 106–109.
4. Коваленко М. В. Проблемы взаимодействия федеральных органов власти и власти субъектов Российской Федерации при реализации национальных проектов // Политика, экономика и инновации. 2016. № 2 (4). С. 1–4.
5. Кондаков И. А., Ускова Т. В. Угрозы экономической безопасности региона и пути их преодоления // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2011. № 2. С. 37–50.
6. Конституция Российской Федерации, принятая всенародным голосованием 12.12.1993 [Электронный ресурс]. URL: <http://constitution.ru/index.htm>.
7. Лыкова О. А. Институциональный механизм управления эффективностью деятельности органов местного самоуправления // Вопросы регулирования экономики. 2016. Том 7. № 3. С. 89–102.
8. О первоочередных мерах по реализации Государственной стратегии экономической безопасности Российской Федерации (Основных положений): Постановление Правительства РФ от 27.12.1996. № 1569 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?base=EXP;n=242732;req=doc#0>.
9. Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти регионов Российской Федерации: Федеральный закон РФ от 06.10.1999. № 184-ФЗ [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_14058/.
10. Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации: Федеральный закон РФ от 06.10.2003. № 131-ФЗ [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_44571/.

11. Осипов В. И. Безопасность России. Правовые, социально-экономические и научно-технические аспекты. Региональные проблемы безопасности с учетом риска возникновения природных и техногенных катастроф. М.: Знание, 2009. 667 с.
12. Петров И. В., Оганян Т. М. Некоторые аспекты классификации индикаторов экономической безопасности региона // *Пространство экономики*. 2012. № 1–3. С. 201–204.
13. Региональная экономика и управление: учебник / Под ред. Г. Г. Фетисова, В. П. Орешина. М.: ИНФРА-М, 2006. 416 с.
14. Стратегия национальной безопасности Российской Федерации, утвержденная Указом Президента от 31.12.2015. № 683 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=191669&rnd=228224.2396812587&dst=100009&fld=134#1>.
15. Чимитова А. Б., Микульчинова Е. А. Вопросы устойчивого и безопасного развития экономики региона: учебное пособие. Улан-Удэ: Изд-во ВСГТУ, 2007. 216 с.
16. Экономическая безопасность: учебное пособие / Под ред. Н. В. Манохиной. М.: ИНФРА-М, 2014. 240 с.

Статья поступила в редакцию 10.10.2016

УДК 657.631.6(075.8)

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ КУРСА «МЕЖДУНАРОДНЫЙ АУДИТ»

Пожарицкая И. М.

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

E-mail: iryna1106@rambler.ru

В статье дана характеристика методологических основ дисциплины «Международный аудит». Проведено сравнение содержания курса с «Аудитом» и «Учетом в зарубежных странах». Предложены дополнительные профессиональные компетенции при подготовке бакалавров для осуществления аудиторской деятельности, в том числе международной.

Ключевые слова: международный аудит, аудиторская деятельность, профессиональные компетенции, компетенции аудитора.

ВВЕДЕНИЕ

Введение на территории Российской Федерации с 1 января 2017 года Международных стандартов аудита в качестве национальных делает актуальным пересмотр теоретико-методологических основ преподаваемых дисциплин, связанных с аудиторской деятельностью. Требования по поддержанию и обновлению знаний определены в рамках программы образования и развития профессиональных бухгалтеров п. 42 Международного стандарта образования 8 «Требования к компетенции профессиональных аудиторов» Комитета по международным образовательным стандартам в области бухгалтерского учета [12].

Вопросам методологии международной аудиторской деятельности посвящены работы многих современных отечественных ученых, таких как С. Галузина, Т. Пупшис [1], Е. Ендовицкий, И. Панина [2], Ж. Кеворкова [3], А. Нестеренко, Т. Бездольная [4], Т. Ножкина [5], А. Ситнов [11] и др. Следует отметить, что в опубликованных учебных и научных трудах вопросы международного аудита рассматриваются, исходя из устаревшей нормативной базы.

Целями исследования являются установление теоретико-методологических основ преподавания курса «Международный аудит» и развитие профессиональных компетенций, связанных с аудиторской деятельностью.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

Во всех экономически развитых странах аудиту придается большое значение. История аудита показывает, что его развитие было вызвано разделением интересов администрации предприятий и инвесторов. Для нивелирования разногласий и сложностей в оценке и получении необходимой информации привлекались аудиторские фирмы.

Эволюционируя, аудит прошел несколько этапов от сплошной проверки финансово-хозяйственной деятельности субъектов до аудита зон риска. А аудиторская профессия в разных странах получила различные названия. Так, в

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ КУРСА...

США бухгалтер-аудитор называется общественным бухгалтером, во Франции – бухгалтером-экспертом или комиссаром по счетам, в Германии – контроллером книг и пр.

Создание общественных профессиональных организаций аудиторов, разработка общепринятых аудиторских стандартов, стандартизация требований к квалификации и лицензированию аудиторов в различных странах – все это требует ознакомления и исследования студентами, изучающими экономические процессы в зарубежных странах.

Рассматривая международный аудит (аудит в зарубежных странах) как учебную дисциплину, следует помнить, что учебная дисциплина (предмет) – это система знаний, полученных из практических наук, которая включает умения и навыки по реализации таких знаний.

Курс «Международный аудит» связан с такими учебными дисциплинами, как «Аудит» и «Учет в зарубежных странах». Проведем сравнительный анализ цели, задач, предмета и содержания данных дисциплин согласно требованиям образовательно-профессиональной программы, утвержденной ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет им. В. И. Вернадского» (табл. 1).

Таблица 1

Сравнительная характеристика содержания дисциплин

Признак	Аудит	Международный аудит	Учет в зарубежных странах
Цель	Формирование системы теоретических знаний проверки финансовой отчетности организаций	Формирование системы теоретических знаний и практических навыков по аудиту в зарубежных странах с пониманием роли профессии аудитора в современном мировом сообществе	Формирование системы теоретических знаний и практических навыков по учету в зарубежных странах
Задачи	Приобретение практических навыков по организации аудиторской деятельности, планирования аудита, выполнения комплекса аудиторских процедур, оформления рабочих документов аудитора, подготовки аудиторских заключений	Изучение сущности и особенностей аудиторской деятельности в мировой практике, методик проведения аудиторской проверки, освоения практических приемов аудита, умения квалифицированно составить аудиторское заключение согласно международным стандартам аудита	Изучение теории и практики финансового и управленческого учета в зарубежных странах
Предмет	Деятельность субъектов хозяйствования	Финансовая отчетность корпораций, подлежащих аудиторской проверке	Активы, источники их формирования и процессы хоз. деятельности в зарубежных странах

Продолжение таблицы 1

Содержание дисциплины	Сущность и предмет аудита, цель и общие принципы аудита, аудиторский риск и оценка системы внутреннего контроля и аудита, аудиторские доказательства, аудит активов, пассивов и финансовой отчетности, аудиторское заключение и прочие итоговые документы	Сущность и предмет аудита, сфера его действия в зарубежных странах, организация и структура международной аудиторской деятельности, организация аудиторской деятельности в странах Европы, англо-американских странах, методика аудита согласно МСА, аудит отдельных специфических циклов и счетов	Общепринятые принципы и системы учета. Финансовая отчетность, ее содержание. Учет денежных средств. Учет расчетов с дебиторами. Учет запасов. Учет долгосрочных активов. Учет финансовых вложений. Учет обязательств. Учет собственного капитала и распределения прибыли в корпорациях. Основы управленческого учета.
-----------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Таким образом, сравнение показывает, что содержание дисциплины «Международный аудит» базируется на теоретическом материале предметов «Аудит» и «Учет в зарубежных странах». При этом объем накопленного эмпирического материала и постоянно возрастающих экономических знаний в сфере финансового контроля и аудита настолько многогранны, что многие проверенные канонические знания устаревают и требуют обновления в условиях меняющейся нормативно-правовой базы.

Цель курса «Международный аудит» состоит в освоении знаний и практических навыков по организации и методике аудита в зарубежных странах, определении особенностей деятельности международных аудиторских фирм, профессии аудитора и его роли в зарубежных странах.

Основные задачи дисциплины «Международный аудит» можно охарактеризовать, как:

- изучение видов аудита в зарубежных странах и их особенностей;
- ознакомление с нормативной базой, регулирующей деятельность аудиторов зарубежом;
- изучение организации и структуры аудиторской деятельности в зарубежных странах;
- изучение этапов становления развития аудита в различных странах мира.
- овладение практическими навыками по сбору аудиторских доказательств, оценке аудиторского риска и составлении рабочих документов аудитора согласно международным стандартам аудита;
- изучение циклического подхода к проведению аудита зарубежом;
- овладение практическими навыками по составлению аудиторских заключений разных видов и отражение в отчетах аудитора результатов проверки прочей информации;
- изучение особенностей применения международных стандартов аудита при оказании сопутствующих услуг.

Предметом дисциплины является организация и методика осуществления аудита финансовой отчетности зарубежных субъектов хозяйствования и оказания аудиторских услуг.

Объектом международного аудита являются конкретные формы проявления предмета аудита в зарубежных странах. Определение объектов аудита в зарубежных странах зависит от преобладающего вида аудита на определенном историческом этапе; типа заданий, поставленных заказчиком перед аудитором согласно договору; других классификационных признаков. При этом классификация объектов в теории аудита соответствует объектам аудита в зарубежных странах.

Субъектами международного аудита выступают носители прав и обязанностей – аудиторские фирмы (юридические лица), их филиалы (представительства), частнопрактикующие аудиторы (физические лица), внутренние аудиторы (функциональная служба в организации), общественные и государственные профессиональные аудиторские организации.

Значение дисциплины «Международный аудит» состоит в формировании системы знаний о методике аудита согласно международным стандартам аудита, об организации деятельности зарубежных аудиторских фирм (аудиторов) с целью изучения передового опыта и регулирования аудиторской деятельности.

Содержание дисциплины «Международный аудит», по нашему мнению, должно раскрываться в двух модулях: организация аудита в зарубежных странах и методика аудита в зарубежных странах. Данная последовательность обусловлена единими принципами и методикой проверки статей финансовой отчетности согласно Международным стандартам аудита. Организация деятельности аудиторских фирм, становление и развитие аудита в различных странах имеют свои особенности, поэтому должны рассматриваться перед изучением методики аудита в зарубежных странах.

Большим проблемным вопросом является набор компетенций, которыми должен овладеть обучающийся по вопросам аудиторской деятельности, в том числе и международной. К сожалению, ФГОС ВО 38.03.01 «Экономика» (уровень бакалавриата) не предусматривает получение компетенций для аудиторской деятельности, о чем неоднократно указывал автор в своих предыдущих работах [7, 8].

Утверждение профессионального стандарта «Аудитор» в конце 2015 года (зарегистрирован в Минюсте России 23.11.2015 № 39802) [9] выдвигает новые, более уточненные требования не только к должностям аудиторской организации, но и к преподавателям высших учебных заведений при подготовке специалистов для аудиторской деятельности. Отнесение к виду экономической деятельности в области не только аудита и налогового консультирования, но и оказания услуг в сфере бухгалтерского учета накладывает еще более жесткие требования к знаниям, умениям и трудовым навыкам (функциям) потенциальных работников аудиторского бизнеса (табл. 2).

Таблица 2

Сводная характеристика трудовых функций в аудиторской организации и требований к должностям в ней

Трудовая функция	Должность	Уровень квалиф.	Требования к квалификации	Требования к опыту
Осуществление вспомогательных функций при выполнении аудиторского задания и прочих услуг	Помощник аудитора; Ассистент аудитора; Специалист	4	Среднее общее образование и профобучение по спецпрограммам	Нет
Выполнение аудиторского задания и оказание прочих услуг	Аудитор; Эксперт	6	Высшее образование (бакалавриат); ДПО в области аудиторской деятельности для сдачи экзамена квалиф. аттестата аудитора	Не менее 3 лет в аудите или учете, из них не менее 2 лет – в аудиторской организации
Руководство выполнением аудиторского задания и контроль качества в отношении аудиторских заданий	Старший аудитор; Ведущий аудитор; Руководитель проекта; Менеджер проекта	7	Высшее образование (специалитет, магистратура); ДПО в области аудиторской деятельности для сдачи экзамена квалиф. аттестата аудитора	Не менее 5 лет в аудите или учете, из них не менее 3 лет – в аудиторской организации
Управление рисками и контроль качества при выполнении аудиторских заданий и прочих услуг	Аудитор-контролер; Контролер качества; Старший контролер; Менеджер по управлению рисками	7	Высшее образование (специалитет, магистратура); ДПО в области аудиторской деятельности для сдачи экзамена квалиф. аттестата аудитора	Не менее 5 лет в аудите или учете, из них не менее 3 лет – в аудиторской организации
Методическое обеспечение аудиторской деятельности	Аудитор-методолог; Методолог; Старший методолог	7	Высшее образование (специалитет, магистратура); ДПО в области аудиторской деятельности для сдачи экзамена квалиф. аттестата аудитора	Не менее 5 лет в аудите или учете, из них не менее 3 лет – в аудиторской организации

Продолжение таблицы 2

Руководство подразделением аудиторской организации	Начальник отдела (подразделения, департамента)	7	Высшее образование (специалитет, магистратура); ДПО в области аудиторской деятельности для сдачи экзамена квалиф. аттестата аудитора	Не менее 5 лет в аудите или учете, из них не менее 3 лет – в аудиторской организации
Руководство аудиторской организацией	Директор; Генеральный директор; Управляющий директор (партнер)	7	Высшее образование (специалитет, магистратура); ДПО в области аудиторской деятельности для сдачи экзамена квалиф. аттестата аудитора	Не менее 7 лет в аудите или учете, из них не менее 5 лет – в аудиторской организации

Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика» (уровень бакалавриата) (зарегистрирован в Минюсте 30.11.2015 № 39906) [10] включает следующие профессиональные компетенции (ПК) в соответствии с видами профессиональной деятельности, которые должны освоить выпускники программы бакалавриата: расчетно-экономическая деятельности (ПК 1–3), аналитическая, научно-исследовательская деятельность (ПК 4–8), организационно-управленческая деятельность (ПК 9–11), педагогическая деятельность (ПК 12–13), учетная деятельность (ПК 14–18), расчетно-финансовая деятельность (ПК 19–23), банковская деятельность (ПК 24–28), страховая деятельность (ПК 29–32).

Таким образом, мы видим полное отсутствие компетенций для аудиторской деятельности. Безусловно, для работы помощником аудитора, ассистентом аудитора, специалистом, способным выполнять вспомогательные функции при выполнении аудиторского задания с уровнем квалификации 4, может быть достаточно вышеуказанных компетенций.

Однако для более высокого уровня квалификации и выполнения трудовых функций необходимы специальные учебные программы для получения необходимых знаний и умений как на уровне магистратуры, так и бакалавриата.

Поэтому разработаем профессиональные компетенции применительно к аудиторской деятельности, которыми должен обладать выпускник, освоивший программу бакалавриата, если он претендует на должность бухгалтера, экономиста, эксперта, аудитора в аудиторской организации, в том числе международного уровня:

- способность осуществлять планирование аудиторского задания, включая оценку возможных рисков (ПК-33);

- способность выполнять аудиторские процедуры, в том числе с использованием статистических методов (ПК-34);

- способность применять профессиональное суждение и производить оценку собранных аудиторских доказательств для формирования мнения в аудиторском заключении (ПК-35);
- способность оформлять рабочие документы аудитора, в том числе для проверки качества выполнения аудиторского задания (ПК-36);
- способность организовать и осуществлять внутренний контроль и внутренний аудит на основе передового российского и зарубежного опыта в предметной области (ПК-37).

ВЫВОДЫ

Таким образом, по нашему мнению, существующие компетенции ПК-5 не позволяют в полном объеме раскрыть возможности освоения знаний и умений по международному аудиту в объеме бакалавриатской программы по экономике. Считаем, что предложенные компетенции могут быть реализованы по выбору вуза в дополнительных профессиональных компетенциях.

Дальнейшему исследованию подлежат вопросы разработки фонда оценочных средств и применения активных методов изучения для освоения программы курса «Международный аудит».

Список литературы

1. Галузина С. М., Пупшис Т. Ф. Международный учет и аудит: монография. СПб.: Питер, 2006. 272 с.
2. Ендовицкий Е. А., Панина И. В. Международные стандарты аудиторской деятельности: учеб. пособие. М.: Юнити-Дана, 2012. 273 с.
3. Международные стандарты аудита: учебник для магистров / Под ред. Ж. А. Кеворковой. М.: Юрайт, 2013. 458 с.
4. Нестеренко А. В., Бездольная Т. Ю. Международные стандарты аудита. Ставрополь: Аргус, 2013. 156 с.
5. Ножкина Т. В. Международный аудит: учеб. пособие. М., 2007. 126 с.
6. Подольняк С. А. Практикум по курсу «Международный аудит»: учеб.-метод. пособие. СПб.: Нестор, 2002. 58 с.
7. Пожарицкая И. М. Профессиональная компетентность аудитора // Управление человеческими ресурсами: правовые, организационные и социально-экономические, психологические механизмы: сборник материалов международной научной конференции, 15–17 марта 2013 г., г. Ставрополь / Под ред. А. В. Нетребко. Вып. 1. Киров: МЦНИП, 2013. С. 71–77.
8. Пожарицкая И. М. Профессиональные компетенции аудиторской деятельности // II научная конференция профессорско-преподавательского состава, аспирантов, студентов и молодых ученых «Дни науки КФУ им. В. И. Вернадского» (Симферополь, 2016), сборник науч. трудов участников. Симферополь, 2016. Т. 5. С. 591–593.
9. Приказ Минтруда России от 19.10.2015 № 728н «Об утверждении профессионального стандарта «Аудитор» [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_189439.
10. Приказ Минобрнауки России от 12.11.2015 № 1327 «Об утверждении федерального образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.01 Экономика (уровень бакалавриата)» [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_189880.
11. Ситнов А. А. Международные стандарты аудита: учебник. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. 239 с.
12. Handbook of International education pronouncements [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ifac.org/sites/default/files/publications/files/handbook-of-international-e-2.pdf>.

Статья поступила в редакцию 10.10.2016

UDC 330.34.01:342+36.01

SUSTAINABLE DEVELOPMENT INDICATORS: SCIENTIFIC ISSUES AND METHODOLOGY OF WORKING-OUT

Poteiv A. T., Mabilia Gilbert

*V. I. Vernadsky Crimean federal university, Simferopol, Russian Federation
E-mail: gilmabilia@mail.ru*

This article is a framework for the studying of synthetic indices of sustainable development and weights, between the concept of economic development and environment, among others and the expectations of future generations, etc., resulting from multidimensional debates. The most urgent task is to bring to light an audience able to carry out these trade-offs. Indicators have an important role to play in shaping this public. In the content that follows, our discourse envisages to draw a line in order to construct information systems for the sustainable development which are appropriate, that is to say, adequate, relevant and assumed by all the actors of the development.

Keywords: composite indicators, integrated development, concept, sustainable development, economy, society, multidimensional debates, ideological anteriority, economic indicators, socio-economic and environmental indicators

INTRODUCTION

The concept of sustainable development is an old position that has long been expressed in the form of «balanced growth» in so-called intermediate and developing economies common in the 1960s and 1970s. This concept, which is of macroeconomic doctrinal origin, concerns government policies but has gradually been adapted to the work of various state organizations, including non-governmental organizations.

In its most recent conception, sustainable development refers, on the one hand, to elements integrated into the rhythms of environmental issues and, on the other, to internal policy elements in the field of socio-economic, human resources and project financing of development.

Faced with questions about the paths to sustainable development (economically efficient, socially equitable and ecologically sustainable), there is a need for an appropriate strategy and statistical arsenal. Many researchers have favored a pragmatic approach based on a corpus of statistical indicators, which are supposed to reflect the various dimensions of sustainable development.

Composite indicators, obtained by aggregating heterogeneous elementary indicators, attempt to give a synthetic vision using a single indicator, but raise the problem of the relative importance of different dimensions. Instead, within a unified valuation framework, comprehensive indicators of sustainable development have emerged. Even if these indicators can usefully illuminate a particular facet of sustainable development, none has yet succeeded in establishing itself as a single international reference in this field, if only because of the normative choices they cover. In the medium term, it is difficult to escape from a renewed accounting approach integrating the environment. Developed in a harmonized international framework, it should make it possible to better describe the interactions between the economy and the environment. Its generalization remains

conditional on the establishment of adequate statistical tools.

The proposed communication addresses the issue of the work of various organizations on sustainable development, in conjunction with the conceptual analysis. If the concept of development is old, the term sustainable is more recent. It refers to the long term and implicitly indicates that development carried out without any control or regulation generates distortions and externalities which, in turn, will undermine the conditions of profitability of the capital invested in the firm. In principle, the treatment of externalities comes under the logic of opportunity costs. But this approach, although rational, is very insufficient. It considers the company as an organization under external constraints, in a context of inter-individual relations. This reductive vision makes it impossible to discuss industrial relations, economic relations or social relations between organizations and individuals. We propose to examine successively the foundations of sustainable development, the prescriptions for sustainable development, before carrying out a conceptual return on sustainable development.

«Many international organizations and research teams, such as the Organization for Economic Co-operation and Development in 1994, the Commission for Sustainable Development in 2001 or the European Environment Agency in 2003 thus launched in the development of IDD. More recently, steps have been taken to set up national IDDs (Ayong Le Kama, 2004; CNDD, 2003; IFEN, 2001a, 2003)» [13, p.6].

The advantage of indicators compared to other evaluation tools is that they have the particularity of indirectly evaluating what is too costly to measure directly.

RESEARCH RESULTS

The result material consists on a summary of the theoretical and experimental outcome of the studied problem. They should include a concise, systematic description of the outcome as well as tables and figures, showing legends explaining the sources where this material was obtained.

1) The foundations of sustainable development intends to advocate on the following issues [13, p.8; 14, p.231]:

– Ideological antecedents, economic growth generates externalities. It was the Club of Rome that popularized in the 1960s the idea that growth had negative effects. It was a macroeconomic vision. The work of this group of experts was nonetheless premonitory [1]. They have themselves addressed the issue of sustainable development in their more recent work [2]. The idea of a balanced growth that takes into account the human dimension is therefore not new. R. Lattès stated in 1972»... we urgently need a multidimensional definition of growth that integrates everything that seems reasonably inherent in the development of individuals and societies.

«On this dynamic, mention should be made of the work of François Perroux, who undoubtedly in the 1960s contributed most to conceptual research on development. The systemic glances of F. Perroux, J. Galbraith, Ph. Iribarne have to distinguish between growth and development. In this respect, growth reflects an increase in the real overall product over a period of time; And development produces harmonized growth [5,p.1], ie ensures progress. To this end, all the ingredients of the concept of sustainable

development were already present in this approach. Some authors had considered this question on the basis of considerations related to the individuals themselves, in particular by developing a problematic based on socio-economic needs» [14,p.234].

– The focus is on the role of multinational firms. The implications of the activities of firms and especially multinational firms will concern many economists in the 60s and 70s (François Perroux – 1967, Galbraith John Kenneth – 1968, Charles Albert Michalet – 1976, Michel Delapierre – 1976, Wladimir Andreff – 1976). In a vision that was also premonitory, René Gendarme (1981) set out a principle that would prevail in the contemporary approach to sustainable development: «Multinational corporations could play a more important role than is generally accepted in the setting – A prosperous global economy, provided that multinationals are not held accountable to themselves but to others» [10,p.22].

2) This conceptual position was not spontaneous. It was born under the constraint of the need for integrated functioning and the need to preserve «stakeholders» increasingly sensitive to environmental effects (customers, public authorities), the quality of social relations (trade unions), and later the nature of activities (ethical pension funds) and «militant actions» [5,p.1].

– The recent evolution of the concept of sustainable development «Sustainable development is presented as»... one of the answers to the inconsistencies of a chaotic world (G. Féron, CH of Arcimoles, P. Bello and N. Sassenou – 2001). Reflecting the conceptions of the 1960s, the concept refers to the idea of a balanced growth model, in a completely new context of growing uncertainty, financial turbulence. The sense of corporate responsibility for this balance is growing. It is implicitly based on the idea of a possible control of their externalities. On this point, the authors emphasize the difficulty of identifying the concept when it comes to overcoming the conception in the Brundtland report [9] that sustainable development refers to a «development that satisfies our needs without compromising the generations Future, the satisfaction of their own needs», «Sustainable development is not a new theory, much less a new line of thought. In fact, this concept reformulates a whole series of modalities for the functioning of organizations to set out principles that must guarantee a better general equilibrium» [11,p.2]. In fact, it is the problem of the optimum since it wishes to preserve the interests of all within the framework of a general equilibrium.

We must accept that, at the global level, the United Nations organization develops a global and global conception of sustainable development. The sources of the recent approach to sustainable development are multiple the ideas of sustainable development, socially responsible investment, ethics in the company, have nourished many reflections in recent years. In line with the tracks opened in the 1960s, this conception integrates the internal social dimension of the company and the managerial dimension.

The work of different authors and specific initiatives makes the understanding of the topic and the positioning of stakeholders on the issue of sustainable development difficult and challenging. But every time we propose an evaluation model that federates references to the most successful work initiated by the main international bodies [14, p.8; 16, p.4]:

- a) the OECD Guidelines for Multinational Enterprises;
- b) the Declaration on the Fundamental Rights at Work of the ILO;

- c) the responsible care program;
- d) the work of the «World Business Council for Sustainable Development»;
- e) Global Reporting Investment;
- f) the United Nations Global Compact.

– The conclusion of the sustainable development approach: a combination of environmental approaches on the one hand and human resources management approaches and business strategy on the other hand Pascal Bello (2001) clarified the concept of sustainable development. Underlining the frequent confusion between the concept of ethics and ecological voluntarism, he states that this concept is not precisely defined, but refers to the social, societal and environmental responsibility of the company.

Among other things, although for the time being the concept of sustainable development is not validated economically, there are events that make it credible:

- rising ecological risks;
- media coverage of certain events (ecological, social);
- the globalization of economies and trade which calls for new (global) modes of regulation; the influence of NGOs;
- the arrival in the management of companies of the post-68 generations;
- the rise of the human resources function in companies;
- development of certification models;
- the rise of the rule of law (eg French draft law on the prevention of technological and natural risks).

The conceptualization of sustainable development implies taking into account its various dimensions (multifaceted concept), in particular the fields concerned, as indicated in the work of several authors [8], [13], [14]:

- technical and social fields: productive function;
- social function (social progress and human rights), environmental function (preservation of the environment);
- policy area: internal relations and external relations, which must be put into perspective in the light of cultural differences and differences in the levels of technological development.

From what is said above, it follows the question of the formation of indicators relating to the calculation of socio-economic synthetic indices, human and demographic development etc.

The exception of the index of human development is however illuminating: without the guarantee of the Nobel Prize in economics A. Sen [3], it is a safe bet that he would not have passed the ramp, either. To look at it more closely, it is not so much the indicators as such that encounter resistance (especially among scientists) as well as synthetic indices or indicators. There is hardly any opposition, on the contrary, to the multiplication of dashboards of all kinds, that is to say, sets of indicators, whether in the field of the environment or the social.

On the other hand, the construction of indices, especially that of the index of human development, triggers reactions such as that of J. Baneth, for example, who goes so far as to write that: «It was vain, pretentious and slightly Ridiculous attempt to summarize in one figure human development in all the complexity of its many dimensions ...» [15,

p.10].

Yet the only difference between a dashboard and a synthetic index is in the final stage of the construction and measurement process. In other words, a synthetic index is nothing more than a dashboard to which has been added a supplementary indicator constituted by the aggregation of the data contained therein. But it seems that, for some, this ultimate step makes the difference between a rigorous, serious scientific approach and a subjective, ideological and ultimately fanciful exercise.

It follows from design to the construction of sustainable development indices:

1. Concept (1.1. Conceptual analysis, 1.2. Evaluation of the conceptual model).
2. Dimensions (2.1. Identification and selection of variables, 2.2. Measuring scale).
3. Indicators (3.1. Weighting).
4. Indices (4.1. parameters aggregation).

According to the parchment above – The first step is to identify the different dimensions that make up the concept, knowing that it is mostly multidimensional. The notion of poverty, for example, covers a material dimension, but also a social dimension and a cultural dimension. The material dimension itself is multiple; It includes both financial and non-financial elements. Each of these material dimensions is itself more or less composite.

From dimensions to indicators. The various dimensions are then broken down into variables, some of which will be used as indicators, either because they appear to be particularly relevant or because they are more readily amenable to measurement. While the selection of indicators is often based on an appreciation of the constraints of observation and measurement, it nevertheless always contains theoretical elements. «For example, on poverty, the theoretical question that will condition the nature of the income indicator is: is poverty an absolute or relative reality? In the first case, it will be necessary to set a poverty threshold by calculating the sums necessary to cover the essential needs, which must be defined beforehand. In the second, a reference level (median or median of the distribution) and a deviation from it (40%, 50%, 60%?) Should be set and the appropriate scale (household or The individual?) To measure the phenomenon» [13, pp.4-6].

From indicators to measures. Once the indicators have been defined, they must be measured. Most often, the indicators will not have the same degree of precision and will not even be measured in similar units, which obviously complicates the aggregation process. «Thus, the concept of social status, operationalized by indicators such as length of schooling, level of education, income and occupation, combines information of pure quantitative type (income), semi-quantitative (educational level) And pure qualitative (the profession). It is often necessary to reduce the units and scales of measurements to the most basic and least demanding level with all the implications for loss of information» [6, p.12].

Measures to the index. The last operation consists in aggregating the various indicators into a synthetic index. To be aggregated, indicators must be able to be expressed in a common unit. This is obviously the case for monetary indicators such as GDP, the price index, etc. But in the absence of a natural common unit such as money, the different indicators must be standardized.

There are several methods of standardization, none of which are fully satisfactory. «Statistical standardization consists in expressing all the values in standard deviations, after having transformed the variables so that their mean is equal to zero. It is inapplicable in the context of social indicators. Mathematical normalization is to be ruled out because of its lack of transparency» [12, p.1].

Different techniques of empirical normalization can be used. One of the most common is to use a base year as the basis for calculation and to express all subsequent values as a percentage change from that initial value.

This approach lends itself well to an analysis in terms of progress or regression in relation to an initial situation. Another method consists in giving the value 0 (min) to the observation considered as the worst and 1 (or 10 or 100) to the one that corresponds to the best score (max).

«All intermediate values are then calculated according to the following formula:

$$Y = X - \frac{\text{min}}{\text{max} - \text{min}}$$

in order to remain within a scale ranging from 0 to 1 (or 10,100 ...). The procedure for an axiological normalization is identical to the empirical normalization with min and max terminals, except that the boundaries are chosen according to the context, the situation from which we want to move away being assigned the value 0 and that, which is considered the ideal to achieve receiving the value 1» [13, p.3].

It is clear that the choice of the method as well as the maximum and minimum limits used for standardization are not without consequence. The more or less arbitrary nature of the choice of min and max values even in the case of empirical normalization argues for the adoption of a normative approach and therefore for the maximum values chosen to correspond effectively to objectives to be achieved.

«*Aggregation.* Aggregation involves answering the following questions. Should all the criteria be assigned the same weight to constitute the index or should different weights be assigned to them and, if so, how? What is the relationship between the index and the indicators? Is it a sum, a product, something more complicated? In practice, the two questions most often relate to the dilemma between a simple average and a weighted average. The question of weighting is crucial and eminently delicate. The dimensions and indicators constituting an index can be represented in the form of a tree. At each branch, it is possible to attach a weighting to the branches that originate there» [4, p.1].

The figure below shows such an example of a tree structure of the concept of sustainable development (fig.1). Only the economic branch is developed further, with two constitutive dimensions, performance and resilience. Performance is assessed using two indicators, the growth rate of GDP and productivity. «The process of cascading the indicators is illustrated by the final weight of each indicator, the product of all upstream weights and its own. Thus, the GDP growth rate is assigned a weight of 0.158, i.e. the product of 0.8 (its specific weighting), 0.6 (weighting of the «*performance*» branch) and 0.33 Weighting of the «*economic*» branch)» [11, p.6].

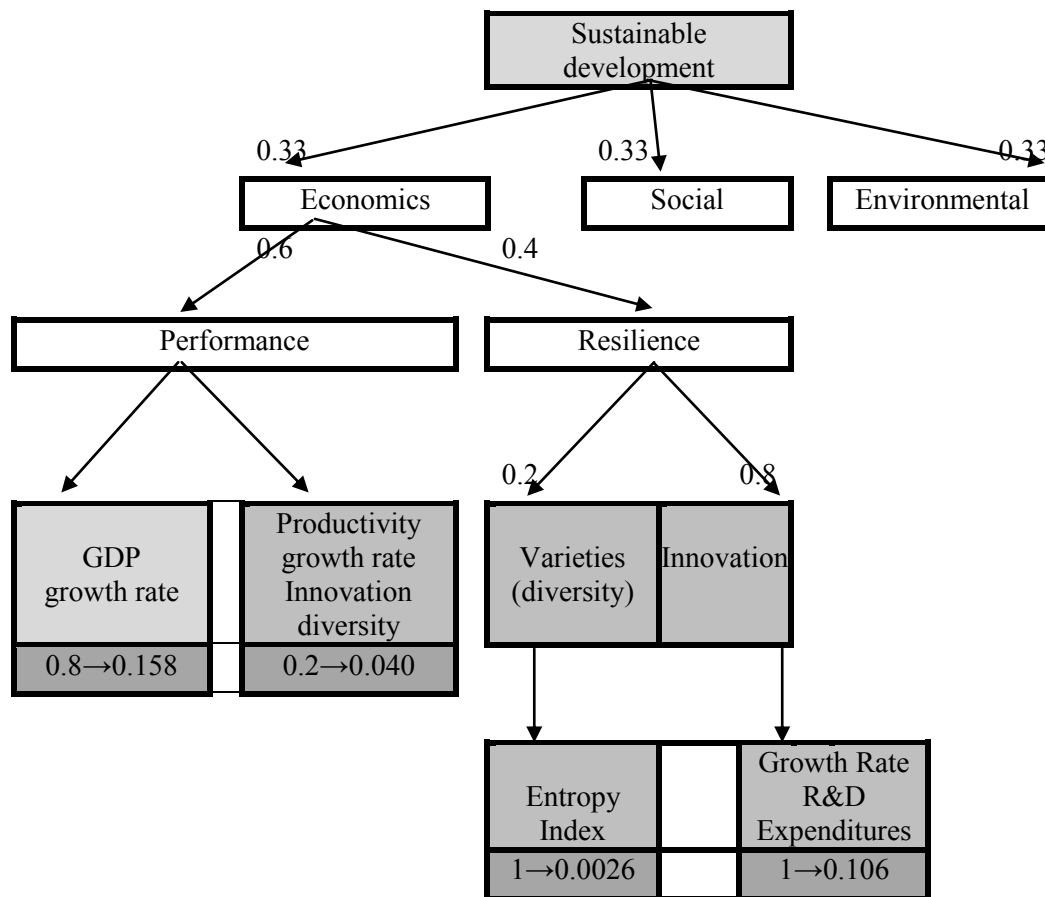


Figure 1. Elements of dimensions and sustainable development indicators

Sources: Paul-Marie B. [13, p.3].

«Weighting. Although standardization and aggregation methods pose serious theoretical and practical problems, it is mainly at the level of the weighting that the scientific challenges and the main democratic stakes lie. As per B. Perret (2002: 27)» the intrinsic theoretical weakness of the synthetic indicators is evident (it is difficult to justify rationally the weights used). «Indeed, on what basis and according to for example, for 45%, social for 35% and environment for 20%. Does this not mean that the crucial question of the possible substitution of different forms of Assets?» [14, pp.5-6].

Is not the intrinsic incommensurability of the domains to be compared not an irreducible obstacle? Yet in all decisions, whether individual or collective, there is an ongoing process of arbitration – most often unconscious and implicit, economic growth or the protection of the environment, etc. And, precisely, the demand for sustainable development implies evaluating these trade-offs in the light of ethical and scientific criteria. And it is precisely because it forces us to put on the political agenda re-evaluation of the trade-offs and weights, of which social life is made, that the construction of

synthetic of sustainable development's parameters is very important.

Only a democratic deliberation between citizens selected randomly and independent of any pressure group, respecting the procedures experienced in mechanisms like citizen juries, planning cells or hybrid forums allows the expression of a genuine general will. The existing advisory councils are, in this respect, the worst solution.

It follows the question – What audience for indicators? «It is impossible to understand the reasons that disqualify the synthetic index option to retain that of the dashboard if one disregards the user for whom the information is intended. It is precisely here that indicators of sustainable development come into play. The «aggregate» model of liberal democracy considers the political process as a simple arbitration by voting between preference given a priori and formed before the electoral process. In this context, social indicators would not Limit, hardly any role to play» [14, p.2].

There is, however, another model of democracy, the «*deliberative*» model in which the political process is precisely concerned with the creation of a common vision of the good - or the just - voting is less important than deliberation. Is the legitimacy of decisions, rather than voting or negotiation between parties seeking to defend their private interests, which makes it possible to transform the «*pre-reflexive*» preferences, constituted ex-ante, in ex-post reflexive preferences, capable of transcending the particular point of view and taking into account the common good.

The public is born, asserts itself and disappears according to the external conditions which make activities that once had consequences of consequence become inconsequential, while other activities whose effects prove to be «stable, uniform, recurrent and Irreparable character» It is the modification of material conditions (mainly technologies) that plays the main role in these changes. The public that is formed around these issues must still structure itself, find the appropriate political organization and seek, Thanks to this social survey, whose indicators of sustainable development constitute an essential part, the information necessary for its action.

«The space of sustainable development. What are the dimensions of sustainable development? To answer this question, one must first agree on the type of object to which it refers. There is no consensus on this point. Looking at the different lists of indicators of sustainable development, we are confronted with an impressive diversity of approaches. In a some what schematic way, it seems possible to see four main reference classes: socio-natural sectors (or systems); the resources; men; standards. Moreover, in the couple formed by the noun «development» and the adjective «durable», the emphasis can be placed on one or the other term. For example, Action emphasizes sustainability. Table 1 presents the dimensions of sustainable development in terms of the four identified objects and the development-sustainability pair» [13, p.5].

The last line of the table indicates the institutional level for which the approach described seems the most appropriate.

«The sectorial approach (in terms of «pilers»). In its most popular form, the sectorial approach is limited to the pillars of sustainable development: economic, social and environmental as separate «domains» This approach focuses on sustainability as a form of Balance between the evolutions of these famous pillars» [9]. On the other hand, the development dimension is hardly analyzed. It is undoubtedly regarded as self-evident and,

SUSTAINABLE DEVELOPMENT INDICATORS: SCIENTIFIC ISSUES...

in fact, assimilated to economic growth accompanied by certain social conditions (not too much unemployment, social security more or less developed) and environmental factors (air and water quality, pollutions, nuisances).

Table 1
Balance of economic, social and environmental sustainable development indicators

	Area of dimensions of sustainable development			
	Sectors Systems	Resources Human's Capital	Hommes (people)	Normes (Standards)
Development			Wellness (Welfare) Capabilities Functions	Efficiency Participation Freedom
Sustainability	Balance Decoupling Co-evolution	True saving Ecological footprint Maximum sustainable yield		Equity Efficiency Resilience Caution Prudence
Scale	State Region	State Places	Civilization	Local - Global

Sources: Paul-Marie B. [13, p.5].

This conception of sustainable development is probably the least disruptive of the dominant political and ideological presuppositions, hence its relative success in the political and industrial circles of the rich countries. In addition, it endorses the disciplinary divisions of the «scholarly city», as well as the institutional divisions of so-called neocorporatist democracies or, in more or less influential advisory councils, employers representatives sit beside representatives of workers and those of environmental organizations, the first identifying with the economic, the second with the social and the third with the environmental.

«The worked-out of corresponding indicator systems is also greatly facilitated: it is the result of negotiations between these three social forces with the help of experts and scientists whose mission is, more often than not, to Environmental pillar that is a little too deformed compared to the «big arms» of employers and trade unions» [8, p.2].

The result is generally a balanced scoreboard of economic, social and environmental indicators, which will obviously not be aggregated into any synthetic index since, by definition, it is the balance between the pillars that matters.

The approach by the pillars or sectors to the disadvantages of its advantages. Its major disadvantage is a risk of insignificance. It is feared that, being overly consensual, it will eventually ignore the real demands of sustainable development and will not prepare us to face up to the challenges that lie ahead. In the end, one could almost speak of recovering the concept of sustainable development when one sees certain uses that are made of it in the business or political circles.

The approach in terms of resources. The resource approach is also silent on the issue

of development. It is resolutely oriented towards sustainability, either in the limited sense of the sustainable use of natural resources or in the wider sense of transmitting an aggregate stock of productive capital per capita sufficient to enable future generations to produce goods and services necessary for their well-being. Virtually all synthetic environmental indicators can be listed here: the *Ecological Footprint*, the *Environmental Sustainability Index* (ESI), the *Ecosystem Wellbeing Index* (EWI) – most of these parameters shall be strongly called sustainability perspective, that is, low (or even no) substitutability between natural and produced capital.

Some opposite hypothesis radically must be used in the ways of sustainable development indicators working-out. It's according to monetary indices, based on the measurement the degree of real national economy enrichment, the levies on the natural resources and the cost of environmental damage, as well as external debt, but with the addition of health and education expenditures, which are considered an investment in human capital. True saving is therefore only an indicator of intergenerational equity. It does not indicate to what extent the requirement of intra-generational equity is satisfied. Moreover, it presupposes a perfect substitutability between the three forms of capital taken into consideration: natural capital, produced fixed and variable capital.

The approach in terms of well-being. While the concept based on the resource approach ignores the definition of development. Since development is understood here as the increase of well-being for the greatest possible number of human beings, today and tomorrow. Contrary to what this formulation might suggest, the welfare approach does not necessarily mean adherence to the dominant utilitarian agenda in welfare economics. Indeed, if one adopts the theory of A. Sen which rests well-being both on agency and wellbeing and which distinguishes the capabilities (capabilities) from Functioning, one finds oneself in a philosophical context far removed from utilitarianism. One can also credit A. Sen for being the first economist recognized by his peers to propose a multidimensional vision of development centered not on economic growth or on increasing monetary income but on the extension of freedom Real for men to come true.

What he believes contributes to the well-being of an individual is not the basket of consumer goods to which he has access, but what he can do with the characteristics of these goods themselves, Personal characteristics, both physical and mental, as well as social characteristics and external circumstances. These three sets define what Sen calls functions.

As far as capabilities are concerned, they refer to the possibilities for an individual to be and act according to his or her own goals and values («Peoples capabilities to lead the lives they value»). In the end, to broaden the range of capabilities available to individuals and thus the range of desirable life choices accessible to humans. In scaffolding his theory of capabilities, Sen seeks to make possible an evaluation of «*Societal arrangements*». On the other hand, he puts out the theory of social choice of the rut in which it had been bogged down. Since Arrow had demonstrated that there was no mechanism of social choice that simultaneously satisfied the requirements of rationality and democracy on which each could agree. For, Sen says, Arrow's theorem of impossibility has been misunderstood: «... what he establishes is not the impossibility of a rational social choice, but the impossibility that results from a social choice based on a class of information that

is too restricted» [14, p.8]. «The solution to the problem posed by Arrow therefore consists in widening the information base on which to base social choice. This expansion involves taking into account capabilities and functioning» [15, p.16].

The approach in terms of well-being has also been worked-out the synthetic indices. Consider, for example, the HDI, the ISEW, the IPG, the CDM, etc. Note that, with the exception of ISEW, none of these indices attempts to integrate the dimension of sustainability.

The approach in terms of standards. The noted three conceptions of sustainable development, in terms of pillars, resources or well-being, adopt a substantial definition. In Table 1, we have, as an example and under the benefit of an inventory, characterize the «Development» dimension by respecting the standards of efficiency, participation and freedom. In the «Sustainability» box, we have Equity (inter and intra-generational), efficiency, resilience and prudence (prevention and precaution). These choices are based on the logical framework for development projects submitted for funding to international institutions such as the European Commission. Projects must meet the requirements of efficiency (achieving the targets effectively), efficiency (doing it at the lowest cost) and viability (being sustainable). We added participation and freedom for the development component; equity, prudence and resilience (which could potentially be replaced by sustainability) for the sustainability component.

«The place of freedom and participation in the «development» framework is, we believe, justified by Sen's analyzes of development as well as by all the work that is in line with an ethic of development. Its importance for sustainable development has been acknowledged at the Rio Conference and is repeatedly recalled in Agenda» [18, p. 20]. As a result, participation can't be implies that the citizen has the means to make his voice heard in all decisions likely to affect him, and this at all levels and in all fields, including the economic one.

We have included in the sustainability standards the two forms of equity constituting sustainable development, intra-generational equity and intergenerational equity. The efficiency in question is not limited to economic efficiency as defined by cost-benefit or cost-effectiveness analysis procedures. It is indeed a global efficiency, concerned with all the scarce resources, namely natural, human, social and cultural resources. In reality, once the requirement of double equity is given, the other standards become somewhat superfluous. Indeed, it is in the name of equity that it is important to make the most efficient use of scarce resources, to adopt a prudent attitude and thus to respect the principles of prevention and precaution, ensuring the sustainability of systems, etc.

While many indicator experiments refer to some of the standards mentioned here, such as equity, efficiency or participation, there are, to our knowledge, no examples of indicator systems built in priority Terms. The listed indicators were being adopted in 2003 by Sweden focuses on the following contents: efficiency, equality, values and resources for the coming generations.

Despite the difficulties in its implementation, the normative approach has the merit of focusing on development policies, projects and policies and refocusing on the real foundations of the idea of sustainable development [18, p.22].

Synthesis about different approaches. Of the four perspectives discussed, only the

one in terms of standards can be considered complete, since it informs us as much about the standards of development as those of sustainability. The resource-based approach ignores development and the one on well-being ignores the issue of sustainability. But, of course, these are ideal types, pure models. In fact, the different approaches are intertwined. And from this point of view, the combination of well-being and resources seems the best compromise to guide a process of building a sustainable development information system.

On this basis, one could imagine a hierarchy (tree) with, on the one hand, the synthetic indicator of well-being and all its components and, on the other, the synthetic indicator of environment, which also decomposes in its core indicators.

There is a strong negative correlation between EF (Ecological Footprint) and the three human development indices. The same applies to EW_1 and ESI_2 , but with a lower intensity than for EF. On the other hand, the various socio-economic indices are positively correlated with each other and the various environmental indices, with the exception of EW_1 and EF, which move in opposite directions. These indications point to a tension, even a contradiction, between the pursuit of socio-economic objectives and certain requirements of intergenerational justice. We are convinced that this tension would be much less noticeable when reading a scoreboard or a list of dozens of indicators. On the other hand, there is nothing to prevent an in-depth exploration of this contradiction, which the synthetic indices make apparent and to look for its causes and manifestations in the basic parameters used during the calculation of indices.

Table 2

Correlations between socio-economic and environmental indices

HDI	HWI	HALE	EWI	EF	ESI_1	ESI_2
100.00						
95.38	100.00					
94.67	90.10	100.00				
-24.21	- 23.62	- 2775	100.00			
-90.58	- 87.89	- 83.88	27.46	100.00		
7.00	9.69	- 2.01	14.28	- 12.44	100.00	
-26.54	- 18.73	- 25.21	9.28	30.22	24.31	100.00

Sources: Paul-Marie B. [14, p.5]

Sustainable development indicators should reflect economical, social and environmental aspects to meet the needs of the current generation without restriction needs for future generations to meet their own needs. To development could be considered sustainable, it must take into account the achievement of economic growth, but while ensuring its balance with the needs of society to improve the quality of life and prevent degradation environment.

The indicators are designed to solve these problems on regional level:

1) Definition of objectives:

- identification of the specific objectives of sustainable development policy

quantified;

- development of strategies for future development;
- prediction of the effect of the planned activities.

2) Control:

- monitoring the achievement of sustainable development;
- assessment of progress;
- evaluation of the effectiveness of policies used previously;
- information for planning and decision-making authorities;
- improving the quality of management decisions at the regional level, taking into

account the positions and interests of different groups.

3) An evaluation of the region in the country and the world:

- inter-regional comparisons, justification of transfers;
- the region's relations with the international community,
- attracting foreign investments, programs, grants.

4) Public participation:

– information, education, relationship with the community and the individual groups;

- public involvement and participation in civic activities;
- corporative social responsibility.

In the context of the development of certain policies and in connection with the stability of the indicators listed tasks must be performed the following functions: identify and express the goals arising from national / regional strategic programs. indicators reflect the key objectives and activities identified in the framework of regional development programs and programs Socio-Economic Development of the Russian Federation.

This will give the possibility to set a number of targets for each indicator, thus ensuring a more a clear vision and understanding of the general policy objectives.

To provide a basis for assessing progress in implementing these policies at various levels (technical and management purpose). Indicators make it possible to carry out the measurement, monitoring, evaluation and analysis of the rate and efficiency of movement towards the achievement of sustainable development and, if necessary, adjust the general policy of such way to steer development in the right direction, ensuring its stability. This also enables transmission responsibility for the achievement of certain individual targets for different departments (eg, health status, or employment) or even to carry out a (partial) performance evaluation certain elements of the governance structure to achieve certain policy objectives;

Indicators can also be used to provide information to support the planning and decision-making processes and other regional administrations of Great agencies and organizations. This is advisable especially to inform about the consequences and results of the implementation of special programs for sustainable development, adopted in separate agencies and organizations, so that these consequences and results could be analyzed in a broader context. For example, indicators can be used as a basis for assessing the long-term sustainability policies and programs for the implementation of socio-economic activities as well as to determine the additional opportunities for more active participation individual organizations in ensuring sustainable development, that are not so apparent to

be detected during the first examination.

Ensure public awareness of the implementation strategies of the pace of movement towards sustainable development in a clear and accessible form, capable of stimulate the necessary changes in the behavior of the population.

Development of indicators of sustainable development is possible on the three levels: national or regional (region, territory, autonomy and others.), local / local (districts, municipalities, cities, etc.). These three levels can develop their own a system of indicators that have individual characteristics. Thus, the indicators developed at the federal level. It will not always be equally beneficial for various levels of government.

CONCLUSION

It is for not having perceived this dual nature of the indicators, that the movement of social indicators became entangled and finally disappeared completely. The «movement» of sustainable development indicators also runs the risk if it loses contact with the public in the sense that Dewey gives to this word. It was necessary, he said, to transform the Great Society of the era of the machine into a Great Community, that is to say into a great democracy. It was necessary that a scattered, mobile and multifaceted audience could identify, define and express its interests. For Dewey, «the only possible solution: the improvement of means and means of communicating can give shape to desire and effort and, in this way, leading to the action».

In this respect, science, especially social science, had an important role and responsibility. It was incumbent upon it to explore and analyze these consequences and to communicate its results as widely as possible in order to bring about this public, a community capable of regaining control of the consequences of its actions in the face of the new challenges of globalization and globalization. technology. This task is more important than ever.

Thus, the most important provisions of the concept of sustainable socio-economic development has directly applicable to the regions of the North Caucasus Federal District. The study area has the potential for rapid progress towards sustainable development. This are the wealth of natural resources, human potential, the level of the state of manufacturing industries, science and education.

However, the potential economic opportunities country subjects not quite the same. Of course, the stability problems of socio-economic development of regions with different levels of economic potential should be resolved taking into account the peculiarities of the particular subject.

Analysis of the socio-economic situation in the region, aimed at developing an active policy of sustainable development, has shown that in the investigated macro-region requires a special approach to solving the problem of stability associated with the structure of the region's economy, its demographic, ethnic and religious composition of the natural conditions, the state of use of subsoil and

promising opportunities.

Worked-out such analysis has shown that to ensure sustainable socio-economic development of the region is necessary to observe a certain hierarchy of objectives and priorities related to the peculiarities of border and coastal region. Three kinds of problems are appointed:

The first one is to ensure social and economic stability for the said subject is to create conditions for functioning and development of the industry. Previously, the industry had a dominant position in the entire economic structure of the region and ensuring its economic and social potential. It is characterized by its predominant position in the production of gross regional product, the structure of fixed and working capital, in the proportion of employment of the active workforce, in the provision of public consumer goods, to ensure the profitable part of the budget of the region and, consequently, the possibility of solving it faces social problems. Today it is necessary to return the previously lost ground and restore a key role in shaping the dynamically developing economy of the region.

The second concerns the problematic factor and condition for achieving sustainable socio-economic development of the region - is to ensure food security by enhancing the functioning of the agricultural complex. This factor must be considered, not only because it occupied a large part of the population, but also because it provides food of all people in the region and, therefore, forms the social climate in the region.

The third one regards the solution of urgent problems in the field of social services, serving the population of the region. This analysis showed that the special importance the tasks associated with maintaining the motivation of the economically active population, ensuring the growth of living standards and employment (the problem of seasonal unemployment).

Finally, the study showed that all the problems of social and economic development of the region can't be solved without financial support, referring to the whole complex of budget financing, monetary circulation, the liquidity and the functioning of the securities market. For market economy mobilization of financial resources and their effective use acquire leading role in the implementation of social and economic programs.

References

1. Васенко В. Е. Алгоритм методики расчёта интегрального показателя устойчивого развития региона // Научный журнал КубГАУ. 2012. № 79 (5).
2. Гизатуллин Х. Н., Троицкий В. А. Концепция устойчивого развития: новая социально-экономическая парадигма // Общественные науки и современность. 1998. № 5.
3. Дохолян А. С. Проблемы устойчивого развития экономики региона // Современные проблемы науки и образования. 2011. № 5. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=4975>.
4. Львов Д. С. Экономика устойчивого развития России // Устойчивое развитие: природа-общество-человек: материалы международной конференции. Т. 1. М., 2006. 236 с.

5. Тюгашев Е. А. Экономика устойчивого развития: возрождение ценностей традиционной экономики [Электронный ресурс]. URL: http://www.tuva.asia/journal/issue_6/1713-tyugashev.html.
6. Хильчевская Р. И. Проблемы экологической экономики в свете концепции устойчивого развития // Экономика и математические методы. 1996. Т. 32. Вып.3. С. 85–95.
7. Adelman I. Fallacies in Development. Theory and their Implications for Policy, in Meier G.M., Stiglitz J.E. (eds), *Frontiers of Development Economics*, Oxford, Oxford University Press, pp. 103–134.
8. Bardelli Pierre Les indicateurs sociaux ou la tentative d'intégrer les variables sociales dans l'analyse économique, thèse doctorat, Nancy, 1978.
9. Dufourt D. L'avènement d'une épistémologie politique dans l'œuvre de François Perroux // *Économies et sociétés*. – №3-M 33, mars 2009. – pp. 419–447.
10. Harold Levrel Les indicateurs de développement durable: proposition de critères d'évaluation au regard d'une approche évolutionniste de la décision // *Revue Française de Socio-Économie*.- 2008/2 (№ 2).
11. Levrel Harold Les indicateurs de développement durable: proposition de critères d'évaluation au regard d'une approche évolutionniste de la décision / *Harold Levrel* // *Revue Française de Socio-Économie*, 2/2008 (№2), p.199–222.
12. Maxime Filandrov Les nécessaires progrès du développement durable. URL: http://www.constructif.fr/bibliotheque/2012-6/les-necessaires-progres-du-developpement-durable.htm?item_id=3187.
13. Paul-Marie B. Sustainabledevelopmentindicators: scientific challenge, a democratic challenge // *Seminars of Iddri*.- № 12.- Paul-Marie Boulanger Institute for sustainabledevelopment, Belgium.URL: <http://www.ofarcy.net/documentation/Indicateursdu developpementdurable.pdf>.
14. Perroux F. Pour une philosophie du nouveau développement. Paris, Aubier-Presses de l'Unesco, 1981, p. 33.
15. Pierre Bardelli Le développement durable : enjeux et ambiguïtés. URL: <http://irest.free.fr/economie%20touristique/Developpement%20durable%20enjeux.pdf>.
16. Pierre X., Mobilisation et implication des acteurs dans une démarche de développement durable territoriale participative. Actes du colloque et séminaire doctoral international organisé en partenariat entre l'ISEOR et l'Academy of Management (Etats-Unis), Division « OrganizationDevelopment and Change », avril 2006.
17. Rostow W. W. *The Stages of Economic Growth*. Cambridge Un. Press, 1960. URL: <http://www.novethic.fr>
18. Trutnev Yuri Assurer le développement durable de la Russie. URL: <http://www.lapresse.ca/le-soleil/200809/08/01-657539-assurer-le-developpement-durable-de-la-russie.php>.

Статья поступила в редакцию 10.10.2016

УДК 336.763

ДИАГНОСТИКА КРИЗИСА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Примаков А. М., Зубкова В. И.

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

E-mail: druzinrv@gmail.com

Рассмотрены основные положения диагностики кризисных ситуаций на предприятии. Раскрыта сущность, основные методы и этапы диагностики кризиса на предприятии. Выявлены причины наступления кризисных ситуаций на предприятиях. Описаны пути решения кризисных проблем и способы их предотвращения. Предложена программа увеличения доходов и снижения расходов предприятия.

Ключевые слова: антикризисное управление, методика диагностики кризиса, предотвращение кризиса.

ВВЕДЕНИЕ

В условиях нестабильной экономики, высокой инфляции, нестабильности налоговой системы, недостаточной квалификации или отсутствия менеджеров все большее распространение получает несостоятельность субъектов хозяйствования.

В рыночной экономике возрастают конкуренция, степень риска, одновременно и реальная стоимость предприятия, повышается его ответственность за принятие и реализацию всех решений с учетом конечной выгоды. Чтобы выжить в условиях рынка, недостаточно только считать свои доходы и расходы, регистрировать движение денежных средств, необходимо еще и уметь предвидеть наступление кризисной ситуации на своем предприятии, а также быть готовым к борьбе с ним.

Целью статьи является раскрытие сущности и содержания методики диагностики кризисной ситуации на предприятии, методов и этапов её проведения, выявление причин возникновения кризисных ситуаций и путей их преодоления.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

Любое предприятие с самого момента своего основания сталкивается с целым перечнем проблем, которые могут привести к кризисной ситуации. Зачастую кризис сопровождается быстрым ухудшением таких показателей финансовой деятельности, как ликвидность предприятия, оборачиваемость запасов, рентабельность, финансовая устойчивость, способность выплачивать кредиты и займы, скорость получения средств по дебиторским кредитам и т. д.

Кризисы могут возникнуть на любом этапе жизненного цикла предприятия вне зависимости от сферы его деятельности и успехов на рынке. Причины возникновения кризисов могут быть:

1) внутренние – по вине самого предприятия. Это могут быть ошибки персонала; нехватка ресурсов для выполнения обязательств; низкая ликвидность; дефицит баланса и др.

2) внешние – пагубное влияние внешних сил. К влиянию таких сил можно отнести: политическую обстановку в стране, где свою деятельность осуществляет

ДИАГНОСТИКА КРИЗИСА НА ПРЕДПРИЯТИИ

предприятие; внезапное падение спроса на товар; давление конкурентов; стихийные бедствия, повредившие само предприятие или населенный пункт, в котором осуществляется деятельность и др.

Несмотря на большое количество возможных причин наступления кризиса, наиболее распространенными из них являются те, которые возникают из-за ошибок менеджеров организации, вовремя не заметивших или не обративших внимание на:

- изменяющиеся показатели деятельности предприятия, которые могут ухудшить его состояние;
- изменения на рынках сбыта, а именно – спроса и предложения на товар, появление новых товаров и др.;
- изменения в социуме, которые могут отразиться на деятельности предприятия;
- появление сильных конкурентов и игнорирование их деятельности;
- изменение законодательной базы касательно деятельности предприятия.

Для того чтобы подобных ситуаций не возникало, на предприятии должна присутствовать система диагностики и предупреждения кризисов, особенно если оно является крупным, и кризис может возникнуть по многим причинам.

Чем же является диагностика кризисных ситуаций?

Диагностика кризисов на предприятии – комплекс методов, направленных на выявление слабых сторон в системе управления предприятием, которые приводят к ухудшению финансового состояния предприятия, а также определение отклонений, которые могут ухудшить стабильность положения предприятия внутри или вне его.

То есть диагностика кризисов на предприятии – это комплекс мероприятий, направленных на выявление опасных моментов в деятельности и поиск решений для предотвращения их наступления [1].

Основные методы диагностики кризисов на предприятии предоставлены в табл. 1.

Таблица 1

Методы диагностики кризисов на предприятии

Метод	Сущность
Мониторинг внешней среды	Оценка состояния и перспектив развития важнейших с точки зрения организации субъектов и факторов окружающей среды (например, рынок или отрасль), которые могут оказывать негативное влияние на предприятие.
Аудит финансового состояния	Представляет собой проверку финансового состояния предприятия. Аудит нужен для подтверждения того, что финансовая отчетность отражает реальное положение дел и не содержит ошибок или просчетов.
Анализ кредитной политики и задолженности предприятия	Оценка состава движения дебиторской задолженности, анализ структуры дебиторской задолженности, анализ показателей оборачиваемости дебиторской задолженности и составление реестра старения дебиторской задолженности. Оценка и анализ динамики и структуры кредиторской задолженности по сумме и кредиторам, проверка соблюдения правил расчетной и финансовой дисциплины, выделение сумм просроченной кредиторской задолженности, поиск резервов роста финансовой устойчивости, разработка рекомендаций по упорядочению расчетов, увеличению эффективности кредиторской задолженности.

Продолжение таблицы 1

Определение рисков	Выявление рисков на предприятии и поиск путей сведения их к минимуму.
Оценка текущего состояния предприятия и прогнозирование его возможных состояний в будущем	Определение того, по каким направлениям нужно вести работу по улучшению текущего состояния предприятия. При этом желаемым является такое состояние финансовых ресурсов, при котором предприятие, свободно маневрируя средствами, способно путем эффективного их использования обеспечить бесперебойный процесс производства и реализации продукции, а также расходы по его расширению и возобновлению.

Источник: составлено автором.

Для эффективного результата диагностики кризисного состояния необходимо использовать несколько методов одновременно и на постоянной основе.

Рассмотрим показатели, которые могут негативно повлиять на предприятие и стимулировать кризис. Для удобства отобразим их в виде рисунка.



Рис. 1. Показатели, оказывающие негативное влияние на предприятие.

Источник: составлено автором.

ДИАГНОСТИКА КРИЗИСА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Главные требования к проведению диагностики кризисов:

1. Реалистичность – рассмотрение проблемы должно основываться на правдивой, исходной, первичной и достоверной информации.
2. Объективность – результаты исследования должны показывать реальное положение дел.
3. Точность и результативность – в процессе диагностики должны быть получены точные данные, на основе которых можно принимать правильные решения [2].

Диагностика проводится в 6 этапов. Последовательное и качественное выполнение мероприятий всех перечисленных этапов позволяет выработать эффективные меры преодоления кризисной ситуации.



Рис. 2. Этапы диагностики кризисов на предприятии.

Источник: составлено автором.

Результатом диагностики кризиса не всегда будет выявление проблемы и её решение. Нередко в процессе анализа может быть выявлен уже существующий на предприятии кризис или в крайнем случае – угроза банкротства. В таком случае специалисты по антикризисному управлению будут иметь дело не с одной проблемой, а с комплексом проблем, решение которых может занять довольно продолжительный промежуток времени.

Если кризис внутренний, то предприятие может преодолеть кризис само. Основные пути преодоления внутреннего кризиса предприятия являются стандартными и зачастую не являются для предприятия фатальными. К таким мероприятиям относятся: повышение цен на продукцию; разработка мер в области улучшения управления дебиторской задолженностью; снижение себестоимости продукции; внедрение системы стимулов за эффективное выполнение различных видов работ; реорганизация предприятия; продажа или сдача в аренду неиспользуемого оборудования и помещений, а также уменьшение затрат на их хранение и поддержание рабочего состояния и др.

Объектом исследования в рамках данной работы выбрано ОАО «ИЗМВ», сферой деятельности которого являются производство и оптовая реализация продукции винодельческого производства.

Предприятие располагает достаточной величиной имущества, однако присутствует динамика его сокращения. В структуре активов предприятия отсутствуют сигнальные статьи, показатели структуры капитала свидетельствуют о низкой зависимости предприятия от внешних инвесторов. У предприятия присутствует возможность в дальнейшем к стабилизации финансового положения, что проявляется в незначительном росте нераспределенной прибыли в валюте баланса и некотором росте финансовых результатов. Проведенный анализ ликвидности показал, что величина абсолютной и промежуточной ликвидности не соответствуют нормативным значениям. Однако ГП «ИЗМВ» достаточно неэффективно использует свои ресурсы, что является следствием весьма низких показателей рентабельности и деловой активности. Исходя из данных предпосылок, можно сделать вывод о том, что кризисное состояние предприятия ГП «ИЗМВ» является средним, не имеет внешних проявлений (отсутствие просроченной кредиторской задолженности по займам, обязательствам и расчетам), имеет тенденции к стабилизации в дальнейшей перспективе за счет эффективного управления предприятием и получения прибыли в достаточных для финансирования своей деятельности объемах. Особого внимания, на наш взгляд, заслуживает изыскание внутренних резервов по увеличению доходов и сокращению расходов, что будет способствовать выходу предприятия из кризиса (табл. 2).

ДИАГНОСТИКА КРИЗИСА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Таблица 2

Программа сокращения расходов и увеличения доходов, рекомендуемая ОАО
«ИЗМВ» на предстоящий период

Направление деятельности	Организационные, производственные и экономические мероприятия
УВЕЛИЧЕНИЕ ДОХОДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ	
Рост уровня цен на реализуемую продукцию	эффективное осуществление разработанной ценовой политики предприятия на рынке и осуществление ее своевременной корректировки;
	использование благоприятной рыночной конъюнктуры на отдельных этапах планового периода (летние продажи);
	повышение уровня рекламной поддержки с соответствующим повышением уровня цен на отдельную продукцию;
Рост объема реализации производимой продукции	реализация эффективной маркетинговой политики на предприятии;
	оптимизация ассортимента;
	заключение взаимовыгодных контрактов с предприятиями оптовой торговли в различных регионах страны;
	интенсификация рекламной и информационной деятельности производственного предприятия;
СОКРАЩЕНИЕ РАСХОДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ	
Совершенствование управления предприятия	упорядочение организационной структуры предприятия по функциональному признаку;
	сокращение звенности управления;
	выделение в составе структурных подразделений и структурных единиц производственного предприятия центров затрат и центров ответственности;
	внедрение на предприятии системы управленческого учета расходов в разрезе центров ответственности и центров затрат;
Совершенствование управления технологическими процессами	использование прогрессивной технологии при упаковке и транспортировке продукции;
	сокращение звенности и рационализации движения сырья и полуфабрикатов между производственными цехами;
	внедрение прогрессивных методов продажи, в наибольшей степени соответствующих специфике реализуемого ассортимента продукции;
Совершенствование системы управления производственными запасами	закупка сырья, материалов и вспомогательных средств оптимальными партиями на основании нормирования потребности в запасах;
	осуществления контроля за сохранностью сырья и материалов, товаров, незавершенного производства, готовой продукции;
Совершенствование системы управления материально-технической базой предприятия	увеличение коэффициентов сменности (часов) и непрерывности (дней) работы <u>производственных участков и цехов</u> ;
	повышение производственных мощностей за счет расширения производственной площади, мощности и пропускной способности оборудования и т. д.;
	повышение коэффициента использования машин и механизмов по мощности за счет рационализации выбора их видов;
Совершенствование системы управления дебиторской задолженностью предприятия	сокращение сроков нахождения денежных средств в расчетах путем установления системы контроля за платежами;
	создание резерва сомнительной задолженности на предприятии;
	выбор платежеспособных партнеров (покупателей продукции) на основе оценки их финансового состояния независимыми экспертами.

Источник: составлено автором.

Основной проблемой преодоления кризиса может стать следующий момент – преодолеть кризис за счёт внутренних средств предприятия невозможно. В этом случае решение проблемы может лежать в получении кредитов, субсидий или дотаций, слиянии компаний, присоединении к крупной компании и т. п.

Однако «решение проблемы» и есть сама проблема. Например, получение субсидий или дотаций:

- займет определенное время от подачи заявления до рассмотрения и принятия решения по нему;
- субсидии и дотации могут иметь одноразовый характер. Зачастую регулярные субсидии или дотации получают предприятия, которые либо являются лидерами в своей отрасли и находятся в состоянии кризиса, либо являются предприятиями национального значения (например, ОАО «АвтоВАЗ» подходит под эти два критерия и регулярно получает финансовую поддержку со стороны государства);
- нет никаких гарантий, что предприятие сможет преодолеть кризис за счёт нерегулярной помощи государства.

С получением кредитов похожая ситуация, которая сопровождается последующей выплатой процентов. А сможет ли их выплатить предприятие в будущем – большой вопрос.

Слияние компаний или присоединение к более крупной в большинстве случаев означает потерю независимости предприятия, возможные сокращения персонала, смену рода деятельности и прочее.

Самым правильным решением для предприятий будет диагностика кризисных ситуаций на постоянной основе. Это сведет шанс наступления кризиса к минимуму, позволит иметь «запасной план» по выходу из кризиса, а также позволит избежать принятия неправильных управленческих решений на текущий момент жизнедеятельности предприятия.

ВЫВОДЫ

Проведенные исследования показывают, что диагностика кризисного состояния на предприятиях играет очень важную роль в принятии правильных управленческих решений, а также выборе верной тактики и стратегии организации.

В ходе анализа стало очевидно, что гораздо легче предотвратить наступление кризиса, чем пытаться преодолеть уже существующий, который возникнет вследствие неправильных действий руководства.

Список литературы

1. Авдошина З. А. Антикризисное управление: сущность, диагностика, методики // Планово-экономический отдел. 2012. № 7.
2. Кован С. Е., Мокрова Л. П., Ряховская А. Н. Теория антикризисного управления предприятием. М., 2009. 160 с.

Статья поступила в редакцию 10.10.2016

УДК 339.18

ИННОВАЦИОННАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА КРЫМА НА МЕЖДУНАРОДНОЙ АРЕНЕ

Семенова Ю. А.

Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского, Симферополь, Российская Федерация
E-mail: semen.69@list.ru

В статье рассмотрены основные компоненты инновационной составляющей экономического потенциала Республики Крым, особенности позиционирования крымского региона на международной арене. Выявлены ключевые объективные и субъективные проблемы развития внешних социально-экономических связей республики. Определены основные тенденции и стратегические векторы развития экономики региона с учетом инноватики.

Ключевые слова: инновации, экономический потенциал, внешнеэкономические связи, стратегия, тенденции

ВВЕДЕНИЕ

Темп развития экономики региона напрямую зависит от степени его вовлеченности во внешнеэкономические отношения. В данной работе проведем рассмотрение этого явления на примере Республики Крым.

Актуальность темы обусловлена потребностью в исследовании возможностей реализации потенциала региона, повышения уровня конкурентоспособности крымских товаров и услуг с помощью привлечения инновационных технологий. Это повлечет за собой повышение социально-экономических показателей, а также закрепление позиции Крыма на международной арене.

В настоящее время Крым имеет важное военно-стратегическое значение в сложившейся политической интернациональной обстановке. В первую очередь, республика представляет собой место сосредоточения геополитических интересов не только России, но также Турции, США и Европейского союза. Это обусловлено тем фактом, что Крым является полуостровом и, как следствие, имеет на своей территории удобные порты, владение которыми предоставляет возможность контролировать фактически весь Черноморско-Азовский регион [1].

Проблематика инновационной активности в различных отраслях экономики исследована в научных трудах. Так, А. Мозоль формирует методологические подходы к оценке и управлению процессом использования аграрного производственного потенциала в условиях действия факторов неопределенности и риска [1] и рассматривает организационно-экономические принципы и тенденции формирования и использования экспортного потенциала АПК [2]; Л. Акинина и И. Пенькова определяют методологические подходы к экономической оценке природных ресурсов [3]; Н. Шишкеева разносторонне анализирует экспорт и его структуру [4].

Тем не менее, несмотря на диверсифицированность исследований, посвященных инноватике, в том числе и ее влиянию на международное разделение труда, актуальной и недостаточно изученной остается проблема инновационной составляющей экономического потенциала Крыма на мировой арене, что и определило проблему, изучаемую в предлагаемой статье.

Целью исследования является оценка инновационной составляющей экономического потенциала Республики Крым с точки зрения позиционирования ее на мировой арене. Такая цель предполагает решение соответствующих задач:

- проанализировать основные тенденции развития экономики Республики Крым;
- оценить конкурентные преимущества экономики Крыма и проблемные аспекты ее внешнеэкономического развития;
- выявить перспективы применения инновационных технологий;
- определить основные проблемы инновационного развития Республики Крым и возможные пути их преодоления.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

Географическое положение Крыма обуславливает и особенности его внешнеэкономических позиций и деятельности на международной арене, основными сферами которой являются предоставление туристических услуг, экспорт химической, сельскохозяйственной (лидирующие позиции занимают экспорт зерна и эфиромасличных культур) и машиностроительной продукции, в частности в отрасли кораблестроения. К перспективным направлениям при успешном внедрении инноваций можно отнести виноделие, развитие мидийно-устричного хозяйства, развитие туристической отрасли до общемирового уровня, создание на территории республики технопарков, развитие IT-технологий и т. д.

Анализ основных тенденций развития экономики Республики Крым показывает, что [16]:

- за январь – август 2016 года индекс промышленного производства составил 123,2 %, в том числе добыча полезных ископаемых – 133,1 %;
- индекс производства машин и оборудования составил 107,9 % по сравнению с аналогичным периодом 2015 года. Рост показателя связан с увеличением объемов заказов на предприятиях: ООО «Производственный комплекс» (производство гидравлических и пневматических силовых двигателей и установок); Филиал ООО «Ю БИ СИ Кул-Б» – «Завод холодильного оборудования» (производство холодильных шкафов, охладителей, морозильных ларей); ПАО ЭМЗ «Фирма СЭЛМА» (производство сварочного оборудования); Филиал ООО «Фесто-РФ» (производство пневмоцилиндров различных типоразмеров);
- индекс производства электрооборудования, электронного и оптического оборудования составил 78,4 %; обрабатывающие отрасли – 103,1 %; производство и электроэнергии, газа и воды – 175 %;

- объем добычи полезных ископаемых, по сравнению с периодом 2015 года, увеличился на 33,1 %, что связано с увеличением добычи прочих полезных ископаемых на 54,3 %, которые являются сырьем для строительной отрасли [12]. Так, добыча известняка увеличилась в 2 раза и составила 745,2 тыс. т; гранита, песчаника и прочего камня – на 64,8 % (754 тыс. т); гранул каменных, крошки и порошка – на 49,7 % (1445,4 тыс. т);
- индекс производства транспортных средств остался на уровне аналогичного периода 2015 года.

Стабильные показатели обеспечивают ГУП РК «Евпаторийский авиационный ремонтный завод» (предприятие оказывает услуги по ремонту авиатехники); ФГУП «СЗ «Море» (строительство кораблей и судов); ООО «Судостроительный завод «Залив»» (за счет выполнения работ по строительству многофункционального аварийно-спасательного судна мощностью 4 МВт и судоремонту); ГУП РК «Феодосийский судомеханический завод» (ремонт судовых двигателей), Филиал ООО «Керченский стрелочный завод» (производство стрелочных переводов).

В промышленности отмечен рост производства на 23,2 %, что обусловлено увеличением объемов добывающей промышленности – на 33,1 %, обрабатывающей – на 3,1 %, производства и распределения электроэнергии, газа и воды – на 75 % [5]. Производство сельхозпродукции увеличилось на 1,6 % за счет роста объемов производства продукции растениеводства на 6,6 %. Общий объем производства продукции животноводства сократился на 4,5 % за счет снижения реализации скота и птицы на убой (в живом весе) на 4,8 %.

Оборот розничной торговли за январь – август 2016 года составил 150,1 млрд руб. (рис. 1), что в сопоставимых ценах на 3,1 % больше уровня 2015 года. Товарные запасы в организациях розничной торговли составили 4,7 млрд руб. По данным Федеральной таможенной службы (Крымская таможня), внешнеторговый оборот РК за январь – июль 2016 года составил 71,9 млн долл. США. Наибольшая доля во внешней торговле приходится на страны дальнего зарубежья – 66,1 % товарооборота (47,6 млн долл. США), на страны СНГ – 33,9 % (24,4 млн долл. США). Основными торговыми партнерами в январе – июле текущего года стали Китай (28,2 % внешнеторгового оборота республики), Италия – 9,2 %, Швейцария – 8,4 %. Из стран СНГ лидирующие позиции отмечены за Украиной (13,6 %), Беларусью (11,9 %), Арменией (4,4 %) [2].



Рис. 1. Структура внешней торговли товарами за январь – июль 2016 года [16].

Составлено по материалам Социально-экономического анализа Министерства экономического развития Республики Крым периода январь – август 2016.

Объем экспорта товаров в январе – июле 2016 года составил 34,8 млн долл. США, что на 30,2 % меньше, чем в январе – июле 2015 года. Основная доля в составе экспорта приходится на машины, оборудование и транспортные средства – 28,8 %; продукцию химической промышленности – 21,7 %, продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (кроме текстильного) – 20,3 %.

Объем импорта за январь – июль 2016 года составил 37,2 млн долл. США. (на 43,7 % меньше, чем в соответствующем периоде 2015 года). В товарной структуре импорта преобладали следующие группы товаров: оборудование и транспортные услуги – 37,3 %; металлы и изделия из них – 4,7 %; древесина и целлюлозно-бумажные изделия – 4,7 %; другие товары – 5,2 % [19].

По итогам января – июля 2016 года отрицательное сальдо внешней торговли сложилось в сумме 2,4 млн долл. США.

Коэффициент покрытия экспортом импорта товаров составил 0,94.

Исходя из вышеприведенных данных, можно сделать вывод, что в период январь – август 2016 г. произошло снижение уровня экспорта по сравнению с аналогичным периодом 2015 года. Одной из основных причин данного процесса являются постоянные изменения в мировой геополитике. В качестве сравнения приведем данные по внешнеторговому обороту РК за 2015 год [17], который за 2015 год составил 179,4 млн долл. США (рис. 2).



Рис. 2. Структура внешней торговли товарами за 2015 год [21].

Составлено по материалам: Об осуществлении таможенных операций в регионе деятельности Крымской таможни с 01 января 2015 года.

Наибольшая доля во внешней торговле приходится на страны дальнего зарубежья – 53,2 % товарооборота (95,4 млн долл. США), на страны СНГ – 46,8 % (84,0 млн долл. США). Наибольшие объемы торговли были отмечены с Панамой (13,6 % внешнеторгового оборота республики), Турцией (12,3 %), Китаем (8,6 %), Индией (7 %). Из стран СНГ лидирующие позиции занимали Украина (36,8 %), Беларусь (5 %) и Казахстан (4 %) [22].

На основании этих данных можно отметить произошедшую в 2016 году ротацию торговых партнеров дальнего зарубежья и снижение объемов товарооборота со странами СНГ в процентном соотношении. К примеру, в 2016 году лидирующую позицию по объему внешней торговли занимает Китай (показатель торговли с которым вырос на 19,6 %), в то время как в предыдущем периоде данную позицию занимала Панама. Исходя из имеющихся данных, можно сделать вывод, что в 2016 году было сокращено взаимодействие с такими странами, как Панама и Турция, также вдвое снизился уровень товарооборота с Украиной.

Одновременно произошли изменения в товарной структуре экспортируемых товаров. Так, обратим внимание на появление в товарной структуре за 2016 год текстиля, текстильных изделий и обуви, что может косвенно свидетельствовать о модернизации производства в данной отрасли, о повышении квалификации персонала предприятий с помощью инноваций, т. к. в течение года уровень

торговли данной группой товаров вышел на позицию 13,2 % от общего объема экспорта. Соответственно, произошло существенное повышение конкурентоспособности данной отрасли на внешнем рынке.

Современная внешнеэкономическая деятельность Республики Крым ограничена экономическими санкциями, введенными западными странами, транспортной блокадой со стороны Украины и ограничениями, введенными Европейским бюро Всемирной организации здравоохранения, уполномоченным выдавать судовые санитарные свидетельства. Внешнеторговый оборот Республики Крым со странами дальнего зарубежья в период 2013–2015 гг. сократился в 15 раз. Экспорт продукции с территории Республики Крым в страны дальнего зарубежья за этот же период сократился в 12,3 раза. Экспортные поставки полностью прекратились в страны Европы и Австралии и Океании. В страны СНГ экспорт также снизился, но не так значительно [1].

Конкурентными преимуществами Республики Крым, способствующими наращиванию в будущем объемов внешнеэкономической деятельности, являются:

– наличие выхода к Чёрному морю. Экспортно-импортные операции предприятия Республики Крым могут осуществлять с помощью морских портов в городах: Керчь, Феодосия, Евпатория, Ялта и опосредованно через морской порт г. Севастополя;

– РК связана с европейскими транспортными путями с помощью автомобильных и железнодорожных магистралей, проходящих через территорию Украины. Открытие транспортного перехода через Керченский пролив позволит увеличить внешнеторговый оборот Республики Крым, так как через территорию Республики Крым пройдут транзитные экспортно-импортные потоки российских предприятий. Транспортный переход откроет возможность крымским производителям доставлять свои товары в Европу на железнодорожном или автомобильном транспорте в обход Украины;

– экспортный, транзитный и вывозной (в другие регионы России) потенциал машиностроительных, агропромышленных и химических предприятий РК [3];

– наличие в республике льготного налогового режима в рамках свободной экономической зоны;

– международная площадка для заключения торговых соглашений – ежегодный Ялтинский международный экономический форум, ставший имиджевым проектом для Республики Крым;

– заключенные Правительством Республики Крым соглашения о торгово-экономическом, научно-техническом и культурном сотрудничестве с девятью регионами России [14].

Ключевыми проблемами, ограничивающими внешнеэкономическую и межрегиональную деятельность Республики Крым, являются:

- экономические санкции зарубежных стран (ограничитель внешнеэкономической деятельности);
- транспортная блокада со стороны Украины (ограничитель внешнеэкономической деятельности);

- ограничения, введенные Европейским бюро Всемирной организации здравоохранения, уполномоченным выдавать судебные санитарные свидетельства (ограничитель внешнеэкономической деятельности);
- отсутствие транспортного перехода через Керченский пролив;
- низкая конкурентоспособность крымских предприятий (особенно машиностроения) относительно отечественных и иностранных конкурентов; монополизированность локальных рынков сбыта в России;
- небольшое количество межрегиональных соглашений о сотрудничестве с регионами России. Основной целью развития межрегиональной и внешнеэкономической деятельности является обеспечение вхождения Республики Крым в систему межрегиональных и мирохозяйственных связей, способствующих устойчивому экономическому развитию, повышению конкурентоспособности и экспортного потенциала экономики региона, формированию инвестиционно-привлекательной среды, инновационному обновлению, решению ключевых социальных задач [6].

Учитывая потенциальные возможности РК и сложившиеся современные условия хозяйствования, разработаны стратегические задачи по развитию внешнеэкономического потенциала Республики Крым:

1. Постепенная и эффективная интеграция экономики Республики Крым в систему мирового хозяйства как субъекта Российской Федерации [19].

2. Повышение эффективности и масштабов внешнеэкономической деятельности как одного из важных факторов устойчивого социально-экономического развития Республики Крым, возрастание уровня диверсификации региональной экономики, расширение рынков сбыта продукции [20].

3. Обеспечение поддержки экспорта, улучшение его структуры, повышение экспортного потенциала Республики Крым и формирование эффективных конкурентоспособных секторов экономики, в том числе в высокотехнологической сфере [11].

4. Развитие конкурентных преимуществ экономики Республики Крым с целью углубления специализации и сокращения производственных издержек [10].

5. Рационализация импорта и развитие импортозамещающего потенциала [9].

6. Формирование имиджа Республики Крым как региона, благоприятного для организации бизнеса, привлечения иностранных инвестиций и международных финансово-кредитных ресурсов, высоко конкурентного, производящего качественную продукцию. Активная реализация коммуникационного проекта «Сделано в Крыму» [4].

Перспективные направления применения инновационных технологий в Крыму сформулированы в ряде документов.

Министерство экономического развития Республики Крым разработало проект «Стратегии социально-экономического развития Республики Крым 2030», несмотря на то, что на сегодня уже существует «Стратегия развития Республики Крым и города федерального значения Севастополя».

Проект «Стратегии 2030» состоит из трех основных разделов: «Тактика победы в борьбе за человеческий капитал», «Тактика победы в борьбе за инновации»,

«Тактика победы в борьбе за инвестора». В данной работе рассмотрим основные положения «Тактики победы в борьбе за инновации».

Экономика Крыма характеризуется высокой отраслевой диверсификацией и территориальной дифференциацией. Исторически сложившаяся специализация Крыма позволяет ему конкурировать в ряде направлений, однако для достижения опережающих темпов роста необходимо, во-первых, осуществить глубокую модернизацию существующих отраслей, во-вторых, обеспечить развитие отраслей «новой экономики» и вхождение в высокомаржинальные звенья цепочки создания добавленной стоимости. Ключевой характеристикой развития Республики Крым в период реализации Стратегии должна стать инновационность, которая может проявляться как в переходе на более современный технологический уклад, так и в развитии сферы услуг, применении новых управленческих подходов, создании индустрий, основанных на креативности и человеческом капитале. Необходимыми условиями инновационного развития являются освоение передовых технологий, развитие научно-технического потенциала, реализация инновационных проектов, повышение эффективности государственных и муниципальных органов власти, использование преимуществ кластерного эффекта, широкое внедрение информационно-коммуникационных технологий во все сферы жизнедеятельности общества [8].

Республика Крым обладает значительным научным потенциалом в агропромышленном, лечебно-оздоровительном и туристическом комплексах, медицине, судостроении [7]. К основным научным организациям можно отнести:

ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского» (охватывает широкий спектр исследований).

Исследования в сфере агропромышленного комплекса:

- ФГБУН «Научно-исследовательский институт сельского хозяйства Крыма»;
- ФГБУН «Всероссийский национальный научно-исследовательский институт виноградарства и виноделия “Магарач”» РАН;
- ФГБУН «Ордена Трудового Красного Знамени Никитский ботанический сад – Национальный научный центр РАН»;
- Крымская зональная опытная станция лекарственных растений;
- ФГБУН «Южный научно-исследовательский институт морского рыбного хозяйства и океанографии»;
- ГБУ РК «Южный зональный научно-исследовательский центр производительности агропромышленного комплекса (Юагропромпродуктивность)».

Медицина, здравоохранение, лечебно-оздоровительный и туристический комплекс:

- ГБУЗ РК «Научно-исследовательский институт детской курортологии, физиотерапии и медицинской реабилитации»;
- КРУ «Научно-исследовательский институт физических методов лечения и медицинской климатологии им. И. М. Сеченова».

Судостроение:

ИННОВАЦИОННАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО...

– ФГБОУ ВО «Керченский государственный морской технологический университет»;

– ГУП РК «Конструкторско-технологическое бюро “Судокомполит”»;

– ГП «Научно-исследовательский институт аэроупругих систем» [15].

В Республике Крым активно развиваются достаточно крупные высокотехнологические компании: АО «Завод “Фиолент”», ООО «Симферопольский электротехнический завод», ООО «Фирма “Трал”», ГУП РК «Феодосийский оптический завод». Несмотря на то, что доля продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в валовом региональном продукте Республики Крым выше средней по РФ (в 2014 г. – 20,3 %), регион характеризуется низким уровнем внутренних затрат на НИОКР (0,6 тыс. рублей на 1 занятого в экономике при среднероссийском показателе в 12,5 тыс. рублей) и низкой изобретательской активностью населения (в Республике Крым в 2014 году на 10000 жителей приходилось 0,14 патентов, в среднем по России – 1,65 патентов) [23].

Основными проблемами инновационного развития Республики Крым являются:

- низкая мотивация предприятий на внедрение инноваций;
- отсутствие опыта коммерциализации инноваций;
- отсутствие специализированной структуры, осуществляющей деятельность, направленную на развитие инноваций;
- слабое развитие инновационной инфраструктуры;
- дефицит кадров, занятых исследованиями, разработками, инновационной деятельностью;
- низкий уровень внутренних затрат на НИОКР; низкая изобретательская активность населения [22].

Основной целью стимулирования инновационной деятельности в Республике Крым, согласно Стратегии 2030, является обеспечение перехода экономики региона к модели развития, основанной на создании, внедрении и распространении инновационных товаров и услуг. [4].

К главным стратегическим задачам программы «Драйверы новаций» относят:

1. Формирование законодательной и институциональной среды, стимулирующей развитие инноваций. Создание специализированной структуры, осуществляющей в ежедневном режиме на профессиональной основе деятельность, направленную на развитие инноваций (Центр кластерного развития). Разработка пакета нормативных правовых актов в сфере инновационной политики Республики Крым, предусматривающего в период до 2026 года реализацию политики по стимулированию внедрения существующих инноваций, а после 2026 года – политику приоритетного развития собственных инноваций [17].

2. Формирование инновационной политики с учетом сбалансированного использования взаимодополняющих моделей стимулирования инноваций: стимулирование предложения инноваций (SSI) и стимулирование спроса на инновации (DDI) [13].

3. Создание информационно-коммуникационной среды в сфере инноваций, включая систему мониторинга передовых достижений в отраслях специализации

республики; «биржу инноваций» – виртуальную площадку для усиления кооперации на территории Республики Крым; инновационный портал Республики Крым, содержащий информацию о состоянии инновационной деятельности, инфраструктуре поддержки инноваций, возможностях сотрудничества и локализации предприятий или их подразделений в Республике Крым [18].

Стимулирование развития инноваций целесообразно осуществлять на базе:

- разработки качественно новых промышленных стандартов, требований к продукции, закупаемой государственными и муниципальными заказчиками;
- формирования в Республике Крым постоянно действующей коммуникационной площадки для взаимодействия научных, инженерных и предпринимательских кадров, в том числе из других регионов Российской Федерации и мира [19];
- установления и поддержки связей с научно-исследовательскими организациями, наукоградом, организациями инновационной инфраструктуры в других регионах Российской Федерации с целью локализации их исследовательских проектов, производственных мощностей в Республике Крым, в том числе в рамках свободной экономической зоны [21];
- развития инновационной инфраструктуры, ориентированной на работу с изобретателями, коммерциализацию инноваций, стимулирование межфирменного взаимодействия и сотрудничества;
- подготовки кадров в области инновационного бизнеса, менеджмента и поддержки инновационного процесса [15].

Данные инструменты и задачи при успешном их применении, исходя из проекта Стратегии 2030, должны способствовать достижению следующих результатов [12, 15]:

I этап «Снятие инфраструктурных ограничений» (2017–2020 гг.) – в Республике Крым создана эффективная система управления развитием инноваций и система подготовки инновационно-ориентированных кадров; разработаны промышленные стандарты и требования к продукции, закупаемой государственными и муниципальными заказчиками;

II этап «Широкое внедрение инноваций» (2021–2026 гг.) – Республика Крым является привлекательным регионом для коммерциализации и внедрения инноваций, территорией самореализации ученых и технологических предпринимателей;

III этап «Наращивание конкурентных преимуществ» (2027–2030 гг.) – экономика региона в основном перешла на пятый технологический уклад, Республика Крым входит в топ-10 регионов по удельному весу организаций, осуществляющих технологические инновации, в общем количестве обследованных организаций.

Рассматривая перспективы внедрения инноваций на территории Республики Крым, можно сделать вывод о том, что успешное применение инновационных технологий в производстве возможно лишь с помощью привлечения крупных инвесторов, для чего необходимо повышение инвестиционной привлекательности региона с помощью инструментов государственного регулирования данной группы взаимоотношений.

Помимо этого, отметим важность туристической сферы в Крыму, для развития которой необходимо введение такой инновации, как брендинг местного туристического продукта, что позволит привлечь большой поток инвестиций в сферу туризма и, как следствие, увеличить поток туристов из дальнего и ближнего зарубежья. Согласно существующей практике, наличие бренда ведет к повышению уровня конкурентоспособности товара или услуги, т. к. при низком уровне качества продукции бренд рискует стать «именем нарицательным» в отрицательном значении данного выражения. Повышаются риски убытков при выпуске на рынок некачественного продукта.

Исходя из проводившихся исследований маркетологов, покупаемость брендированного товара либо услуги выше, чем у неизвестного производителя. Соответственно, это простимулирует увеличение инвестиционных потоков в сферу туризма Республики Крым, которая является одним из перспективнейших направлений внешнеэкономической деятельности региона.

ВЫВОДЫ

Ключевыми проблемами в экономике Крыма стали сокращение спроса на внешних рынках, высокие энергозатраты на производство продукции и сырьевой дефицит. Также неразрешенными остаются такие проблемы, как нехватка технической воды, железнодорожных вагонов, что затрудняет транспортировку изготавливаемой продукции. Помимо этого, имеют место устаревшая материально-техническая база, ограниченность конкурентоспособности промышленного комплекса и низкий уровень инновационной активности. В качестве решения данных проблем может выступать формирование привлекательного инвестиционного имиджа, что немаловажно, так как взаимоотношения со многими странами у Республики Крым весьма неоднозначные, поэтому конкретно этот фактор играет огромную роль в дальнейшем экономическом развитии.

Одновременно немаловажным будет внедрение технологий, снижающих нагрузку на окружающую среду, создание новых производств, а также развитие имеющихся, на которые преимущественно делается акцент. Имеет место модернизация и техническое перевооружение промышленных предприятий, так как в ближайшем будущем этот фактор представляется необходимым. В отношении конкурентоспособности промышленности следует обратить внимание на конкурентные преимущества в торгово-экономическом аспекте, ориентироваться на уникальные виды продукции, которые производятся на территории республики.

Согласно изученной информации, общим итогом работы может служить следующее. В настоящее время экономическое состояние Республики Крым возможно рассматривать как стабилизирующееся, хотя по-прежнему имеющее некоторые аспекты, нуждающиеся в дальнейшем улучшении. Акцент делается не только на виноделие и туристический бизнес, несмотря на то, что эти виды деятельности наиболее широко развиты на территории региона. Также целесообразно обратить внимание на такие отрасли, как производство сельскохозяйственной продукции, машиностроение, производство химической продукции, добыча черных металлов. Крымский регион имеет колоссальный

потенциал в данных сферах, который необходимо реализовывать путем внедрения инновационных технологий, позволяющих ускорить и повысить эффективность процессов модернизации производств.

Список литературы

1. Мозоль А. В. Методологические подходы к оценке и управлению процессом использования аграрного производственного потенциала в условиях действия факторов неопределенности // *Агроэкономика*. 2011. № 2. 194 с.
2. Мозоль А. В., Гавдур В. Н. Организационно-экономические принципы и тенденции формирования и использования экспортного потенциала АПК // *Сельское хозяйство – проблемы и перспективы: сборник научных трудов*. Гродно, 2012. Том 17: Экономика (вопросы аграрной экономики). 125 с.
3. Пенькова И. В. Методологические подходы к экономической оценке природных ресурсов // *Анализ, моделирование, управление, развитие социально-экономических систем: сборник научных трудов IX Международной школы-симпозиума АМУР-2015* / Под. ред. А. В. Сигала. Симферополь: КФУ им. В. И. Вернадского, 2015. С. 293–295.
4. Шишкородова Н. Н. Экспорт. Москва: ГроссМедиа: РОСБУХ, 2007. 192 с.
5. Государственная программа Республики Крым «Экономическое развитие и инновационная экономика» на 2015–2017 годы.
6. Государственная программа развития промышленного комплекса Республики Крым на 2015–2017 годы.
7. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия Республики Крым на 2015–2017 годы.
8. Государственная программа о развитии рыбного хозяйства Республики Крым на 2015–2017 годы.
9. Закон Республики Крым «О стимулировании инвестиционной деятельности в Республике Крым».
10. Постановление Совета министров Республики Крым от 29 октября 2014 года № 423 «Об утверждении Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия Республики Крым на 2015–2017 годы».
11. Указ и. о. Главы Республики Крым от 22.08.2014 № 2015–У «О создании Совета по улучшению инвестиционного климата Республики Крым».
12. Федеральная целевая программа «Социально-экономическое развитие Республики Крым и г. Севастополя до 2020 года» (с изменениями на 27 декабря 2014 года).
13. Государственная программа развития курортов и туризма в Республике Крым на 2015–2017 годы. Утверждена Постановлением Совета министров Республики Крым от 09.12.2014 № 501. // Министерство курортов и туризма Республики Крым [Электронный ресурс]. URL: <http://rk.gov.ru>.
14. Об утверждении Стратегии развития туризма в Российской Федерации на период до 2020 года // Распоряжение Правительства Российской Федерации от 31.05.2014 № 941–р / Официальный интернет-портал правовой информации. М., 2015–2016 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.pravo.gov.ru/>.
15. Отчеты о деятельности Министерства // Министерство курортов и туризма Республики Крым [Электронный ресурс]. URL: <http://mtur.rk.gov.ru>.
16. Социально-экономический анализ Министерства экономического развития Республики Крым периода январь – август 2016 // Министерство экономического развития РК [Электронный ресурс]. URL: www.minek.rk.gov.ru.
17. Стратегия социально-экономического развития Республики Крым 2030 [Электронный ресурс]. URL: <http://rk.gov.ru>.
18. Указ и. о. Главы Республики Крым от 22.08.2014 № 2015–У «О создании Совета по улучшению инвестиционного климата Республики Крым».
19. Федеральная целевая программа «Социально-экономическое развитие Республики Крым и г. Севастополя до 2020 года» (с изменениями на 27 декабря 2014 года).
20. Федеральный закон Российской Федерации от 29.11.2014 № 377–ФЗ «О развитии Крымского

ИННОВАЦИОННАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО...

федерального округа и свободной экономической зоне на территориях Республики Крым и города федерального значения Севастополя».

21. Об осуществлении таможенных операций в регионе деятельности Крымской таможни с 01 января 2015 года / Федеральная таможенная служба Крымская таможня [Электронный ресурс]. URL: http://crimea.customs.ru/index.php?option=com_content.

22. Межрегиональное сотрудничество / Государственный Совет Республики Крым [Электронный ресурс]. URL: <http://crimea.gov.ru/mezhreg>.

23. Основные показатели социально-экономического положения Республики Крым / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Республике Крым (Крымстат) [Электронный ресурс]. URL: <http://gosstat.crimea.ru/ukosvod1.php>.

Статья поступила в редакцию 10.10.2016

УДК 338.43.01

МЕЖДУНАРОДНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КОМПАНИИ КАК ОБЪЕКТ ФИНАНСОВОГО УПРАВЛЕНИЯ

Станкевич А. А.

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

E-mail: stnast82@mail.ru

В статье автором были определены внешние и внутренние функции финансового менеджера, занимающегося принятием управленческих решений на международном рынке, а также описаны основные этапы становления и развития международного финансового менеджмента. Было отмечено, что основу экономического глобализма составляет финансово-инвестиционное взаимодействие субъектов мирового хозяйства. Проанализирована связь финансовой глобализации с ростом международных валютно-кредитных и финансовых отношений. Описаны основные стратегии выхода российских компаний на международный рынок.

Ключевые слова: финансовое управление, валютные и страновые риски, курсовая разница, корпоративная этика, валовой региональный продукт.

ВВЕДЕНИЕ

Современный финансовый менеджмент рассматривают в двояком аспекте: как практическую деятельность по управлению денежными потоками компании, которая осуществляет международную экономическую деятельность, и как область научного знания о методах и инструментах эффективного управления денежными потоками компании в условиях интернационализации ее международных связей. Для того чтобы управленческие решения были эффективными, финансовый менеджер должен опираться на теоретические знания, владеть научной системой доказательств того, что разработка и принятие решений в области международного финансирования, инвестирования и операционной деятельности компании обоснованы, взвешены и имеют рациональное звено.

Целью данной статьи является определение функций финансового менеджера, занимающегося принятием управленческих решений на международном рынке, а также описание основных этапов становления и развития международного финансового менеджмента.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

Как отдельная научная дисциплина международный финансовый менеджмент был выделен в конце XX века. В настоящее время особое внимание уделяется стратегическому и финансовому управлению [9].

Вопросам разработки методологии управленческих решений в международном менеджменте посвящены работы таких иностранных и отечественных авторов, как М. Портер, А. А. Томпсон, И. Ансофф, Г. Ассэль [8], Р. А. Фатхутдинов, С. Емельянов [5, с.107–116], Коваленко О. Г. [7, с. 13–16], Бочковая В. В. [3, с. 19–24], Волков А. Ю. [4, с. 74–78] и др.

МЕЖДУНАРОДНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КОМПАНИИ КАК ОБЪЕКТ...

Если говорить о понятии финансового менеджмента и его методологических основах, то можно отметить, что основными являются концепция денежных потоков, стоимость денег во времени, риск и доходность от операций, определение эффективности рынков, на которые предприятие может продвигать свою продукцию, ценообразование активов, дивидендная политика и др.

В настоящее время уделяется внимание такому стратегическому управлению, как развитие концепций корпоративного управления и его технологий. О. С. Родникова, Р. П. Федорцова выделяют Сбалансированную систему показателей (Balanced Scorecard), Пирамиду достижений (Performance Pyramid) и Панель управления (Tableaubord) [11, с. 164–166].

Отличительными особенностями данных моделей является использование нефинансовых показателей. Данные модели, ориентированные на будущее, могут охватить различные сферы деятельности предприятия.

Что касается специфики компании, которая осуществляет международную деятельность, то выделяют следующие факторы, являющиеся первостепенными для финансовых менеджеров: валютные курсы, инфляционные дифференциалы, налогообложение государств, где представлен продукт компании, валютные и страновые риски, корпоративная этика, международные стандарты учета и отчетности.

Учет этих факторов позволяет адекватно сделать прогноз не только денежных потоков, но и рассчитать затраты на капитал. Правильный расчет этих составляющих лежит в основе принятия решений в области международного инвестирования, международных заимствований, международных сделок со слиянием и поглощением и оценки международного бизнеса.

Как считает автор Асман М. А., «расширение научно-исследовательских и исследовательско-конструкторских работ нуждается в огромных финансовых затратах, дорогостоящем оборудовании, высококвалифицированных кадрах. Это заставляет различных субъектов хозяйственных и других отношений принимать участие в международном научно-техническом разделении труда» [2, с. 225].

Можно согласиться с данным автором, так как глобализация сильно влияет на международную научно-техническую среду, на формы и методы сотрудничества, а устойчивые связи между торговыми партнерами обеспечивают производственное кооперирование. Примерами производственного кооперирования выступают подрядная кооперация, договорная специализация, общее производство.

Принятие управленческих решений обязательно должно опираться на знание менеджерами особенностей внешней среды функционирования международного бизнеса. Для того чтобы осуществить международные инвестиции и международные займы, менеджер компании должен уметь прибегать к международным рынкам капитала – это международный валютный рынок, рынок еврокредитов, международный рынок акций. Выручка и затраты компаний, которые осуществляют экспортно-импортную деятельность, будут находиться в зависимости от состояния соответствующих международных товарных рынков. Менеджеры должны постоянно заниматься мониторингом данных рынков, а также уметь прогнозировать конъюнктуру. Помимо этого, менеджмент компании должен знать

механизмы взаимодействия с институтами и посредниками на этих рынках: банками, инвестиционными компаниями, биржами, консалтинговыми и рейтинговыми агентствами.

В глобальном масштабе уровень устойчивой экономической безопасности региона оценивают с помощью маржинальной склонности к импорту как отношение дополнительного прироста импорта к приросту национального дохода.

Интегральным показателем устойчивой экономической эффективности развития региона является соотношение объема валового регионального продукта к затратам. Для определения устойчивого развития Республики Крым в научной литературе оперируют различными показателями, с помощью которых можно определить качественные характеристики и тенденции развития региона. Так, Файрушин А. Ф. определяет высокие количественные макроэкономические показатели: валовой внутренний продукт, валовой национальный доход [13, с. 117].

Например, по материалам статистических данных, в Республике Крым за 2016 год было вывезено продовольственных товаров и продукции сельского хозяйства на сумму 8294,9 тысяч долларов США, что составило 20,6 % к общему экспорту; а ввезено на сумму 18604,2 тыс. долларов США, что составило 38,1 % к общему импорту [6].

Финансовый менеджер должен адекватно и быстро реагировать на изменения внешней среды, чтобы нивелировать риски, связанные как с финансовой, так и с экономической деятельностью компании, представленной на различных рынках как внутри государства, так и в зарубежных отделениях [1, 12].

Естественной реакцией руководства компании при увеличении международных операций становится введение должности менеджера по валютным курсам, функции которого предлагаются автором.

Лучше всего функции финансового менеджера поделить на внутренние и внешние. К внутренним можно отнести такие функции, как:

1. Обязательный анализ международных денежных потоков. Эта важная обобщенная функция необходима для принятия инвестиционных, финансовых и операционных решений, а также для дифференциации дивидендной политики компании.

2. Правильный анализ ценовых, валютных и страновых рисков.

3. Быстрая и достоверная информация о потоках иностранных валют.

4. Анализ полученных данных финансовой отчетности не только по национальным, но и по международным стандартам, поиск оптимальных решений по выходу из кризисных ситуаций, невозможности ухода компании в теневой бизнес.

К внешним функциям финансового менеджера можно отнести следующие:

1. Сбор всей необходимой информации (как финансовой, так и экономической) о состоянии рынков нашего государства и международных рынков.

2. Постоянное обучение и контроль за законодательной базой, связанной с осуществлением международной экономической деятельности.

МЕЖДУНАРОДНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КОМПАНИИ КАК ОБЪЕКТ...

3. Корпоративная культура и поддержание контактов с различными структурами, а именно: банками, фондами, рейтинговыми и консалтинговыми компаниями.

Отдельно можно выделить еще одну функцию, которую М. Л. Ньюшенкова сформулировала как «Самомаркетинг – представление будущего специалиста о самом себе, своих возможностях, реализации себя в управленческой деятельности» [10, с. 142–143].

Это основные функции финансового менеджера международной компании, а целью его деятельности является выстраивание финансовой модели, которая помогала бы росту ее стоимости, удовлетворению спроса потребителей, достижению консенсуса с органами государственной власти.

В любом случае выход компаний на международные товарные рынки и международные рынки капитала, а также прямые зарубежные инвестиции имеют законодательную и нормативную регламентацию как со стороны национальных законодательных и исполнительных органов, так и международных организаций, таких как ГАТТ, ВТО, МВФ, МБР, ФАФТ.

Выход компании за рамки национального хозяйства основан на гипотезе, согласно которой зарубежная коммерческая, производственная, инвестиционная и финансовые деятельности компании несут фирме большую прибыль, чем при функционировании ее на национальном рынке. Эта мотивация лежит в основе зарождения международного финансового управления. Эволюцию финансового управления компании, которая осуществляет международную деятельность, можно охарактеризовать в таблице 1.

Таблица 1

Этапы становления системы международного финансового менеджмента

	Характеристика этапа	Характеристика менеджмента
1 этап	При экспортно-импортной деятельности компании главным объектом международного финансового управления выступают денежные потоки по внешнеторговой деятельности.	Международный финансовый менеджмент носит функциональный и подчиненный по отношению к общему менеджменту характер
2 этап	При интернационализации бизнеса компания осуществляет не только внешнеторговую деятельность, но и также прямые иностранные инвестиции. Главным объектом международного финансового управления выступают зарубежные инвестиции и денежные потоки совместных предприятий.	Международный финансовый менеджмент занимает главное место. Финансовое управление компанией выстраивается с учетом важности и значимости международных операций
3 этап	При глобализации бизнеса компания создает сеть зарубежных филиалов и дочерних компаний, а часть активов размещается за пределами юрисдикции материнской компании. Главным объектом финансового управления становятся денежные потоки, которые оказывают влияние на развитие транснациональных компаний.	Международный финансовый менеджмент становится всеохватывающим, системным, а общее финансовое управление транснациональных компаний выступает как международный финансовый менеджмент.

Составлено автором на основании систематизации источников.

Современная экономическая деятельность компаний почти во всех отраслях приобрела международный характер. Некоторые компании выходят на международные рынки для закупок сырья, оборудования или готовой продукции. Многие компании становятся активными участниками международных рынков капитала, прибегая к эмиссиям акций и облигаций через механизмы IPO.

Принято считать, что к ТНК относят компании, у которых более 20 % активов вынесены за национальные границы. В мире насчитывается 103786 ТНК и 892114 их иностранных филиалов и дочерних компаний, добавленная стоимость производства ТНК составила 16 трлн долларов США, или $\frac{1}{4}$ совокупного мирового ВВП.

По определению ЮНКТАД, транснациональная корпорация – это предприятие, которое объединяет юридические лица любых организационно-правовых форм и видов деятельности в двух и больше странах, производит координирующую политику и воплощает в жизнь общую стратегию через один или больше центров принятия решений.

Степень вовлеченности в международное разделение труда показывает так называемый индекс транснациональности бизнеса. Так, например, индекс транснациональности у «Норильского никеля» составил 32,3 %, «Русала» – 62,9 %, «Мечела» – 25,6 %, «Северстали» – 25,0 %.

Следуя неизбежным тенденциям глобализации, представители российского бизнеса осознали, что для выживания на рынке в условиях жестокой конкуренции необходимо расширять масштабы своей деятельности. В конкурсах на покупку различных компаний российский бизнес пока еще уступает иностранным компаниям в финансовых возможностях. Исключением можно считать Altimo (входит в консорциум «Альфа-групп»), которая совершила удачное приобретение в Турции, инвестировав 3,3 млрд долларов США в крупнейшего оператора мобильной связи Турции Turkcell. Эта сделка стала крупнейшей в истории российских инвестиций за рубежом. Можно привести еще один пример. Так, российские алюминиевые гиганты «Русал» и «СУАЛ», объединившись с участием швейцарского трейдера Glencore, создали крупнейшую алюминиевую компанию в мире.

В основном выход на международные рынки российских компаний осуществляется с целью увеличения масштаба деятельности либо со стратегией, сочетающей выход на новые рынки с вертикальной интеграцией в сторону клиентов.

Отраслевое распределение зарубежного присутствия топ-25 российских компаний можно структурировать следующим образом:

- 53 % – нефть/газ;
- 26 % – металлургия/горная добыча;
- 11 % – транспорт;
- 8 % – связь;
- 1 % – машиностроение;
- 1 % – агрохимия;
- 1 % – электроэнергетика.

МЕЖДУНАРОДНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КОМПАНИЙ КАК ОБЪЕКТ...

Как видно из данных, основные зарубежные активы российских компаний сосредоточены в сырьевых и добывающих секторах экономики.

Что же касается географического распределения российских трансграничных инвестиций, то более половины зарубежных активов крупнейших по масштабам бизнеса российских компаний расположены в Европе – 45 %

Учитывая все вышесказанное, предложим план разработки стратегии выхода компании на зарубежные рынки через интернет-среду. Для этого необходимо определить цели выхода компании на зарубежные рынки через Интернет, провести ситуационный анализ, разработать инновационную концепцию сайта, спроектировать, разместить и протестировать веб-сайт, адаптировать стратегию корпоративного веб-сайта к особенностям зарубежных интернет-рынков, реализовать программу продвижения интернет-ресурса компании, провести оценку стратегии выхода на зарубежные рынки через интернет-среду.

ВЫВОДЫ

Делая выводы, можем отметить, что основу экономического глобализма составляет финансово-инвестиционное взаимодействие субъектов мирового хозяйства. Возникновение финансовой глобализации связано с резким ростом международных валютно-кредитных и финансовых связей в последние десятилетия, что связано с расширением инвестиционно-кредитной деятельности международных корпоративных структур и банков, либерализацией инвестиционных, валютных и кредитных рынков, расширением доступа различных государств к глобальным финансовым ресурсам и диверсификацией механизмов концентрации инвестиционных ресурсов.

Формирование мощных транснациональных компаний и международных финансово-промышленных групп говорит о наращивании экономической мощи данных стран и усилении их геополитических позиций на международной арене, основной тенденцией которых является географическая и отраслевая диверсификация.

Список литературы

1. «Основные направления развития и обеспечения стабильности функционирования финансового рынка Российской Федерации на период 2016–2018 годов» 26 мая 2016 год (утв. Банком России) [Электронный ресурс]. URL: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71323550/>.
2. Асман М. А. Роль и значение международного научно-технического сотрудничества в условиях глобализации / Интеграция Республики Крым в систему экономических связей Российской Федерации: теория и практика управления: материалы XII межрегиональной научно-практической конференции с международным участием. Симферополь: ДИАЙПИ, 2016. С. 225.
3. Бочкова В. В. Теоретико-методическое обоснование концепций и моделей контроллинга // Вестник НГИЭИ. 2015. № 3 (46). С. 19–24.
4. Волков А. Ю., Зборовская Е. Б. Управление финансами и инновациями на предприятии // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2016. Том 5. № 3 (16). С. 74–78.
5. Емельянов С. Международная конкурентоспособность производителей: факторы, определяющие положение на рынках и конкурентные преимущества // Маркетинг в России и за рубежом. 2012. № 1. С. 107–116.

6. Импорт и экспорт Республики Крым на 1 октября 2016 года: сайт территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Республике Крым [Электронный ресурс]. URL: http://crimea.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/crimea/ru/publications/news_issues.
7. Коваленко О. Г. Управление финансовой устойчивостью предприятия // Карельский научный журнал. 2013. № 4. С. 13–16.
8. Портер М. Международная конкуренция. М.: Международные отношения, 1993. 896 с.
9. Медведев А. Г. Международный менеджмент: стратегические решения в многонациональных компаниях: учебник. СПб.: Высшая школа менеджмента, 2014. 496 с.
10. Ньюшенкова М. Л. Самомаркетинг менеджера как условия личного и общественного успеха // Наука, образование и инновации: сборник статей Международной научно-практической конференции (25 июня 2016 г., г. Томск). В 4 ч. Ч. 2. Уфа: ОМЕГА САЙНС, 2016. С. 142–143.
11. Родникова О. С., Федорцова Р. П. Международный опыт комплексной оценки финансовой устойчивости организации // Наука, образование и инновации: сборник статей Международной научно-практической конференции (25 июня 2016 г., г. Томск). В 4 ч. Ч. 2. Уфа: ОМЕГА САЙНС, 2016. С. 164–166.
12. Сайт Федеральной службы по финансовому мониторингу (Росфинмониторинг) [Электронный ресурс]. URL: <http://fedsfm.ru>.
13. Файрушин А. Ф. Анализ проблем устойчивого развития российских регионов // Научно-теоретический журнал «Современные проблемы социально-гуманитарных наук». 2016. № 3 (5). С. 117.

Статья поступила в редакцию 10.10.2016

УДК 338.001.36:339.924

СУВЕРЕННЫЕ РЕЙТИНГИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И УКРАИНЫ: ПОЛИТИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

Твердохлебов Н. И.

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

E-mail: tverdohlebov-nikolay@rambler.ru

Рассмотрено понятие и значение суверенного рейтинга, сопоставлены уровень и динамика рейтингов России, Украины и стран СНГ, выявлены и проанализированы основные факторы, влияющие на уровень рейтингов, присвоенных международными агентствами Standard & Poor's и Fitch. Сделан вывод о политизированном подходе этих агентств к оценке суверенных рейтингов двух стран.

Ключевые слова: суверенный рейтинг, международное рейтинговое агентство, Российская Федерация, Украина.

ВВЕДЕНИЕ

Суверенный рейтинг страны (кредитный рейтинг платежеспособности правительства) является показателем кредитоспособности государства, способности и готовности суверенных правительств своевременно и в полном объеме выполнять свои долговые обязательства в иностранной и национальной валюте. Таким образом, он представляет собой оценку вероятности суверенного дефолта в перспективе.

Рейтинг платежеспособности правительства в иностранной валюте отражает уровень риска, связанного с переводом средств за рубеж, которому подвержены финансовые обязательства других должников в той же стране, хотя и не конкретизирует влияние валютного риска или риска регулирования на операционные и финансовые условия деятельности той или иной компании частного сектора. В то же время рейтинг, присваиваемый частному заемщику, чаще всего равен рейтингу правительства страны, в которой он осуществляет свою деятельность или ниже него. Таким образом, суверенные рейтинги не только дают оценку кредитного риска национальных правительств, но и являются важнейшим критерием при принятии решений об инвестировании в местный бизнес.

Экономики стран СНГ, в том числе Российской Федерации и Украины, оказались весьма уязвимыми перед лицом последовавшего за мировым финансовым кризисом 2008–2009 гг. ухудшения глобальной финансовой и экономической конъюнктуры. Это, в частности, связано с тем, что большинство из них имеют большой дефицит счета текущих операций и относительно высокие уровни внешнего краткосрочного долга, следовательно, особо чувствительны к ухудшению положения на финансовых рынках. В результате увеличились риски экономических и финансовых потрясений, которые могут оказать отрицательное воздействие на суверенную кредитоспособность, что отражается в показателях рейтингов этой группы стран.

На суверенную кредитоспособность России негативно повлияли санкции западных стран, снижение цен на нефть, падение ВВП в 2015–2016 гг. и связанные с этим проблемы дефицита государственного бюджета. Вместе с тем оценки западных рейтинговых агентств весьма субъективны и отражают в значительной степени политику правящих элит США и стран Западной Европы. Это наглядно демонстрирует сравнение обоснований рейтингов России и Украины.

Наиболее авторитетными организациями, присваивающими суверенные рейтинги, до сих пор считаются три крупнейших международных агентства – Moody's Investors Service Inc., Standard & Poor's Corp. (S&P) и Fitch Ratings. Настоящая работа основана на опубликованных на их официальных сайтах по состоянию на 1 апреля 2009 г. и 1 января 2017 г. данных двух последних агентств, поскольку Moody's не публикует обоснование своих рейтингов в открытом доступе. Суверенные рейтинги России и Украины пока не стали предметом анализа в отечественной научной литературе, специальных исследований на эту тему нами не обнаружено.

Целью данной статьи является сравнительный анализ показателей суверенных рейтингов в иностранной валюте Российской Федерации и Украины. Из данной цели следуют задачи: сопоставить уровень и динамику данных рейтингов в 2009–2016 гг.; определить место России и Украины среди стран СНГ по показателям валютной кредитоспособности; выявить и проанализировать основные экономические и политические факторы, влияющие на уровень присвоенных этим двум странам рейтингов.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

Агентства S&P и Fitch регулярно публикуют долгосрочные и краткосрочные (на срок до одного года) суверенные рейтинги по обязательствам в иностранной валюте (Fitch именуется данные показатели рейтингом дефолта эмитента – РДЭ).

Долгосрочные рейтинги сопровождаются прогнозами: «стабильный» в отличие от «позитивного» и «негативного» означает незначительную возможность изменения рейтинга в ближайший год. В случае невозможности определения основных тенденций изменения рейтинга прогноз по рейтингу может быть определен как «развивающийся». Для уведомления о существующей вероятности изменения рейтинга и его возможном направлении Fitch помещает рейтинг в список Rating Watch (RW).

Помимо этого, определяется именуемый Fitch рейтингом риск «странового потолка», поскольку он обозначает верхний предельный уровень рейтинга в иностранной валюте, который может быть присвоен какому-либо эмитенту или сделке из данной страны. Этот показатель указывает на вероятность введения контроля движения капитала и мер валютного регулирования со стороны властей страны, что исключит или существенно затруднит возможность частного сектора конвертировать национальную валюту в иностранную и проводить трансферты кредиторам-нерезидентам, то есть вызовет трансфертный риск и риск конвертации [1, 2].

По сути, страновой потолок – это не рейтинг, а указание на максимальный уровень для рейтингов в иностранной валюте для большинства, хотя и не всех эмитентов в соответствующей стране. Учитывая тесную корреляцию между суверенной

кредитоспособностью и трансфертным риском, риском конвертации, рейтинг странового потолка может демонстрировать более высокую волатильность, чем обычно, если данный рейтинг выше суверенного рейтинга в иностранной валюте.

Суверенные рейтинги содержат в себе как количественную, так и качественную оценку общей кредитоспособности национального правительства. Количественные аспекты анализа охватывают ряд показателей экономической деятельности, в то время как анализ данных в их целостности уже является предметом качественной оценки. Качественные характеристики анализа обусловлены также значимостью политических и стратегических событий, а также тем, что рейтинги позволяют получить представление о потенциале обслуживания государственного долга в долгосрочной перспективе, как правило, в ближайшие три года.

Этот потенциал во многом определяют нематериальные факторы, что отчасти объясняет, почему страны с развитой экономикой могут поддерживать гораздо более высокие уровни долговой нагрузки. Среди этих факторов: высокие уровни развития человеческого капитала, сильные государственные институты, уважение к верховенству закона и имущественным правам, стабильность и гибкость политической системы, реагирующей на экономическое и социальное давление, а также очень богатая (в том числе по качеству и объему капитала) и диверсифицированная экономика. Как следствие, страны с развитой экономикой менее подвержены политическим и экономическим потрясениям и могут быстро погасить воздействие каких-либо резких изменений и сделать необходимые корректировки [1].

Оценка агентством S&P кредитоспособности суверенного правительства основана на анализе следующих пяти факторов:

- эффективность институциональной системы и модели управления, а также риски, связанные с безопасностью (институциональный риск);
- структура экономики и перспективы экономического роста (экономический риск);
- внешняя ликвидность и международная инвестиционная позиция (внешнеэкономический риск);
- финансовая гибкость и бюджетные показатели, а также долговая нагрузка (фискальный риск);
- гибкость денежно-кредитной политики (монетарный риск).

Каждый из факторов оценивается по шкале от «1» (самая высокая оценка) до «6» (самая низкая оценка). Оценки подсчитывают на основании нескольких показателей и включают количественные и качественные элементы. Одни факторы (например, стабильность политических институтов) являются преимущественно качественными, другие, связанные с экономикой, долговой нагрузкой и показателями внешней ликвидности, оцениваются в основном с помощью количественных показателей. Сумма пяти факторов определяет индикативный уровень рейтинга [2].

Агентства присваивают суверенные рейтинги по международной шкале с буквенными обозначениями их уровня: рейтинги «инвестиционной категории» (международные долгосрочные рейтинги на уровне от «AAA» до «BBB-»; краткосрочные рейтинги на уровне от «F1» до «F3» у Fitch и от «A-1» до «A-3» у S&P) обозначают кредитные риски на уровне от низкого до умеренного. Рейтинги

«спекулятивной» – «неинвестиционной» – категории (международные долгосрочные рейтинги на уровне от «ВВ+» до «D»; краткосрочные рейтинги на уровне от «В» до «D») указывают или на более высокие кредитные риски, или на то, что дефолт уже имеет место [1, 2].

Изменения суверенного рейтинга Российской Федерации и Украины – двух крупнейших стран СНГ – целесообразно рассмотреть вместе с аналогичными показателями других постсоветских стран, близких по уровню развития и социально-экономическим проблемам. В таблице 1 представлены соответствующие данные. Агентство S&P присваивает суверенные рейтинги шести странам СНГ – России, Украине, Беларуси, Грузии, Казахстану и Азербайджану. Агентство Fitch – семи странам (тем же шести плюс Армения).

Таблица 1

Суверенные рейтинги стран СНГ на 1 апреля 2009 г. и 1 января 2017 г.

Эмитент	Долгосрочный РДЭ / рейтинг по обязательствам в иностранной валюте и прогноз	Краткосрочный рейтинг в иностранной валюте	Страновой «потолок» / оценка риска перевода и конвертации валюты	Дата присвоения / последнего пересмотра рейтинга или прогноза и агентство
Армения	ВВ Стабильный	В	ВВ+	03/07/2008 Fitch
	В+ Стабильный	В	ВВ-	22/07/2016 Fitch
Азербайджан	ВВ+ Стабильный	В	ВВ+	29/02/2008 Fitch
	ВВ+ Негативный	В	ВВ+	08/11/2016 Fitch
	ВВ+ Стабильный	В	ВВВ-	16/12/2008 S&P
	ВВ+ негативный	В	ВВ+	29/07/2016 S&P
Беларусь*	В+ Негативный	В	В+	26/01/2009 S&P
	В- Стабильный	В	В-	18/10/2013 S&P
	В- Стабильный	В	В-	05/08/2016 Fitch
Грузия	В+ Негативный	В	В+	08/08/2008 Fitch
	ВВ- Стабильный	В	ВВ	13/11/2016 Fitch
	В Стабильный	В	ВВ	25/09/2008 S&P
	ВВ- Стабильный	В	ВВ+	13/05/2016 S&P
Казахстан	ВВВ- / RW Негативный	F3/RW Негативный	ВВВ/RW Негативный	19/02/2009 Fitch
	ВВВ Стабильный	F2	ВВВ+	28/10/2016 Fitch
	ВВВ- Негативный	A-3	ВВВ	16/01/2009 S&P
Российская Федерация	ВВВ- Негативный	A-3	ВВВ-	17/02/2016 S&P
	ВВВ Негативный	F3	ВВВ+	04/02/2009 Fitch
	ВВВ-Стабильный	F3	ВВВ-	02/12/2016 Fitch
	ВВВ Негативный	A-3	ВВВ	08/12/2008 S&P
Украина	ВВ+ Стабильный	В	ВВ+	16/09/2016 S&P
	В Негативный	В	В	12/02/2009 Fitch
	В- Стабильный	В	В-	11/11/2016 Fitch
	ССС+ Негативный	С	ССС+	25/02/2009 S&P
	В- Стабильный	В	В-	19/10/2015 S&P

*В 2009 г. агентство Fitch не включало Республику Беларусь в свои рейтинги. Источник: [3, 4].

Как следует из вышеприведенных данных, Российская Федерация и Казахстан сохранили лидерство по уровню рейтингов и балансируют на грани самой низкой

инвестиционной оценки. Украина и Беларусь с одинаковыми показателями по трем категориям остаются аутсайдерами.

Обращает на себя внимание то, что с весны 2009 г. рейтинги большинства стран СНГ не изменились или изменились незначительно. У Армении и Беларуси долгосрочный РДЭ снизился на две ступени, на столько же поднялся рейтинг Грузии. Долгосрочный рейтинг Украины Fitch снизилось на одну ступень, а S&P его повысило, и теперь они полностью совпадают. Оценка кредитоспособности Азербайджана практически не изменилась и совпадает у обоих эмитентов, а вектор движения валютной платежеспособности Казахстана Fitch и S&P определили по-разному. Если первое отмечает рост по всем трем показателям, то второе снизило на одну ступень страновой «потолок» и оставило негативный прогноз. Разногласия два агентства продемонстрировали и в оценке кредитоспособности России. Fitch ухудшила два из трех показателей, хотя и сохранило долгосрочный РДЭ на самом низком инвестиционном уровне, S&P все три рейтинга снизило на одну ступень.

В последние месяцы 2016 г. Fitch Ratings пересмотрело рейтинги России и Украины. Так, 14 октября 2016 г. агентство изменило прогноз по долгосрочному рейтингу дефолта эмитента (РДЭ) Российской Федерации в иностранной валюте с «Негативного» на «Стабильный» и подтвердило рейтинг на уровне «BBB-». Рейтинг странового потолка подтвержден на уровне «BBB-», а краткосрочный РДЭ в иностранной валюте – на уровне «F3» [5].

К ключевым рейтинговым факторам пересмотра прогноза по РДЭ агентство отнесло последовательные и эффективные меры в ответ на резкое снижение цен на нефть: «Гибкий обменный курс, инфляционное таргетирование, бюджетная консолидация и поддержка финансового сектора позволили добиться адаптации экономики и постепенного возврата доверия на внутреннем рынке. Масштаб и качество проводимых мер выделяются относительно других нефтедобывающих стран, которые испытали аналогичное воздействие шока нефтяных цен» [5].

В отчете также отмечено, что международные резервы повысились на 8 % за первые 9 месяцев 2016 г., ожидается их рост в течение прогнозного периода после снижения в конце 2014 г. и в течение большей части 2015 г. Это позволяет повысить покрытие текущих платежей в иностранной валюте до 13,3 мес., что более чем в два раза превышает медианный показатель у сопоставимых эмитентов. Внешние корректировки подкрепляются гибким обменным курсом, что поддерживает профицит счета текущих операций, и снижением оттока капитала.

В 2016 г. ожидается уменьшение профицита счета текущих операций до 2,3 % (медиана для «BBB» – дефицит на уровне 1,8 % ВВП) относительно 5,2 % ВВП в 2015 г. ввиду более низких цен на нефть. Fitch прогнозирует небольшой рост профицита в течение прогнозного периода, так как высвобождение накопленного спроса на импорт в значительной мере будет выступать противовесом влиянию растущих цен на нефть. Ожидается снижение оттока капитала, что будет отражать более мягкий график выплат внешнего долга и повышение доверия к внутренней экономике.

По прогнозам, снижение леввериджа у банков и компаний более чем в два раза увеличит позицию внешнего нетто-кредитора до 32,6 % ВВП в конце 2016 г. с

15,8 % в конце 2014 г., в то время как медианный показатель для сопоставимых стран – это позиция нетто-должника на уровне 1,9 % ВВП. График погашения внешнего долга является менее обременительным на прогнозный период, чем в 2014 и 2015 гг., поэтому темпы снижения леввериджа замедлятся.

Агентство ожидает продолжение бюджетной консолидации, а также прогнозирует, что показатели государственных финансов Российской Федерации останутся сильными относительно сопоставимых эмитентов с рейтингом в категории «ВВВ», несмотря на риски, связанные с реализацией стратегии укрепления бюджета.

Уровень инфляции выше медианы для стран с рейтингом категории «ВВВ», но снижается по мере того, как режим инфляционного таргетирования приносит результаты. Наблюдается ослабление фискальных буферов, но они остаются сильными относительно группы сопоставимых эмитентов и являются ключевым фактором, поддерживающим рейтинг инвестиционного уровня. Fitch ожидает, что будет наращиваться долговое финансирование, хотя и с низкого стартового уровня. Чистый общегосударственный долг прогнозируется на уровне 9,4 % ВВП на конец 2018 г. в сравнении с прогнозируемой медианой для рейтинговой категории «ВВВ» в 33,8 %.

Экономика восстанавливается, но прогнозируется, что рост останется слабым: на уровне 1,3 % в 2017 г. и 2 % в 2018 г. после ожидаемого сокращения на 0,5 % в 2016 г. Частное потребление будет способствовать росту, отражая более значительное доверие к экономической среде, увеличение реальной заработной платы и возобновление роста кредитования.

Отмечая укрепление политической стабильности после выборов, состоявшихся 18 сентября 2016 г., агентство указывает, что позиции России в ранкинге Всемирного банка по качеству управления существенно ниже медианы для сопоставимых эмитентов.

Подведем итог оценки основных рейтинговых факторов агентством Fitch Ratings. Из семи основных объективных количественных показателей Российской Федерации пять (международные резервы, баланс счета текущих операций, позиция внешнего нетто-кредитора/должника, показатели государственных финансов и чистый общегосударственный долг) существенно превышают медианный (средний) для стран с рейтингом категории «ВВВ». Отставание от этой группы стран отмечено только по уровню инфляции, который в 2016 г. снизился более чем в два раза, и весьма условному и субъективному показателю Всемирного банка по качеству управления. При этом агентство всего лишь улучшает прогноз до уровня «Стабильный», то есть даже не допускает возможности повышения рейтинга хотя бы до уровня «ВВВ» в течение ближайшего года.

Явная политическая ангажированность подобных оценок особенно очевидна на фоне действий Fitch Ratings в отношении Украины. 11 ноября 2016 г. агентство повысило долгосрочный рейтинг дефолта эмитента (РДЭ) Украины в иностранной валюте с уровня «ССС» до «В-». Прогноз по рейтингу – «Стабильный». Рейтинг странового потолка повышен с уровня «ССС» до «В-», а краткосрочный РДЭ в

иностранной валюте – с уровня «С» до «В» [6]. Таким образом, практически все рейтинги были повышены с преддефолтного уровня на одну ступень.

Ключевыми рейтинговыми факторами повышения РДЭ Fitch Ratings посчитало следующие:

1. Ослабление давления в плане внешнего финансирования. Международные резервы повысились на 2 млрд долл. за первые 10 мес. 2016 г. до 15,5 млрд долл. (около 3,5 мес. от текущих платежей в иностранной валюте) за счет поддержки от двусторонних и многосторонних кредиторов, улучшения некоторых экспортных цен, укрепления доверия на внутреннем рынке и повышения гибкости обменного курса. В то же время показатель ликвидности остается слабым и значительно ниже медианы для рейтинговой категории «В» [6].

Рост международных резервов на 2 млрд долл. США обеспечил 1 млрд долл. от МВФ в рамках программы расширенного финансирования и третьей эмиссии еврооблигаций на 1 млрд долл. под гарантии США. При этом агентство признает неопределенность с дальнейшим поступлением средств из этих источников. «Дальнейшее выделение финансирования от МВФ и других международных партнеров будет зависеть от прогресса со структурными реформами, реализация которых подвержена риску, и развития двусторонних отношений» [6].

Остальные факторы, на которые ссылается Fitch Ratings в своем пресс-релизе, вовсе не способствовали притоку валюты в страну. Так, ссылка на «улучшение некоторых экспортных цен» подразумевает, что это обеспечило увеличение положительного сальдо внешней торговли. Однако официальные данные статистики Украины свидетельствуют об обратном. Рост импорта товаров при снижении экспорта повлек значительное увеличение отрицательного сальдо торгового баланса – с 3,5 млрд долл. США в 2015 г. до 6,8 млрд в 2016 г. [7].

2. Ожидаемое умеренное повышение дефицита счета текущих операций до 2,5 % ВВП в 2016 г. с 0,2 % в 2015 г. в сторону около 3 % в течение прогнозного периода по 2018 г. Этот явно негативный фактор аналитики Fitch Ratings чудесным образом превращают в положительный. «Однако многостороннее и двустороннее финансирование, а также укрепление уверенности на внутреннем рынке, что поддерживает более высокий чистый приток капитала, будут обеспечивать рост международных резервов в среднем до прогнозируемого уровня в 2,3 млрд долл. в 2017–2018 гг.» [6].

Ноябрьский прогноз по 2016 г. оказался несостоятельным. По данным Национального банка Украины, рост дефицита текущего счета по итогам 2016 г. значительно превзошел ожидания Fitch Ratings и достиг 3,4 млрд долл. США, что составляет почти 4 % ВВП Украины за 2016 г. [7].

3. Макроэкономическая политика укрепляется за счет более высокой гибкости обменного курса и ужесточения монетарной политики. Макроэкономическая стабильность улучшилась, несмотря на задержку с завершением второго рассмотрения по программе расширенного финансирования, на что указывает быстрое снижение инфляции, более медленное падение курса национальной валюты и умеренное восстановление роста. Инфляция прогнозируется в среднем на уровне 14,9 % в 2016 г., что представляет собой снижение относительно 48,5 % в 2015 г., но

заметно выше медианы для рейтинговой категории «В» в 4,6 %. Национальный банк Украины (НБУ) работает над введением режима инфляционного таргетирования, нацеленного на постепенное снижение инфляции до 5 % к 2019 г., достижение этой цели зависит от координации с фискальной политикой и поддержания эффективности проводимых мер.

Что касается инфляции, то Национальный банк Украины вынужден был ухудшить свой прогноз по инфляции в 2017 г. с 8 % до 9,1 % [7]. «Умеренное восстановление роста» экономики Украины в 2016 г. было во многом достигнуто за счет включения данных по предприятиям ДНР и ЛНР в основном угольной отрасли, осуществлявших значительные поставки угля и налоговые платежи в бюджет Украины.

Исчерпав «положительные» факторы для оправдания повышения РДЭ, Fitch Ratings вынуждено обратиться к весьма неутешительным тенденциям показателей статистики. «Общий государственный долг находится на высоком уровне, и Fitch прогнозирует рост долга до 74 % от ВВП (89 % включая гарантии) в 2016 г. с 67 % в 2015 г. После резкого уменьшения дефицита общегосударственного бюджета в 2015 г. перед властями стоит задача закрепить достигнутые фискальные улучшения, используя преимущества от переноса сроков по внешнему облигационному долгу. Fitch ожидает обеспечения целевого уровня дефицита общегосударственного бюджета в 3,7 % от ВВП (3,9 % с учетом Нафтогаза) за 2016 г. В бюджет на 2017 г. заложен дефицит в 3 %, что отражает улучшение налоговых доходов. Необеспечение контроля над давлением на текущие расходы и неразрешение ситуации с дефицитом по государственным пенсиям в сочетании с предлагаемым повышением минимальной заработной платы представляют собой риски для планов правительства постепенно сократить дефицит до 2,3 % к 2019 г. Fitch прогнозирует дефицит общегосударственного бюджета в размере 3,7 % от ВВП в 2017 г.» [6].

Таким образом, аналитики агентства Fitch Ratings умудрились сразу же опровергнуть свои же сентенции о «закреплении достигнутых фискальных улучшений», о которых шла речь буквально в предыдущем абзаце отчета. Кстати, упомянутый вскользь дефицит Пенсионного фонда Украины в 2016 г. значительно превысил дефицит госбюджета и составил почти 5 млрд долл. США. Именно от решения этой проблемы зависит дальнейшее предоставление займов МВФ [8].

Еще более витиевато Fitch Ratings характеризует политическую ситуацию на Украине. «Политические риски остаются существенными, но краткосрочная политическая волатильность ослабла. Имеющее небольшое большинство правительство Владимира Гройсмана обеспечило соблюдение структурных целевых ориентиров для прохождения рассмотрения по программе расширенного кредитования в сентябре. Продолжение прогресса с программой расширенного кредитования будет зависеть от внутренней и межгосударственной политической поддержки и продолжения проведения консервативной политики. Ни одна программа МВФ по Украине пока не была выполнена полностью» [6].

Никаких оснований присуждать Украине рейтинг РДЭ на уровне категории «В» не дают и самые оптимистичные прогнозы роста экономики. «Рост по прогнозам ускорится до 2,5 % в 2017 г. и 3 % в 2018 г. по сравнению с прогнозируемым 1,1 % в

2016 г. В то время как инвестиции поддерживали рост в 2016 г., они, вероятно, останутся низкими относительно сопоставимых стран с рейтингами категории «В», что указывает на важность улучшения деловой конъюнктуры. Приватизация пока не набрала обороты. Неразрешенный конфликт в Восточной Украине продолжит сказываться на показателях и ожиданиях роста» [6].

Ничего хорошего не стоит ожидать и от банковского сектора. «Банковский сектор стабилизировался, но является слабым при низких уровнях капитализации и показателях неработающих кредитов свыше 50 %. Он представляет собой риск для экономической стабильности и сдерживает восстановление экономики. Банки продолжают улучшать капитализацию после рассмотрения качества активов в 2015 г.» [6]. Подобные фразы звучат особенным диссонансом на фоне последовавшего в конце 2016 г. краха крупнейшего частного «Приватбанка».

Несмотря на все потуги представить положительные перспективы экономического развития, в отчете прямо признается, что по суверенной рейтинговой модели Fitch Украина имеет скоринговый балл, эквивалентный рейтингу «ССС» по шкале долгосрочных РДЭ в иностранной валюте [6]. Но агентство не может не выполнить явный политический заказ. «Комитет агентства по суверенному рейтингу скорректировал результаты модели для получения окончательного долгосрочного РДЭ в иностранной валюте, применив качественные факторы в сравнении с сопоставимыми эмитентами следующим образом. Макроэкономика: +1 уровень, чтобы отразить укрепление денежной и валютной политики Украины, что, вероятно, будет поддерживать улучшение макроэкономических показателей и доверие на внутреннем рынке. Увеличение гибкости валютного курса позволяет экономике абсорбировать шоки без истощения резервов» [6].

В заключении отчета аналитики агентства отмахнулись от еще одной весьма существенной проблемы для украинской финансовой системы. «Fitch исходит из того, что ситуация с долгом на сумму 3 млрд долл. США перед Россией не создаст рисков для обслуживания Украиной государственного долга и доступа к внешнему финансированию» [6].

Standard & Poor's 9 декабря 2016 г. подтвердило показатели рейтинга Украины, которые оно повысило еще в октябре 2015 г. и которые полностью совпадают с оценкой Fitch Ratings. Аргументы обоих агентств практически совпадают и основаны не столько на углубленном анализе текущего состояния экономики страны, сколько на благоприятных прогнозах на 2017–2019 гг. по типу «худшее уже позади» [9].

ВЫВОДЫ

Среди семи стран СНГ, которым агентства S&P и Fitch в настоящее время присваивают суверенные рейтинги, Российская Федерация наряду с Казахстаном сохраняет лидерство по уровню рейтингов и балансирует на грани самой низкой инвестиционной оценки. Украина и Беларусь с одинаковыми показателями по трем категориям остаются аутсайдерами.

При этом оба агентства присвоили совершенно одинаковые оценки Украине по трем показателям суверенного рейтинга в иностранной валюте. В отношении кредитоспособности России два агентства продемонстрировали разногласия: Fitch сохраняет все три показателя на самом низком инвестиционном уровне, у S&P все три рейтинга ниже на одну ступень.

Подробный анализ обоснований присуждения рейтинговых оценок демонстрирует их крайнюю тенденциозность и политическую ангажированность. Подведем итог оценки основных рейтинговых факторов агентством Fitch Ratings. Из семи основных пять объективных количественных показателей Российской Федерации (международные резервы, баланс счета текущих операций, позиция внешнего нетто-кредитора/должника, показатели государственных финансов и чистый общегосударственный долг) существенно превышают медианный (средний) для стран с рейтингом категории «BBB». Отставание от этих стран отмечено только по уровню инфляции, который в 2016 г. снизился более чем в два раза, и весьма условному и субъективному показателю Всемирного банка по качеству управления. При этом агентство всего лишь улучшает прогноз до уровня «Стабильный», то есть даже не допускает возможности повышения рейтинга хотя бы до уровня «BBB» в течение ближайшего года.

Никаких оснований присуждать Украине рейтинг РДЭ на уровне категории «B» не дают ни итоги 2016 г., ни самые оптимистичные прогнозы роста экономики в ближайшие годы. Этот факт признает агентство Fitch на основании собственной рейтинговой модели, но тут же корректирует полученные результаты, чтобы отразить ничем не подтвержденное «укрепление денежной и валютной политики Украины».

Подобный субъективный подход характерен и для других рейтинговых служб западных стран. Для сравнения можно привести оценку суверенного риска в иностранной валюте китайского рейтингового агентства Dagong Global Credit Rating. В 2016 г. оно оценивало кредитный рейтинг Российской Федерации как «Высокий» – A, такой же, как у США и Испании [10]. Для противодействия политической ангажированности западных рейтинговых служб в последние годы возникли международные проекты, в том числе с участием российских компаний. В 2013 г. было объявлено о создании Dagong Global Credit Rating совместно с американской Egan Jones Rating и российской «Рус-Рейтинг» международного рейтингового агентства Universal Credit Rating Group со штаб-квартирой в Гонконге [11]. Появление нового игрока на этом рынке с участием компаний из России и Китая позволит повысить конкуренцию и будет способствовать более взвешенному подходу в оценке суверенных рисков.

Список литературы

1. Определения рейтингов и других видов рейтинговых оценок – январь 2014 г. / Fitch Ratings [Электронный ресурс]. URL: <https://www.fitchratings.ru/ru/>.
2. Методология присвоения суверенных рейтингов / Официальный веб-сайт Московского представительства рейтингового агентства Standard & Poor's [Электронный ресурс]. URL: https://www.standardandpoors.com/ru_RU/web/guest/article/-/view/type/HTML/id/1557110.

3. Государственные финансы: Суверенные правительства / Официальный веб-сайт Московского представительства рейтингового агентства Standard & Poor's [Электронный ресурс]. URL: https://www.standardandpoors.com/ru_RU/web/guest/entity-browse.
4. Суверенные эмитенты и наднациональные организации / Fitch Ratings [Электронный ресурс]. URL: <https://www.fitchratings.ru/ru/ratings-and-research/sovereigns>.
5. Fitch изменило прогноз по рейтингам России на «Стабильный», подтвердило рейтинги на уровне «BBB-»: пресс-релиз / Fitch Ratings [Электронный ресурс]. URL: https://www.fitchratings.ru/ru/rws/press-release.html?report_id=1013216.
6. Fitch повысило рейтинги Украины до уровня «B-», прогноз «Стабильный»: пресс-релиз / Fitch Ratings [Электронный ресурс]. URL: https://www.fitchratings.ru/ru/rws/press-release.html?report_id=1014711.
7. Статистика зовнішнього сектору / Національний банк України [Электронный ресурс]. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?showHidden=1&art_id=65613&cat_id=44446.
8. Три сценария для Киева: «Продать Украину», «Банкрот» и «Операция Рейтинг» // Свободная пресса. 29.01.2017 [Электронный ресурс]. URL: https://news.rambler.ru/articles/35948752-tri-stsenariya-dlya-kieva-prodat-ukrainu-bankrot-i-operatsiya-reyting/?utm_content%3Dnews%26utm_medium%3Dread_more%26utm_source%3Dcopylink.
9. Ratings On Ukraine Affirmed At 'B-/B'; Outlook Stable / S&P Global Ratings [Электронный ресурс]. URL: https://www.globalcreditportal.com/ratingsdirect/renderArticle.do?articleId=1771345&SctArtId=410528&from=CM&nslcode=LIME&sourceObjectId=20025594&sourceRevId=45&fee_ind=N&exp_date=20261209-21:39:55.
10. Sovereign Ratings / Dagong Global Credit Rating Group [Электронный ресурс]. URL: <http://en.dagongcrg.com/index.php?m=content&c=index&a=lists&catid=88&page=4>.
11. Universal Credit Rating Group [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ucrgratings.com/index.html>.

Статья поступила в редакцию 10.10.2016

SUMMARIES

APPLICATION OF CLUSTER ANALYSIS FOR SOLVING ECONOMIC PROBLEMS OF MONITORING AND PLANNING OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY

Vanyushkin A. S.

The specifics of using cluster analysis method towards solving the tasks of external economic activity monitoring and planning are shown in the article on particular examples; it concerns such tasks as structuring list of goods types and countries – trade partners from the point of view of differentiation of their influence on a trade balance, also structuring list of economic branches for direct investments from the point of view of their economic significance for a state.

Keywords: cluster analysis, economic integration, structuring, goods types, countries-partners, trade balance, direct investments.

HOUSING POLICY IN RUSSIA: TENDENCIES, PROBLEMS, PERSPECTIVES

Gattunen N. A.

The article considers the basic provisions of state housing policy in Russia. The author tries to define main tendencies of housing development, problems and perspectives of state housing policy.

Keywords: housing policy, housing, housing construction.

FORMATION OF TOURISTIC-RECREATIONAL CLUSTERS IN THE TERRITORY OF THE REPUBLIC OF CRIMEA

Glushko Yu. V., Voroshilov A.

The article is devoted to the study of the prerequisites and the current state of the process of forming clusters of tourist and recreational orientation in the territory of the Republic of Crimea. The article is carried out as an analysis of the cluster policy of the state as a whole, and in the territory of Crimea on the implementation of planned projects for the creation of clusters, as well as

proposals were made to create ethno settlements as a special kind of a cluster of tourist specialization.

Keywords: cluster, cluster policy, cluster initiative, investments, tourism.

THE FOREIGN TRADE ACTIVITY OF THE RUSSIAN FEDERATION IN CONDITIONS OF SANCTIONS

Gorovets N. A., Kornienko A. V.

The article is devoted to the issues of foreign trade activity of the Russian Federation for nine months of 2014-2016. The article defines the place of foreign trade as a part of foreign economic activity. The article analyzes the volume of foreign trade turnover, exports and imports, the trade balance as a whole, the structure of external commodity turnover in the context of the European Union, the CIS countries, the EurAsEC countries, the APEC countries. The structure of exports and imports is considered in the context of the CIS countries and non-CIS countries.

The results of the research showed a significant reduction of foreign trade turnover, exports and imports of the Russian Federation in the analyzed period, especially in 2015. The following changes in the structure of external trade turnover occurred as a result of foreign economic sanctions imposed by European countries in 2014: decrease in the share of trade in the countries of the European Union and growth in the APEC and the EurAsEC countries. Fuel and energy resources dominate in the structure of commodity exports, especially in non-CIS countries. The share of this group of goods decreased and the share of the output of the chemical industry, food products, metals and products from them, timber, pulp and paper products increased in the analyzed period. Machinery and equipment prevailed in the structure of commodity imports, especially from non-CIS countries. Their share for the analyzed period decreased, as well as other groups of goods except for the products of the chemical industry.

Despite the negative factors, the Russian Federation has great potential to occupy a leading position in international markets. Special attention should be paid to finding new foreign economic relations, diversifying exports, increasing the share of non-primary exports by growing the amount of state support for the production of high-tech products and granting subsidies for loans.

Keywords: foreign trade activity, export, import, trade balance, industrial structure of commodity exports and imports, country structure of trade turnover.

THE ESTIMATION OF INFLUENCE OF THE ACTIVITIES OF SUBSIDIARIES OF GLOBAL AUTOMOTIVE CORPORATIONS ON THE ECONOMY OF THE RUSSIAN FEDERATION

Zueva N. A.

The estimation of influence of the activities of subsidiaries of global automotive corporations on the economy of the Russian Federation is carried out in the article. The impact of state support programs and the «industrial assembly» regime on the automotive industry is assessed. The statistics of sales of foreign cars of the Russian production in comparison with sales of cars of domestic brands and imported foreign cars is analyzed. The necessity of increasing the level of localization of production, in the current economic situation in the Russian Federation, is grounded.

Keywords: economy, automotive industry, affiliation, corporation.

TAX REGULATION OF ORGANIZATIONS IN THE FIELD OF AML/FT

Klimchuk S. V.

The article is devoted to methods of tax optimization particular types of transactions for income tax, personal income tax. In today's legislation is still not fixed rules that would clearly define the boundary between legitimate tax cuts (tax optimization) and tax evasion. It causes the growth of tax risks, which, as part of a system of financial risks need to be managed in a unified financial strategy. Therefore, in the face of increasing competition and the presence of restrictions in the ability to attract extra financial resources, an effective and safe financial strategy, which covers and area of tax relations. Tax optimization is vital to organizations as it is a complete system measures to minimize the tax burden using the effective reduction mechanisms the tax burden.

Keywords: tax optimization, tax loading, a special type of surgery, the tax burden, tax risks, tax evasion.

IT-INFRASTRUCTURE AS A BASIS FOR THE FORMATION OF INFORMATION HOMOGENEOUS CONTROL STRUCTURES

Korolev O. L.

The article discusses the formation of management structures and the role of the company's IT-infrastructure in these processes. The necessity of designing and

managing the development of the IT-infrastructure of the enterprise from the point of view of the methodology of the system approach and the use of methods of system engineering is substantiated. New trends in the development of the information environment of the organization are indicated, the main characteristic of which is the formation of a homogeneous information environment of the «machine-to-machine» type. The influence of such an environment on the quality of the organization's data and on increasing the value of data for intellectual analysis and business analysis is determined.

Keywords: IT-infrastructure, enterprise architecture, system engineering, information systems, data quality.

MARKETING STRATEGY AS THE TOOL OF INCREASE OF EFFICIENCY OF ACTIVITY OF THE ENTERPRISE

Kravchenko L. A., Kuznetsov P. D.

The article reveals the essence and significance of marketing strategy as a way to improve enterprise performance. Marketing strategy is a longer – term set of decisions on ways to meet the needs of existing and prospective customers through the use of its internal resources and external opportunities. The purpose of strategy development – definition of the basic priority directions and proportions of development of the enterprise taking into account material sources of its maintenance and demand of the market. The strategy should be aimed at optimal use of the capabilities of the company and to prevent erroneous actions that can degrade the efficiency of the enterprise. Marketing strategy development is necessary to ensure the effectiveness of marketing activities and increase of financial and economic activities in General, which requires any enterprise flexibility, the ability to understand, adapt and, in some cases, to influence the actions of market mechanisms.

The study highlights that, in connection with the instability of the external environment, political developments and economic situation in Russia, the activities of enterprises are experiencing significant changes that are related to their low adaptive capacity to a market transformation. The global crisis has forced enterprises to reconsider the basic principles of their economic activities, to change its priorities: a trend has emerged that represent the market of the goods, as a result of the production, and the complex of tangible and intangible values that can satisfy both the physical and social needs of the individual; marketing efforts are increasingly focused on building long-term mutually beneficial partnerships with their customers and other counterparties; there have been differences in the nature of competition when competing in the market for the manufacturers, and they have

created a business system as a whole, and competitors are not seen as rivals, but as partners in achieving the common goal of creating the most compelling consumer offer. The factors causing these trends, chief among which are: the slowdown in many markets due to the maturity and saturation of basic needs; growth of economic integration; globalization of the world economy; the acceleration and dissemination of scientific and technical progress; diversification of products and services; the emergence of entirely new brands; the development of production under the individual order; monopolistic competition for market share; expansion vysokotsenovoj market segments.

Summary of the aims and tasks of strategic marketing. The main objectives of the marketing strategy is to reduce the degree of uncertainty and risk and to ensure the concentration of resources on priority perspective directions of the enterprise. The basic idea of strategic marketing is that it is based on strategic thinking, and involves understanding the strategic position of the enterprise, the need to analyze the impact of marketing environment on the activity of the enterprise and appropriate goal setting implementation of marketing strategy. The basic principles of strategic marketing as a practical activity of an enterprise, namely, external market orientation of the enterprise; based on the marketing strategic analysis; active, offensive nature of the strategic activities of the enterprise; the long-term direction of the enterprise; an integrated approach to the development and implementation of marketing strategies for the company; flexibility; flexible; efficient allocation of resources of the enterprise, providing a synergistic strategic development of the enterprise; the harmonious combination of the analytical with the creative. Reviewed and analyzed methods of development of marketing strategy. It is concluded that the organization of economic activity of the enterprise on the principles of strategic marketing is possible under condition of domination in this strategic and innovative thinking and corporate culture in which employees are interested in the implementation of measures to improve the efficiency of production, sales, investment, innovative and other activities.

Keywords: enterprise, strategic marketing, marketing strategy, efficiency, principles, enterprise management.

FINANCIAL SECURITY OF THE REGION AS THE BASIS OF THE NATIONAL ECONOMIC SECURITY OF THE STATE

Lomachenko T. I.

The article is devoted to theoretical issues of financial security of the region.

The positions of the various researchers with all studied problems is been considered and the main directions of its support and approval to the current

economic situation is researched. Actuality of the article caused by the fact that in modern conditions the problem of providing the financial security of the system becomes systematic and a constant, so it affects and connects together the regions, the economic entities, politics, economics, finance, etc. The necessity of changes in the methodological approaches to assessing the financial security of the region is provided.

Keywords: finance, government, financial system, the financial security of the region, national security, control, indicator, the economy.

INSTITUTIONAL STRUCTURES IN THE IMPLEMENTATION OF REGIONAL DEVELOPMENT PROGRAMS

Maidanevych Y. P.

The article considers the development procedure and mechanism for implementing targeted regional programs taking into account the influence of institutional structures. The relationship between the stages of development of regional development programs and the system of institutions is given, and the shortcomings of this relationship are revealed. The directions of elimination of the revealed shortcomings are determined.

Keywords: region, development, development program, institutional structures, system of institutions, regulatory and legal system of institutions, financial and budgetary system of institutions, administrative system of institutions.

RUSSIAN DIRECT INVESTMENT MARKET: MODERN CONDITION, POSITIONS, REGULATION

Penkova I. V., Matyushina A. O.

The article describes the main trends in foreign direct investment. There have been analyzed the statistical data characterizing the country's position in the investment market; identified strengths and weaknesses, potential opportunities and threats. There has been the estimation of the financing investments structure, with particular focus on large investment projects. The problem has been identified as for forming the investment climate within Russia in modern conditions that causes deterioration of the investment attractiveness. Possible solutions have been presented concerning the problems of investment in the national economy.

Keywords: investment, evaluation, investment attractiveness, trends, regulation, investments catalogue.

FORMATION OF THE ORGANIZATIONAL MECHANISM OF ENSURING ECONOMIC SECURITY OF THE REGION

Piven A. D.

In article the role and value of economic security at the regional level of management are considered, positions of various authors on a perspective of economic security of the region are stated, the role of the state and local authorities in the course of ensuring regional security is specified, the directions of formation and elements of the organizational mechanism of ensuring economic security at the level of the region are revealed.

Keywords: region, regional security, economic security, authorities, local government, organizational mechanism, safety.

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL FOUNDATIONS OF THE COURSE «INTERNATIONAL AUDIT»

Pojarickaya I. M.

The article describes the methodological foundations of the discipline «International audit». The course content is compared with audit and accounting in foreign countries. Additional professional competencies have been proposed for the preparation of bachelors for auditing, including international ones.

Keywords: international audit, audit activity, professional competence, competence of audit activity

SUSTAINABLE DEVELOPMENT INDICATORS: SCIENTIFIC ISSUES AND METHODOLOGY OF WORKING-OUT

Poteiv A. T., Mabilia Gilbert

This article is a framework for the studding of synthetic indices of sustainable development and weights, between the concept of economic development and environment, among others and the expectations of future generations, etc., resulting from multidimensional debates. The most urgent task is to bring to light

an audience able to carry out these trade-offs. Indicators have an important role to play in shaping this public. In the content that follows, our discourse envisages to draw a line in order to construct information systems for the sustainable development which are appropriate, that is to say, adequate, relevant and assumed by all the actors of the development.

Keywords: composite indicators, integrated development, concept, sustainable development, economy, society, multidimensional debates, ideological anteriority, economic indicators, socio-economic and environmental indicators

DIAGNOSIS OF THE CRISIS AT THE ENTERPRISE

Primakov A. M., Zubkova V. I.

Substantive provisions are considered diagnosis of crisis situations in the enterprise. The essence, the basic methods and stages of diagnosing of the crisis in the enterprise are exposed. The reasons of occurrence of crisis situations in the workplace are revealed. Described how to solve the problems of the crisis and how prevent them. Proposed the program to increase incomes and reduce costs of the enterprise.

Keywords: crisis management, method of diagnosis of the crisis, prevention of the crisis.

THE INNOVATION COMPONENT WITHIN CRIMEAN ECONOMIC POTENTIAL ON THE WOLD ARENA

Semenova Yu. A.

The article describes the main elements of the innovation component within Crimean economic potential, particularly the positioning of the Crimean region on the international arena. There have been identified the key objective and subjective problems of the international socio-economic relations of the Republic. Taking into account innovations, the main trends and the strategic vectors as for the regional economy development have been found out.

Keywords: innovations, economic potential, foreign economic relations, strategy, trends

INTERNATIONAL ACTIVITY OF THE COMPANY AS AN OBJECT OF FINANCIAL MANAGEMENT

Stankevich A. A.

In the article the author determined the external and internal functions of the financial manager engaged in making managerial decisions on the international market, and also describes the main stages in the formation and development of international financial management. It was noted that the basis of economic globalism is the financial and investment interaction of world economic entities. The connection between financial globalization and the growth of international monetary and financial relations is analyzed. The main strategies for the Russian companies to enter the international market are described.

Keywords: financial management, currency and country risks, exchange rate difference, corporate ethics, gross regional product.

SOVEREIGN RATINGS OF RUSSIAN FEDERATION AND UKRAINE: POLITICAL AND ECONOMIC ANALYSIS

Tverdohlebov N. I.

Country sovereign rating (credit rating of the government) is a measure of the creditworthiness of the state, the ability and willingness of sovereign governments to perform timely and fully its debt obligations in foreign and local currency. Thus, it is an estimate of the probability of sovereign default in the long term.

Russian sovereign creditworthiness was adversely affected by the Western sanctions, the oil prices fall, the decline in GDP in the 2015-2016 biennium and related state budget deficit. However, the assessment of Western rating agencies are highly subjective and reflect, to a large extent, the policy of the US and Western Europe ruling elites. This clearly shows the comparison studies of Russia and Ukraine's ratings.

The purpose of this paper is a comparative analysis of the sovereign ratings in foreign currency of Russian Federation and Ukraine. From this goal the objectives follow: to compare the level and dynamics of these ratings in the 2009-2017 years; to determine the place of Russia and Ukraine among the CIS countries in terms of foreign currency credit; to identify and analyze the main economic and political factors affecting the level of the two assigned countries' ratings .

Among the seven CIS countries that S&P and Fitch currently assigned sovereign ratings, Russian Federation along with Kazakhstan maintains its lead on

the verge of the lowest investment grades. Ukraine and Belarus with the same indicators in three categories remain outsiders.

Both S&P and Fitch in January 2017 gave exactly the same assessment of Ukraine's sovereign rating in foreign currency. With regard to Russia, two credit agencies have demonstrated differences: Fitch keeps all three indices at the lowest investment grade, S&P - by one notch below.

A detailed analysis of ratings awarding demonstrates its extreme bias and political partisanship. Let's summarize the main evaluation factors of Fitch Ratings. Of the seven main five objective quantitative indicators of the Russian Federation (foreign reserves, the balance of the current account position of net external creditor/debtor, the public finance indicators and the net national debt) is significantly higher than the median (middle) for countries with a rating of "BBB" category. The gap between these countries was observed only on the inflation rate, which in 2016 fall more than doubled, and the highly conditional and subjective indicators of the World Bank on the quality of management. The agency only improves the outlook to 'Stable', that is not even allow for the possibility to upgrade the rating to the level of at least "BBB" in the coming year.

No grounds to award Ukraine credit rating at the category "B" give any results of 2016, nor the most optimistic forecasts of economic growth in the coming years. This fact is recognized by Fitch Ratings based on their own rating model, but the agency adjusts the results to reflect unsubstantiated "strengthening of monetary and exchange rate policy in Ukraine."

This subjective approach is characteristic of the other rating services of Western countries. For comparison the Chinese rating agency Dagong Global Credit Rating in January 2017 assessed the credit rating of the Russian Federation as "High" – A, the same as in the United States and Spain. To counter Western political engagement of rating services in recent years, international projects have arisen, including with the participation of Russian companies. In 2013, it was announced the creation by Dagong Global Credit Rating together with the American Egan Jones Rating and Russian Rus-Rating international rating agency Universal Credit Rating Group, headquartered in Hong Kong. The emergence of a new player in this market with companies from Russia and China will increase competition and will contribute to a more balanced approach in the assessment of sovereign risk.

Keywords: sovereign rating, international rating agency, Russian Federation, Ukraine

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

Ванюшкин А. С., д. т. н., профессор кафедры мировой экономики ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Гаттунен Н. А., к. э. н., начальник отдела научных обоснований СПб ГКУ «НИИПЦ Генплана Санкт-Петербурга»

Глушко Ю. В., к. э. н., доцент кафедры государственного и муниципального управления ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Ворошилов А. С., магистрант кафедры государственного и муниципального управления ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Горовец Н. А., старший преподаватель кафедры финансов предприятий и страхования ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Корниенко А. В., магистрант кафедры финансов предприятий и страхования ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Зуева Н. А., магистрант кафедры мировой экономики ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Климчук С. В., д. э. н., профессор, зав. кафедрой государственных финансов и банковского дела ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Королев О. Л., к. э. н., доцент кафедры бизнес-информатики и математического моделирования ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Кравченко Л. А., к. э. н., доцент кафедры экономической теории ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Кузнецов П. Д., магистрант кафедры экономической теории ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Ломаченко Т. И., д. э. н., профессор кафедры государственных финансов и банковского дела ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Майданевич Ю. П., д. э. н., доцент, зав. кафедрой менеджмента устойчивого развития ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Пенькова И. В., д. э. н., профессор кафедры мировой экономики ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Матюшина А. О., магистрант кафедры мировой экономики ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Пивень А. Д., магистрант кафедры финансов предприятий и страхования ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Пожарицкая И. М., к. э. н., доцент кафедры учета, анализа и аудита 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 Ж., к. э. н., доцент кафедры экономической теории ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Примаков А. М., магистрант кафедры финансов предприятий и страхования ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Зубкова В. И., к. э. н., доцент кафедры финансов предприятий и страхования ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Семенова Ю. А., старший преподаватель кафедры бизнес-информатики и математического моделирования ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Станкевич А. А., к. э. н., старший преподаватель кафедры менеджмента устойчивого развития 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»

СОДЕРЖАНИЕ

Ванюшкин А. С.

Применение кластерного анализа для решения экономических задач мониторинга и планирования внешнеэкономической деятельности..... 3

Гаттунен Н. А.

Жилищная политика России: тенденции, проблемы, перспективы..... 15

Глушко Ю. В., Ворошилов А.

Формирование туристско-рекреационных кластеров на территории Республики Крым..... 25

Горовец Н. А., Корниенко А. В.

Внешнеторговая деятельность Российской Федерации в условиях санкций..... 32

Зуева Н. А.

Оценка влияния деятельности филиалов мировых автомобилестроительных корпораций на экономику РФ 38

Климчук С. В.

Налоговое регулирование деятельности организаций в сфере ПОД/ФТ 46

Королев О. Л.

ИТ-инфраструктура как основа формирования информационно гомогенных структур управления..... 58

Кравченко Л. А., Кузнецов П. Д.

Маркетинговая стратегия как инструмент повышения эффективности деятельности предприятия 63

Ломаченко Т. И.

Финансовая безопасность региона как основа национальной экономической безопасности государства..... 70

Майданевич Ю. П.

Институциональные структуры в реализации целевых программ развития региона 80

Пенькова И. В., Матюшина А. О.

Рынок прямых инвестиций России: современное состояние, позиции, регулирование..... 89

<i>Пивень А. Д.</i>	
Формирование организационного механизма обеспечения экономической безопасности региона.....	99
<i>Пожарицкая И. М.</i>	
Теоретико-методологические основы курса «Международный аудит».....	106
<i>Poteiv A. T., Mabiala Gilbert</i>	
Sustainable development indicators: scientific issues and methodology of working-out.....	113
<i>Примаков А. М., Зубкова В. И.</i>	
Диагностика кризиса на предприятии.....	129
<i>Семенова Ю. А.</i>	
Инновационная составляющая экономического потенциала Крыма на международной арене	136
<i>Станкевич А. А.</i>	
Международная деятельность компании как объект финансового управления	149
<i>Твердохлебов Н. И.</i>	
Суверенные рейтинги Российской Федерации и Украины: политико-экономический анализ	156
Summaries	167
Сведения об авторах.....	177
Содержание.....	179
Contents.....	181

CONTENTS

<i>Vanyushkin A. S.</i> Application of cluster analysis for solving economic problems of monitoring and planning of foreign economic activity	3
<i>Gattunen N. A.</i> Housing policy in Russia: tendencies, problems, perspectives	15
<i>Glushko Yu. V., Voroshilov A.</i> Formation of touristic-recreational clusters in the territory of the Republic of Crimea	25
<i>Gorovets N. A., Kornienko A. V.</i> The foreign trade activity of the Russian Federation in conditions of sanctions ...	32
<i>Zueva N. A.</i> The estimation of influence of the activities of subsidiaries of global automotive corporations on the economy of the Russian Federation	38
<i>Klimchuk S. V.</i> Tax regulation of organizations in the field of AML/FT	46
<i>Korolev O. L.</i> IT-infrastructure as a basis for the formation of information homogeneous control structures	58
<i>Kravchenko L. A., Kuznetsov P. D.</i> Marketing strategy as the tool of increase of efficiency of activity of the enterprise	63
<i>Lomachenko T. I.</i> Financial security of the region as the basis of the national economic security of the state.....	70
<i>Maidanevych Y. P.</i> Institutional structures in the implementation of regional development programs.....	80
<i>Penkova I. V., Matyushina A. O.</i> Russian direct investment market: modern condition, positions, regulation	89
<i>Piven A. D.</i> Formation of the organizational mechanism of ensuring economic security of the region.....	99

<i>Pojarickaya I. M.</i>	
Theoretical and methodological foundations of the course «International audit».....	106
<i>Poteiv A. T., Mabilia Gilbert</i>	
Sustainable development indicators: scientific issues and methodology of working-out.....	113
<i>Primakov A. M., Zubkova V. I.</i>	
Diagnosis of the crisis at the enterprise.....	129
<i>Semenova Yu. A.</i>	
The innovation component within Crimean economic potential on the world arena	136
<i>Stankevich A. A.</i>	
International activity of the company as an object of financial management	149
<i>Tverdohlebov N. I.</i>	
Sovereign ratings of Russian Federation and Ukraine: political and economic analysis	156
Summaries	167
Authors data	177
Contents.....	181