

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФИНАНСОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

№ 1 (58), МАРТ, 2018

FINANCIAL RESEARCH

№ 1 (58), MARCH, 2018

РОСТОВ-НА-ДОНУ

2018

Кузнецов Николай Геннадьевич (главный редактор), д.э.н., профессор, Первый проректор – проректор по учебной работе РГЭУ (РИНХ), заслуженный деятель науки РФ, Ростов-на-Дону, Россия
Алифанова Елена Николаевна (заместитель главного редактора), д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Финансовый мониторинг и финансовые рынки», Ростов-на-Дону, Россия

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

Dr. Dirk Craen, President of European University, Switzerland

Dr. Eugene Nivorozhkin, The School of Slavonic and East European Studies University College London, United Kingdom

Maria Smolander, doctor, researcher, Southern University, Hyuddinge, Sweden

Jesús López-Rodríguez, Universidade da Coruña, Grupo Jean Monnet de Competitividade e Desenvolvimento na União Europeia (C+D), A Coruna, Spain

Jean Pierre Allégret, Universite Paris X Nanterre, EconomiX-CNRS, Nanterre, France

Vera Palea, Università degli Studi di Torino, Department of Economics and Statistics Cognetti de Martiis, Torino, Italy

Grigoris Zarotiadis, Aristotle University of Thessaloniki, Department of Economics, Thessaloniki, Greece

Макогон Юрий Владимирович, д.э.н., профессор Донецкого национального университета, директор Регионального филиала Национального института стратегических исследований в г. Донецке, заслуженный деятель науки и техники Украины, Донецк, Украина

Симанавичене Жанета, д.э.н., профессор Каунасского технологического университета, Литва

Абрамова Марина Александровна, д.э.н., профессор Департамента финансовых рынков и банков Финансового университета при Правительстве РФ, Москва, Россия

Рубин Юрий Борисович, д.э.н., профессор, член-корреспондент Российской академии наук, ректор Московского финансово-промышленного университета «Синергия», Москва, Россия

Сильвестров Сергей Николаевич, д.э.н., профессор, действительный член (академик) Российской академии естественных наук (РАЕН), Финансовый университет при Правительстве РФ, Москва, Россия

Шубаева Вероника Георгиевна, д.э.н., профессор, декан факультета экономики и финансов, Санкт-Петербургский государственный экономический университет, Санкт-Петербург, Россия

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

Вовченко Наталья Геннадьевна, д.э.н., профессор кафедры «Финансы», проректор по научной работе и инновациям РГЭУ (РИНХ), Ростов-на-Дону, Россия

Золотарев Владимир Семенович, д.э.н., профессор кафедры «Финансовый менеджмент» РГЭУ (РИНХ), Ростов-на-Дону, Россия

Гомцян Арарат Двинович, д.э.н., почетный профессор Армянского государственного экономического университета г. Ереван, Армения

Иванова Елена Александровна, д.э.н., профессор кафедры «Экономика региона, отраслей и предприятий» РГЭУ (РИНХ), директор Института магистратуры РГЭУ (РИНХ), Ростов-на-Дону, Россия

Димитриади Николай Ахиллесович, д.э.н., доцент, декан факультета экономики и финансов РГЭУ (РИНХ), Ростов-на-Дону, Россия

Узнародов Игорь Миронович, д.и.н., профессор, зав. кафедрой «Мировая экономика, политика и глобализация» РГЭУ (РИНХ), Ростов-на-Дону, Россия

Романова Татьяна Федоровна, д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Финансы», РГЭУ (РИНХ), Ростов-на-Дону, Россия

Семенюта Ольга Гетовна, д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Банковское дело», РГЭУ (РИНХ), Ростов-на-Дону, Россия

Тяглов Сергей Гаврилович, д.э.н., профессор кафедры «Экономика региона, отраслей и предприятий», РГЭУ (РИНХ), Ростов-на-Дону, Россия

Шеховцов Роман Викторович, д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Экономика региона, отраслей и предприятий», РГЭУ (РИНХ), Ростов-на-Дону, Россия

ОТВЕТСТВЕННЫЙ СЕКРЕТАРЬ

Данченко Евгения Александровна, к.э.н., доцент кафедры «Банковское дело», РГЭУ (РИНХ), Ростов-на-Дону, Россия



ФИНАНСОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

УЧРЕДИТЕЛЬ И ИЗДАТЕЛЬ: РОСТОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ (РИНХ)

Журнал включен в Перечень российских рецензируемых научных журналов, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук, редакция 2015 г.

ISSN 1991-0525

Издание зарегистрировано
Министерством РФ по делам печати, телерадиовещания
и средств массовых коммуникаций.
Свидетельство о регистрации
№ 77-5127 от 31 июля 2000 г.

Журнал включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ)

*Подписной индекс журнала в объединенном каталоге «Пресса России» –
41962.*

Адрес редакции журнала:
344002, г. Ростов-на-Дону, ул. Б. Садовая, 69, к. 452
Тел.: (863) 263 53 51
e-mail: research@inbox.ru

© «Финансовые исследования», 1 (58)
2018

© Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),
2018

*МНЕНИЯ, ВЫСКАЗЫВАЕМЫЕ В МАТЕРИАЛАХ ЖУРНАЛА, НЕОБЯЗАТЕЛЬНО СОВПАДАЮТ
С ТОЧКОЙ ЗРЕНИЯ РЕДАКЦИИ.*

Рукописи статей в обязательном порядке оформляются в соответствии с требованиями
для авторов, установленными редакцией.

Статьи, оформленные не по правилам, редакцией не рассматриваются.

ФИНАНСОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

УЧРЕДИТЕЛЬ И ИЗДАТЕЛЬ: РОСТОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ (РИНХ)

СОДЕРЖАНИЕ

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ	8	<i>Алифанова Е.Н., Евлахова Ю.С., Трегубова А.А.</i> ОЦЕНКА УРОВНЯ УГРОЗ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ СО СТОРОНЫ ФИНАНСОВОГО ПОВЕДЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ АДАПТИВНЫХ МЕТОДОВ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ
	17	<i>Игнатова Т.В., Добаев А.И.</i> ОЦЕНКА ФИНАНСОВЫХ ОПЕРАЦИЙ В МЕЖДУНАРОДНОЙ СИСТЕМЕ «ХАВАЛА» В КОНТЕКСТЕ ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ УГРОЗ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ
	26	<i>Шипилова Т.В.</i> НЕФТЯНЫЕ ФЬЮЧЕРСЫ В ЮАНИЯХ: ВОЗМОЖНОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ДЛЯ РОССИИ
ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ФИНАНСЫ	31	<i>Абдуллаева В.С., Захарченко Е.С.</i> ПРОТИВОДЕЙСТВИЕ НАЛОГОВЫМ ПРЕСТУПЛЕНИЯМ КАК ИНСТРУМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА
	40	<i>Додохян Т.М.</i> РОЛЬ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ В РАЗВИТИИ ВОСПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРОЦЕССОВ ТЕРРИТОРИЙ
	47	<i>Саргсян А.А.</i> ОБЕСПЕЧЕНИЕ СООТВЕТСТВИЯ ПОЛНОМОЧИЙ И ФИНАНСОВЫХ СРЕДСТВ В СИСТЕМЕ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ
БАНКОВСКОЕ ДЕЛО	52	<i>Шхалахова С.Ю.</i> ФИНТЕХ-ЗАВИСИМОСТЬ КАК ИМПЕРАТИВ КОНКУРЕНТНОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ТРАДИЦИОННОГО БАНКИНГА: ОСОБЕННОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ КОНВЕРГЕНЦИИ ФИНТЕХ-КОМПАНИЙ И БАНКОВ
ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЙ	63	<i>Нестеренко О.А.</i> СИНЕРГИЯ ОПЕРАТОРОВ В УСЛОВИЯХ РЕКОНЦЕПЦИИ ТОРГОВЫХ ЦЕНТРОВ: ПРОАКТИВНАЯ ОЦЕНКА МАРКЕТИНГОВЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ РАЗВИТИЯ В 2017-2018 ГГ.

- 69 *Ремета А.А.*
СТРАТЕГИЧЕСКИЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ ОСОБЕННО-
СТИ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ КОМПАНИЙ
НА РЫНКЕ МЯСА И МЯСНОЙ ПРОДУКЦИИ
- 76 *Федько В.П., Кирьянова Л.Г., Мирозизьян М.И.*
К ВОПРОСУ УТОЧНЕНИЯ МАРКЕТИНГОВОГО ПО-
НИМАНИЯ ПРИРОДЫ СОВРЕМЕННОГО ОБМЕНА НА
ОСНОВЕ ЦЕННОСТНОГО ЕДИНСТВА СТОРОН
- 85 *Кузьминов А.Н., Медведская Т.К., Бадван Немер Луай*
ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА:
ВОСПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ АСПЕКТ
- 94 *Кузьминов А.Н., Андрейченко Н.В., Демиденко Т.И.,
Оксенюк Е.Е.*
КЛЮЧЕВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ТРАНСФОРМАЦИИ
РЫНКА ТРУДА В ОБЩЕЙ КОНЦЕПЦИИ ЭКОНОМИ-
ЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ: ИНСТИТУЦИОНАЛЬ-
НЫЙ АСПЕКТ

FINANCIAL RESEARCH

FOUNDER AND PUBLISHER: ROSTOV STATE UNIVERSITY
OF ECONOMICS (RINH)

CONTENT

<i>MACROECONOMIC PROCESSES</i>	8	<i>Alifanova E.N., Evlakhov Y.S., Tregubova A.A.</i> ASSESSMENT OF THE LEVEL OF RUSSIA FINANCIAL SECURITY THREATS FROM THE POPULATION FINANCIAL BEHAVIOR BY ADAPTIVE METHODS OF FORECASTING
	17	<i>Ignatova T.V., Dobaev A.I.</i> ASSESSMENT OF FINANCIAL TRANSACTIONS THROUGH INTERNATIONAL HAVALA SYSTEM IN THE CONTEXT OF PREVENTING THE THREATS TO NATIONAL SECURITY
	26	<i>Shipilova T.V.</i> OIL FUTURES IN YUAN: OPPORTUNITIES AND PROSPECTS FOR RUSSIA
<i>PUBLIC FINANCE</i>	31	<i>Abdullaeva V.S., Zakharchenko E.S.</i> TAX CRIMES COUNTERACTION AS THE WAY TO PROVIDE NATIONAL FINANCIAL SECURITY
	40	<i>Dodohian T.M.</i> THE ROLE OF LOCAL BUDGETS IN THE DEVELOPMENT REPRODUCTIVE PROCESSES OF THE TERRITORIES
	47	<i>Sargsyan H.A.</i> ENSURING THE COMPLIANCE OF AUTHORITIES AND FINANCIAL RESOURCES IN THE SYSTEM OF LOCAL SELF-GOVERNMENT
<i>BANKING</i>	52	<i>Shkhalakhova S.Y.</i> FINTEH-DEPENDENCE AS THE IMPERATIVE OF THE COMPETITIVE TRANSFORMATION OF THE TRADITIONAL BANKING: THE PECULIARITIES OF THE STRATEGIC CONVERGENCE FINTEH-COMPANIES AND BANKS
<i>ECONOMICS OF ENTERPRISE</i>	63	<i>Nesterenko O.A.</i> SYNERGY OF OPERATORS IN CONDITIONS OF RECEPTION OF TRADING CENTERS: PROACTIVE ESTIMATION OF MARKETING DEVELOPMENT SPECIFICITIES IN 2017-2018

- 69 *Remeta A.A.*
STRATEGIC MARKETING FEATURES OF DEVELOPMENT
OF PRODUCTION COMPANIES IN THE MARKET OF MEAT
AND MEAT PRODUCTION
- 76 *Fedko V.P., Kir'yanova L.G., Marozsan M.I.*
TO DISCUSS MARKETING UNDERSTANDING THE NATURE
OF A MODERN EXCHANGE ON THE BASIS OF THE VALUE
OF THE UNITY OF THE PARTIES
- 85 *Kuzminov A.N., Medvedskaya T.K., Badwan Nemer Luay*
INVESTMENT POLICY OF THE STATE: REPRODUCTIVE
ASPECT
- 94 *Kuzminov A.N., Andreychenko H.V., Demidenko T.I.,
Oksenyuk E.E.*
KEY DIRECTIONS OF TRANSFORMATION OF THE LABOR
MARKET IN THE GENERAL CONCEPT OF ECONOMIC
DEVELOPMENT OF RUSSIA: INSTITUTIONAL ASPECT

Алифанова Е.Н.,
д.э.н., профессор, зав. кафедрой
финансового мониторинга
и финансовых рынков, РГЭУ (РИНХ)
E-mail: alifanovaen@mail.ru

Евлахова Ю.С.,
к.э.н., доцент кафедры финансового
мониторинга и финансовых рынков,
РГЭУ (РИНХ)
E-mail: evlahova@yandex.ru

Трегубова А.А.,
к.э.н., доцент кафедры статистики,
эконометрики и оценки рисков,
РГЭУ (РИНХ)
E-mail: alexandra_a_t@mail.ru

**ОЦЕНКА УРОВНЯ УГРОЗ
ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ
РОССИИ СО СТОРОНЫ
ФИНАНСОВОГО ПОВЕДЕНИЯ
НАСЕЛЕНИЯ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ
АДАПТИВНЫХ МЕТОДОВ
ПРОГНОЗИРОВАНИЯ**

В статье предложен и реализован авторский подход к оценке уровня угроз финансовой безопасности России и их пороговых значений на основе сглаживания временных рядов индикаторов финансовой безопасности с помощью модели экспоненциального сглаживания. В качестве сигнала о существенном несоответствии прогноза фактическим значениям, т.е. потенциальной угрозы, авторами предложено использовать отношение индивидуальной ошибки к стандартной ошибке прогноза. Определено, что угрозу для финансовой безопасности страны в периоды макроэкономических шоков может представлять реакция населения на рынке сбережений и валютном рынке. На рынке сбережений – за счет сокращения объемов рублевых вкладов, а также определенной инерционности этого процесса. На валютном рынке – за счет роста нетто-покупок иностранной валюты населением. В то же время реакция населения на кре-

дитном рынке не представляла угрозы для финансовой безопасности страны в периоды кризисов 1998, 2008, 2014 годов.

Ключевые слова: финансовая безопасность, финансовое поведение населения, прогнозирование, экспоненциальное сглаживание.

**Alifanova E.N., Evlakhov Y.S.,
Tregubova A.A.**

**ASSESSMENT OF THE LEVEL OF
RUSSIA FINANCIAL SECURITY
THREATS FROM THE POPULATION
FINANCIAL BEHAVIOR BY ADAPTIVE
METHODS OF FORECASTING**

The paper proposes and implements the author's approach to assessing the level of threats to Russia's financial security and threshold values using exponential smoothing technique. As a signal of a significant mismatch of the forecast to the actual values, i.e. potential threat, authors suggested using the ratio of individual error to the standard forecast error. It was revealed that the reaction of the population in the foreign exchange market may pose a threat to financial security during periods of macroeconomic shocks in addition to the risks of savings and credit behavior of Russians.

Keywords: financial security, individual financial behaviour, forecasting, exponential smoothing.

Индикативная оценка национальной финансовой безопасности требует систематического пересмотра индикаторов в целях адекватного реагирования на новые вызовы и угрозы, к числу которых следует отнести продолжающееся в течение нескольких лет ухудшение благосостояния российских домохозяйств. В 2013-2014 гг. в начале режима геополитических санкций ожидалось, что финансовые ресурсы домохозяйств, наряду со средствами всех уровней бюджетной системы, частично заместят собой финансовые ресурсы внешних рынков. Фактически на протяжении 2015-2017 гг. российские домохозяйства абсорбировали макроэкономические шоки, вызванные санкциями, низкими це-

нами на нефть, девальвацией рубля, сохранив стабильность реального и финансового секторов российской экономики.

В работе Алифановой Е.Н., Евлаховой Ю.С. и Ниворожкиной Л.И. (2017а) [1] была предложена новая группа индикаторов национальной финансовой безопасности, состоящая из показателей поведения населения на сберегательном, кредитном и валютном рынках. Алифановой Е.Н. и Евлаховой Ю.С. (2017b) [2] была проведена эмпирическая оценка предложенных индикаторов в ситуациях до и после экономических шоков 1998, 2008, 2014 гг. в целях оценки степени их чувствительности к кризисным явлениям. В результате были выявлены чувствительные к угрозам финансовой безопасности индикаторы (месячные темпы прироста рублевых и валютных вкладов населения; отношение кредитов физических лиц к депозитам физических лиц; объемы нетто-покупок наличной и безналичной иностранной валюты населением), и определена синхронность/ асинхронность динамики индикаторов рисков финансового поведения населения с экономической динамикой. Дальнейшей задачей является анализ динамики значений отдельных индикаторов (прежде всего, чувствительных к угрозам финансовой безопасности) с точки зрения возможности получения от них опережающих сигналов об угрозах национальной финансовой безопасности, для чего в исследовании разработан и апробирован подход к оценке уровня угроз финансовой безопасности и их пороговых значений.

Поскольку угрозой финансовой безопасности страны в условиях макроэкономических шоков может выступать существенное отклонение фактических значений ключевых для финансовой системы страны показателей от ожидаемых или прогнозных значений, то предлагается следующий алгоритм оценки уровня угроз финансовой безопасности и их пороговых значений.

1. Выбор методического подхода к оценке уровня угроз финансовой безопасности и их пороговых значений.

2. Анализ динамики значений отобранных показателей:

- определение прогнозных значений индикаторов рисков финансового поведения населения;

- анализ отклонений прогнозных значений от фактических (ошибки прогноза), позволяющий выделить периоды «относительной стабильности», когда отклонения находились в рамках «стандартных» колебаний (не превышали стандартной ошибки прогноза), и периоды «относительной нестабильности», характеризующиеся существенным отклонением (превышающим стандартную ошибку прогноза).

3. Количественная оценка «разрыва» между фактическими и стандартными отклонениями в периоды «относительной нестабильности» – оценка непрогнозируемых изменений финансового поведения населения в условиях макроэкономических шоков, которые могут оказывать существенное влияние на стабильность и устойчивость системы.

Для выявления тенденции развития и прогнозирования используется распространенный прием сглаживания временного ряда с помощью метода скользящих средних, то есть очистки временного ряда от искажающих эту тенденцию случайных отклонений, в основе которого лежит идея о том, что в средних величинах взаимно погашаются случайные отклонения. Основной задачей сглаживания является получение прогнозных оценок, наилучшим образом описывающих тенденцию развития, для чего имеет смысл использовать адаптивные методы прогнозирования. Наиболее популярными в классе адаптивных методов прогнозирования являются модели экспоненциального сглаживания (модели Брауна (1956) [3]). Кроме простого экспоненциального сглаживания, разработаны более сложные модели [4], [5], включающие сезонную компоненту и тренд. Общая идея таких моделей состоит в том, что прогнозы вычисляются не только по предыдущим наблюдениям (как в простом экспоненциальном сглаживании), но и с некоторыми задержками, что позволяет независимо оценить тренд и сезонную составляющую.

Для оценки угроз финансовой безопасности РФ, связанных с поведением

населения, был проведен анализ динамики таких показателей, как: объем вкладов физических лиц в рублях; отношение просроченной задолженности домохозяйств к ВВП; объем нетто-покупок иностранной валюты населением. Источником данных

послужила официальная информация Центрального банка России (статистика Центрального банка РФ. Режим доступа: <http://www.cbr.ru/statistics/>).

Динамика объемов вкладов физических лиц в рублях представлена на рисунке 1.

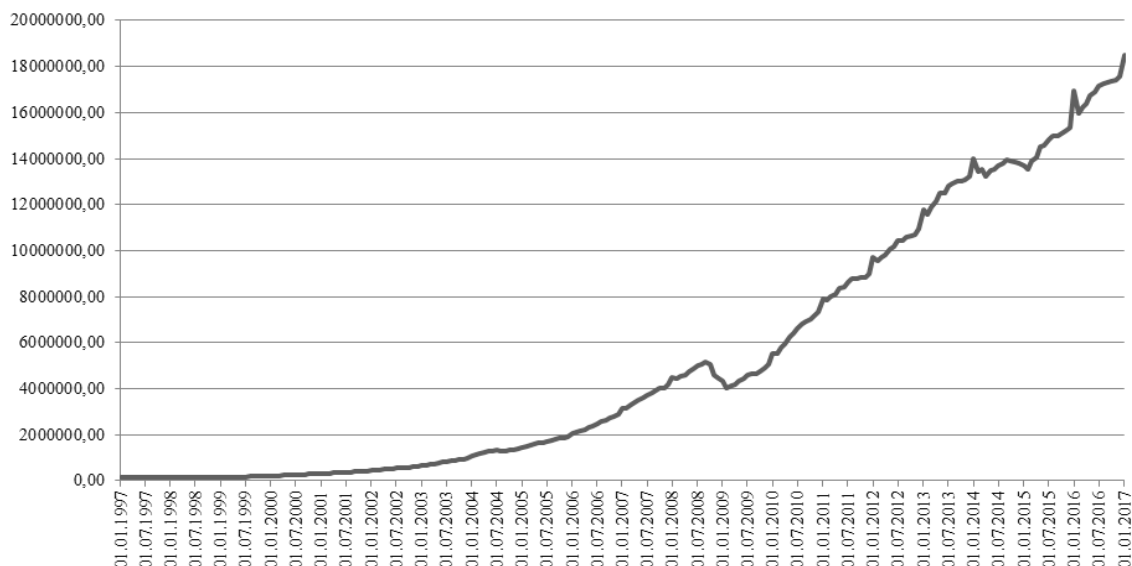


Рисунок 1 – Динамика объемов вкладов физических лиц в рублях, млн рублей (построено по данным Бюллетеней банковской статистики Центрального банка России за 1998-2017 гг. Режим доступа: <http://www.cbr.ru/publ/?PrtId=bbs>)

Для сглаживания временного ряда объемов вкладов физических лиц в рублях за период 01.01.1997 – 01.01.2017 гг. была выбрана модель экспоненциального сглаживания с наличием 7 тренда (модель Холта (Holt, 1957) [6]), которая дает лучшие результаты по сравнению с моделью простого экспоненциального сглаживания (сумма квадратов ошибок в первом случае существенно меньше). Визуальный анализ исходного временного ряда (рис. 1) также свидетельствует о наличии трендовой компоненты.

Результаты сглаживания представлены на рисунке 2. Согласно представленным результатам, модель в целом дает достаточно точные, хотя и немного запаздывающие, оценки. При этом ошибки прогноза очень сильно увеличиваются в периоды, которые можно соотнести с кризисными 2008-2009 и 2014 гг.

В качестве упрощенного варианта сигнала о существенном несоответствии прогноза фактическим значениям, а соот-

ветственно – потенциальной угрозы, можно рассмотреть отношение индивидуальной ошибки к стандартной ошибке прогноза. Если данное отношение по абсолютной величине превысит 1 или 100%, то можно говорить о том, что текущие колебания объемов вкладов вышли за «стандартные» границы, и чем больше величина этого отношения, тем более существенной может оказаться угроза финансовой безопасности страны. На рисунке 3 представлены результаты расчета для сглаженных уровней ряда.

Первое заметное снижение данного показателя приходится на 1998 год (при этом порог 100% не был пробит, индивидуальная ошибка прогноза составляла около 84% от стандартной ошибки). В 2008-2009 гг. отмечался резкий разрыв между индивидуальной и стандартной ошибкой прогноза. Так, уже на 01.11.2008 г. индивидуальная ошибка в 2,5 раза превышала стандартную ошибку (отношение составило -250,3%), на 01.02.2009 г. отношение достигло критического значения (-354%).

В течение 2009-2010 гг. также наблюдались отклонения фактических значений от прогнозных, превышающие стандартные более чем на 100%. По нашему мнению, это отражает сохранение в течение пост-

кризисного периода модели поведения населения на рынке сбережений, то есть наблюдается инерция ответа на макроэкономические шоки.

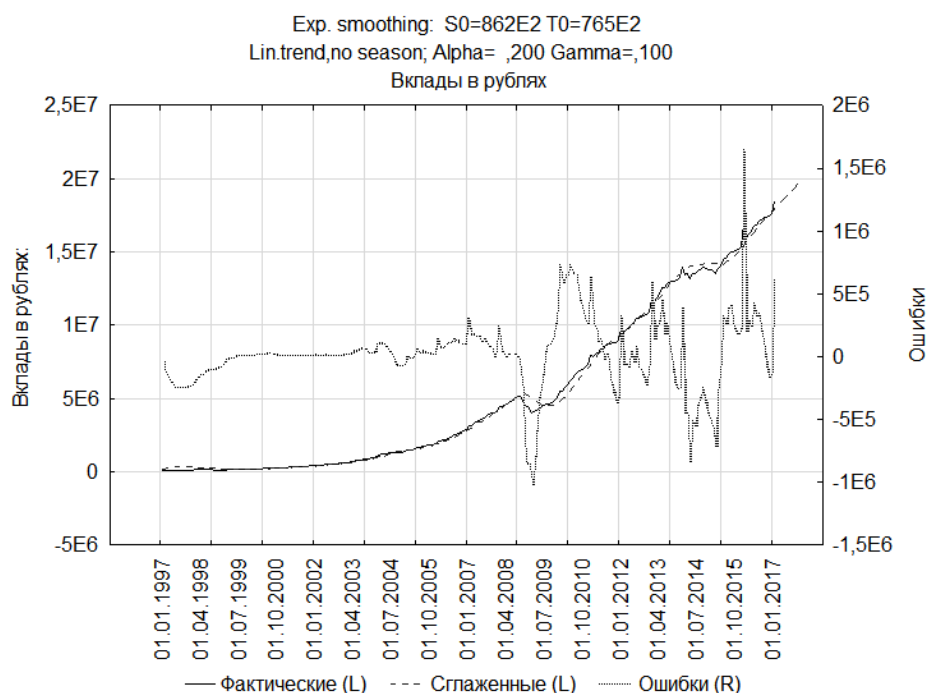


Рисунок 2 – Фактические, прогнозные объемы вкладов физ. лиц в рублях, ошибки прогноза, млн рублей¹

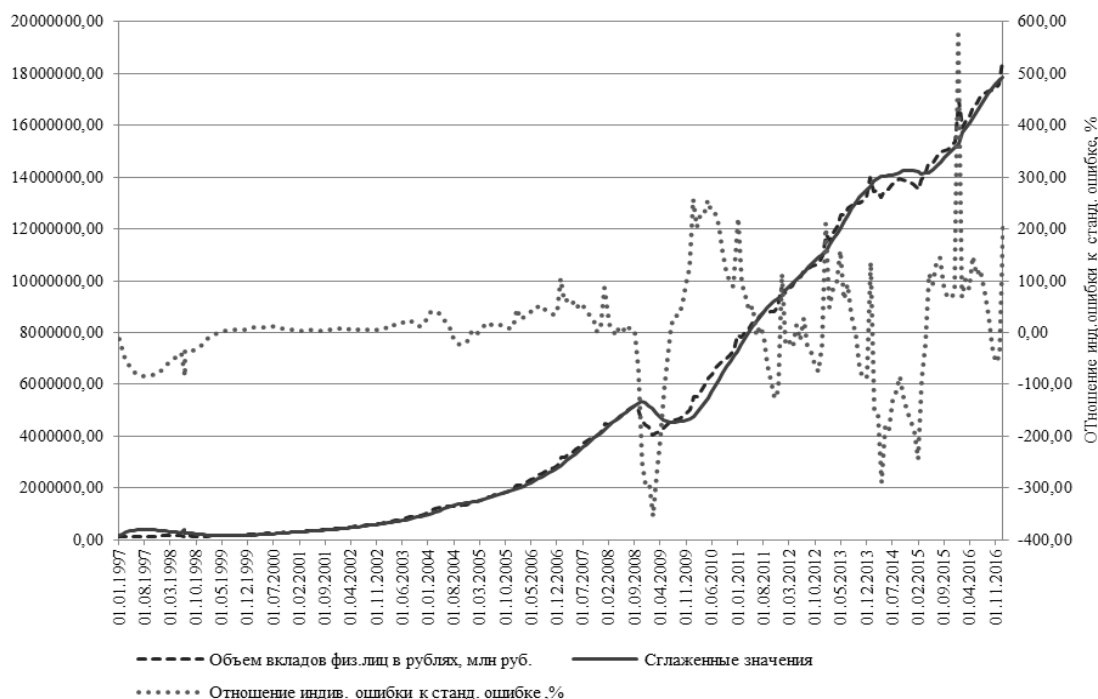


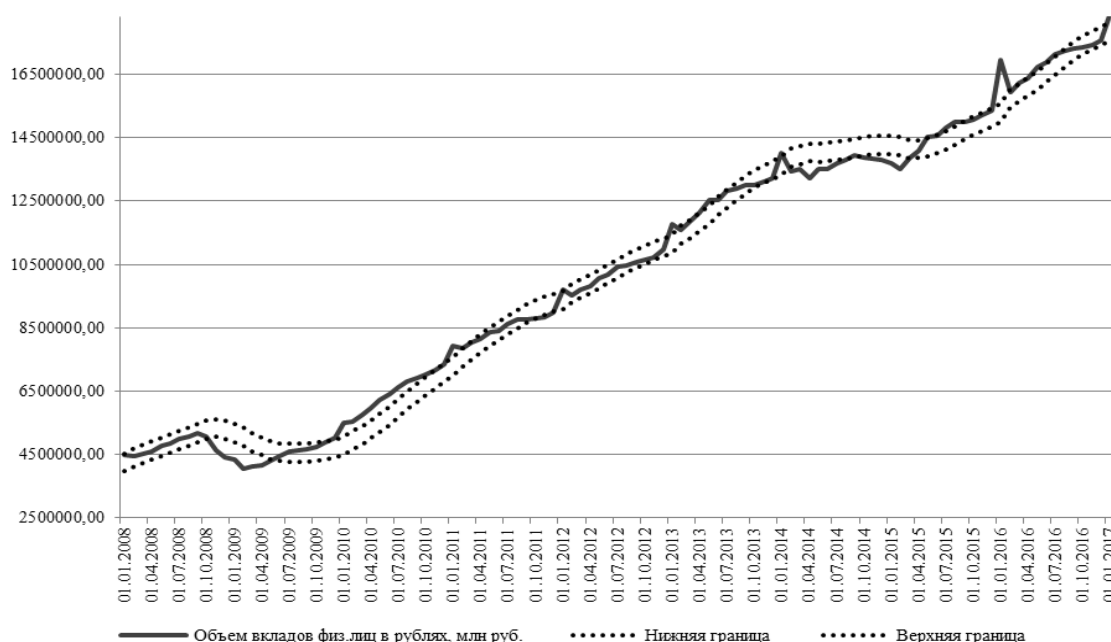
Рисунок 3 – Отношение индивидуальной ошибки к стандартной ошибке прогноза объемов вкладов физ. лиц в рублях²

¹ Результаты сглаживания, полученные авторами.

² Составлено авторами.

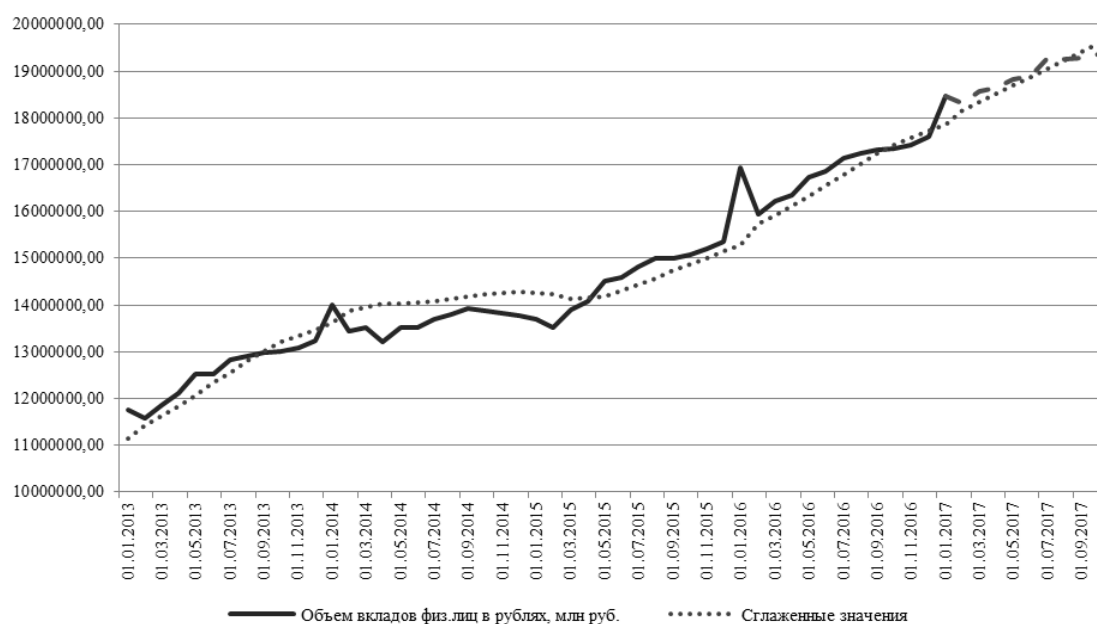
На 01.02.2014 г. отношение индивидуальной ошибки прогноза к стандартной составило -152%, на 01.04.2014 г. индивидуальное отклонение по абсолютной величине почти в три раза превышало стан-

дартную ошибку прогноза. Резкое отклонение в 2014 г. стало характеристикой вновь возникшей реакции населения на шок девальвации национальной валюты, что особенно ярко видно на рис. 4.



На рисунке 4 наглядно выявляются периоды, когда границы прогнозного интервала (прогноз \pm стандартная ошибка прогноза) были пробиты фактическими значениями.

Прогноз объема вкладов физических лиц в рублях по предложенной модели на период с 01.02.2017 по 01.10.2017 гг. оказался достаточно точным (рис. 5).



Однако следует отметить, что на 01.10.2017 г. фактическое значение показателя объема рублевых вкладов физических лиц было ниже прогнозного, что может означать изменение характера линейного тренда, заложенного в прогнозной модели. В этом случае необходимо проводить корректировку параметров модели сглаживания, включая в нее новые фактические значения.

Таким образом, реакция населения на рынке сбережений может представлять угрозу для финансовой безопасности страны в периоды макроэкономических шоков за счет сокращения объемов рублевых вкладов, при этом, исходя из полученных данных, такая реакция обладает определенной инерционностью и сохраняется в течение посткризисных периодов.

Рассматривается показатель удельного веса просроченной задолженности домохозяйств в ВВП, отражающий поведение населения на кредитном рынке. Для сглаживания временного ряда данного показателя за 01.01.1997-01.01.2017 была использована

модель экспоненциального сглаживания с наличием экспоненциального тренда (постоянная сглаживания $\alpha=0,2$, параметр сглаживания экспоненциального тренда $\gamma=0,1$). По сравнению с моделью простого экспоненциального сглаживания и сглаживания с наличием линейного тренда данная модель позволяет получить прогнозные оценки с меньшей суммой квадратов ошибок и средней процентной ошибкой прогноза.

Отношение индивидуальной ошибки к стандартной ошибке прогноза для показателя удельного веса просроченной задолженности домохозяйств в ВВП (рис. 6) за период 01.01.1998-01.01.2003 гг. не превышало 10%, на 01.01.2005 г. – выросло до 25%, на 01.01.2006 г. составляло 53%. Превышение порогового уровня, принятого за 100%, отмечалось в 2007-2010 гг.: уже на 01.01.2008 г. индивидуальная ошибка превышала стандартную в 1,37 раза, на 01.01.2009 г. – отношение составило 215%, достигнув пика своего значения на 01.01.2010 г. (260,5%).

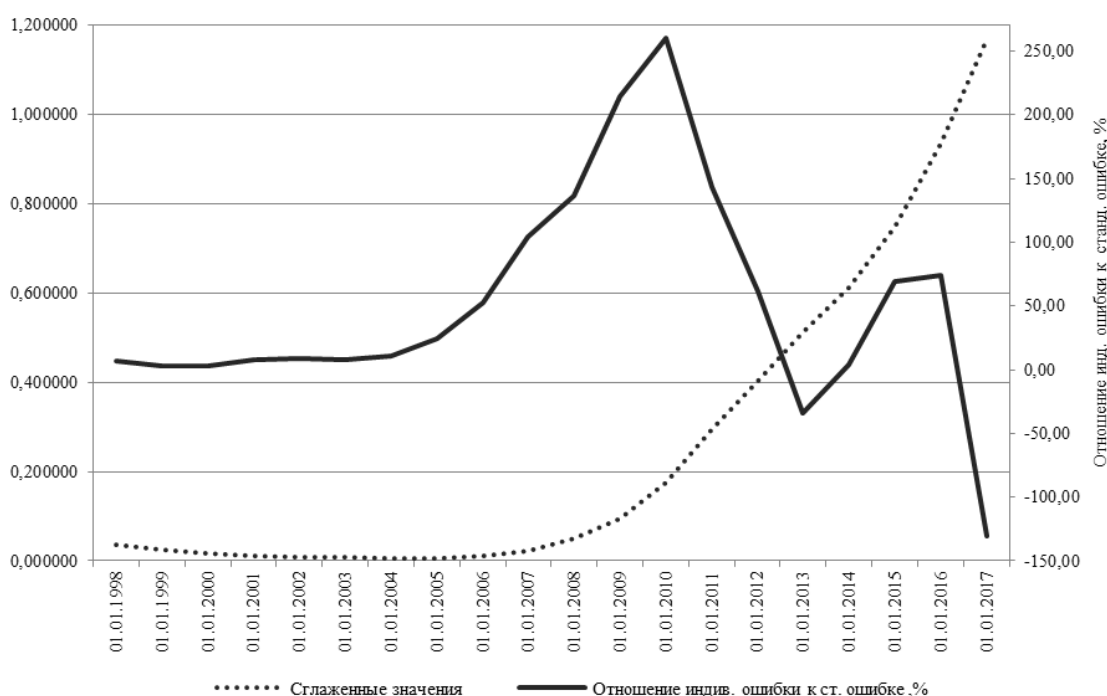


Рисунок 6 – Отношение индивидуальной ошибки к стандартной ошибке прогноза доли просроченной задолженности домохозяйств в ВВП, % (составлено авторами)

Таким образом, в 2009-2010 гг. отмечались выходящие за «стандартные» границы колебания доли просроченной задолженности домохозяйств в величине ВВП,

но уже на 01.01.2012 г. данный показатель вернулся к докризисному уровню 2005 года. При этом в кризисные 2014-2015 гг. фактические колебания не превышали про-

гнозных значений, существенный разрыв между индивидуальной и стандартной ошибкой прогноза отмечается только на 01.01.2017 г. (отношение -130,9%).

Рисунок 7 позволяет утверждать, что в 2007-2011 гг. фактическое отношение

просроченной задолженности к ВВП вышло за границы прогнозного интервала (прогноз \pm стандартная ошибка прогноза), причем наиболее существенное расхождение зафиксировано на 01.01.2010 г.

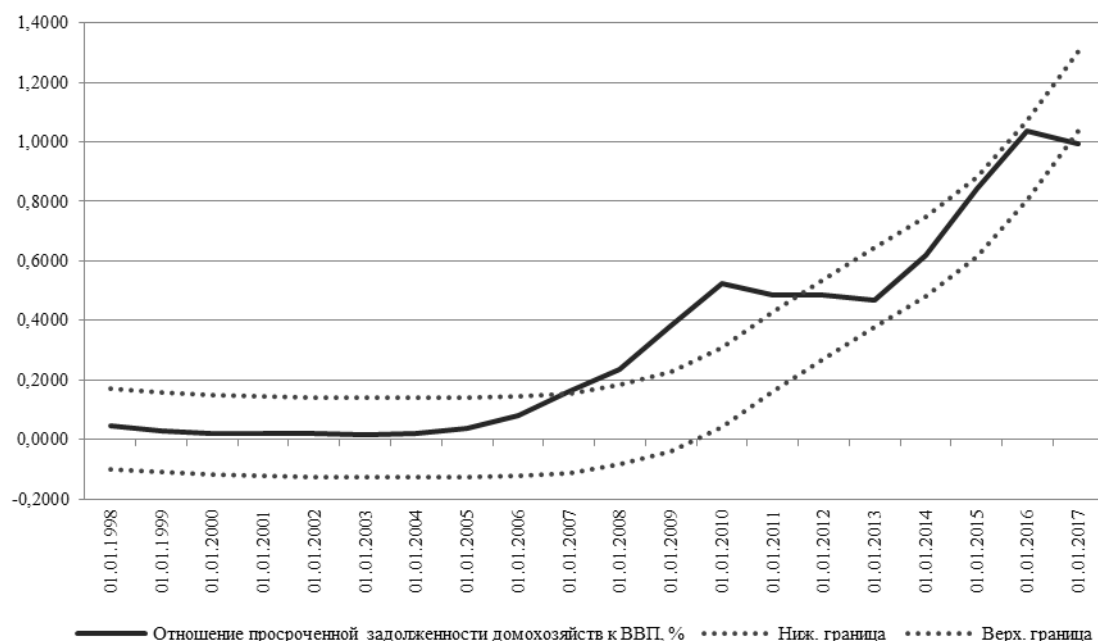


Рисунок 7 – Фактическое отношение и прогнозный интервал отношения просроченной задолженности домохозяйств к ВВП, % (составлено авторами)

Таким образом, реакция населения на кредитном рынке не представляла угрозы для финансовой безопасности страны в периоды макроэкономических шоков. Это может быть объяснено запаздывающим характером индикаторов кредитного рынка по отношению к экономической динамике.

Для сглаживания временного ряда объема нетто-покупок иностранной валюты населением за 1998-2015 гг. была выбрана модель экспоненциального сглаживания с наличием экспоненциального тренда (постоянная сглаживания $\alpha = 0,2$, параметр сглаживания экспоненциального тренда $\gamma = 0,1$). Следует отметить, что колебания объемов нетто-покупок валюты были очень существенные, особенно это проявлялось в кризисные периоды, поэтому сглаживание позволяет выделить основную тенденцию приблизительно (воздействие случайных колебаний в ряду существенное).

Существенное превышение фактических колебаний объема нетто-покупок валюты относительно прогнозного значения над «стандартными» колебаниями, наблюдалось в 2005, 2008 и 2014 гг. (рис. 8).

Интерес вызывает выход показателя за границы канала в 2005 г., который может быть объяснен реакцией населения на кризис ликвидности в банковском секторе 2004 года.

Однако наиболее существенным разрыв был в 2008 году – индивидуальная ошибка в три раза превысила стандартную ошибку. В 2014 году разрыв был достаточно существенным, хотя и не вышел на уровень 2008 года (превышение в два раза). Надо отметить, что в 2010 и 2012 гг. отклонение фактических значений от прогнозных приближалось к уровню стандартных отклонений (индивидуальная ошибка была на 10% меньше стандартной ошибки прогноза), но не превысило порогового значения.

В 2015 г. порог 100% был пробит – текущее снижение объема нетто-покупок валюты

было более существенным, чем «стандартное» снижение (больше на 11%).

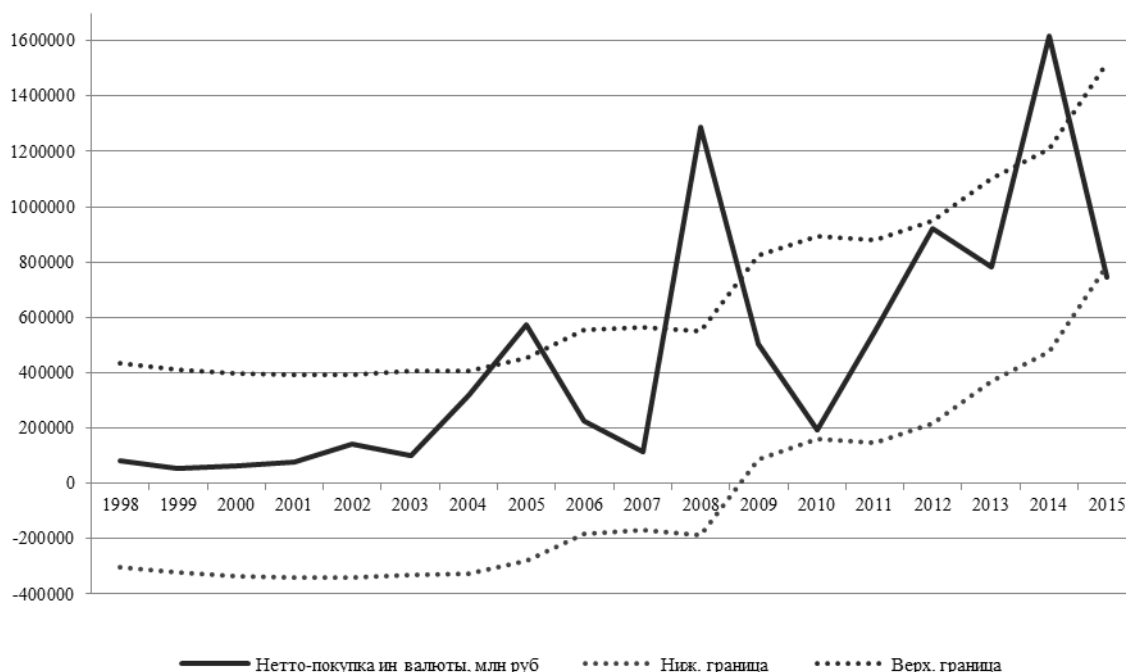


Рисунок 8 – Фактические объемы и прогнозный интервал объемов нетто-покупок иностранной валюты населением, млн руб. (составлено авторами)

Результаты эмпирической оценки показателей для российского финансового рынка позволяют утверждать, что угрозы финансовой безопасности страны со стороны финансового поведения населения зависят от сегмента финансового рынка. Так, на рынке сбережений и валютном рынке реакция населения может представлять угрозы финансовой безопасности в периоды макроэкономических шоков. Трансформация таких угроз в риски финансовой безопасности зависит от различных факторов, в том числе политики регулятора.

Анализ поведения населения на валютном рынке на макроуровне подтвердил выводы исследователей, полученные на уровне домохозяйств о том, что в рамках обследования RLMS-HSE¹ группа домохозяйств, в структуре операций которых представлены операции с валютой и ценными бумагами, требует специальных обследований (например, в работах Ниворожкиной Л.И. (2017а, 2017б) [7, 8]).

В целом предложенный подход и методика его реализации позволяют:

- 1) моделировать реакцию населения на макроэкономические шоки, прогнозировать ее и идентифицировать угрозы финансовой безопасности, возникающие в результате адаптации финансового поведения населения к кризисным условиям;
- 2) гибко, то есть в зависимости от реальных данных, определять пороговые значения индикаторов финансовой безопасности;
- 3) оценивать уровень угроз (в сравнении с пороговыми значениями) и констатировать их критичность/ некритичность с точки зрения финансовой безопасности.

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 16-02-00411.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Alifanova, E.N. et al. (2017) Forming of the Financial Security Indicators Group Reflecting Households Transaction in the Financial Market: Methodological Approach/ E.N. Alifanova, Yu.S. Evlakhova, L.I. Nivorozhkina //Science and Society #1, V.1 – 2017. – pp.67-74.

¹ Сайты обследования RLMS-HSE:
<http://www.cpc.unc.edu/projects/rlms>
<http://www.hse.ru/rlms>

2. Алифанова, Е.Н. (2017) Исследование структуры сбережений населения и его операций на кредитном и валютном рынках в целях оценки финансовой безопасности России/ Е.Н. Алифанова, Ю.С. Евлахова // Финансовые исследования, 2017, №3. – С.23-32.

3. Brown, R.G. (1956) Exponential Smoothing for Predicting Demand/ R.G. Brown. – Cambridge, Massachusetts: Arthur D. Little Inc, 1956.

4. Лукашин, Ю.П. (2003) Адаптивные методы краткосрочного прогнозирования временных рядов: учебное пособие/ Ю.П. Лукашин. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 416 с.

5. Светульников, И.С. (2017) Методы социально-экономического прогнозирования в 2 т. Т.2 Модели и методы: учебник и практикум для академического бакалавриата / И.С. Светульников, С.Г. Светульников. – М.: Издательство Юрайт, 2017. – 447 с.

6. Holt, C.C. (1957) Forecasting Seasonals and Trends by Exponentially Weighted Averages/ C.C. Holt. Pittsburgh, Pennsylvania: Carnegie Institute of Technology, 1957.

7. Ниворожкина Л.И. (2017а) Отклик российских домохозяйств на макроэкономические шоки: анализ механизмов адаптации /Л.И. Ниворожкина // Учет и статистика. 2017, №1 (45). – С.39-48.

8. Ниворожкина Л.И. (2017b) Моделирование воздействия экономических факторов на рост социальной напряженности /Л.И. Ниворожкина, Т.Г. Синявская // Финансовые исследования. 2017, №1 (54). – С.8-20.

BIBLIOGRAPHIC LIST

1. Alifanova, E.N. et al. (2017a) Forming of the Financial Security Indicators Group

Reflecting Households Transaction in the Financial Market: Methodological Approach/ E.N. Alifanova, Yu.S. Evlakhova, L.I. Nivorozhkina //Science and Society #1, V.1 – 2017. – pp.67-74.

2. Alifanova, E.N. (2017b) Study of the Structure of Savings of the Population and Its Operations in the Credit and Foreign Exchange Markets in Order to Assess the Financial Security of Russia / E.N. Alifanova, Yu.S. Evlakhova // Finansovye issledovania, 2017, #3. – pp.23-32.

3. Brown, R.G. (1956) Exponential Smoothing for Predicting Demand/ R.G. Brown. – Cambridge, Massachusetts: Arthur D. Little Inc, 1956.

4. Lukashin, Yu.P. (2003) Adaptive Methods for Short-term Time Series Forecasting: Tutorial/ Yu.P. Lukashin. – М.: Finance and statistics, 2003.

5. Svetunkov, I. S. (2017) Methods of Socio-economic Forecasting in 2 t. T. 2 Models and Methods: Textbook and Workshop / I.S. Svetunkov, S.G. Svetunkov. – М.: Urait, 2017.

6. Holt, C.C. (1957) Forecasting Seasonals and Trends by Exponentially Weighted Averages/ C.C. Holt. Pittsburgh, Pennsylvania: Carnegie Institute of Technology, 1957.

7. Nivorozhkina, L.I. (2017a) Response of Russian Households to Macroeconomic Shocks: Analysis of Adaptation Mechanisms / L.I. Nivorozhkina // Accounting and Statistics. 2017, #1 (45). – pp.39-48.

8. Nivorozhkina, L.I. (2017b) The risks of Social Tension: Econometric Modeling Based on Multivariate Probit Models / L.I. Nivorozhkina, T.G. Sinyavskaya // Finansovye issledovania. 2017, #1 (54). – p. 8-20.

Игнатова Т.В.,

д.э.н., профессор, зав. кафедрой экономической теории и предпринимательства, Южно-Российский институт управления – филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации»

E-mail: tignatova@aanet.ru

Добаев А.И.,

к.э.н., эксперт Центра региональных исследований, Институт социологии и регионоведения ФГАУ ВО «Южный федеральный университет»

E-mail: andrros@gmail.com

ОЦЕНКА ФИНАНСОВЫХ ОПЕРАЦИЙ В МЕЖДУНАРОДНОЙ СИСТЕМЕ «ХАВАЛА» В КОНТЕКСТЕ ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ УГРОЗ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

В настоящей статье авторами на основании изученного мирового опыта предлагается классификация систем переводов денег и ценностей (СПДЦ), рассматривается место системы «хавала», дается превентивная оценка связи системы «хавала» с финансированием терроризма, обобщаются финансово-экономические угрозы национальной безопасности, характерные для системы «хавала».

Ключевые слова: системы переводов денег или ценностей, услуги по переводу денег или ценностей, неформальные системы перевода денег, неформальные системы перевода денежных средств, система «хавала», экономическая безопасность, финансовая безопасность

Ignatova T.V., Dobaev A.I.

ASSESSMENT OF FINANCIAL TRANSACTIONS THROUGH INTERNATIONAL HAWALA SYSTEM IN THE CONTEXT OF PREVENTING THE THREATS TO NATIONAL SECURITY

In this article the author on the basis of international experience suggests classifica-

tion of transactions carried out by the money or value transfer systems (MVTs), the author studies the role of Hawala system, the preventive assessment of the connection of the Hawala system with the terrorism financing is given, and threats to national security caused by Hawala system are summarized.

Keywords: money or value transfer systems, money or value transfer service, informal money transfer systems, informal funds transfer systems, hawala system, payment instruments of hawala system, economic security, national security.

Система «хавала» является одним из видов систем переводов денег и ценностей (далее СПДЦ), имеющая устойчивые исторические, этнические, культурные и религиозные связи со странами Ближнего и Среднего Востока (прежде всего, Афганистаном, Пакистаном, Ираном, Ираком, Саудовской Аравией, и ОАЭ). Система «хавала», как и большинство других СПДЦ, с момента своего образования и на протяжении многих веков обслуживала торговые взаимоотношения (в т.ч. внешнеторговые), создавая условия для своевременных и безопасных взаимных расчетов. В основе функционирования системы «хавала» лежит принцип компенсирующего сальдо, который заключается в переводе денег от отправителя из страны «А» («ОА») или в переводе денег в качестве оплаты за оказанные услуги от другого отправителя из страны «Б» («ОБ»). «Хаваладар» из страны «А» («ХА») получает деньги в одной валюте от «ОА» и в ответ «ХА» дает «ОА» пароль. «ХА» оповещает контрагента («хаваладара») в стране «Б» («ХБ»), чтобы «ХБ» передал соответствующую сумму в местной валюте получателю («ПБ»), который должен назвать пароль, чтобы забрать деньги. После завершения перевода начинается стадия уравнивания взаимных обязательств между «хаваладарами» [1].

Значительное воздействие на систему «хавала» в XX-XXI вв. оказал технический прогресс и появление сети Интернет, что привело к формированию современной модернизированной модели осуществления переводов посредством системы «ха-

вала». В рамках этой модели операторы системы «хавала» (далее – «хаваладары») используют банки и современные платежные системы, основанные на сети Интернет. Именно это обстоятельство расширило возможности «хаваладаров» и обеспечило их разнообразным платежным инструментарием, что позволяет реализовывать сложные экономические схемы уравнивания образовавшихся взаимных обязательств в географически отдаленных друг от друга странах [2-4].

Для ранее перечисленных стран, где активно работают «хаваладары», характерна высокая террористическая активность. В этой связи в целом ряде научных исследований, выступлений руководителей и статей в авторитетных международных изданиях в последние десятилетия (особенно, после терактов в США в 11.09.2001 г.) констатировалось использование системы «хавала» в преступной деятельности [5]: финансировании терроризма; легализации преступных доходов; уходе от валютного и налогового контроля; иных видах теневой экономики, таких как наркобизнес, контрабанда (драгоценных камней, драгоценных металлов), торговля оружием и др.

В 2002 г. специалистами ООН объем ежегодно переводимых денежных средств посредством системы «хавала» оценивался в 200 млрд. долл. США [6]. Принимая во внимание затраты на проведение теракта во Всемирном торговом центре в США, которые, по экспертным оценкам, достигли 500 тыс. долл. США (то есть около 0,00025% от суммы денежных средств, переведенных в 2002 г. посредством системы «хавала»), и установленные в ходе расследования (они отражены в итоговом документе «The 9/11 Commission Report» [7]) факты использования членами «Аль-Каиды» и их деловыми связями системы «хавала» на подготовительном этапе, версия о циркуляции в системе «хавала» существенной доли грязных денежных средств нашла широкую поддержку среди ученых и практиков.

В этой связи видится целесообразным рассмотреть систему «хавала» в кри-

минологическом плане с позиций угроз национальной безопасности. Необходимо отметить, что в ряде исследований российских ученых констатируется использование системы «хавала» в преступной деятельности, однако не дается ее криминологическая классификация [8]. Представляется, что точная криминологическая классификация системы «хавала» позволит должным образом выстроить комплекс мер, направленных на предотвращение использования возможностей системы в преступной деятельности [9]. Следует констатировать, что наиболее точную классификацию системы «хавала», имеющую наибольшее практическое значение, предложили эксперты ФАТФ [10], которые выделяют следующие ее виды:

1. **Традиционный** (англ. – Pure Traditional) – «хаваладар» обслуживает законные потребности, циркулирующие в системе деньги преимущественно легального происхождения;

2. **Трансформирующийся**, гибридный (англ. – Hybrid traditional) – иногда не совсем законная, поскольку «хаваладар» может участвовать в противоправной деятельности неумышленно;

3. **Преступный** (англ. – Criminal) – «хаваладар» сознательно выступает в роли организатора преступного канала (финансирования террористических группировок; легализации преступных доходов; незаконного вывода денежных средств из страны) или соучастника, оказывая вышеуказанные услуги преступникам.

Кроме того заслуживает внимания и позиция профессора криминологии Северо-Восточного университета США (Northeastern University) Н. Пассаса, эксперта в области СПДЦ, который проводит параллели между моделями системы «хавала» и их использованием в преступной деятельности [11]. Так, он выделяет:

- **Неофициальные системы перевода денежных средств** (англ. – Informal Funds Transfer Systems, НСПДС) – традиционные («древние») системы, которые тесно переплетены с культурными особенностями определенной этнической группы. Операторы НСПДС приспособились к новым ре-

алиям и возможностям, что привело к диверсификации платежных инструментов и экономических схем, но фактически сам механизм не изменился. Автор допускает, что «хаваладары», осуществляющие операции преимущественно в рамках традиционной модели системы «хавала», могут переводить грязные деньги / ценности, или осуществлять финансовые операции в преступных интересах, однако их объем незначителен.

- *Неофициальные методы перевода ценностей* (англ. – Informal Value Transfer Methods, НМПЦ) получили мощный толчок к развитию, благодаря возникновению и развитию сети Интернет, передовых технологий и развитию процессов глобализации, а также окончанию «холодной войны». Здесь исследователь предполагает, что «хаваладары», осуществляющие операции в рамках современной модели системы «хавала» (в больших объемах чем в рамках традиционной модели), могут вероятнее более переводить грязные деньги/ценности, или осуществлять финансовые операции в преступных интересах.

- *Область пересечения НСПДС и НМПЦ*. Н. Пассас считает, что в рамках цепочки переводов (межгосударственной, межрегиональной) могут быть задействованы «хаваладары», осуществляющие операции как в рамках традиционной модели системы «хавала», так и в рамках современной, «хаваладары» также могут переводить грязные деньги/ценности или осуществлять финансовые операции в преступных интересах. Исследователь также подразумевает, что выделенная им область пересечения НСПДС и НМПЦ является достаточно сложной одновременно в нескольких ракурсах. Во-первых, направление движения в рамках этой области может идти как от развитых стран в сторону развивающихся, так и наоборот. Во-вторых, в рамках цепочек переводов может использоваться самый разнообразный платежный инструментарий [12]. В-третьих, схемы уравнивания взаимных обязательств между «хаваладарами» могут быть самыми разнообразными, хотя изначальный умысел операторов – преступный. Таким обра-

зом, в рамках пересечения НСПДС и НМПЦ не существует четких финансово-экономических ограничений, что необходимо учитывать при регулировании системы «хавала».

По мнению Н. Пассаса, наибольшую угрозу безопасности государств представляет область пересечения НСПДС и НМПЦ, а также НМПЦ. Это связано с высокой экономической эффективностью и большими имеющимися возможностями для перевода операторами денежных средств в крупном и особо крупном размере, в том числе преступного происхождения.

Существуют и более простые криминологические классификации системы «хавала», предлагаемые другими авторитетными исследователями. Так, П. Джост и Х. Сандху [13] разделяют систему «хавала» на:

1. «Белую систему «хавала»» (англ. – White Hawala), в рамках которой циркулируют деньги легального происхождения.

2. «Черную систему «хавала»» (англ. – Black Hawala), посредством которой переводятся деньги нелегального происхождения, что представляет угрозу безопасности.

Ввиду важности рассматриваемого аспекта необходимо детальнее рассмотреть криминологическую классификацию, предложенную экспертами ФАТФ. Так, **традиционный** (англ. – Pure Traditional) вид системы «хавала» распространен в странах Южной Азии и Среднего Востока. Ведь под «хавалой» подразумевают именно систему «хавала» в традиционном понимании (традиционную модель) – ту, которую уже очень давно используют в торговле на больших расстояниях. Традиционная система «хавала» функционирует уже много веков в экономиках стран указанного региона, где ее не регулируют и где до сих в некоторых странах она используется для финансирования торговли и для осуществления переводов денег. В отдельных странах ее регулируют, но преимущественно она функционирует автономно.

Заказчиками операций выступают малообеспеченные слои населения – мигранты определенных этнических групп, которые осуществляют трудовую деятель-

ность в других странах. Например, переводы посредством «традиционного» вида системы «хавала» широко распространены в ОАЭ, так как там осуществляют трудовую деятельность значительное количество трудовых мигрантов из других азиатских стран (Индии, Пакистана и др.).

Традиционный вид системы «хавала» востребован среди мигрантов определенных этнических групп по следующим причинам: наличия этнических, земляческих и даже семейственных связей с «хаваладарами», что повышает доверие к ним; затрудненного доступа (для отправителей и получателей) к официальным банковским учреждениям.

В своем большинстве операторы традиционного вида системы «хавала» приспособились к новым реалиям и возможностям, что в результате привело к диверсификации и к усложнению используемых ими платежных инструментов и экономических схем, хотя фактически сам механизм не изменился.

Операторы традиционного вида системы «хавала» переводят деньги легального происхождения, оказывают востребованные услуги по переводу денег и по финансированию торговли малообеспеченным клиентам, преимущественно законопослушным. Традиционный вид системы «хавала» достаточно регулируется и в развитых странах Запада, и в богатых государствах – членах «Совета сотрудничества арабских государств Персидского залива» (далее – ССАГПЗ).

Из-за того, что операторами традиционного вида системы «хавала» деньги переводятся в небольшом размере в силу невысокой платежеспособности заказчиков, традиционный вид системы «хавала» представляет относительно невысокую угрозу безопасности в плане возможной легализации преступных доходов и финансирования терроризма. В то же время недостаточный уровень регулирования этого вида системы «хавала» все же может представлять определенные риски.

«Хаваладары» *трансформирующейся вида* (англ. – Hybrid traditional) системы «хавала» отличаются от уже рассмот-

ренного вида тем, что могут умышленно или неумышленно быть вовлечены в переводы денег незаконного происхождения через границы.

Назначение рассматриваемого вида заключается не в том, чтобы переводить деньги преступного происхождения. Однако возможны факты смешивания располагаемых «хаваладаром» денег законного и незаконного происхождения, полученных в результате совершения экономических преступлений (перевод денег, образующихся в результате ухода от уплаты налогов, или в целях обхода действующего в стране валютного режима, а также, возможно, существующих санкций).

Операторы этого вида системы «хавала» не являются членами организованных преступных группировок или сообществ. В своей деятельности они используют те инструменты и схемы уравнивания взаимных обязательств и обеспечения переводов, что и операторы традиционного вида. Этот вид системы «хавала» развивается там, где есть неудовлетворенный спрос на переводы, где операторы этого вида системы «хавала» могут взаимодействовать с другими операторами СПДЦ.

По мнению Н.Пассаса, для проводимых в рамках трансформирующегося вида системы «хавала» операций характерно то, что они [11]:

- происходят в официальной финансовой системе, но при этом почти не оставляют следов в ней;

- не требуют наличия широко разветвленной сети людей, вовлеченных в деятельность, связанную с ее осуществлением (большинство операций могут быть осуществлены группой из нескольких лиц как одновременно, так и постоянно);

- зачастую встроены в легальную или легально-выглядящую торговую схему (отсюда вытекает возможность осуществлять значительные переводы ценностей);

- носят преступный характер, при этом разные виды преступности переплетаются (к примеру: уход от налогообложения, вывод капитала, обход эмбарго, контрабанда);

- обладают способностью переводить деньги в крупном и особо крупном размере (значительно превосходят объем денег, обычно переправляемых через данный вид «хавалы»).

Преступный вид (англ. – Criminal) системы «хавала» отличается тем, что посредством него переводятся деньги в особо крупном размере между людьми разных этнических и социальных групп, а также из различных стран. Этот вид используется для того, чтобы переводить деньги в страны с развитой и регулируемой банковской системой [10].

В некоторых странах обоснованно существуют опасения, что система «хавала» может использоваться в преступной деятельности. Операторы системы «хавала» в этом случае фактически являются преступниками. Этот вид системы «хавала» нередко контролируется организованными преступными группировками (далее – ОПГ). Переводимые в рамках него деньги образуются в результате совершения преступлений. В этой связи именно этот вид системы «хавала» представляет возможную *угрозу безопасности* в плане возможного *использования для легализации преступных доходов*, или для *финансирования терроризма*.

Преступный вид системы «хавала» зачастую является составным, т.е. одним из направлений преступной деятельности, созданным с целью обеспечения финансовой инфраструктурой членов ОПГ, совершающих другие преступления.

Следует констатировать, что *«традиционный» и «трансформирующийся» виды системы «хавала» могут трансформироваться в преступный*. В частности, по мере увеличения объемов денег, которыми оперирует «хаваладар», его возможности могут стать привлекательными для преступников, которые будут стремиться взять его под свой контроль и в последующем производить через него свои операции.

Н. Пассас подчеркивает, что возможности системы «хавала» делают ее привлекательной для транснациональных преступных группировок и террористов. На практике преступный вид системы «хавала»

проявляется в осуществлении следующей деятельности [11]: переправке обеспеченных ценностей (кредитные карточки, оплаченные карты оплаты за телефонную связь и различные услуги, подарочные сертификаты); проведении электронных платежей (основанных на сети Интернет); отправке дорогостоящих ликвидных товаров; опционной торговле; использовании кредитных/дебетовых карт одновременно несколькими пользователями; использовании брокерских, корреспондентских счетов и банковских гарантий. При этом зачастую фиксируется фиктивный характер цепочки переводов и совершаемых сделок, что несет угрозы финансовой безопасности вовлеченных стран.

Мировой криминологический опыт свидетельствует о том, что когда систему «хавала» используют в противоправных целях, то «хаваладары» в цепочку совершаемых операций вовлекают следующие элементы:

- подставные счета («bename» accounts);
- офшорные счета (offshore accounts);
- коммерческие организации, зарегистрированные на подставных лиц (shell companies).

Для более глубокого осмысления системы «хавала» следует четко понимать назначение переводов, проходящих через нее. Пусть переводы в рамках системы «хавала» осуществляются по направлениям от пункта «А» к пункту «Б». При этом, как правило, точкой «А» являются развитые страны, а «Б» – развивающиеся.

Как правило, из пункта «А» посредством системы «хавала» деньги отправляются на следующие цели [10-11; 14-16].

1. *Первостепенные нужды родственников рабочих мигрантов* (питание, коммунальные услуги). С их точки зрения система «хавала» не только дешевле и быстрее, но и доступнее официального банковского сектора. Через систему «хавала» можно перевести деньги в отдаленные села Пакистана или Бангладеш, где нет официальной финансовой инфраструктуры, за короткий временной промежуток. В тех случаях, когда существуют сомнения

относительно возможности осуществления перевода в определенное место назначения, «хаваладар» может осуществить перевод, заплатив свои деньги, и только после получения денег получателем перевода взять деньги и комиссионные сборы со своего клиента.

2. *Личные затраты.* Сюда следует отнести расходы, связанные с туризмом, медицинским обслуживанием, оплатой за обучение, затраты на бракосочетание.

3. *Переводы гуманитарных, неправительственных, благотворительных организаций в зонах конфликта.* СПДЦ и система «хавала» зачастую являются единственным каналом, через который можно осуществить перевод денег в страны и из стран, где идут военные действия или испытывающих последствия войн. В таких странах, как Афганистан и Сомали, где слабая банковская система, большинство благотворительных организаций используют именно неформальный финансовый сектор для осуществления международных и внутренних переводов. Для подавляющего большинства упомянутых организаций (за исключением наиболее крупных) стоимость перевода денег имеет значение, что также стимулирует использование системы «хавала». Конечно, руководители НПО или их представительств при командировании в страны, находящиеся в зоне конфликта, часто берут с собой деньги в крупном и особо крупном размерах в наличной форме. Данные суммы предназначаются для покрытия текущих издержек, связанных с деятельностью представительства НПО, но не могут, как правило, перекрывать возникающие потребности на незапланированные нужды.

4. *Оплата импорта / экспорта.*

5. *Личные инвестиции за рубеж.*

Оплата услуг, оказанных за границей.

В этом ракурсе система «хавала» используется, прежде всего, для обхода экономических санкций и законодательства, направленного на борьбу с выводом капитала за рубеж.

В тех случаях, когда система «хавала» используется в преступных целях

(преступный вид системы «хавала»), переводы осуществляются для [11; 15]:

- переправки доходов, полученных от ведения преступного бизнеса, в другие страны для их легализации и возможного последующего реинвестирования в официальный сектор страны совершения предикатных преступлений;

- уклонения от уплаты налогов, государственных пошлин, таможенных сборов и сокращения тарифных издержек;

- финансирования террористических групп (на их инфраструктурные и непосредственные затраты) [16].

В свою очередь, переводы из пункта «Б» посредством СПДЦ и системы «хавала» предназначаются для [10-11]: оплаты за обучение и лечение; компенсации туристических затрат (в случае если они отправляют суммы большие, чем разрешает валютный контроль); оплаты импорта / экспорта.

В тех случаях, когда система «хавала» используется в преступных целях, переводимые деньги предназначаются для переправки взяток госслужащим; уклонения от уплаты налогов, государственных пошлин, таможенных сборов и сокращения тарифных издержек; вывода денег за рубеж для приобретения ликвидной собственности; возврата легализованных денег, принадлежащих членам организованных преступных групп.

Таким образом, всегда существует вероятность того, что *если из пункта «А» отправляют «чистые» деньги, то «грязными» деньгами могут расплачиваться в пункте «Б»*, причем как на стадии уравнивания взаимных обязательств между «хаваладарами», так и при обеспечении исполнения перевода (выдачи денег). Таким образом, всегда существует риск загрязнения «чистых» денег.

Размер комиссии, взимаемый за оказание переводов в рамках системы «хавала», существенно варьируется от 0 до 25%. На цену перевода влияют следующие факторы:

- местонахождение конечного получателя (в отдаленные места комиссия выше);

- размер переводимых денег (когда отправитель желает перевести большие

суммы, «хаваладары», как правило, предоставляют скидки на оказываемые услуги);

- характер взаимоотношений между клиентом и «хаваладаром»;
- частота и регулярность переводов;
- срочность перевода (прямо пропорционально);
- предоплата или оплата по факту получения денег;
- валюта платежа и ее курс (местная или свободно-конвертируемая);
- ситуация в «стране-получателе» денег (в странах, где финансовая инфраструктура слабо развита или идут войны/революции, или введено эмбарго, санкции и пр., тарифы взимаются более высокие);
- отношение правоохранительных органов к системе «хавала»;
- осведомленность «хаваладара», относительно того, имеют ли переводимые деньги преступное происхождение.

С экономической точки зрения, операторам системы «хавала» удастся удерживать столь невысокую комиссию, взимаемую за осуществление переводов, прежде всего, по морально-религиозным причинам, благодаря диверсификации источников прибыли, а также нередко из-за отсутствия государственного регулирования и соответствующего налогообложения.

На размер комиссии, взимаемой «хаваладарами», оказывают существенное воздействие центральные институты исламской экономики. В мировой практике встречались случаи, когда «хаваладары» были вовлечены в операции системы «хавала» вообще без каких-либо прямых финансовых выгод для себя. Это может происходить в благотворительных и рекламных (ради основного бизнеса) целях и из чувств сострадания к бедному мигранту из своей этнической группы.

Мировой опыт свидетельствует, что «хаваладары» имеют разветвленные и стабильные источники образования доходов в результате [17]:

- получаемой разницы на курсах обмена валют;
- микрофинансирования (финансирования законной и незаконной торговли);

- размещения денег заказчиков под депозит;

- продажи свободных наличных денег;

- содержания небольших филиалов этнических банков (в этом случае основной услугой выступает обмен валюты);

- осуществления экспортно-импортных операций;

- торговли (драгоценными камнями и металлами, ювелирными изделиями, антиквариатом, коврами, сувенирами, книгами и цветами);

- оказания туристических, телефонных (в т.ч. факсимильных, телеграфных, Интернет) и риэлторских услуг;

- ведения гостиничного и ломбардного бизнеса, аптечного, содержания всевозможных салонов (красоты, цветов) и точек продажи билетов;

- содержания заправочных станций;

- выводе денежных средств за рубеж;

- легализации (отмывания) доходов, полученных преступными путями.

Таким образом, можно выделить следующие пять особенностей, характерных для системы «хавала», которые несут потенциальную угрозу безопасности финансово-экономической системы на глобальном и национальном уровне.

1. Каждый «хаваладар» использует доступные и удобные для него платежные инструменты, экономические схемы для уравнивания встречных требований и осуществления переводов.

2. Переводы через систему «хавала» могут вовлекать большое количество посредников и задействованных стран (особенно, если уравнивание взаимных обязательств происходит по треугольной конфигурации).

3. Предметом расчета между «хаваладарами» могут выступать неучтенные активы (наличные деньги, драгоценные камни и драгоценные металлы и другие ликвидные ценности). Также могут использоваться виды бизнеса, которые не регулируются надзорными органами, таким образом, выпадая за пределы официальной банковской системы.

4. Материальные ценности, переводимые через систему «хавала», могут видоизменяться (деньги в наличной форме – деньги в безналичной форме – ликвидные материальные активы).

5. Процесс взаимных расчетов (наравне с использованием переводов) важен как объект регулирования со стороны правоохранительных и надзорных органов с точки зрения противодействия возможному «загрязнению» денег.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Добаев А.И. Система «хавала»: экономическая природа, механизм функционирования // Государственное и муниципальное управление. Ученые записки СКАГС. – 2016. – №2. – С. 123-132.

2. Беккин Р.И. Хавала – важный инструмент в экономических отношениях на мусульманском Востоке // Проблемы современной экономики. – 2005. – №3/4. – С. 407-408.

3. Глущенко Г.И. Хавала – пережиток прошлого на службе глобализации // МЭиМО. – 2004. – №3. – С. 18-26.

4. Игнатова Т.В., Добаев А.И. Исламская экономика и эволюция системы «хавала» // Ислам в современном мире: внутригосударственный и международно-политический аспекты. – 2016. – Т.12. – №4. – С. 149 – 170.

5. Gillespie J. Follow the Money: Tracing Terrorist Assets. Seminar on International Finance. Harvard Law School, 2002. – p.8.

6. Greenburg D. The 9/11 Commission Report, 2002. – p.114/. URL: <https://9-11commission.gov/report/911Report.pdf> / (дата обращения 02.03.2017г.).

7. United Nations Security Council Committee pursuant to UNSC Resolution 1267 (1999), 22 September 2002. – P. 15.

8. Хохлов И.И. Тень и свет хавалы // Военно-промышленный курьер. – 2007. – №16 (182). – С. 3-4. URL: www.vpk-news.ru/articles/4318 (дата обращения 24.02.2017г.).

9. Латов Ю.В., Наумов Ю.Г. Роль организованной преступности в финансировании терроризма и экстремизма // Вестник РАЕН. – 2016. – №4. – С. 53-57.

10. The Role of Hawala and Other Similar Service Providers in Money Laundering and Terrorist Financing. FATF Report, October 2013. – P.14.

11. Passas N. Informal Value Transfer Systems, Terrorism and Money Laundering/ A Report to the National Institute of Justice. Northeastern University, 2003. – P.47. URL: <https://www.ncjrs.gov/pdffiles1/nij/grants/208301.pdf> / (дата обращения 11.02.2017г.).

12. Добаев А.И. Платежный инструментарий системы «хавала», используемый для уравнивания взаимных обязательств и обеспечения исполнения переводов // Государственное и муниципальное управление. Ученые записки СКАГС. – 2016. – №4. – С. 112-120.

13. Jost P., Sandhu H. The Hawala Alternative Remittance System and its Role in Money Laundering. Prepared by the Financial Crimes Enforcement Network in cooperation with INTERPOL/FOPAC, 2000. – 27 p. URL: <http://amnet.co.il/joomla/attachments/FinCEN-Hawala-rpt.pdf> / (дата обращения 12.02.2017г.).

14. Howlett C. Investigation and Control of Money Laundering via Alternative Remittance and Underground Banking Systems. Sydney: Churchill Fellowship. 2001. – 35 p. URL: <https://www.ncjrs.gov/pdffiles1/190720.pdf> (дата обращения 02.03.2017г.).

15. El Qorchi M., Maimbo S.M., Wilson J. Informal funds transfer systems: an analysis of the informal Hawala system / Washington, D.C.: International Monetary Fund, 2003. – P.6.

16. Maimbo S.M. The Money Exchange Dealers of Kabul: a Study of the Hawala System in Afghanistan / Washington D.C.: The World Bank, 2003. – P.5.

17. 2005 Money Services Business Industry Survey Study for Financial Crimes Enforcement Network (FinCEN). Prepared by KPMG LLP Economic and Valuation Services Washington, D.C. Office, 26 September, 2005. – 59 p. – URL: https://www.fincen.gov/sites/default/files/federal_register_notice/31cfr12272004.pdf / (дата обращения 17.02.2017г.).

BIBLIOGRAPHIC LIST

1. Dobaev A. I. the hawala System: the economic nature, the mechanism of operation of State and municipal management. Proceedings of the SKAGS. – 2016. – No. 2. – S. 123-132.
2. Bekkin R. I. Hawala is an important instrument in economic relations in the Muslim East // problems of the co-temporal economy. – 2005. – No. 3/4. – S. 407-408.
3. Glushchenko G. I. Hawala-a relic of the past in the service of globalization / / Meimo. – 2004. – No. 3. – S. 18-26.
4. Ignatova T. V., Dobaev A. I. Islam-skaya Economics and evolution of "ha-Val" system // Islam in the modern world: national and international political aspects. – 2016. – Vol. 12. – No. 4. – P. 149 – 170.
5. Gillespie J. Follow the Money: Tracing Terrorist Assets. Seminar on International Finance. Harvard Law School, 2002. – p.8.
6. Greenburg D. The 9/11 Commission Report, 2002. – p.114/. URL: <https://9-11commission.gov/report/911Report.pdf> / (accessed 02.03.2017).
7. United Nations Security Council Committee pursuant to UNSC Resolution 1267 (1999), 22 September 2002. – P. 15.
8. Khokhlov I. I. Shadow and light of hawala // Military industrial courier. – 2007. – No. 16 (182). – P. 3-4. URL: www.vpk-news.ru/articles/4318 (accessed 24.02.2017).
9. Latov Yu. V., Naumov Yu. G. PR-ganitano crime in financing terrorism and extremism // Bulletin of the Academy of natural Sciences. – 2016. – No. 4. – P. 53-57.
10. The Role of Hawala and Other Similar Service Providers in Money Laundering and Terrorist Financing. FATF Report, October 2013. – P.14.
11. Passas N. Informal Value Transfer Systems, Terrorism and Money Laundering/ A Report to the National Institute of Justice. Northeastern University, 2003. – P.47. URL: <https://www.ncjrs.gov/pdffiles1/nij/grants/208301.pdf> (дата обращения 11.02.2017г.).
12. Dobaev A. I. Payment instruments hawala system used for the adjustment of mutual obligations and enforcement of the translations // of the State and municipal management. Proceedings of the SKAGS. – 2016. – No. 4. – P. 112-120.
13. Jost P., Sandhu H. The Hawala Alternative Remittance System and its Role in Money Laundering. Prepared be the Financial Crimes Enforcement Network in cooperation with INTERPOL/FOPAC, 2000. – 27 p. URL: <http://amnet.co.il/joomla/attachments/FinCEN-Hawala-rpt.pdf> / (дата обращения 12.02.2017г.).
14. Howlett C. Investigation and Control of Money Laundering via Alternative Remittance and Underground Banking Systems. Sydney: Churchill Fellowship. 2001. – 35 p. URL: <https://www.ncjrs.gov/pdffiles1/190720.pdf> (дата обращения 02.03.2017г.).
15. El Qorchi M., Maimbo S.M., Wilson J. Informal funds transfer systems: an analysis of the informal Hawala system / Washington, D.C.: International Monetary Fund, 2003. – P.6.
16. Maimbo S.M. The Money Exchange Dealers of Kabul: a Study of the Hawala System in Afghanistan / Washington D.C.: The World Bank, 2003. – P.5.
17. 2005 Money Services Business Industry Survey Study for Financial Crimes Enforcement Network (FinCEN). Prepared by KPMG LLP Economic and Valuation Services Washington, D.C. Office, 26 September, 2005. – 59 p. URL: https://www.fincen.gov/sites/default/files/federal_register_notice/31cfr12272004.pdf / (дата обращения 17.02.2017г.)

Шипилова Т.В.,
к.э.н., доцент кафедры мировой
экономики, политики и глобализации,
РГЭУ (РИНХ)
E-mail: shipta@mail.ru

НЕФТЯНЫЕ ФЬЮЧЕРСЫ В ЮАНЯХ: ВОЗМОЖНОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ДЛЯ РОССИИ

В работе рассматривается динамика экспорта Китая нефти, и постепенный перевод расчетов за нефтяные фьючерсы на юани. Отмечается важная роль торговли энергоресурсами за юани для стран-экспортеров, и прежде всего, России. Обосновывается возможность развития совместных инфраструктурных проектов с использованием китайских источников финансирования в рамках ЕАЭС и Нового Шелкового пути.

Ключевые слова: мировая экономика, ЕАЭС, энергоносители, страны-экспортеры, нефtedоллар, юань, фьючерсы на нефть.

Shipilova T.V.

OIL FUTURES IN YUAN: OPPORTUNITIES AND PROSPECTS FOR RUSSIA

The paper deals with the dynamics of China's oil exports, and the gradual transfer of payments for oil futures on the yuan. The important role of trade in energy resources for yuan for exporting countries, primarily Russia, is noted. Substantiates the possibility of the development of joint infrastructure projects with Chinese IP-source financing in the framework of the EEU and the New silk road.

Keywords: world economy, nuclear power plants, energy carriers, exporting countries, petrodollar, yuan, oil futures.

Негативное влияние мирового финансового кризиса заставляет искать пути выхода из сложившейся ситуации в мировой экономике. Эксперты все чаще говорят о слабеющем нефtedолларе, анализируя различные варианты его замены. На Ямайской валютной конференции замена «золо-

того» доллара на «нефtedоллар» позволила доллару США как валюте расчетов более 40 лет иметь практически монопольное положение на рынке энергоресурсов.

В настоящее время многие страны понимают, что, осуществляя расчеты через банковскую систему в долларах США, а также накапливая резервы в данной валюте, они все более уязвимы и при этом беспроцентно кредитуют государство Америки. Правильность такой позиции стран все чаще подвергается критике, особенно с изменением политической ситуации после прихода к власти в США Д. Трампа и усилении внутренних противоречий в Америке.

В этой связи многие страны обращают внимание на поведение Тегерана, который более семидесяти лет был под санкциями США и успешно торговал со странами-партнерами, минуя «нефtedоллар» в расчетах, используя национальные валюты, золото, осуществляя бартерные сделки.

Перераспределение сил на мировой экономической арене все больше стран заставляет обращать внимание на юань. Анализируя динамику роста мировой экономики в региональном разрезе, на первое место выходит Юго-Восточный регион и, конечно, Китай. Валюта КНР, вошедшая в состав валютной корзины СДР, занимает все более прочные позиции, заняв третье место после доллара США и евро.

Следует отметить, что к концу 2016 года объем экспорта и импорта товаров для США составил 3,706 трлн долл. США, а для Китая – 3,685 трлн долл. США. При этом США сократили импорт и экспорт на 3%, а КНР, соответственно, на 5% и 8%, при этом общий объем торговли сократился на 6,8%. Это говорит, что США все еще не упускает лидерство в мировой торговле товарами [1].

Однако, как сообщает китайская «Жэньминьжибао», уже в 2017 г. доля Китая в мировом ВВП (по ППС) выросла на 2,3%, что дало возможность КНР опередить США по данному показателю [2]. Также следует отметить, что именно Китай по темпам роста экономики лидирует в настоящее время (6,7% в 2016 г.), что значительно выше, чем в других крупных экономиках, за исключением Индии [2].

Таблица 1 – Общие показатели экономики в 2016 г.

Показатели	Россия	Китай	США
Валовой внутренний продукт, млрд долл., текущие цены	1283	11232	18624
Валовой внутренний продукт с учетом паритета покупательной способности, млрд долл.	3862	21286	18624
Валовой внутренний продукт с учетом паритета покупательной способности, доля в мире, проценты	3,2	17,8	15,5
Валовые вложения в основной капитал (Gross Fixed Capital Formation), млрд долл., текущие цены	270,1	4848	3523
Иностранные инвестиции, чистый приток (net inflows), млрд долл., текущие цены	22,6	217,2	311,6
Суммарные инвестиции в процентах от ВВП	25,3	44,2	19,7
Потребление нефти, млн т	148	578,7	863,1

Источник: [1]

Развивая намеченную стратегию, Пекин намерен и дальше укреплять позиции юаня. В этой связи необходимо отметить, что Китай в 2017 году начал торговлю нефтяными фьючерсами. Вышеуказанные контракты будут обращаться на международной энергетической бирже в Шанхае, а торги будут открытыми, практически для всех компаний, в том числе и иностранных. Для активизации торговли такими контрактами Пекин намеревается осуществлять расчеты в золоте. Торговля фьючерсами на золото, номинированными в юанях в 2017 году стартовала также (вслед за Шанхаем) в Гонконге (Сянгане). Предпринятые Китаем шаги в данном направлении, по мнению автора, коренным образом изменят позиции КНР на валютном рынке, отвоевывая у «нефтедоллара» все более высокие позиции.

Анализ динамики импорта Китаем нефти показывает, что в начале 2018 года КНР может стать крупнейшим потребителем данного сырья и обойти по объемам импорта США.

В течение последних пяти лет экономика КНР потребляла в среднем по 2,3 млн баррелей в сутки, при этом страны вне ОПЕК, постоянно наращивают поставки. Так, за рассматриваемый период доля России, Анголы, Омана и Бразилии в поставках «черного золота» в Китай увеличилась с 34% до 43%. Причем все страны – экспортеры нефти в КНР, кроме Саудовской Аравии, договорились торговать нефтяные фьючерсы на юани.

За первое полугодие 2017 года самым крупным экспортером нефти в КНР стала Россия, чьи поставки превысили 29,2 млн

тонн, а также Ангола – 27,1 млн тонн, что заставило Саудовскую Аравию перейти на третье место. В данном случае можно сказать, что расчеты с Китаем за поставки нефти в национальных валютах приобретают все более весомую роль.

Однако увеличение импорта нефти Китаем зависит не только от увеличения спроса, но и от снижения собственного производства нефти Китаем.

На протяжении последних пяти лет КНР благодаря новым технологиям бурения методом повышения нефтеотдачи пласта на старых месторождениях и разработке новых увеличивала собственную нефтедобычу. Однако снижение цены на нефть позволило снизить инвестиции в собственную разработку месторождений и повысить импорт [3].

Все это позволило Китаю стать крупнейшим нетто-импортером нефти, опередив США. А по прогнозам ЕІА, спрос на нефть в КНР в 2018 г. увеличится до 0,3 млн баррелей в сутки, что будет способствовать увеличению внешних закупок жидкого топлива, и в первую очередь у России.

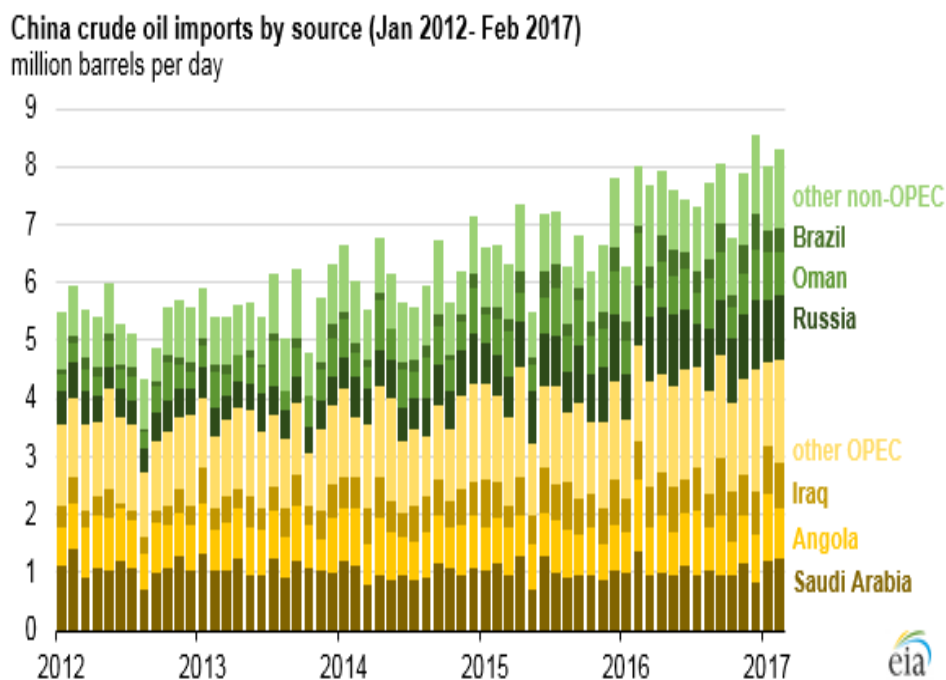
Среди других крупных экспортеров нефти на рынок КНР необходимо отметить Бразилию, которая прирастила поставки за первое полугодие 2017 года до 48%. Также следует отметить, что за предыдущий год больше всего прирастила экспорт в КНР Бразилия (37%), и Россия (25%), в то время как Саудовская Аравия увеличила экспорт только на 0,9% (см. рис.3).

Приведенные данные позволяют сделать выводы о том, что торговля Китая со странами – экспортерами нефти за юани позволит значительно ослабить «нефтедол-

лар». Сегодня КНР ведет серьезные переговоры с Саудовской Аравией о переводе нефтяных фьючерсов на юани. И если саудиты уступят Китаю, то госкомпании Saudi Aramco не придется хранить большие объемы своей ликвидности в долларовых активах, в частности в гособлигациях США.

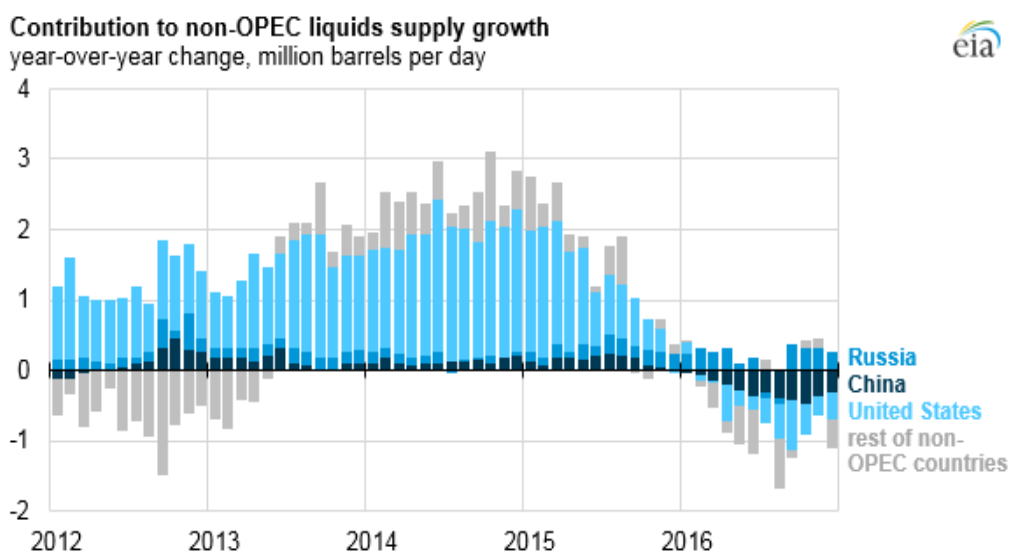
Карл Вайнберг, эксперт High Frequency Economics, пишет: «Если тор-

говля нефтью перейдет на юани, это будет означать потенциальную потерю транзакций в объеме 800 млрд долл. в год, а также схожее сокращение на 800 млрд долл. вложений в долларовые активы. Это не очень красивая картина, как для доллара, так и для ценных бумаг США, в долгосрочной перспективе» [5].



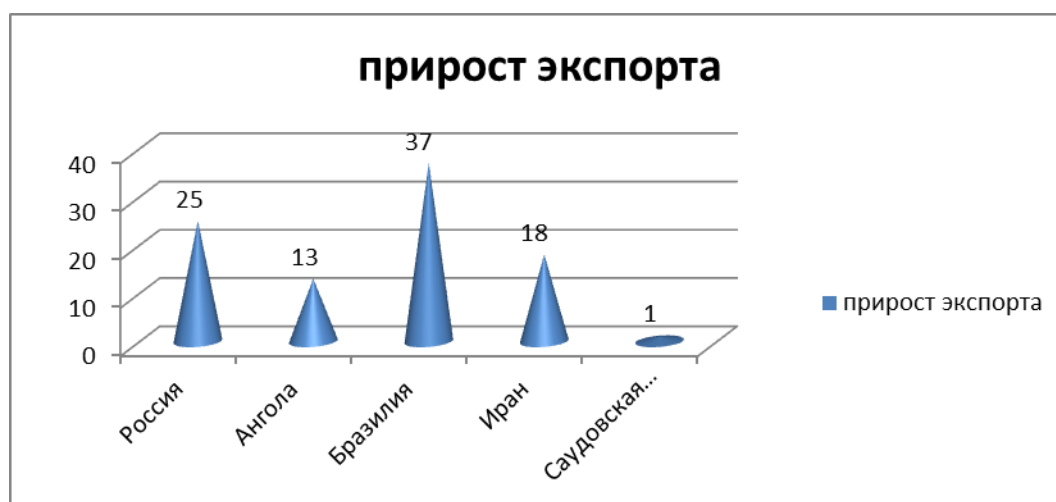
Источник: [3]

Рисунок 1 – Динамика импорта нефти Китаем (млн баррелей в сутки)



Источник: [3]

Рисунок 2 – Динамика производства нефти в Китае (млн баррелей в сутки)



Источник:[5]

Рисунок 3 – Увеличение экспорта нефти странами-поставщиками в Китай в 2016 г. (%)

Все это означает, что на рынке энергоресурсов идет решающее сражение за будущий валютный мир, от результатов которого будет зависеть во многом и будущее экономики России. Постепенный переход от «нефтедоллара» к расчетам в национальных валютах позволит странам в большей мере уделять внимание сбалансированности развития своих экономик.

По мнению академика С. Глазьева, рост российской экономики невозможен без наращивания «долгосрочных кредитных ресурсов и активизации роли ЦБ как кредитора последней инстанции». В отличие от развитых стран, российская экономика хронически недомонетизирована, ей критически не хватает кредитных средств и инвестиций [6].

При этом ЦБ РФ мог бы стать институтом развития экономики, кредитуя наиболее важные инвестиционные проекты. Это могли бы быть инфраструктурные проекты, возможно, совместные с Китаем.

Важно отметить, что «инфраструктурные проекты могут финансироваться, в частности, не только за счет госбюджета, но при помощи «выпуска целевых низкопроцентных облигаций, котируемых на бирже и выкупаемых ЦБ» [6].

Вместе с тем для развития совместных инфраструктурных проектов с использованием китайских источников финансирования, по мнению Сергея Глазьева, необходимо ввести в оборот специальные

долгосрочные облигации, обращающиеся на финансовом рынке ЕАЭС и Китая.

Постепенно уходя от «нефтедоллара» и переходя к расчетам, например, в юанях, возможно совместное экономическое развитие инфраструктуры макрорегиона, в рамках ЕАЭС и Нового Шелкового пути. Возможен переход к единому воздушному пространству макрорегиона, используя самолеты, производимые совместно Россией, КНР, Индией, Ираном.

Развивая кооперацию и расширяя производственную базу, используя опыт и наработки заинтересованных стран, весьма полезным станет открытие внутреннего водного пространства региона, используя суда совместного производства и развивая сопутствующие отрасли. То же справедливо и для создания трансконтинентальных транспортных коридоров, с активным развитием собственных железнодорожных и автомобильных отраслей и их активной кооперации.

Следует заметить, трансформация мировой финансовой системы может привести к более глубоким региональным интеграционным изменениям. В этой связи важную роль в развитии экономики макрорегиона может сыграть Япония.

«Исторические и идеологические» разногласия не позволяют быстро развиваться экономическим связям между Японией и Китаем. Однако успешный процесс преодоления давних споров Страны восхо-

дящего солнца и России может ввести Японию в круг активных экономических участников ЕАЭС, использование передовых технологий которой даст значительный импульс к ускорению развития и повышению конкурентоспособности всего макрорегиона.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Торговля между Россией и Китаем в 2016г. URL: <http://russian-trade.com/reports-and-reviews/2017-02/torgovlya-mezhdu-rossiey-i-kitaem-v-2016-g/>
2. Вклад Китая в рост мировой экономики // Жэньминьжибао. – URL: <http://russian.people.com.cn/n3/2017/0306/c31518-9186295.h>
3. Где Китай покупает нефть. URL: <https://bcs-express.ru/novosti-i-analitika/gde-kitai-pokupaet-neft>
4. Катасонов В. Нефть за юани? Саудовская Аравия перед выбором URL: <https://www.fondsk.ru/news/2017/10/12/neft-za-juani-saudovskaja-aravija-pered-vyborom-44831.html>
5. Эксперт: доллар падает из-за расчетов за нефть в юанях <http://expert.ru/2017/09/22/dollar-yuan/>
6. Глазьев С. 12 шагов для экономического развития России. URL: <http://russnov.ru/sergej-glazev-12-shagov-dlya-ekonomicheskogo-razvitiya-rossii-27-03-2017/>
7. МВФ улучшил прогноз по росту ВВП Китая в 2017 году до 6,5%_URL: <https://ria.ru/economy/20170116/1485808037.html?inj=1>

BIBLIOGRAPHIC LIST

1. Trade between Russia and China in 2016 URL: <http://russian-trade.com/reports-and-reviews/2017-02/torgovlya-mezhdu-rossiey-i-kitaem-v-2016-g/>
2. China's contribution to the growth of the world economy // Renmin Ribao. - URL: <http://russian.people.com.cn/n3/2017/0306/c31518-9186295.h>
3. Where China buys oil. URL: <https://bcs-express.ru/novosti-i-analitika/gde-kitai-pokupaet-neft>
4. Katasonov V. Oil for the yuan? Saudi Arabia is faced with a choice URL: <https://www.fondsk.ru/news/2017/10/12/neft-za-juani-saudovskaja-aravija-pered-vyborom-44831.html>
5. Expert: dollar down payment for oil in yuan <http://expert.ru/2017/09/22/dollar-yuan/>
6. Glazyev S. 12 steps for the economic development of Russia. URL: <http://russnov.ru/sergej-glazev-12-shagov-dlya-ekonomicheskogo-razvitiya-rossii-27-03-2017/>
7. The IMF improved its forecast for China's GDP growth in 2017 to 6.5% URL: <https://ria.ru/economy/20170116/1485808037.html?inj=1>

Абдуллаева В.С.,

к.э.н., доцент кафедры уголовного и уголовно-исполнительного права, криминологии, РГЭУ (РИНХ)

E-mail: viksana-1234@yandex.ru

Захарченко Е.С.,

к.э.н., доцент кафедры финансового мониторинга и финансовых рынков, РГЭУ (РИНХ)

E-mail: esz.rsue@gmail.com

ПРОТИВОДЕЙСТВИЕ НАЛОГОВЫМ ПРЕСТУПЛЕНИЯМ КАК ИНСТРУМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА

В работе пойдет речь об экономической безопасности Российской Федерации: представлена иерархическая структура понятий «экономическая безопасность», «финансовая безопасность», «налоговая безопасность», отражены подходы к их определению. Приведена статистика экономических преступлений в Российской Федерации, указаны их последствия. Проведенный анализ практики по противодействию налоговым преступлениям позволил авторам выделить наиболее эффективные меры борьбы с нарушениями налогового законодательства в Российской Федерации.

Ключевые слова: экономическая безопасность, финансовая безопасность, налоговая безопасность, налоговые преступления, способы предупреждения налоговых правонарушений.

Abdullaeva V.S., Zakharchenko E.S.

TAX CRIMES COUNTERACTION AS THE WAY TO PROVIDE NATIONAL FINANCIAL SECURITY

The article is a review of Russian Federation economic security. There is a hierarchy of such definitions as economic security, financial security, tax security, their approach to defining is given. Economic crimes statistics and their consequences are also given in

this article. Analysis on tax crimes counteraction practice gave the authors a chance to identify the most effective ways to prevent tax legislation violation in Russian Federation.

Keywords: economic security, financial security, tax security, tax crimes, ways to prevent tax offenses.

В Российской Федерации в настоящее время происходит сложный процесс создания и развития новых экономических отношений, целью которых является построение фундаментальной основы эффективного государства в целом посредством обеспечения его экономической безопасности.

Понятие «экономическая безопасность», его сущность и состав широко представлены в научных трудах российских и зарубежных исследователей (см. рис. 1), однако вне зависимости от авторского подхода к определению данной категории в качестве основных понятий выступает возможность реализации интересов государства и нивелирования опасности, что, как представляется, и связано с обострением противоречий между государствами, международными организациями и сетевыми институтами.

Кроме того, в Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года также приводится определение экономической безопасности как состояние защищенности национальной экономики от внешних и внутренних угроз, при котором обеспечивается экономический суверенитет страны, единство ее экономического пространства, условия для реализации стратегических национальных приоритетов Российской Федерации [1].

Таким образом, экономическая безопасность – важнейшая характеристика экономической системы государства, определяющая ее способность поддерживать условия для нормальной жизнедеятельности населения, стабильно обеспечивать ресурсами субъектов экономической деятельности. Экономическая безопасность государства имеет сложную структуру, являясь одновременно составной частью национальной безопасности (рис. 2). При этом понятие «экономическая безопасность» включает в себя «финансовую безопасность».

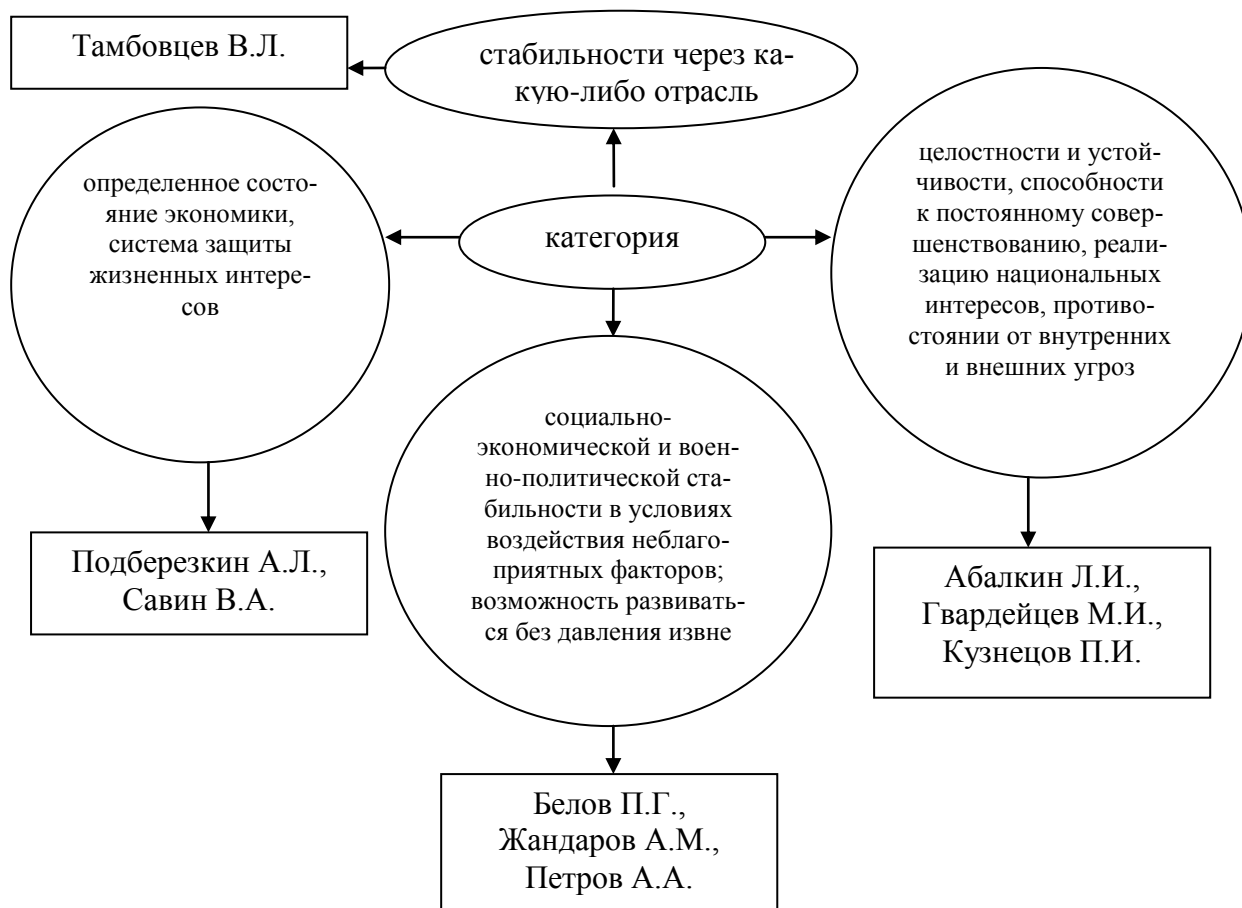


Рисунок 1 – Многообразие подходов к определению категории экономическая безопасность
 Источник: составлено авторами



Рисунок 2 – Структура национальной безопасности государства
 Источник: составлено авторами

Состояние финансовой системы государства является индикатором его экономической безопасности, а понятие «финансовая безопасность» используется в российской экономической литературе около 20 лет в связи с изменениям угроз в финансовой

системе Российской Федерации. В связи с тем что 20 лет – недостаточно большой срок понятие «финансовая безопасность» на сегодняшний день дискуссионно: в научной литературе единая точка зрения отсутствует. Многообразие понятий финансовой безопасности

представлено в таблице 1. Кроме того, авторы достаточно часто отождествляют эконо-

мическую и финансовую безопасность.

Таблица 1 – Наиболее распространенные определения понятия «финансовая безопасность» в экономической литературе

Автор					
Финансовая безопасность	В. Сенчагов	М. Арсентьев	В. Бурцев	В. Охупкин	В. Гапоненко
	такое состояние финансово-банковской системы, при котором государство может в определенных пределах гарантировать общеэкономические условия функционирования государственных учреждений власти и рыночных институтов	составная часть экономической безопасности страны, основанная на независимости, эффективности и конкурентоспособности финансово-кредитной системы Российской Федерации, представленной системой показателей и критериев ее состояния, характеризующих сбалансированность финансов, достаточную ликвидность активов и наличия необходимых валютных, золотых, денежных и т.д. резервов	состояние экономики, при котором обеспечивается формирование положительных государственных финансовых потоков в объемах, необходимых для выполнения государственных задач и функций	безопасность, которая имеет влияние на все отрасли экономики государства	состояние финансово-кредитной сферы, которое характеризуется сбалансированностью, устойчивостью к внутренним и внешним негативным воздействиям, способностью этой сферы обеспечивать эффективное функционирование национальной экономической системы и экономический рост

Источник: составлено авторами по данным: [2-5]

Как видно из таблицы, приведенные определения трактуют финансовую безопасность государства через какой-либо определенный отдельный аспект, в то время как необходим комплексный подход к определению понятия «финансовая безопасность» через следующую систему показателей:

- независимость и конкурентоспособность финансово-кредитной сферы государства;
- защищенность интересов на различных уровнях финансовых отношений;
- состояние тарифной, таможенной, валютной, финансовой, налоговой, бюджетной, расчетной, денежно-кредитной, банковской, инвестиционной и фондовой систем;
- состояние финансовых потоков в экономике.

Система финансовой безопасности государства представлена на рисунке 3.

На сегодняшний день угрозу для финансовой безопасности Российской Феде-

рации представляют налоговые преступления. Следует констатировать, что уровень преступности, связанной с предпринимательской деятельностью и с уплатой налогов и сборов с физических лиц, ущерб от которых исчисляется многими миллионами рублей, приблизительно одинаков, снижаясь незначительно.

Статистика экономических преступлений в Российской Федерации с 2013 по 2017 гг. представлена на рисунке 4.

На сегодняшний день последствия налоговых преступлений, а также их взаимосвязь с аналогичными правонарушениями являются одной из основных внутренних угроз финансовой, а как следствие, экономической безопасности Российской Федерации: на каждые 2 рубля официальной заработной платы приходится 1 рубль, укрываемый от налогов – масштаб причиненного ущерба в 2014 г. составил более 19 млрд руб. [8].

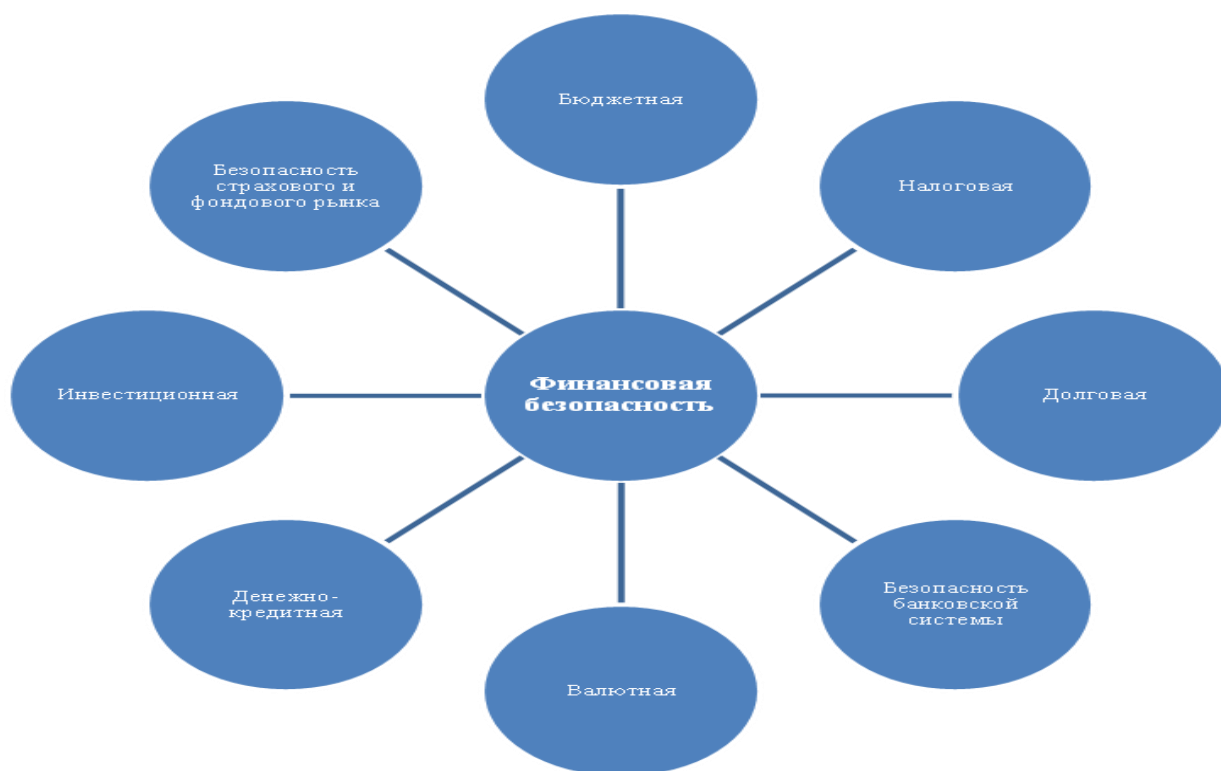


Рисунок 3 – Подсистемы финансовой безопасности государства
 Источник: составлено авторами по [6]

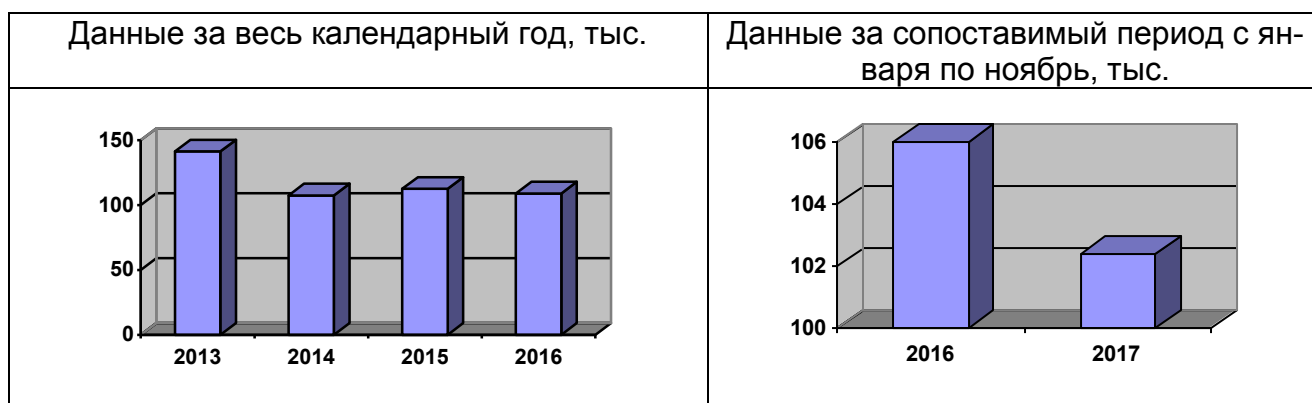


Рисунок 4 – Количество выявленных профильными подразделениями органов внутренних дел экономических преступлений, тыс. шт.
 Источник: составлено авторами по данным [7]

В результате неисполнения налогоплательщиками своих обязательств бюджеты всех уровней недополучают до 40% налоговых поступлений. В 2015 году возмещенный ущерб по результатам расследования налоговых преступлений составил 15 млрд руб.[9].

Таким образом, хотелось бы подробно остановиться в рамках данной статьи на понятии налоговой безопасности и факторов, необходимых для ее укрепления.

Налоговая безопасность – состояние, в котором обеспечивается оптимальный объем налоговых поступлений в бюджеты всех уровней в соответствии с провозглашенной экономической доктриной при условии оптимизации уровня налогообложения. Показателями налоговой безопасности представляется, в первую очередь, эффективность налоговой политики, оптимально объединяющая фискальные интересы государства, а также индивидуальные

и корпоративные интересы налогоплательщиков.

Налоговая система Российской Федерации на сегодняшний день включает более 50 видов федеральных, региональных и местных налогов. Для каждого из видов налогов существует определенный режим правового регулирования, срок уплаты, правила начисления и уплаты, а зачастую и своего налогоплательщика.

Общественная опасность уклонения от уплаты налогов представляется, в первую очередь, в умышленном уклонении от исполнения обязанности физических и юридических лиц уплачивать установленные налоги и сборы, приводящая к непоступлению средств в бюджеты всех уровней.

Принимая во внимание тот факт, что отношения, возникающие в процессе исчисления и уплаты налогов и сборов, строятся на подчинении и являются, своего рода, административными, уклонение от уплаты налогов, сборов и страховых взносов всегда приводит к причинению ущерба государственному управлению в сфере осуществления контроля за исчислением и уплатой налогов, сборов и взносов в государственные внебюджетные фонды.

В связи с ежегодно увеличивающимся масштабом налоговых преступлений возрастает их общественная опасность из-за постоянного появления новых, латентных способов совершения, посягающих на основы экономических общественных отношений. Так, по фактам уклонения от уплаты налогов с физических лиц (по ст. 198 УК РФ) в 2014 году в Следственный комитет России поступило 7572 сообщения о налоговых преступлениях, из которых: по 1836 было принято решение о возбуждении уголовного дела, 1685 (с повторными) уголовным делам окончено производством, 831 (с повторными) – прекращено.

Способами уклонения от уплаты налогов, по которым возможно наказание в соответствии с Уголовным кодексом РФ являются:

- непредставление налоговой декларации или иных документов, представление которых является обязательным;

- включение в налоговую декларацию (иные документы) заведомо ложных сведений[10].

Основной проблемой в борьбе с неуплатой налогов и (или) сборов до сих пор остается сбор веских доказательств, осложняющийся тщательным планированием и подготовкой преступления.

На основании этого главной целью представляется защита от преступных деяний в налоговой сфере посредством совершенствования уголовного законодательства РФ.

Для достижения поставленной цели необходимо выполнение задач, в числе которых следует на законодательном уровне учитывать сущность налоговых преступлений – неправомерное сокрытие доходов (прибыли) от налогообложения, имеющее корыстную мотивацию. Специфика преступлений данного вида заключается в том, что здесь наличествует факт непередачи/неполной передачи части своего дохода/прибыли в бюджеты разных уровней в виде налога и нарушения интересов всех граждан страны, в связи с тем что фактически происходит отчуждение части дохода бюджета, что также является угрозой финансовой безопасности страны через подрыв бюджетной безопасности (см. рис. 3).

Причина и условие совершаемых налоговых преступлений кроются в пробелах и противоречиях в законодательной системе, в то же время причины иных преступлений видятся в облегчении уклонения от уплаты налогов или сокрытия его следов. Поэтому изучение проблем, связанных с разработкой мер по противодействию этим преступлениям, на настоящий момент является еще одной важной задачей.

Конституционный суд РФ разъяснил, что меры ответственности за налоговые правонарушения имеют карательный характер и предусматривают наказание за противоправное действие, совершенное умышленно, или по неосторожности. Следовательно, при возбуждении дела о преступлении в сфере налогообложения

доказыванию подлежит непосредственно факт совершения преступления и степень вины преступника. Именно «вина» является одной из главных составляющих налогового преступления и обязательным элементом его юридического состава.

Необходимо разработать единый подход к уголовно-правовой характеристике преступлений, ввиду отсутствия единого мнения по отдельным положениям среди ученых. В связи с имеющимся многообразием способов уклонения от уплаты налогов для усиления борьбы с ними в целях повышения финансовой безопасности страны рекомендуется принимать следующие меры:

1) в области уголовной политики: повсеместное внедрение целевых программ

по борьбе с уклонением от уплаты налогов на базе изучения и прогнозирования критических ситуаций, учета выявленных изменений в способах противоправных действий;

2) в области правоприменения: устранение ошибок в квалификации налоговых преступлений;

3) в области профилактики: проведение бесед, семинаров с руководителями предприятий, индивидуальными предпринимателями.

Повышение эффективности борьбы с уклонением от уплаты налогов, а следовательно, и финансовой безопасности государства зависит от создания обоснованной системы противодействия, представленной на рисунке 5.



Рисунок 5 – Система обеспечения налоговой безопасности государства

С экономической точки зрения представляется целесообразной оптимизация налоговых ставок. Данная мера направлена на снижение сложности и практической невозможности деятельности предпринимателей без уклонения от уплаты налогов в условиях действующих ставок. Необходимо постоянное совершенствование налоговой системы во исполнение повышения экономической безопасности государства.

Кроме того, важна задача повышения финансовой просвещенности населения: налогоплательщики должны быть уверены, что государство оптимально расходует

налоговые поступления через реализацию прозрачного бюджета всех уровней.

Проведенный анализ уголовно-правовой и криминологической характеристик уклонения от уплаты налогов физическими лицами предоставляет возможность для определения основных направлений, способствующих повышению эффективности системы правовых и организационно-правовых мер предупреждению и противоборству изучаемых налоговых преступлений.

Совершенствование налогового контроля за физическими лицами должно реализовываться при условии модернизации

всей налоговой системы, под которой понимают расширение применения практического опыта при проведении камеральных и выездных проверок, обобщение и использование зарубежной практики реализации контроля за уплатой налогов физическими лицами. На данный момент не

существует однозначного определения понятия «пресечение правонарушений», а также раскрыто законодательно содержание понятия «предупреждение» административных правонарушений. Виды предупреждения налоговых правонарушений представлены на рисунке 6.

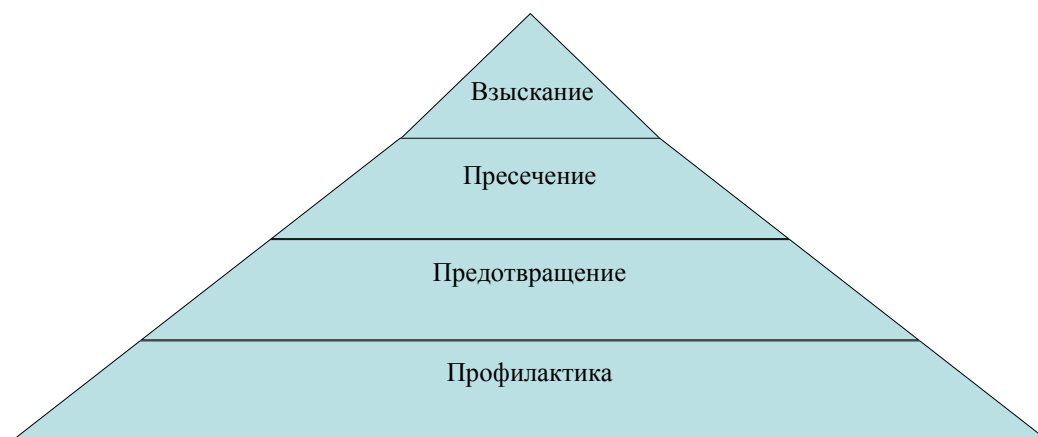


Рисунок 6 – Способы предупреждения налоговых правонарушений

Следует отметить, что пресечение как вид предупреждения налогового правонарушения характеризуется воспрепятствованием продолжению начавшегося правонарушения с применением необходимых мер к правонарушителю.

Учитывая изложенное, эффективное противодействие уклонению от уплаты налогов не может быть обеспечено только за счет уголовно-правового воздействия. В соответствии с поправками к Уголовному кодексу РФ, вступившими в силу в октябре 2014 года, уголовное дело по ст. 198 может быть возбуждено без участия налоговых органов. Как следствие, в первой половине 2015 года зафиксирован резкий рост количества налоговых уголовных дел (на 70%), уголовное преследование по которым заканчивается реальным лишением свободы, в то время как до 2014 года была возможность уплаты штрафа.

Отсюда следует, что необходимо создавать новый, соответствующий современным условиям комплекс мер организационного и правового характера по предупреждению пресечения ухода от налогообложения. Важно применение согласованных мер административного и финансово-

го контроля за операциями физических лиц, связанными с денежными средствами и имуществом, а также установление ответственности за нарушение правил ведения таких операций [11].

Таким образом, представляется необходимым уделить внимание общим методам борьбы с неуплатой налогов, которые должны быть направлены на устранение причин неуплаты налогов: средства политического характера – использование налогов только в финансовых, а не в политических целях; средства экономического характера – установление справедливого налогового бремени в условиях нестабильной экономической конъюнктуры и др. Все же большее значение в нынешней ситуации имеют средства морального воздействия. Суть главного из них заключается в развитии налоговой пропаганды, повышающей уровень налоговой морали плательщика (здесь имеется в виду восприятие им осуществлению фискальных платежей с меньшим сопротивлением).

Судебно-следственная практика также свидетельствует о том, что применение только уголовных и административных методов не может решить проблему нало-

говых правонарушений. Продуманная налоговая политика предполагает применение мер политического характера. Суть таких мер видится, в первую очередь, в формировании налоговой культуры посредством повышения финансовой грамотности населения, а также в профилактике налоговых правонарушений.

Следует более активно использовать такой прием как «налоговая выгода» и непосредственно ввести это определение в НК РФ. Налоговая выгода представляется величиной экономии по налогам, которая формируется вследствие налоговой оптимизации, основывающейся на использовании законных прав налогоплательщика и всех условий применения налогового законодательства, которая предполагает уменьшение размера налоговой нагрузки, являясь следствием экономически оправданных действий добросовестного налогоплательщика.

Необходимо представить перечень следующих способов борьбы с налоговыми преступлениями для обеспечения экономической безопасности государства:

- совершенствование законодательной и нормативной базы, способствующее закрытию «лазеек», используемых с целью уклонения от уплаты налогов;

- ужесточение меры ответственности за нарушения налогового законодательства;

- создание нового, современного комплекса мер, организационного и правового характера по предупреждению и пресечению уклонения от налогообложения (обязанность субъекта проходить регистрацию в налоговом органе, представлять необходимые для исчисления и уплаты налога документы и др.) [12];

- предупреждение негативных тенденций развития скрытого сектора в определенной отрасли экономики: снижение доли скрытого сектора с помощью экономического стимулирования и управления налоговой нагрузкой через особую систему профилактики из следующих элементов:

- 1) оперативно-профилактические мероприятия на предприятиях, в учреждениях и др. (повышение финансовой грамотности всех граждан Российской Федерации);

- 2) индивидуальная профилактика налоговых преступлений (меры в отношении конкретного лица);

- 3) контроль за исполнением ранее внесенных представлений и информации по профилактике преступлений в сфере экономики [13].

Налоговые преступления относят к числу наиболее опасных преступных деяний, в связи с тем что наносят вред финансовой безопасности страны, а следовательно, и всему обществу, усложняя, в первую очередь, материальное положение граждан, находящихся на бюджетном финансировании или получающих социальные пособия из государственных внебюджетных фондов. Поэтому важно детально разрабатывать вопросы ответственности за указанные преступления и вырабатывать действенные меры по их предупреждению и пресечению. Кроме того, представляется приоритетным непрерывное повышение финансовой грамотности населения как способ профилактики налоговых правонарушений в целях укрепления финансовой безопасности Российской Федерации.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Стратегия экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года [Электронный ресурс]: Указ Президента Российской Федерации от 13.05.2017 № 208// режим доступа: <http://www.kremlin.ru/acts/bank/41921>

2. Бурцев В.В. Факторы финансовой безопасности России // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – №1

3. Сенчагов В.К. Экономическая безопасность. Производство. Финансы. Банки. – М.: Финстатинформ, 1998. – 172 с.

4. Охапкин В.П. О роли финансовой безопасности банковской системы в экономической безопасности государства: методологические основы решения // Актуальные проблемы экономики и права. – 2012. – № 3. – С. 182–189.

5. Гапоненко В.Ф., Маргиев З.В. Экономическая и финансовая безопасность как важнейшая функция государства в современных условиях // Вестник Московского университета МВД России. – 2013. – № 12. – С. 165-169.

6. Финансовая безопасность России: методические материалы / Ш.М. Магомедов, Л.В. Иваницкая, М.В. Каратаев, М.В. Чистякова. – Москва: РАЕН, 2016. – 60 с.

7. Состояние преступности: Официальный сайт Министерства внутренних дел Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://мвд.рф/folder/101762/item/11830347/>

8. Коновод А.А. Расследование уклонения от уплаты налогов и (или) сборов с физического лица: автореф. дис. на соиск. уч. степ. канд. юрид. наук (12.00.12) / Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина. – Краснодар, 2016. – 31 с.

9. Расширенное заседание коллегии Следственного Комитета России 26.02.2016: Официальный сайт Следственного Комитета России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://sledcom.ru/tags/item/131?page=6>

10. Грачев Ю.В. Уголовное право России. Особенная часть : учебник. М.: КОНТРАКТ: ИНФРА-М, 2014. – 169 с.

11. Соловьев И.Н. О совершенствовании уголовной политики в налоговой сфере // Пробелы в российском законодательстве. – 2013. – № 2. – С. 141.

12. Перекрестова Л.В., Васильева М.В., Чухнина Г.Я. Мероприятия по пресечению налоговых преступлений и уклонений от уплаты налогов физическими лицами // Финансы и кредит. – 2013. – № 15 (543). – С. 48-49.

13. Авдийский В.И., Тронтцевский Ю.В. Организация предупреждения правонарушений в сфере экономики : учебник для бакалавров. М.: Юрайт, 2013. – 127 с.

BIBLIOGRAPHIC LIST

1. Strategy of economic security of the Russian Federation for the period until 2030 [Electronic resource]: Decree of the President of the Russian Federation of May 13, 2017 No. 208 // access mode: <http://www.kremlin.ru/acts/bank/41921>

2. Burtsev V.V. Factors of financial security in Russia // Management in Russia and abroad. – 2001. – №1.

3. Senchagov V.K. Economic security. Production. Finance. Banks. – М.: Finstatinform, 1998. – 172 p.

4. Okhapkin V.P. On the role of financial security of the banking system in the economic security of the state: the methodological foundations of the solution // Actual problems of economics and law. – 2012. – № 3. – P. 182-189.

5. Gaponenko V.F., Margiev Z.V. Economic and financial security as the most important function of the state in modern // Bulletin of the Moscow University of the Ministry of Internal Affairs of Russia. – 2013. – No. 12. – P. 165-169.

6. Financial security of Russia: methodical materials / Sh.M. Magomedov, L.V. Ivanitskaya, M.V. Karataev, M.V. Chistyakov. – Moscow: RANS, 2016. – 60 p.

7. The state of crime: The official website of the Ministry of Internal Affairs of the Russian Federation [Electronic resource]. – access mode: <https://мвд.рф/folder/101762/item/11830347/>

8. Konovod A.A. Investigation of evasion from payment of taxes and (or) charges from a physical person: the author's abstract. dis. to the soisk. uch. step. Cand. jurid. Sciences (12.00.12) / Kuban State Agrarian University named after I.T. Trubilina. – Krasnodar, 2016. – 31 p.

9. Extended meeting of the board of the Investigative Committee of Russia 02/26/2016: Official site of the Investigative Committee of Russia [Electronic resource]. – access mode: <http://sledcom.ru/tags/item/131?page=6>

10. Grachev Yu.V. The Criminal Law of Russia. Special part : textbook. М.: КОНТРАКТ: ИНФРА-М, 2014. – 169 p.

11. Soloviev I.N. On the improvement of criminal policy in the tax sphere // Gaps in the Russian Legislation. – 2013. – № 2. – p. 141.

12. Perekrstova L.V., Vasilyeva M.V., Chukhnina G.Ya. Measures to suppress tax crimes and tax evasion by individuals // Finance and credit. – 2013. – № 15 (543). – P. 48-49.

13. Avdijsky V.I., Trontsevsky Yu.V. Organization of prevention of violations in the sphere of economics : textbook for bachelors. М.: Yurayt, 2013. – 127 p.

*Додохян Т.М.,
аспирант РГЭУ (РИНХ)*

РОЛЬ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ В РАЗВИТИИ ВОСПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРОЦЕССОВ ТЕРРИТОРИЙ

В статье рассмотрены вопросы межбюджетного регулирования налоговых сборов, отражены проблемы бюджетного федерализма, экономических отношений федеральной власти и субъектов Федерации по поводу совершенствования налогового механизма.

Ключевые слова: налог, инфляция, финансы, бюджет, дефицит, изъятие, регулирование.

Dodohian T.M.

THE ROLE OF LOCAL BUDGETS IN THE DEVELOPMENT REPRODUCTIVE PROCESSES OF THE TERRITORIES

The article deals with the issues of inter-budgetary regulation of tax collection, reflects the problems of budget federalism, economic relations between the Federal government and the regions on the improvement of the tax mechanism.

Keywords: tax, inflation, finance, budget, deficit, withdrawal, regulation.

В условиях развития рыночных отношений в Российской Федерации роль бюджета как экономического инструмента, с помощью которого возможно сбалансированное развитие территориальной социально-экономической инфраструктуры и регулирование макроэкономических процессов, резко возрастает.

Под бюджетной системой следует понимать систему, которая основана на экономических отношениях и государственном устройстве Российской Федерации, регулируемая нормами права совокупность федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации, местных бюджетов и бюджетов государственных внебюджетных фондов.

Расширение экономических функций местного самоуправления повлекло за собой смещение центра тяжести в бюджетных расходах на нижние уровни бюджетной системы.

Широкие возможности использования бюджетных рычагов и методов для обеспечения социально-экономического развития территорий в условиях становления рыночных отношений превращают местные бюджеты в важное, социально значимое звено бюджетной системы.

Разработка эффективной системы бюджетных отношений на местном уровне управления является одной из самых важных задач в современных условиях развития рыночных отношений.

Передача центром ряда хозяйственных, социальных функций на места до сих пор не сопровождается расширением их финансовой базы и приводит к противоречиям между имущественным и финансовым правом местных органов власти, между возложенными на них полномочиями и реальными возможностями.

Местные бюджеты, будучи главным каналом доведения до населения конечных результатов общественного производства, предназначены для перераспределения валового внутреннего продукта и национального дохода между отраслями народного хозяйства, территориями и сферами общественной деятельности.

Значительна роль местных бюджетов в распределении и перераспределении национального дохода в территориальном разрезе, между различными отраслями экономики, производственной и непроизводственной сферами, физическими и юридическими лицами, между различными формами собственности, о чем свидетельствует следующая предложенная автором схема.

Органы власти и управления на местах посредством местных бюджетов оказывают влияние на развитие общественного производства, участвуют в реализации задач экономического и социально-культурного характера, координируют и контролируют в пределах своей компетенции работу предприятий и организаций, находящихся на

своей территории, обеспечивают комплексное социально-экономическое развитие на соответствующей территории.

Английский экономист А. Маршалл отмечал: «Местные органы власти, которые в большинстве стран контролируют значительную часть экономики и во всех странах являются ответственными за часть инфраструктуры, глубоко связаны с регулирующими процессами... Местные самоуправления могут содействовать в проведении политики, соответствовать интересам региона, помогать развитию отдельных видов производства, содействовать борьбе с безработицей»¹.

Связь местных бюджетов с юридическими и физическими лицами, расположенными на данной территории, происходит как по линии изъятия доходов, так и по линии предоставления средств из бюджета.

В местном бюджете аккумулируется основная часть поступлений от населения, что позволяет проводить активную социальную политику, воздействовать на улучшение уровня жизни населения. Так, поступления от налога на доходы физических лиц составляют значительную часть доходов местных бюджетов, затем аккумулируемые в бюджете доходы направляются на финансирование расходов, в частности и на социально-культурную сферу. Однако это не означает целевое направление средств местных бюджетов.

Через местный бюджет перераспределяются средства между отраслями народного хозяйства, что находит отражение в структуре расходов, различными слоями населения (например, социальная помощь), что определяет масштабы и действенность влияния бюджетных рычагов на социально-экономические процессы не только в данном муниципальном образовании, но и в регионе. С другой стороны, предприятия различных отраслей народного хозяйства уплачивают налоги, в том числе и в местный бюджет.

Муниципальная собственность составляет экономическую основу местного

самоуправления. Так, доходы от платных услуг, оказываемых муниципальными бюджетными учреждениями, являются доходами местного бюджета.

Государственная собственность, несмотря на то что находится в компетенции органов государственной власти, имеет непосредственное отношение к местному хозяйству. С одной стороны, государственные предприятия используют ресурсы данной территории, с другой – уплачивают налоги и платежи в бюджеты разных уровней, в том числе и в местный, что укрепляет доходную базу местных бюджетов.

Частная собственность также рассматривается как один из видов источников доходов муниципальных бюджетов. В то же время посредством предоставления различных льгот за счет местного бюджета частному предпринимателю местные органы власти могут реализовывать свою экономическую политику.

Таким образом, местные бюджеты соединяют участников воспроизводственного процесса. Их сознательное использование в интересах субъектов хозяйствования, населения, региона позволяет рассматривать местные бюджеты как инструмент реализации экономической политики органов власти и управления. Эффективность воздействия зависит от того, насколько существующее распределение соответствует потребностям территории, субъектов хозяйствования, отдельных граждан.

История развития экономической теории и практики подтвердила прямую связь между процессами воспроизводства и налогообложением.

Процесс воспроизводства предполагает стадии распределения, обмена и потребления; обмен, в свою очередь, завершается формированием определенного совокупного дохода.

Познанием закономерностей в процессах производства, распределения, перераспределения и потребления, суммы стоимостей которых выражены в денежной форме, занимается наука, называемая финансами. Категория «Финансы» имеет объективно начало в виде различных фондов, образующихся при распределении

¹ Marshall A. The state's economic regulation // Science. 1982. № 3. P. 78.

вновь созданной стоимости, с целью обеспечения непрерывного воспроизводства.

Финансы как экономическая категория выражают определенные отношения в процессе распределения стоимости. Наиболее сложным в финансовой теории и недостаточно изученным является вопрос о различиях между категориями «распределение» и «перераспределение».

Именно в распределении нашли свое место налоговые отношения. Более точно можно утверждать, что налоговые отношения складываются при перераспределении в первичном порядке распределенной формы стоимости. Основным порядком перераспределения валового общественного продукта ($C + V + m$) является непосредственное изъятие государством определенной части валового общественного продукта.

Необходимо подчеркнуть, что в этом процессе категория «финансы» объективно опосредуется в создании реального централизованного финансового фонда, называемого бюджетом.

Процесс изъятия части общественно-го продукта в пользу государства осуществляется через налоги. Поэтому категория «налоги» является по отношению к всеобщей экономической категории «финансы» частной категорией среди множества других. Финансы – это элемент распределения, а, следуя вышеизложенной логике, налоги – это элементы финансов или элемент воспроизводственного цикла.

Можно утверждать, что налоговые отношения возникают и действуют в процессе распределения созданной стоимости. Источником же налоговых платежей является валовой национальный продукт. Как известно, природа налогов предопределена законами производства и воспроизводства.

В процессе исследования необходимо выяснить роль налогов в бюджетном устройстве государства, налоговые источники государственных доходов, их перераспределение, границы связи налогообложения с бюджетным процессом, соотношение частей бюджета.

Проблема рационального использования средств, собранных в казну в виде налоговых платежей, всегда тревожила

умы плательщиков. «Люди приходят в негодование при мысли, что собранные деньги будут растрчены на увеселения, великолепные зрелища, триумфальные арки и т.п.»¹

Действительно, куда расходуются собранные средства, что такое механизм сбора денег со всего населения государства, чем руководствуются при их последующей раздаче? Какой смысл, например, в увеличении налогового пресса по подоходному налогу с физических лиц, если впоследствии часть его уйдет на повышение зарплаты.

На наш взгляд, этот механизм весьма сложен, тонок и непрост. Значительную роль в нем играют налоги всех уровней, являющиеся инструментом государственного устройства.

Принципы действия механизма сбора изложены в Налоговом кодексе.² Многие считают, что с его помощью в наиболее полной мере реализуется регулирующая (и распределительная) функция. Другие придерживаются мнения, что он служит сокрытию и незаконному присвоению доходов одних слоев населения другими.

Движение налоговых средств проявляется в общественной жизни как формирование доходов бюджетов различных уровней. Если обязательным условием жизни человека является наличие белковых тел, то наличие денег является обязательным условием функционирования финансов.

Распределение и переложение налогов является социально-экономической проблемой. Наибольший теоретический интерес представляет решение данной проблемы на уровне отраслей и субъектов Федерации. Это объясняется следующим.

Налоговые правоотношения, возникающие в процессе деятельности государства, должны регулироваться нормами налогового права отношения в обществе по поводу установления, введения и взимания налогов.

¹ Петти В. Трактат о налогах и сборах. Антология экономической мысли. В 2-х томах. М.: Эконом, 1993. 460 с. Т. 1. С. 14.

² Налоговый кодекс. Ч. I. Р. 1. Гл. 1. Ст. 1. П. 2. М.: 1998. 90 с. С. 6.

Налоговые отношения включают разные группы отношений – между налогоплательщиками и государством, налогоплательщиком и органами ФНС. Юридические налоговые правоотношения предполагают реализацию принципов налогового права.

При формировании российской налоговой системы вопрос о юридических принципах налогообложения практически не рассматривается. Один из главных принципов юридического права – принцип равного налогового бремени, или его еще называют принцип нейтральности.

Реализация этого принципа в российской налоговой системе затруднена, так как переложение налогов наукой не исследовано. Процесс распределения и переложения налогов имеет два момента: определение «субъекта налогообложения», то есть кому адресован налог, и носителя налога фактического плательщика.

В реформированном законодательстве исключительная роль в решении вопросов межрегионального перераспределения финансовых ресурсов отводится государственному бюджету. В последние годы нередко возникали весьма сложные ситуации, когда «собранные» на территории субъекта Федерации налоги централизовались в значительных размерах для последующего их перераспределения.

Включение в сферу регионального перераспределения потребностей общегосударственного характера означает во всех случаях общее усиление процессов перераспределения в стране, рост численности работающих, связанных с обеспечением этого перераспределения и, следовательно, необоснованный рост расходов государства на управление процессом воспроизводства.

Следует отметить, что процесс перераспределения ресурсов через государственный бюджет в территориальном разрезе выражается в бюджетном регулировании, заключающемся в передаче (оставлении) части или всех сумм определенного вида доходов вышестоящего бюджета, поступающего на данной территории, в распоряжение (в доход) нижестоящего бюджета.

При этом формы и условия поступления от регулирующих доходов вышестоя-

щих бюджетов в доход нижестоящих могут быть различны и зависят от конкретных экономических условий. Наиболее сложным для познания является бюджетное регулирование, в ходе которого решается задача сбалансированности всех видов бюджетов, сочетания интересов государства с интересами регионов.

Целям финансового регулирования, установления общих принципов бюджетного законодательства, формирования правовых основ бюджетной системы Российской Федерации должен служить Бюджетный кодекс РФ (БК РФ), принятый Государственной Думой и одобренный Советом Федерации (31.07.98 г.). Он определяет правовое положение субъектов бюджетных отношений, регулирует межбюджетные отношения, устанавливает основы бюджетного процесса в РФ, основания и виды ответственности за нарушение бюджетного законодательства.

Бюджетное законодательство РФ включает в себя: Бюджетный кодекс; федеральные законы о федеральном бюджете; законы субъектов РФ о бюджетах субъектов; нормативно-правовые акты представительных органов местного самоуправления, иные федеральные законы, законы субъектов РФ.

Что же такое бюджетные правоотношения? Это «отношения, возникающие между субъектами бюджетных правоотношений в процессе формирования доходов и осуществления расходов бюджетов всех уровней бюджетной системы РФ...»¹ В принятом Кодексе ст. 6 ч. I. гл. 1 определены понятия и термины, используемые в бюджетном законодательстве.

Доходы бюджетов определены двумя видами поступлений: налоговыми и неналоговыми. В ст. 50 БК РФ (Р. II. гл. 6) дается четкое определение налоговых доходов.

Виды налоговых доходов субъектов РФ закреплены в ст. 56, а местных – в ст. 60 (глава 9). В доходы бюджета текущего года зачисляется остаток средств на конец предыдущего года.

¹ Бюджетный кодекс РФ. Ч. I. Гл. 1. Ст. 1. С. 150. Сборник новейшего налогового бюджетного законодательства. Ростов-на-Дону, 1998. 380 с.

К налоговым доходам относятся предусмотренные налоговым законодательством Российской Федерации федеральные, региональные и местные налоги и сборы, а также пени и штрафы.

Размер предоставленных налоговых кредитов, отсрочек и рассрочек по уплате налогов и иных обязательных платежей в бюджет полностью учитывается в доходах соответствующего бюджета.

Общие положения о расходах бюджетов, их составных частях, бюджетных кредитах, трансфертах населению, субсидиях и субвенциях юридическим лицам, инвестициях, резервных фондах закреплены в БК РФ, разд. III, ст. 65-87. Здесь важно учитывать превалирование фискального

начала над регулирующим, что отмечают многие как слабости системы налогообложения на современном этапе.

В результате этого для достижения сбалансированности региональных бюджетов из федерального бюджета производятся прямые перечисления денежных средств в виде дотаций, субвенций и субсидий для субъектов Федерации.

Ежегодно около десятков субъектов получают дотации на выравнивание уровня бюджетной обеспеченности. Рассмотрим динамику налоговых платежей по исследуемой территории – Ростовской области – в сравнении налоговых периодов и видов налогов (табл. 1).

Таблица 1 – Основные показатели областного бюджета Ростовской области за 2014-2016 гг., млн руб.

Наименование показателей	Исполнение за 2014 год	Исполнение за 2015 год	Темп роста, %	Исполнение за 2016 год	Темп роста, %
Доходы – всего, из них:	128412,9	136394,8	106,2	155694,2	114,1
Налоговые и неналоговые доходы	89022,5	96683,8	108,6	119881,3	124,0
Безвозмездные поступления	39390,4	39711,0	100,8	35812,9	90,2
Расходы – всего	140005,2	149881,0	107,1	152307,9	101,6

Анализ основных показателей областного бюджета Ростовской области за 2014-2016 гг., млн руб., позволяет сделать вывод о стабильном росте налоговых и неналоговых доходов, что в значительной степени было связано с ростом цен на продукцию и услуги, работы.

Рациональному использованию налоговых средств способствует понимание экономической природы государственного бюджета, представляющей отражение отношений государства и субъектов народного хозяйства по поводу перераспределения денежных средств на всех уровнях.

Это предполагает распределение национального дохода по различным отраслям производственного и непроизводственного характера для финансирования предприятий и организаций, развития науки, образования, здравоохранения, проведения социальной политики, обороны страны, управления государством.

С помощью бюджета государство реализует ряд своих основных функций.

Непосредственное проявление функций государственного бюджета осуществляется через бюджетную политику, реализуемую через бюджетный механизм, благодаря которому осуществляется перераспределение имеющихся у государства денежных средств между субъектами Федерации, отраслями народного хозяйства, сферами общественной деятельности.

С помощью бюджетного механизма государство регулирует экономику в целом, предопределяет границы расширенного воспроизводства, стимулирует или подавляет те или иные направления деятельности.

В бюджетах всех уровней налоговые поступления составляют более 70%. Расходование средств бюджета предполагает инициативу и право определения этих направлений каждым субъектом бюджетной системы, будь то бюджет края, области или города.

Доходная часть бюджета представляет собой экономические отношения плательщиков налогов и органов власти, аккумулирующих эти средства.

Поскольку нас интересуют бюджеты третьего уровня, рассмотрим их динамику

за период 2014-2016 гг. по ЮФО и Ростовской области (рис. 2).

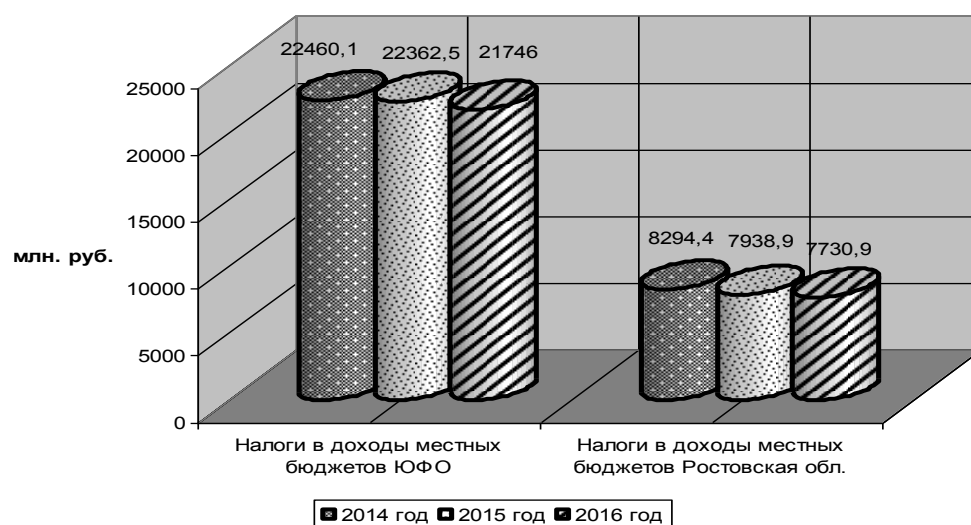


Рисунок 2 – Динамика налоговых поступлений в доходы местных бюджетов ЮФО и Ростовской области

Анализируя динамику налоговых поступлений в доходы местных бюджетов ЮФО и Ростовской области, можно утверждать, что в обоих случаях сохраняется одна и та же тенденция – падение объемов доходов местных бюджетов.

Одной из причин такой ситуации является то обстоятельство, что посредством бюджета не реализуется распределительная функция финансов государства. При этом, когда из общей казны идет перераспределение средств по следующим каналам (межотраслевое, федеральное, региональное, муниципальное), последние имеют незначительную долю.

Представляются интересными принципы распределения бюджетных средств. Когда доходов в бюджете недостаточно, чтобы покрыть необходимые расходы, возникает дефицит.

Дефицит всегда отрицательно сказывается на всей финансовой системе, нарушает денежное обращение в стране, порождает инфляцию, снижает устойчивость системы за счет дополнительной эмиссии, за счет увеличения заемных средств в общей массе денег, функционирующих в народном хозяйстве.

Бюджетный дефицит, составляющий не более 2%, относительно легко преодо-

лим, он практически не влияет на стабильность экономики. Дефицит нередко бывает следствием бюджетной политики, когда государство держит в тонусе своих потребителей, давая им понять, что средств явно недостаточно, расходовать их нужно экономно.

Трагичность ситуации в России заключается в том, что в экономике происходят кризисные явления, связанные с нарушением производственных связей, остановкой предприятий, дефицитом наличных денег, ростом цен.

В этом случае необходим комплекс мер по преодолению дефицита, достигающего в местных бюджета 15-20%, в первую очередь следует сократить расходы.

Правительством же, наоборот, зачастую принимаются меры, направленные на увеличение денежной массы, что только усиливает инфляцию. Поскольку бюджет в основном наполняется за счет налоговых поступлений, увеличение поступлений по другим статьям не дает в целом положительного баланса, и государству приходится идти на непопулярные меры – усиление налогового пресса.

Анализируя источники наполнения государственной казны, обратим внимание на следующее обстоятельство. Рост нало-

гового бремени обусловлен увеличением числа косвенных налогов, ухудшающих положение населения.

Это неоспоримое свидетельство того, что экономика страны находится в кризисном состоянии. И налоговая политика России подтверждает такой вывод. Ведь из всех функций налогов работает в основном одна – фискальная, помогающая формировать бюджетные фонды.

Фискальная функция, связанная с формированием доходной части государственного бюджета, по-прежнему превалирует над регулирующей, призванной содействовать процессу расширенного воспроизводства. Государство с целью пополнения бюджета, где налоги остаются практически самым мощным денежным каналом, постоянно реформирует налоговую систему. Реформирование заключается в основном в расширении налогооблагаемых баз.

Все вышеизложенное позволяет сделать вывод о том, что налоговые отношения возникают в процессе распределения стоимости, налоги являются элементом финансов.

Экономическая природа налоговых отношений зависит от процессов, происходящих в экономическом базисе. Налоговая практика, в свою очередь, является зеркальным отражением системных базисных отношений. Воспроизводственные процессы оказывают непосредственное влияние на выработку налоговой концепции, выработку стратегической линии в налоговой политике государства.

Бюджет занимает основное место в финансовой системе. Бюджет и налоги являются взаимообусловленными явлениями и неразрывно связаны друг с другом. Развитие налогообложения должно идти в направлении совершенствования его структуры, наиболее полно отвечающей общественным интересам. Бюджет – это объективная категория количественного параметра государства, соизмеряющего доходы и расходы казны.

Концепция построения системы налогообложения находится в прямой зависимости от процессов, происходящих в экономическом базисе, его состояния. По-

литическая надстройка также, в свою очередь, влияет на основы функционирования систем налогообложения.

Сложность и переменчивость экономических процессов, происходящих в России, влияют на выработку принципов построения налоговой системы России и обуславливают ее основные недостатки. Функционирующая налоговая система не может постоянно подстраиваться под текущие потребности государства и общества.

В основу ее построения должны быть положены фундаментальные принципы, изложенные в данном исследовании, экономические закономерности, отражающие тенденции общественного развития.

Налоговая система, которая строится на вышеизложенных принципах, стимулирует наполнение капитала, обеспечивает расширенное воспроизводство, способствует обеспечению социальных потребностей граждан.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Marshall A. The state's economic regulation // Science. – 1982. – № 3. – P. 78.
2. Петти В. Трактат о налогах и сборах. Антология экономической мысли. В 2-х томах. – М.: Эконом, 1993. – 460 с. – Т. 1. – С. 14.
3. Налоговый кодекс. Ч. I. Р. 1. Гл. 1. ст. 1. п. 2. – М., 1998. – 90 с. – С. 6.
4. Бюджетный кодекс РФ. Ч. I. Гл. 1. Ст. 1. С. 150. Сборник новейшего налогового бюджетного законодательства. – Ростов н/Д, 1998. – 380 с.

BIBLIOGRAPHIC LIST

1. Marshall A. The state's economic regulation // Science. – 1982. – № 3. – P. 78.
2. Petty B. Treatise on taxes and fees. Anthology of economic thought. In 2 volumes. – М.: Ekonov, 1993. – 460 p. – Т. 1. – P. 14.
3. Tax code. CH. I. R. 1. GL. 1. Article 1. P. 2. – Moscow, 1998. – 90 p. – P. 6.
4. The budget code of the Russian Federation. Part I. CH. 1. St. 1. P. 150. Collection of the latest tax budget legislation. – Rostov-on-Don, 1998. – 380 p.

Саргсян А.А.,
ведущий специалист Аналитического
управления Государственной
комиссии по защите экономической конку-
ренции РА, аспирант кафедры управления,
Армянский государственный
экономический университет (АГЭУ)

ОБЕСПЕЧЕНИЕ СООТВЕТСТВИЯ ПОЛНОМОЧИЙ И ФИНАНСОВЫХ СРЕДСТВ В СИСТЕМЕ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

Современные тенденции развития экономики выдвинули новые требования дальнейшего развития, укрепления и демократизации системы местного самоуправления Армении, для стабильного развития которого необходимо постоянно совершенствовать законодательную базу, привести его в соответствие с современными потребностями путем внесения соответствующих дополнений и изменений в законах и правовых актах РА. Укрупнение муниципалитетов РА является фундаментальной задачей, которая приведет к пересмотру логики, структуры и содержания всего административно-территориального деления республики. Успешное осуществление муниципальных проектов во многом будет зависеть от внедрения эффективных схем привлечения финансовых, человеческих и управленческих ресурсов частного сектора. Они могут быть осуществлены в рамках муниципально-частного партнерства, что предполагает инвестиции в объемах, значительно превосходящих возможности муниципальных бюджетов и позволит решить основную часть сегодняшних проблем муниципалитетов РА за достаточно короткое время.

Ключевые слова: укрупнение муниципалитетов, демократизация системы, собственные полномочия, делегированные полномочия, муниципально-частное партнерство.

Sargsyan H.A.

ENSURING THE COMPLIANCE OF AUTHORITIES AND FINANCIAL RESOURCES IN THE SYSTEM OF LOCAL SELF-GOVERNMENT

Modern trends in the development of the economy have put forward new requirements for the further development, strengthening and democratization of the system of local self-government of Armenia for the stable development of which it is necessary to improve the legislative base, bring it in line with modern needs introducing appropriate amendments and changes in the laws and legal acts of the Republic of Armenia. The enlargement of the municipalities of the Republic of Armenia is a fundamental task that will lead to a revision of the logic, structure and content of the entire administrative and territorial division of the republic. The successful implementation of municipal projects will largely depend on the introduction of effective schemes for attracting financial, human and managerial resources of the private sector. They can be implemented within the framework of the municipal-private partnership, which involves investing in volumes significantly exceeding the capabilities of municipal budgets and will allow to solve the main part of today's problems of the municipalities of the RA in a relatively short time.

Keywords: consolidation of municipalities, democratization of the system, own powers, delegated powers, municipal-private partnership.

В течение первых пяти лет независимости в Республике Армении поддерживалась советская модель местного самоуправления. Основы нынешней системы установлены 21 год назад, когда была принята Конституция РА (1995 г.) и Закон РА «О местном самоуправлении» (1996 г.). Местное самоуправление осуществляется в соответствии со статьей 179 Конституции РА. С принятия этих документов начался процесс децентрализации власти – передача определенных функций и полномочий центральных органов власти органам

местного самоуправления (ОМС). Позже в 2002 г. был принят закон РА «О местном самоуправлении», в котором определены концепции местного самоуправления, его принципы, обязательные задачи и полномочия муниципалитетов, их юридические, экономические, финансовые основания и гарантии, а также отношения между государственной властью и органами местного самоуправления. За эти годы система местного самоуправления РА зафиксировала некоторые достижения, но все еще много нерешенных проблем. Местное самоуправление в Армении действует только на уровне муниципалитетов. Современные тенденции развития экономики выдвинули новые требования дальнейшего развития, укрепления и демократизации системы.

Согласно закону административно-территориального деления Республики Армения территория разделена на 10 регионов, которые объединены в 926 муниципалитетов (48 городских, 866 сельских, а также 12 окружных муниципалитетов г. Еревана).

В настоящее время муниципалитеты в Армении отличаются друг от друга по размеру административной территории, численности населения, возможностями бюджета, потребностями в расходах и другими показателями. Однако все муниципалитеты в Армении (за исключением г. Еревана), независимо от их особенностей, свои полномочия осуществляют в рамках Закона РА «О местном самоуправлении».

Для стабильного развития системы местного самоуправления в Армении необходимо постоянно совершенствовать законодательную базу, привести его в соответствие с современными потребностями – путем внесения соответствующих дополнений и изменений в законах и правовых актах РА.

Полномочия местных органов самоуправления Республики Армения подразделяются на две группы:

1. Собственные, которые, в свою очередь:

- обязательные,
- произвольные.

2. Делегированные государством¹.

Перечень обязательных полномочий органов местного самоуправления в соответствии со сферами, а также порядок их осуществления определяется законом. Обязательные полномочия подлежат первичному выполнению в рамках фактических доходов бюджета муниципалитетов. Добровольные полномочия осуществляются в соответствии с ассигнованиями, предусмотренными бюджетом муниципалитета и одобренным муниципальным советом.

В законе о местном самоуправлении (МСУ) приведены примеры по компетенциям добровольных полномочий в определенных областях деятельности, но их список не окончателен, и МСУ, в соответствии с принципами местного самоуправления, могут осуществлять любые действия касательно интересов муниципалитета в рамках закона. Кроме закона «О местном самоуправлении» органы местного самоуправления другими законами свои полномочия могут осуществлять только в качестве добровольных полномочий. Следовательно, объем полномочий органов местного самоуправления может быть намного шире, чем это определено законом.

В соответствии с принципами местного самоуправления осуществление государственных полномочий может быть передано муниципалитетам, если они более эффективно могут их выполнить. Эти полномочия составляют содержание делегированных полномочий. Они осуществляются в соответствии с законодательством или в установленном правительством порядке. Делегированные полномочия должны финансироваться целиком и в обязательном порядке за счет средств государственного бюджета, с конкретными ассигнованиями для этой цели. Как и в случае с обязательными полномочиями, делегированные полномочия подлежат первичному исполнению (муниципалитет может отказаться от делегированных полномочий только при отсутствии финансирования). Данные полномочия ОМС РА определены

¹ Закон РА «О местном самоуправлении», 07.05.2002, РА ДП № 21 (196), 21.06.2002.

ные законом «О местном самоуправлении» (в случае Еревана – «О местном самоуправлении в городе Ереване») (1 января 2013 г.) по конкретным типам (обязатель-

ные, добровольные и делегированные) представлены в таблице 1 («Методология политики общественных расходов», Ереван, 2013 г.).

Таблица 1

N	Область	Число обязательных полномочий		Число делегированных полномочий		Число добровольные полномочия	
		ОМС РА без г. Еревана	ОМС г. Еревана	ОМС РА без г. Еревана	ОМС г. Еревана	ОМС РА без г. Еревана	ОМС г. Еревана
1.	Защита прав граждан и хозяйствующих субъектов	8	0	8	0	0	0
2.	Финансы	8	7	0	0	0	0
3.	Защита общественного порядка	0	4	2	0	0	0
4.	Организация обороны	3	3	0	0	3	3
5.	Городское строительство и коммунальное хозяйство	20	13	0	1	5	0
6.	Землепользование	5	1	3	4	2	0
7.	Транспорт (и дорожное строительство)	4	4	1	2	1	0
8.	Торговля и сервис (обслуживание)	7	2				
9.	Образование, культура, работа с молодежью	1	2	1	1	5	3
10.	Здравоохранение, физическая культура и спорт	1	3	0	4	3	31
11.	Занятость и социальные услуги (социальная защита)	0	1	1	1	2	1
12.	Сельское хозяйство	2	0	2	4	2	0
13.	Охрана природы и окружающей среды (экология)	1	4	2	2	0	1
14.	Отношения с муниципальным советом	0	10	0	0	0	0
15.	Отношения республиканских исполнительных органов с их территориальными службами в Ереване	0	5	0	0	0	0
16.	Гражданская оборона и чрезвычайные ситуации	0	2	0	0	0	0
17.	Электронная связь, электроснабжение, водоснабжение, газоснабжение	0	2	0	0	0	0
	Всего	60	63	20	19	23	11

Согласно представленным данным, количество обязательных полномочий,

определенных Законом «О местном самоуправлении» Республики Армении, со-

ставляет 60 (63 в Ереване), количество делегированных государством полномочий – 20 (19 в Ереване) и количество добровольных полномочий – 23 (11 в Ереване) и общее количество – 103 (в Ереване – 93).

Основная гарантия реализации всех полномочий, возложенных на органы местного самоуправления, – наличие финансовых ресурсов, что в первую очередь обусловлено источниками доходов, прибавленных к муниципальным бюджетам. Эти доходы могут быть разными – как из государственного бюджета, так и из собственных доходов. Если средства, переведенные из государственного бюджета, имеют дифференцированный характер и направлены на максимизацию финансовых и инфраструктурных возможностей муниципалитетов, то их собственные доходы являются основной гарантией финансовой независимости и осуществления собственной политики.

10 ноября 2011 года Правительство Республики Армения утвердило «Концепцию укрупнения муниципалитетов и формирования межмуниципальных союзов». Этим Правительство РА подтвердило, что административно-территориальные реформы необходимы с точки зрения обеспечения непрерывности развития муниципалитетов, улучшения качества и доступности услуг и более эффективного использования ресурсов (человеческих, финансовых, земельных и т.д.) консолидированных муниципалитетов.¹

Укрупнение муниципалитетов для дальнейшего развития местного самоуправления является фундаментальной задачей, которая приведет к пересмотру логики, структуры и содержания всего административно-территориального деления республики (осуществлено 18 проектов укрупнения, который затронул 140 муниципалитетов, и процесс продолжится в ближайшие два года). Оценивая сегодняш-

нюю ситуацию в развитии муниципалитетов, мы приходим к выводу, что общественное восприятие и ожидания от органов местного самоуправления выше, чем реальность, которую мы имеем. К сожалению, эти ожидания и реальные возможности их удовлетворения сегодня не соотносимы. Несоответствие обусловлено тем, что материальные, технические, финансовые и другие ресурсы крайне ограничены. Несмотря на то что за последние пять лет уровень собственных доходов муниципалитетов удвоился, масштабы и качество предоставляемых услуг все еще недостаточны, а возможности для увеличения местных финансовых ресурсов ограничены.

Система местного самоуправления изначально была сформирована без соответствующей концепции и стратегии децентрализации. Отсутствие обязательных и делегированных полномочий органами местного самоуправления, отсутствие законодательно установленной процедуры является серьезным препятствием для достижения определения минимальных объемов необходимых финансовых ресурсов и надлежащего внутреннего и внешнего контроля над ними.

Законодательное требование обеспечения гласности муниципальных бюджетов исполняется не полностью. В соответствии с децентрализованной системой управления общественным финансированием функции института внутреннего аудита не выполняются должным образом. Многие муниципалитеты не разрабатывают аудиторские планы, не составляют бюджетные отчеты и не представляют их на обсуждение муниципального совета. Недостаточны также профессиональные навыки и способности муниципальных служащих, осуществляющих внутренний аудит: они в основном работают под прямым контролем начальства, и в лучшем случае их деятельность ограничивается аудитом финансового соответствия.

Согласно опросам, граждане Армении в основном не осведомлены о финансах своих муниципалитетов: 91% респондентов не знают бюджетный объем своего муниципалитета, 78% опрошенных не из-

¹ О внесении изменений и дополнений в закон Республики Армения «Об административно-территориальном подразделении Республики Армения», О внесении изменений и дополнений в закон РА «О местном самоуправлении», Ереван, 2017 г., <https://www.e-draft.am/projects/193/justification>

вещены о муниципальных долгах, 73% не знают, куда местные органы самоуправления направляют доходы от налогов, пошлин, штрафов. Источником информации об муниципальных долгах у 66,5% граждан является окружение, 16,8% – местное телевидение и только 14,8% – органы местного самоуправления (На длинном пути реформ. Система местного самоуправления РА глазами граждан, «Отчет агентства США по международному развитию», 2016, стр. 5-7).

Для обеспечения прозрачности и подотчетности управления финансами муниципалитетов важно эффективное стратегическое планирование. Муниципалитеты в Армении имеют пятилетний план развития, но они не отражают реальной ситуации и не адаптированы к национальным и региональным программам развития. Необходимо подходить к разработке и реализации этих программ с большой ответственностью и профессионализмом. С этой целью правительство Республики Армении в лице Министерства территориального управления и развития предпринимает шаги по разработке более реалистичных, ориентированных на развитие муниципалитетов мероприятий и программ поддержки бизнеса. Нынешняя макроэкономическая ситуация в Армении не позволяет делать крупномасштабные государственные инвестиции, а донорская помощь в ближайшем будущем сократится или будет доступна на рыночных условиях. Успешное осуществление муниципальных проектов во многом будет зависеть от внедрения эффективных схем привлечения финансовых, человеческих и управленческих ресурсов частного сектора. Они могут быть осуществлены в рамках муниципально-частного партнерства, что предполагает инвестиции в объемах, значительно превосходящих возможности муниципальных бюджетов, и позволит решить основную часть сегодняшних проблем муниципалитетов РА за достаточно короткое время.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Закон РА «О местном самоуправлении», 07.05.2002, РА ДП № 21 (196), 21.06.2002.

2. О внесении изменений и дополнений в закон Республики Армения «Об административно-территориальном подразделении Республики Армения», О внесении изменений и дополнений в закон РА «О местном самоуправлении», Ереван, 2017 г. Режим доступа: <https://www.e-draft.am/projects/193/justification>

3. На длинном пути реформ. Система местного самоуправления РА глазами граждан, «Отчет агентства США по международному развитию», 2016, стр. 5-7.

BIBLIOGRAPHIC LIST

1. Law of the Republic of Armenia "on local self-government", 07.05.2002, RA DP № 21 (196), 21.06.2002.

2. On making amendments and addenda to the law of the Republic of Armenia "on administrative-territorial division of the Republic of Armenia", on making amendments and addenda to the law of the Republic of Armenia "on local self-government", Yerevan, 2017 <https://www.e-draft.am/projects/193/justification>

3. On a long road of reforms. RA local self-government system through the eyes of citizens, "report of the US Agency for international development", 2016, p.5-7.

Шхалахова С.Ю.,

аспирант кафедры маркетинг и реклама,
РГЭУ (РИНХ)

ФИНТЕХ-ЗАВИСИМОСТЬ КАК ИМПЕРАТИВ КОНКУРЕНТНОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ТРАДИЦИОННОГО БАНКИНГА: ОСОБЕННОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ КОНВЕРГЕНЦИИ ФИНТЕХ-КОМПАНИЙ И БАНКОВ

В статье автор показывает, что развитие финтех-индустрии формирует предпосылки и условия для цифровой трансформации бизнес-модели отечественного банкинга, дальнейшее развитие которых будет испытывать возрастающее конкурентное давление на стоимость и уровень финансового обслуживания в контексте формирования новой поведенческой модели населения и пользовательского опыта на рынке мобильных платежных сервисов. Это требует разработки эффективных маркетинговых стратегий развития и расширения стратегически релевантных практик интеграционного взаимодействия банков с финтех-стартапами в финансовой экосистеме, обеспечивающих возможность более устойчивого роста в условиях эволюционно-рыночного опережения цифровой трансформации бизнес-моделей небанкинга в России.

Ключевые слова: финтех-индустрия, финтех-маркетинг, платежные сервисы, маркетинговые стратегии, небанкинг.

Shkhalakhova S.Y.

FINTEH-DEPENDENCE AS THE IMPERATIVE OF THE COMPETITIVE TRANSFORMATION OF THE TRADITIONAL BANKING: THE PECULIARITIES OF THE STRATEGIC CONVERGENCE FINTEH-COMPANIES AND BANKS

In the article the author shows that the development of the FINTECH industry forms

the prerequisites and conditions for the digital transformation of the business model of domestic banking, the further development of which will experience increasing competitive pressure on the cost and level of financial services in the context of the formation of a new behavioral model of the population and user experience in the market of mobile payment services. This requires the development of effective marketing strategies for the development and expansion of strategically relevant practices of integrative interaction of banks with FINTECH startups in the financial ecosystem, providing the possibility of more sustainable growth in the context of evolutionary market advance of digital transformation of business models of non-banking in Russia.

Keywords: fintech industry, fintech marketing, payment services, marketing strategies, neobanking.

Основываясь на результатах проведенного анализа, маркетингового анализа предпосылок, условий и факторов развития финтех-индустрии и цифровой трансформации традиционного банкинга, можно заключить, что, несмотря на сильное рыночное давление финтех-индустрии на банки, в качестве наиболее релевантного и сложного результирующего тренда их рыночного противостояния следует назвать именно конвергенцию – интеграцию обеих сторон.

Несмотря на сильное конкурентное давление высокотехнологичных интернет – платформ в области электронных финансовых услуг, оно не привело к вытеснению банков с рынка, но создало дополнительное конкурентное напряжение в отрасли, разрешение которого сегодня возможно в рамках перехода от соперничества к интегрированному развитию финтех-компаний и банков.

Следует развернуть и доказательно обосновать данный посыл, оперируя конкретно-экономическими причинами и факторами, маркетинговая оценка которых позволяет сделать такой вывод.

В процессе анализа использован обширный массив данных, обеспечивающих достоверность, надежность и обоснован-

ность выводов, рекомендаций и предложений. Использованы результаты маркетинговых исследований развития проникновения финансово-технологических услуг в мегаполисах России и в мире Ernst&Young, отраслевые обзоры развития финансовых технологий Ernst&Young, данные Федеральной службы государственной статистики РФ, статистические справочники, сборники, экономические и концептуальные обобщения монографических исследований, результаты собственных исследований, а также информационные ресурсы Интернета.

Для решения поставленных задач на различных этапах исследования, в зависимости от характера разрабатываемых проблем использованы различные методы: маркетингового анализа, СВОТ-анализа, монографический, абстрактно-логический, статистический и др.

Опираясь на результаты проведенного анализа, предложены маркетинговые стратегии развития для банков, в которых были учтены результаты СВОТ-анализа, сложившаяся конкурентная ситуация на рынке и возрастающие со стороны финтех-индустрии угрозы.

Таблица 1 – Маркетинговые стратегии интеграционного развития банков в условиях цифровой трансформации сферы финансового обслуживания

	Преимущества: S – Strenghts	Недостатки: W – Weaknesses
Возможности: O – Opportunities	Стратегии развития: S-O Форсированное агрессивное развитие финтех-решений и развитие функционала банков на собственной базе, дополненная технологически эффективными поглощениями финтех-стартапов с ограниченным бюджетом покупки.	Компромиссные стратегии: W-O Преодоление технологического отставания от передовых трендов финтех-индустрии за счет более плотной интеграции с финтех-стартапами, а также использования более высокого уровня доверия к банкам со стороны населения.
Угрозы: T – Threats	Компромиссные стратегии: S-T Доверие населения, регулятивные ограничения развития финтех-стартапов и неразвитость экосистемы венчурного инвестирования на ранних стадиях развития проектов, как факторы, порождающие базовое преимущество для банков дают выигрыш во времени, который должен быть использован для максимальной цифровой трансформации банкинга, в том числе в формате его интеграции с финтех-проектами.	Стратегии защиты: W-T Крупные банки форсируют процесс цифровой перестройки бизнес-модели традиционного банкинга. Небольшие банки, в частности в регионах, при ограниченных возможностях цифровой трансформации самостоятельно реализуют мероприятия по внедрению инноваций и автоматизации своего бизнеса.

Маркетинговые стратегии развития (квадрант «преимущества-возможности») в настоящее время активно реализуют наиболее крупные российские банки (Сбербанк, Альфа-банк и др.), которые работают в направлении активного цифрового выравнивания функционала под потребности пользователя в онлайн-среде, переводят все продукты в цифровые каналы, максимально включаясь в интенсивную конкуренцию в сфере digital. Данная

стратегия порождает активное взаимодействие между банками, результатом которого, в частности, стал запуск первой межбанковской акселерационной программы для финтех-стартапов Fintech Lab при поддержке банков ВТБ24, «Хоум Кредит», «Ак Барс», «Санкт-Петербург», «Абсолют» и платежной системы MasterCard.

Данная стратегия окажется наиболее результативной в долгосрочной перспективе. В условиях активного развития фин-

тех-инноваций как крупными банками, так и независимыми стартапами, низкий уровень их реализации может поставить под угрозу существование более мелких региональных банков, более половины прибылей которых от розничного и транзакционного бизнеса может перейти крупным банкам и успешным цифровым стартапам.

Компромиссные маркетинговые стратегии (квадрант «возможности-недостатки») заключаются в преодолении технологического отставания от передовых трендов финтех-индустрии за счет более плотной интеграции с финтех-стартапами, а также использования более высокого уровня доверия к банкам со стороны населения. Данная стратегия будет характерной для менее крупных банков, которые, имея меньшие возможности для самостоятельного развития и внедрения финтех-инноваций, используют временной лаг накопленного и сохраняющегося к ним доверия со стороны населения и консервативного корпоративного клиента, чтобы максимально перевести свои продукты в цифровые каналы.

Приблизительно аналогичную скорость и вектор преобразований будут демонстрировать более мелкие, например, региональные банки при реализации компромиссных маркетинговых стратегий в другом – менее критическом квадранте «преимущества-угрозы», нахождение в котором требует от банков также максимального купирования всех рисков ослабления их конкурентоспособности в условиях агрессивного цифрового развития крупных банков и небанков. На сегодняшний день базовое преимущество для банков создает доверие населения, регулятор как дифференцирующий фактор, сдерживающий скорость и масштабы экспансии финтех-стартапов, а также неразвитость экосистемы венчурного инвестирования на ранних стадиях развития проектов. Данное преимущество дает выигрыш во времени, а также будет притормаживать возможность быстрого достаточного инвестиционного насыщения финтех-стартапов со стороны венчурных фондов – этот процесс в России не может быть поставлен на поток, тиражи-

руя финтех-угрозу по рынку финансового обслуживания со скоростью, близкой к вирусному распространению. Но такие инвестиции в наиболее успешные проекты могут прийти со стороны западных компаний. В целом можно констатировать, что в России финтех-индустрия представляет собой больше феномен, который де-факто задает новый вектор высокотехнологичной цифровой клиенто-ориентированной трансформации традиционного банкинга без серьезных возможностей превращения финтех-проектов в самостоятельное сильное конкурентное предложение. Такую трансформацию демонстрирует «Тинькофф банк», но как исключение: банк обладал автономным финансовым ресурсом и банковской лицензией для развития правильно выбранной финтех-модели небанка.

Наибольший потенциал угрозы, создающий максимальное конкурентное напряжение на рынке в перспективе и фактически новый механизм рыночной селекции будут создавать три группы операторов:

- небанки, особенно наиболее крупные из них. Бизнес-модель «Тинькофф банка» стремительно эволюционирует и входит в фазу создания новых цифровых институций рынка финансового обслуживания – финансового супермаркета, на бесконечной виртуальной торговой полке которого будет выложен более широкий набор первоклассных банковских продуктов и финансовых сервисов, не только и не столько «Тинькофф банка», сколько банков-партнеров;

- наиболее крупные банки, активно развивающие программы цифровой трансформации банкинга;

- телеком-операторы, социальные сети и мессенджеры, которые обладают рядом решающих конкурентных преимуществ в виде огромной сформированной лояльной клиентской базы и ее глубокого знания. Данные операторы могут сформировать систему лояльных розничных продавцов и дополнительных сервисов, к которым с течением времени будет добавлен платежный функционал. Телеком-оператор «Мегафон» уже запустил данный процесс,

формируя собственные программы лояльности и предлагая банковские продукты в рамках совершения переводов с баланса счета мобильного телефона. Априори можно предположить, что данный процесс точно не будет быстрым и займет многие годы, преодолевая барьер несформированного доверия со стороны населения как непотребителя такого финансового сервиса (нет никакого пользовательского опыта). Однако угроза формирования сильного конкурентного предложения и перераспределения значительной части спроса в пользу таких операторов существует.

Маркетинговые стратегии защиты «недостатки-угрозы» представляют систему оборонительных действий, в которой наиболее уязвимая часть конкурентной позиции банков должна быть защищена от нарастающей угрозы финтех-давления со стороны банков, активно внедряющих инновации и необанков, являющихся их носителями по определению. Анализ структуры слабых сторон и угроз для банков в рамках проведенного выше SWOT-анализа позволяет заключить, что наибольший риск для более инертной бизнес-модели банков с более громоздкими IT-системами формирует выравнивание условий регулирования. Это может вызвать сильное сокращение комиссионного дохода банков при разблокировании доступа небанковских платежных систем к счетам клиентов, а также снижение их конкурентоспособности по критерию «цена/ценность» вследствие роста затрат на единицу выручки и неуклонно возрастающей уже сегодня потребительской ценности нового пользовательского опыта взаимодействия с финансовыми продуктами в рамках цифровых каналов, который не могут обеспечить небольшие банки.

В квадранте «недостатки-угрозы» крупные банки имеют большие возможности для быстрого усиления своих слабых сторон, создавая через это усиление новую порцию внутриотраслевой угрозы в виде вывода на рынок дополнительного оцифрованного предложения. Поэтому большие проблемы в части стратегического развития в этом квадранте будут испытывать более мелкие и/или региональные банки.

Важно отметить, что необанки, вне всяких сомнений, стимулировали процесс цифровой трансформации традиционных банков, но не выступили в качестве жесткой подрывной инновации, радикально зачищающей конкурентную среду финансовой экосистемы. Реальность рынка оказалась сложнее – сегодня она явно сигнализирует о том, что для выживания и дальнейшего эффективного сосуществования банки и финтех-стартапы должны интегрироваться. Так, полноценный digital-банк – Touch Bank функционирует на лицензии ОТП-банка как высокотехнологичная надстройка над традиционными формами банковского обслуживания последнего. Тинькофф-банк на основе собственной традиционной банковской лицензии расширяет функционал финтех-сектора, предлагая традиционные банковские продукты и финансовые услуги в рамках развиваемого универсального финансового супермаркета, который имеет удобный интерфейс и прозрачные условия обслуживания.

Интернет-платформа Tinkoff.ru предлагает сегодня не только дебетовые и кредитные карты, накопительные счета, а также ипотечный сервис («в2с»), но и финансовые сервисы для малого и среднего бизнеса («в2в»).

Традиционные банки фактически копируют эти тренды, переходят к активному обновлению и созданию собственных мобильных приложений, формируют интернет-банк, смещаясь в фазу более жесткой внутриотраслевой конкуренции за максимально удобный кастомизированный клиентский сервис.

Возможность сокращения финансовых издержек, увеличивая ценовую привлекательность финансового обслуживания, а также растущий потребительский спрос на платформенные экосистемные решения будут стимулировать дальнейшее включение финансовых технологий в систему обслуживания клиентов.

Кроме того, упрощенная менее затратная бизнес-модель финтех-стартапов неминуемо вызовет существенное сокращение банковского непроцентного комиссионного дохода, который сегодня варьируется в диа-

пазоне 0,5-2 % от суммы перевода. Этот процент должен быть в разы снижен.

Появление универсальных финансовых супермаркетов (платформа Tinkoff.ru), расширение онлайн – доступа к агрегированным данным о стоимости обслуживания позволит более просто сравнивать услуги различных банков и быстро принимать решение. Такое решение для клиента не является простым в реализации и будет иметь некоторую инерцию закрепления выбора за определенным банком, который обеспечит низкую стоимость, удобство и качество финансового сервиса.

Более длительная зарубежная практика конкуренции банков и финтех-компаний показывает, что она не приводит к однозначной победе финтех-индустрии в мире, где существуют регуляторы, рассматривающие банки как опору финансовой экосистемы, параметры состояния которой через регулирование банков поддаются нормализации.

Тем не менее финтех-инновации существенно повышают эффективность банкинга на уровне, который сложно повторить – скопировать традиционным банкам. В таком случае его следует купить на стороне. Кредитные интернет-платформы, работающие с Big Data и нейронными обучающими сетями при идентификации риска, показывают более высокую скорость и надежность оценки риска при кредитовании розничных заемщиков или малого и среднего бизнеса [1, 2].

Важно отметить, что развитие финтех-стартапов сегодня сдерживается регуляторами через систему сохраняющихся запретов, отмена которых будет означать новые вызовы для традиционных банков, не все из которых они смогут принять.

При условии ответного со стороны банков создания собственных платежных платформ, сохраняющаяся относительно более высокая регулятивная нагрузка даст менее конкурентное соотношение «затраты – выручка», при котором потребительские предпочтения «спроса» будут на стороне финтеха, то есть снятие ограничений априори формирует принципиально иные условия конкуренции для банков, в которых ре-

levantные сценарии ее рыночной эволюции работают не в пользу банков. Это является дополнительным аргументом в пользу того, что финтех-инновации имеют подрывной характер для банков, а их влияние сегодня – сила этого воздействия – искусственно сдерживаются регуляторами.

Кроме того, важно учитывать тот факт, что альтернативные финансовые сервисы максимально учитывают тенденции цифровой трансформации ретейла, которая меняет поведенческие модели самих клиентов [4]. Сегодня платежные интернет-платформы предоставляют последним комплексные возможности: обмен информацией, поиск товара онлайн, совершение покупок в интернет-магазинах.

В таблице 2 представлен SWOT-анализ конкурентоспособности финтех-стартапов в сфере традиционного банкинга, из которого видно, что финтех-стартапы имеют значительные конкурентные преимущества, а также возможности дальнейшего агрессивного рыночного роста при условии снятия институциональных ограничений регулятора, выравнивающих условия конкуренции. Такого рода ограничения являются важным дифференцирующим фактором, камуфлирующим слабость конкурентной позиции банков в условиях прогрессивного изменения пользовательского опыта, формирования новых поведенческих моделей, бренд банка в которых является все менее и менее релевантным.

Внедрение финтех-инноваций существенным образом трансформирует финансовую экосистему рынка со стороны спроса – с точки зрения того, как ее видит клиент.

Дальнейшее увеличение потребительской ценности финансовых сервисов будет происходить либо за счет трансформации – улучшения продукта, либо сервиса. Априори можно предположить, что именно сервиса, хотя потенциал такого улучшения не будет безграничным. В перспективе дальнейшее развитие альтернативных финансовых сервисов и расширение процесса их интеграции могут создавать новые удобства, которые будут нести дополнительную потребительскую ценность, но, возможно, не сопровождаться увеличением цены. Под воз-

действием данных трендов сегодня происходит преодоление узкой специализации банков, финансовые сервисы которых в он-лайне дополняются маркетплейсом небан-

ковских сервисов (ВТБ24), где представлен широкий ряд продуктов и услуг, покрывающих базовые потребности малого и среднего бизнеса.

Таблица 2 – SWOT-анализ конкурентоспособности финтех-стартапов в сфере традиционного банкинга

Возможности	Угрозы
Отсутствие регулятивного воздействия со стороны государства, что означает более низкие издержки.	Законодательное ограничение использования финтеха для денежных транзакций: необходимость проведения личной идентификации в соответствии со 115-ФЗ; система регулятивно закреплённых лимитов, не позволяющая полноценно использовать карты и электронный кошелек.
Отмена запрета регуляторами на доступ небанковских платежных систем к счетам клиентов, открытым ими в банках. Перераспределение комиссионного дохода за платежи и расчеты в пользу альтернативных платежных платформ.	
Дальнейшее развитие финансовых сервисов и повышение их потребительской ценности в системе продуктово-сервисного предложения. Перереформатирование представлений об использовании финансового продукта в рамках более прогрессивного пользовательского опыта.	
Преимущества	Недостатки
Более низкий уровень накладных расходов, что позволяет держать более высокий уровень доходности.	Никак не трансформируют сам финансовый продукт, изменяя только функционально-сервисную настройку над ним.
Бизнес-модель формирует более низкий уровень имплементации кредитного риска по сравнению с банками. Это снижает риски повышения уровня регулирования финтех-платформ, что означает меньшие издержки, связанные с регулятивной нагрузкой и более гибкую бизнес – модель финансового обслуживания в будущем.	Имеют высокий уровень чувствительности бизнес – модели к уровню маркетинговых расходов на привлечение и удержание клиентов, что может существенно уменьшать рентабельность обслуживания, ослабляя традиционные и важные для финтех-стартапов ценовые преимущества.
Финтех-маркетинг отталкивается от базовой потребности клиентов, что позволяет строить более удобные клиенто-ориентированные финансовые сервисы.	
Сопряжение классических индустрий позволяет формировать дополнительные возможности развития на новых рынках и новые бизнес – модели, что увеличивает потребительскую ценность уже продуктово-сервисного предложения.	

Игнорируя или не поспевая за финтех-тенденциями и высокой скоростью цифровой трансформации финансовых сервисов, банки будут вынуждены осваивать новые сектора и ниши как точки роста в условиях меньшего конкурентного дав-

ления, прежде всего со стороны финтех-стартапов. Сегодня направления конкурентного давления финтех-стартапов существенно расширились и на операционном уровне реализуются проще и удобнее, чем в банках (таблица 3).

Таблица 3 – Финтех-преимущества альтернативных квазибанковских платформ перед банками в системе обслуживания клиентов

Банки	Альтернативные квазибанковские платформы
Длительные скоринговые процедуры одобрения кредита, необходимость физического посещения отделений банка.	Быстрота одобрения займа в системе онлайн-кредитования
Инертность предложения в системе банковского потребительского кредитования	Переход от стандартного микрокредитования к более гибкому предложению длинных и менее дорогих кредитных продуктов (installment loans, POS-кредитование)
Затратные процедуры идентификации клиента офлайн.	Предельная автоматизация финансового обслуживания, замещение личного контакта с клиентом внедрением машинного интерфейса
Более узкие возможности для таргетирования продуктового предложения.	Удаленная идентификация, внедрение биометрии
	Внедрение новых методов идентификации и цифрового профиля (совместная работа банка и телеком-оператора), позволяющего уточнить поведенческую модель клиента и сформировать для него персонализированное предложение
	Внедрение новых платежных экосистем (замена карточной транзакции (PSD2)). Критичное для рынка удешевление платежных сервисов до уровня, ниже текущей стоимости эквайринга для мерчанта
	Внедрение блокчейн – возможность исключения посредников при организации финансовых сервисов через распределенные реестры, обеспечивающая ценовые преимущества на рынке. Однако данную бизнес-модель еще только предстоит построить, равно как и решить вопрос о паритетном распределении ответственности и рисков в процессе транзакции

Это вызывает ответную реакцию банков, использование которыми технологий Big Data позволяет не только, копируя финтех – стартапы, упрощать сервис, но и более эффективно управлять самим финансовым продуктом и спросом на него.

Реализация продукта онлайн с использованием мобильных технологий позволяет повышать уровень удобства, надежности (биометрия) и доступности сервиса.

Оценка перечисленных в таблице 3 финтех-преимуществ позволяет заключить, что в современном банкинге с точки зрения формирования прогрессивного пользовательского опыта, существенную роль играет ИТ как инструмент предельной кастомизации финансового обслуживания. Банковский бизнес активно трансформируется в бизнес ИТ и бизнес Big Data.

Новые технологии формируют новые тренды в поведенческих моделях клиентов, которые все больше времени проводят со своими смартфонами и увеличивают объемы мобильного потребления контента [3].

Это автоматически смещает конкуренцию в виртуальное поле дигитализированного внимания пользователей продуктов и финтех-сервисов. Маркетинговые стратегии трансформируются в стратегии операционного удержания внимания пользователя на конкретном финансовом продукте или интернет-платформе, предлагающей более интегрированные и широкие сервисы.

Более того, сопряжение классических индустрий открывает сегодня новые сегменты рынка (crowdfunding (например, интернет-платформа Aktivio)), формируя практически новую механику функционирования финансов в различных сегментах рынка. Открытие новых сегментов позволит банкам формировать новые категории клиентов (b2b-crowdlending), что означает дополнительные возможности ресегментирования рынков и увеличения емкости нишевого предложения за счет наложения сегментов в рамках продуктово-сервисного предложения, удовлетворяющего одноименную (схожую) потребность клиента из разных сегментов рынка.

Таблица 4 – SWOT-анализ конкурентоспособности традиционного банкинга в сфере финансового обслуживания

Возможности	Угрозы
Повышенное внимание – контроль со стороны регулятора формирует более высокий уровень доверия и лояльности со стороны населения.	Отмена запрета регуляторами на доступ небанковских платежных систем к счетам клиентов, открытым ими в банках. Сокращение комиссионного дохода банков за платежи и расчеты в пользу альтернативных платежных платформ
Дифференцирующий фактор банка – лицензия на операции с депозитами и требования регулятора к организации традиционного банкинга, что обеспечивает институциональную отстройку банков от финтех-компаний.	Выравнивание условий регулирования приведет к относительно высокой регулятивной нагрузке на банки, снижая конкурентоспособность их рыночного предложения по критерию «цена/ценность» вследствие роста затрат на единицу выручки
Доверие со стороны консервативного вкладчика и корпоративного клиента, что позволяет поддерживать пассивы банка и вести традиционное кредитование.	Возникновение ряда вызовов, ужесточающих условия развития: рост стоимости кредитного риска по причине ухудшения финансового состояния заемщиков; усиление конкурентного давления со стороны государственных банков, преференцией которых является легально закрепленный иммунитет от банкротства; повышение конкуренции со стороны альтернативных финансовых платформ, входящих в рыночное поле традиционных банков
Имеется потенциал догоняющего развития за счет разворота традиционной системы управления в сторону создания цифровых клиентских сервисов, формирования во внутренней структуре кредитного учреждения конкурентного цифрового банка и ликвидации затратных элементов традиционного банкинга.	Рыночная трансформация банковского бизнеса в бизнес IT и больших данных, который позволяет создавать рыночно привлекательные функционально-сервисные надстройки над классическими финансовыми услугами
Конкурентная цифровая трансформация банкинга на основе интеграции с финтех-компаниями.	Дальнейшее уменьшение рыночного веса бренда банка против растущей потребительской ценности стремительно развивающегося пользовательского опыта, что формирует поведенческие модели клиентов не в пользу банков
Возможности персонализации продуктово-сервисного предложения на основе партнерства банков и телеком операторов, развития интегрированных схем взаимодействия банков, телекоммуникационных компаний и fintech.	Значительные рублевые накопления на банковских депозитах, низкие ставки и политика ЦБ по включению населения в работу фондового рынка могут выступить катализатором запуска InvestTech и P2B-площадок, что может вызвать сужение депозитной базы банков и отток клиентов
Преимущества	Недостатки
	Обслуживание устаревших громоздких IT-систем, установленных еще в начале 2000-х гг. Формирует более высокий уровень издержек по сравнению с финтех-стартапами
	Более инертная бизнес-модель, сложные скоринговые процессы, не позволяющие быстро переходить к цифровой трансформации банкинга
	Традиционно низкий уровень клиентоориентированности банков со времен их монопольного присутствия на рынке. Именно финтех-революция стимулировала процесс переосмысления положения клиентов в финансовой экосистеме отрасли

Как видно из таблицы 4, в сложившейся рыночной ситуации традиционные банки не имеют сильных преимуществ, которые можно было бы развивать: их бизнес-модель нуждается в существенной трансформации, которая имеет наибольшие перспективы только в партнерстве (интеграция) с финтех-компаниями, носителями передовых технологических решений в сфере финансового обслуживания.

Расширенные блоки «возможностей» и «угроз» для традиционных банков отчетливо указывают на то, что традиционный

банкинг находится в пограничном неустойчивом положении. Финтех-инновации на рынке формируют новый прогрессивный пользовательский опыт, который несет определенные сервисные удобства для клиента, формируя важный скачок в сервисной составляющей инновации потребительской ценности финансового обслуживания на рынке [5].

Эффективность стратегии интеграции банков и финтех-стартапов подтверждается множеством примеров (табл. 5).

Таблица 5 – Эмпирические примеры взаимодействия и интеграции банков и финтех-стартапов в России

Банк	Финтех-компания	Особенности интеграции
Сбербанк	Инвестиции в Gett, Партнерство с Alibaba	Развитие партнерских программ с новыми онлайн-сервисами онлайн-операторами на различных рынках, реализация идеи marketplace в нефинансовых вертикалях
«Открытие»	«Рокетбанк»	«Открытие» получил в свое распоряжение высокотехнологичное подразделение с перспективой дальнейшей интеграции цифровых сервисов. «Рокетбанк», получив финансирование, смог значительно увеличить свою клиентскую базу
«ОТП-банк»	Touch Bank	Touch Bank как проект ОТП-банка смог максимально уйти от традиционного операционно инертного банкинга и работает как кастомизированная надстройка над традиционными формами банковского обслуживания
Российский венчурный фонд «Сбербанка» SBT Venture Capital	Moven	Это венчурная инвестиция для Сбербанка. Moven (пользуется партнёрским соглашением с банком CBW Bank) предложила революционное на тот момент решение: возможность управления банковским счётом через мобильное устройство. Услуги Moven особенно популярны в США, Канаде и Новой Зеландии
«Тинькофф банк»	-	Самостоятельно расширяет функционал финтех-сектора и имеет традиционную банковскую лицензию. Стратегия ТКС-Банка – превращение в полноценный финансовый супермаркет, который предлагает клиентам собственный сервис и партнерские продукты через мобильный и интернет-банк. «Тинькофф Банк» также запустил собственную школу разработки и аналитики в сфере финтеха – Tinkoff Fintech School
«Модульбанк»	-	«Модульбанк», обслуживающий малый бизнес онлайн, купил три стартапа в сфере финансовых технологий у ФРИИ и группы компаний «АйТи»
ВТБ24, «Хоум Кредит», «Ак Барс»	-	Совместно с другими участниками рынка и международной платежной системой MasterCard создали первый в России отраслевой финтех-акселератор «Финтех Лаб»

Как видно из таблицы 5, финтех-компании и банки имеют обоюдные выгоды от интеграции, которые при этом, несо-

мненно, являются большими для банков, нуждающихся в более глубоком уровне цифровой трансформации банкинга.

Таблица 5 – Преимущества интеграции для банков и финтех-стартапов

Преимущества для банков	Преимущества для финтех-стартапов
Получают дополнительные сервисные удобства в обслуживании клиентов за счет максимальной автоматизации финансовых услуг, развития машинного интерфейса и альтернативных интернет – платформ.	Получают дополнительное финансирование для развития со стороны банков.
Внедрение финтех-инноваций позволяет сократить издержки, расширяя возможности повышения ценовой конкурентоспособности платежных сервисов традиционного банкинга.	Используют лицензии банков для работы на рынке.
За счет финтех-сервисов банки-эмитенты смогут компенсировать выпадающий доход по причине эрозии карточного бизнеса.	Принадлежность к крупным банковским структурам позволяет расширить лимит доверия к финтех-компаниям со стороны клиентов.
Финтех-компании обеспечивают банкам одновременное решение трех задач: привлечение клиента, его удержание и оптимизацию финансового обслуживания.	Получают дополнительное финансирование со стороны банков. Фактически «покупают» – ускоряют свой рост, что является традиционным для высокотехнологичных стартапов, и автоматически увеличивает барьеры входа в рынок.
Создание на основе банковских API сторонних приложений для ПК или мобильного телефона на базе данных банка позволяет сократить время для разработки и вывода на рынок новых финансовых продуктов.	Взаимодействие финтех-стартапов с банками на базе API позволяет сформировать среду обмена финтех-маркетинговыми идеями создания новых сервисов и приложений e-commerce.

Конкуренция со стороны финтех-компаний, предлагающих более удобное обслуживание по более привлекательной цене, автоматически заставит банки трансформировать свой бизнес – модели в целях оптимизации издержек и повышения уровня доступности и удобства финансовых сервисов. На рынке в течение многих лет по мере дальнейшего развития финтех-инноваций банковский сектор будет испытывать мощное конкурентное давление в сторону снижения стоимости обслуживания и повышения рыночной привлекательности банковских продуктов, прежде всего ценовой. Рост стоимости при этом должен сопровождаться формированием новой потребительской ценности и/или повышением уровня сервисного удобства, которое клиент будет готов оплатить.

Стратегическая специфика цифровой трансформации российского банкинга в значительной степени определяется институциональными особенностями построения отечественной индустрии венчурного

инвестирования, которая ограничивает возможности финансирования финтех-стартапов, оставляя большую вероятность их интеграции с крупными банками, заинтересованными в реализации тех или иных инноваций. Это ослабляет потенциал прямого рыночного антагонизма, сводит его к реализации более мягких форм интеграции или поглощения конкурентных финтех-стартапов со стороны банков.

При этом сам факт появления финтех-инноваций, задающих магистральные тренды на дальнейшую диджитализацию банков выступил триггером, стимулирующим системный разворот банков в сторону повышения клиенто-ориентированности финансового обслуживания. В России отечественная и глобальная финтех-индустрия генерирует именно этот эффект и в меньшей степени реальную угрозу для банков, которые, опираясь на большие инвестиционные возможности, перенимают инициативу у финтех-проектов, в том числе через их прямое поглощение, используя

временной лаг сформированного доверия населения для автономной или аутсорсинговой цифровой перестройки классического «стационарного» банкинга.

Данный вывод составляет центральную идейную канву для более широкого концептуального осмысления и научно-практического анализа особенностей цифровой трансформации российского банкинга.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Ордынский А.А., Шаталова Е.П. Оценка кредитоспособности заемщиков с помощью BIG DATA: проблемы и перспективы внедрения в России // Международный научно-исследовательский журнал. – 2017. – № 7-1. – С. 30-32.

2. Осиповская А.В., Михайлин А.В. Развитие финансовых технологий в сфере банковских услуг: основные направления // Молодой ученый. – 2017. – № 26 (160). – С. 124-127.

3. Погосян А.М. Анализ поведенческих аспектов в отношении принятия платежных технологий // APRIORI. Серия: Гуманитарные науки. – 2016. – № 6. – С. 21.

4. Рыжков М. Цифровая трансформация и ее проявление в ретейле // Retail&Loyalty. – 2017. – №4 (67). – С. 6-11.

5. Сереброва М.В. Тенденции развития инноваций в банковском секторе Российской Федерации // Современная экономика: сборник статей XII Международной научной конференции. – 2017. – С. 79-82.

BIBLIOGRAPHICAL LIST

1. Ordynsky AA, Shatalova EP Assessment of the creditworthiness of borrowers with the help of BIG DATA: problems and prospects for introduction in Russia // International Scientific and Research Journal. – 2017. – №. 7-1. – p. 30-32.

2. Osipovskaya AV, Mikhaylin AV Development of financial technologies in the sphere of banking services: basic directions // Young Scientist. – 2017. – №26 (160). – p. 124-127.

3. Pogosyan A.M. Analysis of behavioral aspects with regard to acceptance of payment technologies // APRIORI. Series: The humanities. – 2016. – №. 6. – p. 21.

4. Ryzhkov M. Digital transformation and its manifestation in retail // Retail & Loyalty. – 2017. – № 4 (67). – p. 6-11.

5. Serebrova M.V. Trends in the development of innovations in the banking sector of the Russian Federation // Modern Economy: a collection of articles of the XII International Scientific Conference. – 2017. – p. 79-82.

Нестеренко О.А.,
аспирант кафедры маркетинга
и рекламы, РГЭУ (РИНХ)

СИНЕРГИЯ ОПЕРАТОРОВ В УСЛОВИЯХ РЕКОНЦЕПЦИИ ТОРГОВЫХ ЦЕНТРОВ: ПРОАКТИВНАЯ ОЦЕНКА МАРКЕТИНГОВЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ РАЗВИТИЯ В 2017-2018 ГГ.

В статье автор предлагает эмпирически артикулированное видение современных особенностей трансформации пула арендаторов торговых центров в условиях их реконцепции, а также кризисного сжатия спроса, формирующего определенные предпосылки и условия пространственного расширения ретейла в регионы, отличающиеся от эволюционно, конъюнктурно и кризисно обновленных рыночных императивов перестройки tenant mix в ТЦ городов-миллионников. Это позволяет автору обозначить маркетинговые особенности современного грамотного сочетания арендаторов торговых центров, синергии брендов и товарных групп, обеспечивающих уникальность рыночного позиционирования ТЦ при адекватном уровне конверсии покупательского трафика.

Ключевые слова: торговый центр, арендатор, ретейл, пул арендаторов, реконцепция, товарные группы, бренды.

Nesterenko O.A.

SYNERGY OF OPERATORS IN CONDITIONS OF RECONCEPTION OF TRADING CENTERS: PROACTIVE ESTIMATION OF MARKETING DEVELOPMENT SPECIFICITIES IN 2017-2018

In the article the author offers an empirically articulated vision of the modern features of transformation of the pool of tenants of shopping centers in terms of their re-

acceptance, as well as the crisis of demand compression, forming certain prerequisites and conditions for the spatial expansion of retail in the regions, different from the evolutionary, conjunctive and crisis updated market imperatives of restructuring tenant mix in shopping center cities-millionaires. This allows the author to identify the marketing features of a modern competent combination of tenants of shopping centers, synergy of brands and product groups, providing the uniqueness of the market positioning of shopping centers with an adequate level of conversion of customer traffic.

Keywords: shopping center, tenant, retail, tenant pool, reconception, product groups, brands.

Современный этап развития торговых центров (ТЦ) в России характеризуется рядом тенденций, которые отражают особенности эволюции рынка торговой недвижимости в текущей, уже более зрелой фазе его развития.

С одной стороны, изменение модели покупательского поведения запустило волну реконцепции моллов, которые формируют новый профиль рыночной спросоориентированной привлекательности для посетителей. Привычный акцент на шопинге постепенно замещается на более сложные концепции редевелопмента, где более выпукло представлена именно развлекательная составляющая предложения.

С другой стороны, в работе торговых центров сформировались определенные особенности образования пула арендаторов, который должен органично вписываться в общую концепцию ТЦ и обеспечивать высокий уровень конверсии.

В процессе анализа проработаны проблемные аспекты современной трансформации торговых центров и формируемого в них пула арендаторов, основу маркетингового анализа которых составили данные и публикации периодических изданий о тенденциях современной трансформации торговых центров и представленного в них ретейла, включая фешен-ретейл, результаты исследований между-

народных консалтинговых компаний, в частности Fashion Consulting Group и др.

Для решения поставленных задач использовались методы маркетингового анализа, стратегического маркетингового анализа, системно-аналитического обобщения.

Современная трансформация пула арендаторов торговых центров характеризуется наложением целой системы факторов и условий, формирующих нетривиальную результирующую изменения tenant mix, которая будет дифференцирована для небольших городов регионов и городов-миллионников.

Переход конкуренции от ретейл-кластера на рынок торговой недвижимости сегодня формирует новые императивы рыночной селекции арендаторов ТЦ, которая будет определяться не только эффективностью их функционирования, но и обновлением требований к ретейлу в рамках реконфигурации торгового пространства ТЦ, развития его некоммерческого сегмента и их сопряжения, образующего новые паттерны перемещения покупательского трафика. Исходя из этого, должны быть сформированы эффективные маркетинговые схемы пересечения товарных групп ретейлеров, смешения брендов и т.д.

Реконцепция современных ТЦ формирует более сложные практики и схемы формирования и размещения арендаторов, сопряжение которого с досуговой составляющей торгового объекта обеспечивало бы его новое уникальное позиционирование на стремительно изменяющемся рынке.

«При составлении tenant mix должны учитываться не только «драйвер» торговой группы (например, предусмотреть McDonald's для фуд-корта или Inditex для fashion-галереи), но и разнообразие брендов в группе и широту их ценового позиционирования. А это довольно сложная задача, особенно для региональных ТЦ, когда на всю Россию приходится, например, 17 брендов в сегменте «спорт» и 14 магазинов в сегменте детских товаров» [4, с. 61].

Все это приводит к открытию ТЦ с идентичной структурой tenant mix, которые пространственно расширяются по

стране по мере экспансии самих торговых сетей.

Другим, диаметрально противоположным трендом становится развитие на периферии региональных торговых сетей, которые фактически замещают «якоря» по причине объективно отсутствующего разнообразия брендов.

Точное, но фрагментарно представленное в современном профессиональном менеджменте маркетинговое знание пересекающихся между собой товарных групп сегодня ограничено объективно малым числом брендов, комплементарность которых имела бы какую-то адекватную маркетинговую синергию.

Таким образом, в региональном ретейле возникают новые торговые сети, география развития которых выходит за пределы шире региона их появления. Так, «в сегменте продуктов это Prisma (Санкт-Петербург), «Холидей Классик» (Сибирский федеральный округ), «МегаМаркт» (Уральский и Сибирский округа), «Самбери» (Дальний Восток), парфюмерный супермаркет «Золотое Яблоко» и т.д. В сегменте детских товаров – «Бубль Гум», дальневосточный оператор, который развивается также на территории Урала и Сибири. Крупнейшие региональные операторы бытовой техники и электроники – «Корпорация Центр» (Поволжье, Урал и Сибирь) и DNS (Дальний Восток).

Касательно торговой галереи, из федеральных игроков сегодня в регионах представлены такие сети, как Forward, Wrangler, Ralf Ringer, Finn Flare, Tom Taylor, зоомагазин «Ле'муррр» [3, с. 61].

Вместе с тем интеграция таких ретейлеров в ТЦ может характеризоваться рядом рисков:

- возможная несбалансированность товарного ассортимента сети может негативно влиять на уровень продаж в примыкающих к ней магазинах. То есть результирующая конвергенция таких ретейлеров с другими арендаторами является крайне сложной;

- данные сети не точно идентифицируют своего потребителя, что осложняет

подборку прилегающей к ним галереи, сокращая общий уровень конверсии в ТЦ.

В целом соотношение федеральных и региональных брендов в ТЦ зависит от региона – в среднем оно составляет 70:30. В условиях кризиса федеральные бренды рассматривают регионы как перспективное поле для дальнейшего развития, особенно в условиях перенасыщения рынка недвижимости, что предопределяет возможность открытия новых торговых точек на периферии.

При этом маркетинговая стратегия пространственной диверсификации таких сетей строится на строгом численном экономическом обосновании, которое включает учет экономических показателей территории, численность населения, понимание экономики затрат каждой торговой точки и т.д.

На современном этапе развития ТЦ, несмотря на определенную девальвацию их трафикогенерирующей функции по сравнению с развлекательными форматами, формирование оптимального tenant mix определяется множеством факторов:

- формат «драйвера», который создает основной трафик в ТЦ. Например, уровень конверсии от размещения в ТЦ супермаркета будет выше, чем гипермаркета, особенно в районных ТЦ, которые имеют более высокий уровень чувствительности к формированию структуры пула арендаторов;

- разнообразие и уровень взаимодополнения товарных категорий, представленных в ТЦ;

- локация магазинов.

Например, можно оценить, как «пожелания потребителей сформировали концепцию, которая удовлетворяет постоянные потребности как людей, живущих рядом (продукты питания, товары для дома и товары для детей), так и потребности постоянных транзитных посетителей» [4, с. 62].

В городском пространстве имеют место иные императивы формирования tenant mix, структура которого в целом является достаточно определенной, развитой, а выправление ее баланса происходит обычно естественным путем в процессе работы ТЦ без особых издержек. Здесь на первый план выходит пространственное размеще-

ние арендаторов в ТЦ, взаимодополняемые товарные группы которых должны иметь смежную локацию, что исключает возможность их диффузии по всему ТЦ.

При этом более дорогие магазины Henderson или Pandora должны быть размещены на наиболее интенсивных потоках трафика, что обеспечит им достаточный объем продаж или их критическое сокращение при удалении от этой максимальной точки.

Большое значение также имеет разброс цен и глубина представленного ассортимента в разрезе отдельных товарных групп, которые могут быть значительно увеличены на большой площади ТЦ, которая допускает увеличение вариативности магазинов. Более эффективным маркетинговым решением в более крупных ТРЦ сегодня выступают тематические зоны, примерами которых являются ТРЦ «Вегас», где одновременно концентрируются «золотая улица» с luxury-брендами, «восточный базар» и «сити» [4, с. 63].

Перемещение в эту зону позволяет автоматически переключить фокус внимания покупателя на принципиально новое и отличное товарное предложение, что стимулирует совершение новых покупок и дополнительное повышение конверсии ТЦ.

Заметим, что подборка пула арендаторов в районных ТЦ должна обеспечивать не только выполнение функции привлечения трафика в узкой зоне локации, но и перераспределение его из соседних зон за счет создания более сильных «драйверов», ради которых посетитель готов приехать в ТЦ из соседнего района.

Все это позволяет констатировать, что, несмотря на возрастание значимости процесса реконцепции ТЦ и расширение в них неторговой составляющей, увеличение маркетинговой синергии tenant mix является крайне важным, особенно по мере дальнейшей эволюции и репозиционирования ТЦ.

Выход новых брендов и ретейлеров в регионы сопровождается предельно точной оценкой экономической результативности такой экспансии, особенно в условиях кризиса, сжатия покупательского спроса и его миграции в нижние ценовые сегменты. В

таких условиях наиболее активно в регионы продвигаются продуктовые ретейлеры, дисконт-концепции («Дикси», «Магнит» и др.), которые ориентированы на покрытие спроса в продуктах питания, который имеет более низкий показатель сжатия по сравнению с более дорогими тратами на товары не первой необходимости.

Априори можно предположить, что в перспективе по мере восстановления экономики и уровня потребительского бюджета домохозяйств формируемая в кризис в региональных ТЦ структура *tenant mix* из продуктовых «якорей» окажется менее привлекательной, что вызовет очередную волну ротации их состава. Все это указывает на то, что происходящие в период кризиса подвижки в перспективе не обеспечат статического закрепления пула арендаторов, который также будет изменяться.

Одновременно с продуктовым ретейлом в регионы продвигаются более дорогие, например одежные бренды, потенциал развития которых даже в период кризиса определяется узнаваемостью торговой марки, лояльностью потребителей, маркетинговой и рекламной политики бренда. Например, на днях в ТРЦ «Тюмень Сити Молл» открылось сразу семь флагманских магазинов крупнейших международных fashion-брендов: H&M, Reserved, Reserved Kids, Mohito, CroppTown, House, Sinsay [4, с. 63].

Данный пример является маргинальным и в целом прецедентным: не отражает общей логики трансформации маркетинговых стратегий развития основной части ретейлеров, которые проредили свой ассортимент и увеличили в нем долю менее дорогих товарных позиций, активизировали сбыт отечественной продукции и товаров под собственной торговой маркой.

Оценивая особенности современной трансформации пула арендаторов в ТЦ, важно выделить также тенденцию обновления самих торговых форматов, которая характеризуется появлением преимущественно гибридных ТЦ: региональный ТЦ замещается суперрегиональным, а районный – окружным. Этот процесс принципи-

ально отличается от европейской практики, где суперрегиональный ТЦ может возникнуть на большом удалении от города – в России такой ТЦ окажется нерентабельным из-за низкой плотности населения.

Текущее обновление формата ТЦ не является радикальным, сопровождается увеличением доли HoReCa, новыми форматами развлечений, связка которых не образует концептуально новый ТЦ, поскольку такая новация может быть не принята потребителем и в этом смысле оказывается рискованной. Процесс обновления не является быстрым, он весьма консервативен, особенно на фоне вызванной кризисом стагнации продаж классических непродовольственных товаров. В условиях фиксированной кризисом емкости рынка ввод нового ТЦ вызывает перераспределение покупательского трафика и снижение результативности работы действующих классических ТЦ.

Все это указывает на наличие жесткого конкурентного напряжения, в условиях которого эмпирически отлаженные и некогда проверенные временем коммерческие концепции классических ТЦ сохраняют свою эффективность и работоспособность только на отдельных локальных рынках, где низкий уровень конкуренции сосуществует с дефицитом качественных торговых площадей.

«В миллионниках, крупных городах свыше 500 тыс. жителей, а также в некоторых региональных центрах с целым рядом профессиональных девелоперских проектов и достаточно высокой представленностью федерального и транснационального ретейла классические форматы торговой недвижимости действительно утратили свою актуальность и, как следствие, потеряли свой магнетизм и якорность» [1, с. 36].

Таким образом, тенденция концептуального обновления и реновации региональных ТЦ существенно повышает значимость профессионального пула арендаторов, которые выступают в качестве основного трафикообразующего фактора в таких проектах.

Условия и скорость дальнейшего обновления *tenant mix* в городах-

миллионниках и регионах формируют дифференцированные стратегии развития ретейла, его входа в ТЦ и неодинаковую роль в формировании привлекательности ТЦ, его «якорей» и, как следствие, устойчивого трафика.

Стратегии дальнейшего развития фешен-ретейла в рамках ТЦ будут корректироваться в контексте концептуального обновления этих объектов, которое сегодня происходит под знаком ослабления агрессивной коммерциализации ТЦ через расширение доли свободных и развлекательных зон для посетителей, галерей отдыха и общения, спортивных клубов и т.д.

Такие изменения становятся фактором радикального замещения прежних арендаторов новыми в процессе вымывания среднего по размерам ТЦ. «Прослеживается отказ от всевозможных излишеств, необязательных услуг и сервисов, упор на потенциальную многофункциональность проектируемых объектов. Например, была торговая галерея – будет один крупноформатный арендатор, был развлекательный комплекс – будет гипермаркет, был фудкорт – станет ретейл» [1, с. 37].

Перерождение рынка торговой недвижимости, и в частности ТЦ, будет сопровождаться возрастанием риска потери арендных доходов из-за сокращения доли лояльных посетителей, сокращения арендаторов, не готовых первое время работать в условиях неопределенных или незначительных объемов продаж.

В процессе реконцепции ТЦ обновление tenant mix в значительной степени зависит от результативности их работы и может протекать по пути наименее затратной замены якорного арендатора при условии, что арендаторы малых секций будут иметь устойчивые и значительные показатели продаж.

Тем не менее разворот вектора трансформации ТЦ в сторону их реконцепции, которая повсеместно будет теснить новое строительство, позволяет констатировать вероятность возрастания изменений, связанных с дизайном общих зон, зонированием и формированием пула арендаторов.

Таким образом, важным фактором синхронизации процессов обновления отдельных компонентов ТЦ будет выступать маркетинговая и экономическая эффективность работы фешен-ретейла, общепита и др.

В основу формирования tenant mix будут положены данные анализа уровня востребованности отдельных товарных категорий и услуг, оказываемых посетителям, закладываемые новые характеристики объекта и вновь формируемые конкурентные преимущества. Результатом реконцепции должно стать улучшение набора арендаторов, а также более уникальное рыночное позиционирование ТЦ с учетом его пространственно-территориальной локации.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Бодрова И., Майоров И. Покупатель получает все // CRE Retail. – 2017. – № 50. – Октябрь.
2. Евплова Д.А. Новый формат фудкорта как ключевое конкурентное преимущество современного торгового центра // Международный молодежный симпозиум по управлению, экономике и финансам : сб. науч. ст. – Институт управления, экономики и финансов КФУ, 2016.
3. Камазинская Е. TENANT-MIX в регионах: эффективно и грамотно // CRE Retail. – 2017. – № 46. – Май.
4. Львова В. Синергия операторов – основа высоких продаж в ТЦ // CRE Retail. – 2017. – № 4. – Июнь.
5. Рязанов А.А. Эволюция теории конкуренции // Вестник Московского университета имени С.Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управления. – 2017. – № 2 (21).
6. Соловьева Е.Н. Маркетинг торговых центров: актуальные шаги, чтобы выжить в новых реалиях // Маркетинг и маркетинговые исследования. – 2017. – № 2.
7. Чеснокова А.В. Формирование бренда торгового центра как инструмент стратегического маркетинга // Сервис plus. – 2015. – Т. 9. – № 4.

BIBLIOGRAPHICAL LIST

1. Bodrova I., Mayorov I. The buyer receives everything // CPE Retail. – 2017. – № 50. – October.

2. Evplova D.A. The new format of a food court as a key competitive advantage of a modern shopping center // International youth symposium on management, economics and finance : a collection of scientific articles. – Institute of Management, Economics and Finance of KFU, 2016.

3. Kamazinskaya E. TENANT-MIX in the regions: efficiently and competently // CRE Retail. – 2017. – № 46. – May.

4. Lvov V. Synergy of operators – the basis of high sales in the shopping center // CRE Retail. – 2017. – № 4. – June.

5. Ryazanov A.A. Evolution of the theory of competition // Bulletin of the Moscow University named after S.Yu. Witte. Series 1: Economics and Management. – 2017. – № 2 (21).

6. Solovieva E.N. Marketing of shopping centers: actual steps to survive in new realities // Marketing and marketing research. – 2017. – № 2.

7. Chesnokova A.V. Formation of the brand of the shopping center as an instrument of strategic marketing // Service plus. – 2015. – Vol. 9. – № 4.

Ремета А.А.,
соискатель кафедры коммерции
и логистики, РГЭУ (РИНХ)

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ КОМПАНИЙ НА РЫНКЕ МЯСА И МЯСНОЙ ПРОДУКЦИИ

В статье автор показывает, что изменения в условиях функционирования мясной индустрии России в 2014-2015 гг., которые практически не были отражены – изначально заложены в стратегии развития агропромышленных холдингов (девальвация рубля, антисанкционные ограничения и импортозамещение) формируют сегодня специфику современной фазы рыночного цикла, идентификация императивов развития в которой с учетом маркетинговой оценки кризисной трансформации спроса должна составить основу формирования стратегического вектора рыночного роста отечественных мясоперерабатывающих предприятий.

Ключевые слова: мясная индустрия, маркетинговые стратегии, спрос, мясная продукция, мясопереработка.

Remeta A.A.

STRATEGIC MARKETING FEATURES OF DEVELOPMENT OF PRODUCTION COMPANIES IN THE MARKET OF MEAT AND MEAT PRODUCTION

In the article the author shows that Changes in the conditions of functioning of the meat industry in Russia in 2014-2015, which were practically not reflected – were initially laid down in the strategy of development of agro-industrial holdings (devaluation of the ruble, antianction restrictions and import substitution) today form the specificity of the current phase of the market cycle, identification of the development imperatives in which, taking into account the marketing assessment of the crisis transformation of demand, should form the basis for the formation

of the strategic vector of market growth of the fatherlands meat processing enterprises.

Keywords: meat industry, marketing strategies, demand, meat products, meat processing.

Усиление конкуренции между мясом и мясной продукцией, смещение спроса от колбасных изделий в пользу полуфабрикатов из охлажденного мяса, изменение структуры потребления и вкусовых предпочтений потребителей формируют тренды, в контексте которых должна происходить корректировка маркетинговых стратегий и ассортиментной матрицы выпуска продукции, изменение стратегий брендинга и т.д.

Однако, помимо сугубо маркетинговых изменений в спросе и предложении, эволюционное развитие рынка и его насыщение оказывают давление на предложение, формируя результирующую «оптимального» вектора стратегического развития мясной индустрии.

Данные условия составляют важный эмпирический базис, учет которого является не менее важным, чем детальная научно-практическая проработка особенностей трансформации маркетинга на рынке мяса и мясной продукции, непосредственно влияющего на перестройку маркетинга.

Информационно-эмпирической базой исследования послужили результаты маркетинговых исследований сферы производства мяса и мяскоколбасных изделий в России, отраслевые обзоры развития отечественной мясоперерабатывающей промышленности, данные Федеральной службы государственной статистики РФ, статистические справочники, сборники, экономические и концептуальные обобщения монографических исследований и др.

Применение методов стратегического маркетингового анализа и СВОТ-анализа позволило актуализировать и эмпирически заострить потребность в разработке новых маркетинговых стратегий продаж в региональном потребительском сегменте, что обеспечит адаптивное развитие продуктового портфеля региональных мясоперерабатывающих предприятий, расширение представленности брендированного продукта в

организованной сетевой розничной торговле при поддержании устойчивых рыночных позиций на локальном рынке.

Выявлены особенности современной трансформации конкурентной среды отечественного рынка мяса и мясной продукции, связанные с вертикальной интеграцией агропромышленных холдингов и их выходом в перерабатывающий сегмент. Это приводит к усилению экстерриториального конкурентного давления на менее крупные региональные мясоперерабатывающие предприятия, локализации их предложения на домашних рынках в условиях возрастания зависимости от параметров спроса в регионе. Ее преодоление требует выработки более адаптивных маркетинговых стратегий раз-

вития, развития защитной дистрибуции на домашнем рынке как условия последующей территориальной диффузии силы бренда на основе сформированного в регионе пула лояльных покупателей.

Был сделан вывод о том, что стратегии развития предприятий мясной и мясоперерабатывающей индустрии в немалой степени будут определяться тем, насколько будет скорректирована государственная инвестиционная поддержка отрасли, в частности, производства конечных продуктов птице-, свиноводства в условиях, когда объем производства мясных продуктов в России превысил уровень, обозначенный в Доктрине продовольственной безопасности страны.

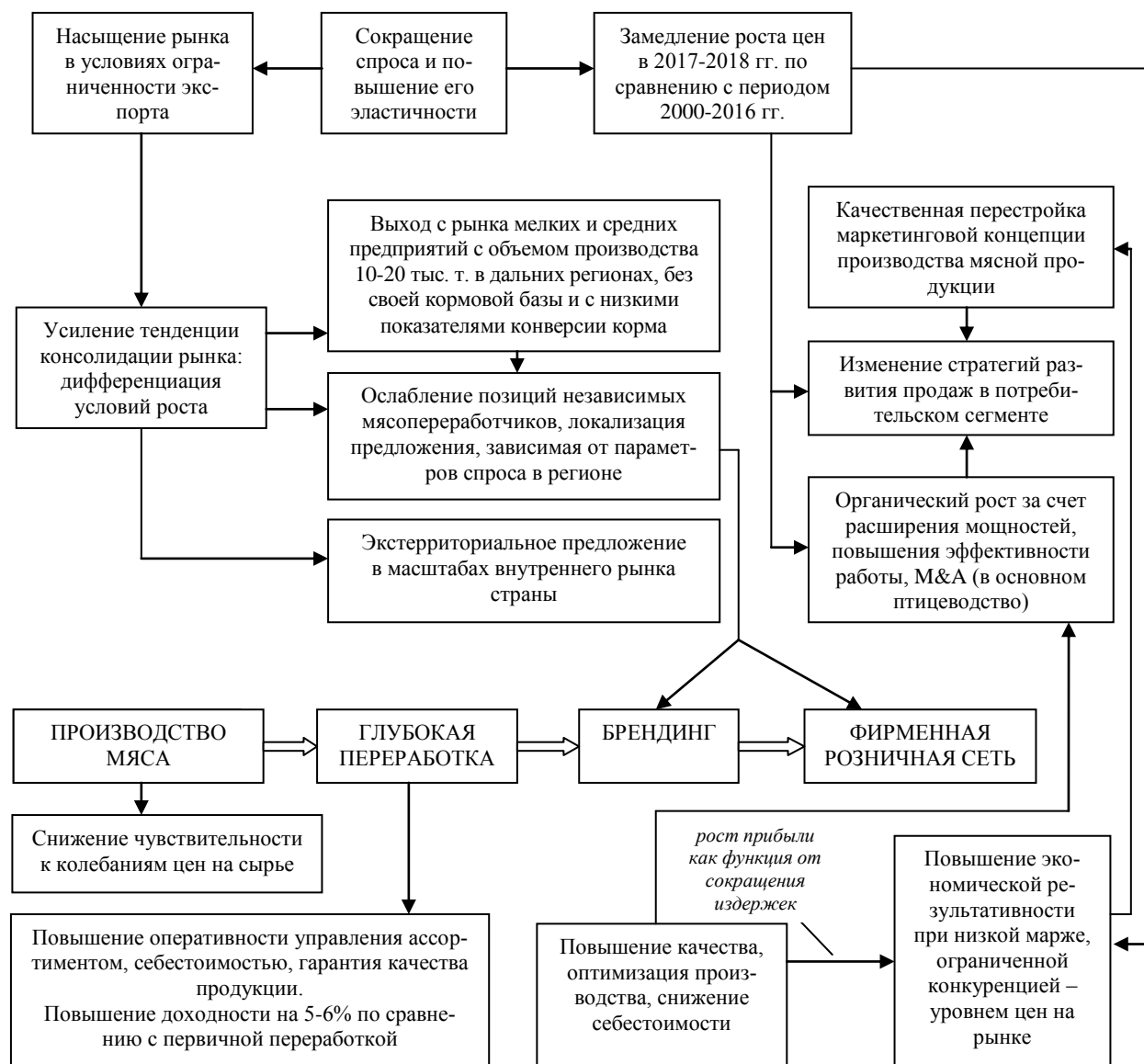


Рисунок 1 – Факторы и условия сквозной организации производства и сбыта мясколбасной продукции

В условиях насыщения внутреннего рынка более интенсивное насыщение производства средств производства в АПК позволит не только расширить возможности органического роста производства мяса и мясопродуктов, но и снизить валютные риски в структуре себестоимости, что создает принципиально новые возможности для выхода и роста на экспортных рынках при сокращении доли импортных составляющих в структуре затрат.

Данный фактор имеет большое значение и с точки зрения дальнейшего развития внутренней конкуренции мясного свиноводства и птицеводства при характерном для последнего более низком уровне зависимости от импортных ресурсов.

Отсюда компании должны выстраивать свои маркетинговые стратегии дальнейшего развития с учетом вероятного и прогнозируемого смещения приоритетов в государственной отраслевой политике, а также объективного конъюнктурно-рыночного расширения предпосылок для развития экспорта мяса, и, прежде всего, мясной продукции (рис. 1).

В предыдущие годы все стратегии роста были ориентированы на вытеснение импорта, чему не благоприятствовал укрепленный рубль. Антисанкционные ограничения импорта и девальвация рубля не были заложены в инвестиционные стратегии роста ни одной компании, но в корне изменили их рыночную диспозицию. В рамках последней новая, более высокая скорость органического роста привела к насыщению рынка, что в условиях невозможности увеличения экспорта усиливает значимость маркетинга в дальнейшем управлении производством и сбытом мяса и мясной продукции.

В условиях сжатия внутреннего рынка воздействие ряда факторов сегодня резко ограничивают развитие компаний, формируя дополнительные риски повышения себестоимости производства и снижения маржинальности продаж:

- увеличение валютных затрат при рублевой выручке создает дополнительные финансовые риски;

- повышение стоимости фондирования;

- невозможность перекалывания инфляционного роста цен на потребителя, что приводит к снижению динамики роста цен, например, на рынке колбасных изделий, увеличивая давление на маржу производителей;

- сокращение спроса и устойчивое снижение уровня потребления мяса на душу населения [5];

- постепенное сокращение возможностей органического роста в условиях перенасыщения рынка со стороны предложения.

Рынок фактически вышел в новую фазу развития, где прежний уровень доходности по свинине (EBITDA 30-40%) практически невозможно повторить.

В этих условиях производители мяса и мясной продукции находятся в поиске новых стратегий развития, которые могли бы эффективно и результативно дополнить уже существующий вектор в сторону вертикальной интеграции, развития глубокой переработки или формирования собственной розничной сети. В качестве альтернативных стратегий рассматриваются принципиально новые подходы к развитию бизнеса, открывающие новые возможности продолжения рыночного роста, которые сегодня сходят на нет по мере завершения экстенсивной фазы развития.

1) Развитие экспортных каналов сбыта и осторожное тестирование внешних рынков через поставки категорийного мяса и субпродуктов в другие страны.

Данный канал продаж является крайне сложным, поскольку сопряжен с более высоким уровнем конкуренции, сертификацией, длинной логистикой, новым менталитетом потребителей и контрагентов, высокими требованиями к качеству продукции, необходимостью развития новых брендов и сопряженными с этим инвестициями и др.

Наиболее крупные производители пытаются активно тестировать данное направление, не рассчитывая на быстрый успех, поскольку экспорт в случае открытия внешних рынков представляет собой

крайне важное направление развития, позволяющее разрешить проблему насыщения внутреннего рынка, а также повысить рентабельность поставок мясной продукции вместо замороженных тушек птицы и свиньи. Последние на зарубежных рынках не представляют особой ценности для потребителя и снижают возможности маркетингового управления конкурентоспособностью сбыта.

Развитие экспорта как альтернативная стратегия перспективного развития доступно преимущественно крупным агрохолдингам, которые имеют необходимую ресурсную базу, что позволяет закупать технологически совершенное оборудование, на котором выпускается качественная экспортно-ориентированная продукция. При этом лидеры российской мясной индустрии не обладают достаточными компетенциями и опытом, необходимыми для реализации экспортных поставок разделанного мяса, для которого необходимо под разные страны разрабатывать несколько стандартов обвалки мяса, но имеют необходимую ресурсную базу для поставки широкой линейки продуктов переработки.

2) Вторым направлением является создание более высокого уровня добавленной стоимости на внутреннем рынке, показательным примером реализации которого является работа птицефабрик, которые в

середине 2000-х гг. начали активно вводить новые мощности по производству монопродукта, а также крупных кусков «в2в» для мясоперерабатывающих предприятий и сегмента HoReCa.

Вместо традиционной продажи кусков по папе, предложение в этой товарной категории на розничном рынке было дифференцировано за счет вывода новых торговых марок, примером которого является розничный бренд «Русагро», представленный на рынке в феврале 2017 г.

Отечественное свиноводство только выходит на данную траекторию развития, тогда как мясное птицеводство является несомненным лидером в формировании отечественного сегмента переработки.

«В 1990 г. – тогда еще в РСФСР – выпускалось около 1,8 млн т мяса птицы, из которых в переработку шло менее 5% – примерно 72 тыс. т. В общем объеме мясных полуфабрикатов консервы из мяса птицы занимали 1,6%, а колбасы – 0,3–0,4%. Разделка, производство полуфабрикатов стали активно развиваться уже в 2000-х, подстегнули развитие и когда-то завезенные из США окорочка. В 2016 г. из 4,6 млн. т мяса птицы на переработку было отправлено 2,2–2,3 млн т. В виде тушек реализуется только 40% от общего промышленного производства» [1, с.45].

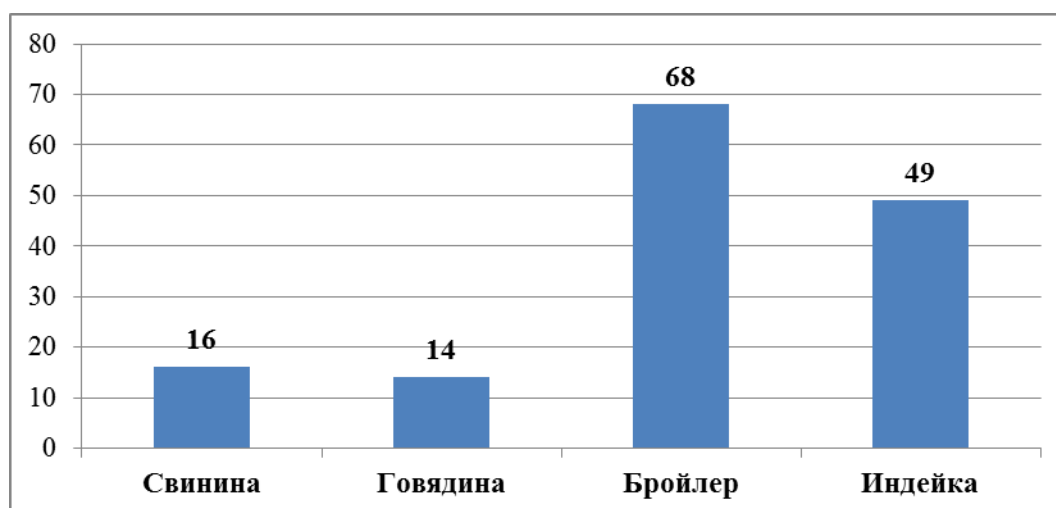


Рисунок 2 – Доля продаж брендовой продукции по видам мяса, % [4, с. 11]

Индикатором активного развития переработки в сфере мясного птицеводства является высокая доля продаж индейки

или бройлера в торговых точках в индивидуальной упаковке, которая выгодно отличается ее от продукции из свинины и говя-

дины в обезличенной упаковке. Это обеспечивает более высокий уровень лояльности потребителя продукции из индейки определенного производителя по сравнению с потребителем продукции из свинины или говядины.

«Формирование собственных брендов и создание фирменной розницы позволили производителям заметно увеличить выпуск и реализацию готовых изделий из мяса индейки: колбас, сосисок, ветчин, деликатесов (варено-копченых, копченых, сыровяленых), рулетов и т.п. Данная группа продукции стала серьезным конкурентом традиционным колбасно-сосисочным изделиям и деликатесам из свинины, говядины и даже из мяса бройлеров, позиционируясь как более здоровая альтернатива, с ярким мясным вкусом» [4, с.11].

Все это позволяет заключить, что стратегия формирования добавленной стоимости является непростой в реализации. С одной стороны, высокий уровень брендинга птицепродуктов оказывает конкурентное давление на рынок красного мяса, за счет более отчетливой дифференциации.

С другой, более высокий уровень доступности птицепродуктов на «единицу белка животного происхождения» вызывает сокращение объемов потребления свинины и говядины на фоне роста мяса птицы как в объеме предложения, так и в ассортименте. В 2016-2018 гг. формирование эффекта подавления цены объемом предложения в условиях ограниченности возможностей наращивания экспорта приведет к значительному снижению рентабельности мясной индустрии и сферы мясопереработки, в результате чего 15-20% предприятий будут вынуждены покинуть рынок. Эта доля будет зависеть от того, насколько своевременной окажется корректировка стратегий.

При этом важно учитывать тот факт, что такая корректировка стратегий развития будет происходить в принципиально новых условиях конкуренции, где отечественное птицеводство будет выступать не только поставщиком сырья, но и серьезным, а по факту основным конкурентом

для мясоперерабатывающей промышленности [6, с. 45-46].

Сегодня предложение разделанной и охлажденной птицы является крайне удобным для кулинарной обработки, создавая, по сути, серьезный вызов для мясоперерабатывающих предприятий, которые должны скорректировать прежние – теперь уже устаревшие представления о сырье и его технологической ценности и максимально воспользоваться ситуацией возрастающей конкуренции между свиноводством и птицеводством, что позволит снизить себестоимость переработки.

Это означает, что в сфере мясопереработки должен быть реализован более гибкий подход для дифференцированной оценки возможностей использования доступного сырья, что позволит стратегически скорректировать ассортимент в сторону более сбалансированной линейки продукции, которая будет отвечать новым условиям снижения спроса.

3) Третье направление представляет собой стратегию диверсификации современного агробизнеса, который в условиях насыщения традиционных для него товарно-рыночных ниш ищет новые точки для приложения капитала через организацию производства альтернативных агропродуктов. Это, в частности, выход в сферу молочного животноводства, тепличное овощеводство и др. Данный тренд, в настоящий период в определенной степени ограничен самим государством, которое сократило объем субсидирования тепличного овощеводства, в результате чего многие агрохолдинги (например, «Русагро») были вынуждены отложить реализацию проектов [2].

В целом на современном этапе развития, различные компании, особенно наиболее крупные, будут реализовывать разные маркетинговые стратегии. Так, компании, работающие с разными видами мяса и поставляющие мясную продукцию на экспорт, должны сфокусироваться на развитии глубокой переработки и брендинге своего предложения, что соответствует прогрессивным маркетинговым практикам стратегического развития аме-

риканских и бразильских компаний. Более четкая дифференциация и развитие брендов позволят этим компаниям качественно перестроить маркетинговые концепции производства и реализации мясной продукции.

Компании мясо-сырьевого сегмента, производящие полутуши и мясные полуфабрикаты, должны реализовывать стратегию пространственной диверсификации и наиболее агрессивно развиваться на региональных рынках, активнее наращивать экспорт своей продукции.

Стратегии развития компаний будут трансформироваться именно в рамках нового рыночного цикла развития, когда наращивание инвестиций, например, в свиноводстве будет определяться принципиальным изменением как институциональных, так и рыночных условий хозяйствования:

- производство мяса птицы и свинины будет сопровождаться повышением доли крупных операторов в сегменте мясопереработки, что означает возрастание объема выпуска упакованной и брендированной продукции. Развитие этого тренда формирует маркетинговый императив дальнейшего развития рынка: его насыщение не позволяет далее просто наращивать продажи, не усиливая инструменты дифференциации рыночного предложения. На перенасыщенном рынке в отсутствие таких инструментов продажи трудно стимулировать, ими трудно управлять;

- сокращение инвестиций в отрасль, а значит, удорожание стоимости рыночного фондирования проектов, что создает некоторые ресурсные ограничения для развития. Помимо объективно фиксируемого в АПК сокращения государственных субсидий, плановый объем которых был заложен в финансовые модели крупных компаний и агрохолдингов, дальнейшее удлинение цепей поставок и их инвестиционное насыщение в условиях текущей рыночной конъюнктуры, как отмечает президент Мясного совета ЕЭП М. Мамиконян, представляется ошибочным и деструктивным.

«Инвестиции предыдущих периодов были направлены на «отверточную сбор-

ку» конечных продуктов. Мы закупали генетику, корма, витамины, оборудование, технологии и таким образом «собирали» птицу или свинью. Для политической независимости, экономической субъектности необходимо научиться все это по максимуму производить самим. Поэтому в данных экономических условиях переход на производство средств производства является задачей номер один. А задачи номер два просто не существует» [2, с.23].

Таким образом, современная научно-практическая разработка маркетинговых стратегий развития на рынке мяса и мясной продукции должна опираться на существенную корректировку состояния рынка и институциональные условия его функционирования, который входит новую фазу – фазу насыщения, где увеличение темпов роста объемов продаж возможно только за счет повышения маркетинговой эффективности конкурентной дифференциации, брендинга и др.

Исходя из этого, можно заключить, что маркетинговые стратегии извлечения более высокого уровня добавленной стоимости в 2016-2018 гг. будут ограничены возрастанием конкуренции, что приведет к снижению уровня бренд – маржи. При этом нисходящая коррекция цен, заставляющая многих производителей смещаться в эконом-сегмент будет формировать новые императивы выстраивания стратегий брендинга, которые должны обеспечить цельность рыночного позиционирования торговых марок, предотвратить его размывание в условиях кризиса.

Изменение системы покупательских предпочтений формирует новые императивы даже не клиенто-ориентированного, а «спросо-ориентированного» построения новой ассортиментной матрицы продуктового предложения, в которой маркетинг будет выступать в качестве не самого важного дополнения, если предприятие предложит привлекательный продукт – продукт, который сам себя продает (в терминологии Сета Година). Маркетинг и брендинг как инструменты дифференциации не теряют своей значимости, но для более оптимального точечного продуктового пред-

ложения их значение будет менее высоким, чем для стимулирования продаж современной ассортиментной линейки продукции, которая не соответствует радикальным изменениям вкусовых предпочтений потребителей.

В условиях возрастающей конкуренции и неспособности для многих компаний пройти «дно рентабельности» рынка в 2017-2018 гг., его дальнейшая консолидация, например, в свиноводстве будет стимулировать выход компаний не только в сферу переработки, но и в розничную торговлю. Это позволит им максимально точно идентифицировать спрос, контролировать цену и параметры предложения на торговой полке.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Белая А. Разделяй и зарабатывай: производители идут в переработку за дополнительной маржой // Агроинвестор. – 2017.- №3 (9910).

2. Ганенко И. «Русагро» вложит в развитие 20 млрд. рублей в 2017 году. Компания будет приобретать новые активы, чтобы консолидировать отрасль // Агроинвестор. – 2016.- №12.

3. Ганенко И., Лычев М. Вызов для рынка – падение потребления, а не импорт // Агроинвестор. – 2015.- №3.

4. Давлеев А.Д. Ключевые факторы и тенденции российского рынка индейки в

2014-2020 гг. (часть 2) // Птица и птицепродукты. – 2015. – №5.

5. Куртушина О. Акционная активность россиян: случайность, образ жизни или вынужденность? / Мясная сфера.- 2016. – №2 (111).

6. Любецкий П.Б. Разработка маркетинговой стратегии для предприятий мясной отрасли // Белорусский экономический журнал. 2015. – № 1 (70).

BIBLIOGRAPHICAL LIST

1. White A. Share and earn: producers go into processing for an additional margin // Agroinvestor. – №. 3 (9910).

2. Ganenko I. Rusagro will invest 20 billion rubles in development in 2017. The company will acquire new assets to consolidate the industry // Agroinvestor. – 2016.-№ 12.

3. Ganenko I., Lychev M. The challenge for the market – consumption decline, and not imports // Agroinvestor. – 2015. – № 3.

4. Davlyev A.D. Key factors and trends of the Russian turkey market in 2014-2020. (part 2) // The bird and poultry products. – 2015. – №5.

5. Kurtushina O. Active activity of Russians: randomness, lifestyle or compulsion? / Meat sphere .- 2016. – №2 (111).

6. Lyubetskiy P.B. Development of marketing strategy for the meat industry enterprises / / Belarusian economic journal. 2015. – №. 1 (70).

Федько В.П.,
д.э.н., профессор кафедры
маркетинга и рекламы,
Кирьянова Л.Г.,
к.филос.н., докторант кафедры
маркетинга и рекламы,
Мироизьян М.И.,
ст. преп. кафедры иностранных языков

К ВОПРОСУ УТОЧНЕНИЯ МАРКЕТИНГОВОГО ПОНИМАНИЯ ПРИРОДЫ СОВРЕМЕННОГО ОБМЕНА НА ОСНОВЕ ЦЕННОСТНОГО ЕДИНСТВА СТОРОН

В статье рассматриваются положения формирующейся в нашей стране эволюционной парадигмы смещения фокуса внимания маркетинга с потребностей на создание ценностей и удовлетворение интересов разных групп людей. Этот процесс обусловлен различными факторами, в том числе ростом городов, развитием их инфраструктуры, достижения более высокого уровня жизни и досуга и др. Эта парадигма маркетинга актуализирует желание людей не просто выживать, а стремиться к полноценной и гармоничной жизни.

Ключевые слова: парадигма, маркетинг, обмен, потребность, ценность, досуг.

**Fedko V.P., Kir'yanova L.G.,
Marozsan M.I.**

TO DISCUSS MARKETING UNDERSTANDING THE NATURE OF A MODERN EXCHANGE ON THE BASIS OF THE VALUE OF THE UNITY OF THE PARTIES

The given article is about the creation of evolutionary concept concerning shifting marketing attention in the sphere of demands to values and interest of different groups of people. This process is connected with the growth of cities, infrastructure development, higher living standards and leisure time. The marketing concept stimulates people not only to survive but look forward to harmonized life.

Keywords: *paradigm, marketing, exchange, necessity, value, leisure.*

Маркетинг за относительно небольшой срок активного развития как самостоятельной теоретической и прикладной дисциплины, начиная с XIX века, прошел значительную эволюцию и рассматривается в настоящее время как «сложное социально-экономическое явление» [3]. Маркетинг сочетает как систему практических действий, так и способ осмысления не только рыночных механизмов, но и процессов функционирования общества. Не случайно, что отдельные ученые рассматривают маркетинг как очень многомерный общественный феномен, одновременно сочетающий [70]:

- деятельность по продвижению товаров посредством обмена;
- систему взглядов на рыночное общественное производство;
- научную дисциплину, систему знаний;
- концепцию управления предприятием;
- приемы разработки на уровне предприятий комплексных программ производства и реализации товаров.

Отмечая высокое теоретическое значение маркетинга, указанные исследователи рассматривают его как «философию» рыночной деятельности как очень многообразный комплекс, включающий: «Концепцию управления; средство обеспечения преимуществ в конкурентной среде; метод поиска решений» [3]. Можно привести много определений маркетинга различных авторов, но следует важно подчеркнуть замечание М. Дж. Бейкера, который указывает, что общим в разных определениях маркетинга будет выделение обмена как ключевого аспекта: «Маркетинг состоит в определении, создании и поддержании взаимовыгодных отношений обмена», что является традиционной формулой понимания сущности маркетинга [13].

Суть обмена – удовлетворение сторонами своих интересов: «Маркетинг можно рассматривать как социальный процесс обретения индивидуумами и

группами необходимого и желаемого посредством создания и обмена продуктов и полезных ценностей с другими индивидуумами и группами» [2]. Обмен является следствием глобальной специализации и общественного разделения труда, в результате которого каждый из производителей обладает одним или несколькими видами ценностей, в то время как для существования ему необходим весь комплекс средств удовлетворения собственных потребностей и он меняет имеющиеся ценности на иные товары и услуги. Данный подход вполне очевиден и не требует комментариев, поскольку закреплен в базовых положениях маркетинга, множестве различных схем визуализации механизмов обмена (например, рис. 1), которые раскрывают

механизмы формирования процессов обмена для удовлетворения потребностей сторон.

Рассматривая процессы обмена, маркетинг концентрирует внимание собственно на удовлетворении потребностей, что является основой постоянного возобновления отношений обмена и как следствия – производственной деятельности по предоставлению потребителю требуемого ему продукта или услуги: «Удовлетворение потребителя происходит в процессе обмена. Процесс обмена соединяет потребителя с маркетерами организациями и лицами, ведущими маркетинг, практиками маркетинга). Обмен – основной элемент функции маркетинг» [2], [18].

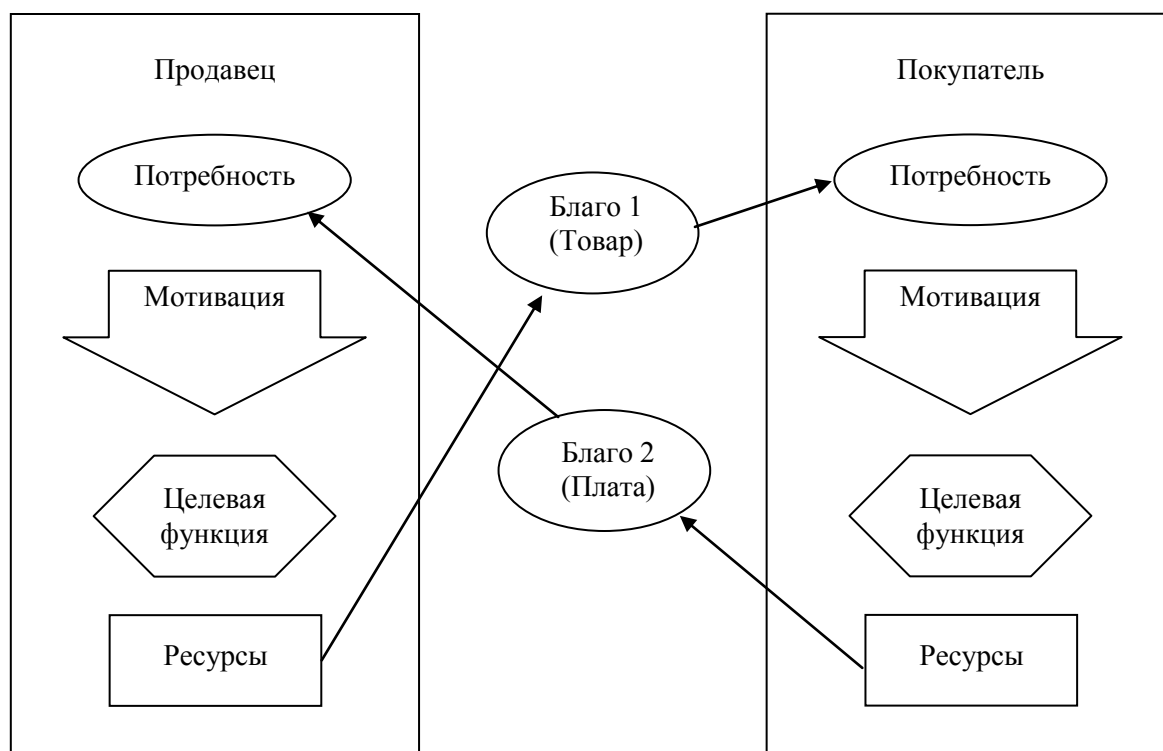


Рисунок 1 – Маркетинговая модель отношений обмена [16]

Данные положения можно назвать аксиоматичными: они очевидны, как и традиционная иерархия материальных и духовных потребностей, которые удовлетворяются в ходе обмена.

Однако на современном этапе развития техники и общества все более очевидным становятся процессы постоянного усложнения потребностей, определяемые

физической и социальной природой потребителя, его интересов, формируемых под влиянием культуры и духовного развития.

Данные аспекты представляются значимыми, так как в современном обществе материальные потребности, безусловно, являющиеся базовыми, удовлетворяются во все большем объеме и в силу нахождения индивида в самом обществе, а основное

внимание потребителя сосредоточивается на потребностях эмоционального и духовного свойства. Не случайно исследователи обозначают современную цивилизацию как досуговую [17], актуализируя категорию «интерес», где внимание приковано к удовлетворению сложных эмоциональных и физических запросов, которые становятся движущей силой активности покупателей в значительно большей степени, чем удовлетворение простых базовых нужд, то есть базовая потребность в пище, безусловно, удовлетворяется, но в настоящее время это уже все больше реализуется в виде следования определенным диетам, выбору специальных продуктов, способов приготовления, а также сопровождается приобретением сложной бытовой техники, посещением специальных заведений и даже может реализовываться в ходе специальных поездок – гастрономический туризм.

Как отмечают отдельные ученые [15], в социологической мысли уже раскрыто, что изменение межличностных отношений и системы ценностей, персонализация и высокий уровень инновативности являются отличительными чертами культуры современной исторической фазы цивилизации [14]. Поэтому усложнение запросов покупателей представляется более уместным рассматривать не как потребности, обусловленные природой и обществом постоянные нужды в товарах и услугах, а как собственные интересы – сложные и вариативные желания потребителей.

Категория «интерес» широко используется в экономической мысли, обозначая субъективно-эмоциональный источник активности экономического субъекта [4], [8], [10], [11]. В маркетинге интерес потребителя анализируется детально как эмоциональное состояние, которое может привести к покупке – различные внешние факторы проявления интереса к товару на полке (перемещение взгляда, выражение лица, способность упаковки привлечь внимание и пр.) являются постоянным предметом маркетинговых исследований в части оценки поведения потребителей при продажах.

Интересы проявляются в обмене – и как указывал А. Смит: «Не от благожелательности мясника, пивовара или булочника ожидаем мы получить свой обед, а от соблюдения ими своих собственных интересов. Мы обращаемся не к их гуманности, а к их эгоизму, и говорим им вовсе не о наших нуждах, а об их выгодах» [1]. Поэтому традиционно механизм достижения интересов посредством обмена рассматривался как получением желаемого товара за деньги. Однако для культурных, интеллектуальных и духовных интересов сложным является как материализация того, что способно их удовлетворить, так и соответствующая денежная компенсация. Поэтому для определенной группы интересов можно рассматривать процессы обмена не столько с точки зрения товарно-денежных отношений, сколько с позиции движения к достижению определенных ценностей – как в материальном, так и нематериальном выражении. Несмотря на столь сложное понимание обмена в отдельных сферах, в маркетинге уже представлены разработки, связанные с преобладанием важности формирования общих ценностей сторон обмена, чем совершением собственно коммерческих операций.

Прежде всего это формулирование Ф. Котлером концепции «Маркетинга 3.0» – ценностной ориентации маркетинга, которая рассматривается как современная эволюционная стадия развития (табл. 1). Ключевые ориентиры ценностной ориентации: сотрудничество сторон обмена на основе единства ценностей и стремлений.

Хотя цель маркетинга в рамках данной концепции указывается в виде участия потребителей в разработке компанией продуктов и маркетинговых коммуникаций, но это представляется только начальным подходом при понимании того, что речь идет о ценностном единстве [18]. «Участие» потребителя в сервисных или коммуникационных процессах свидетельствует о наличии у него интереса к реализации имеющихся ценностей, к их продвижению, что представляет собой иную направленность активности, чем стремление к насыщению нужды или потребности.

Таблица 1 – Сравнение трех эволюционных стадий маркетинга [12]

	Маркетинг 1.0	Маркетинг 2.0	Маркетинг 3.0
Ориентация	<i>На продукты</i>	<i>На потребителя</i>	<i>На ценности</i>
Ключевая маркетинговая концепция	Разработка товаров	Дифференциация	Ценности
Принципы маркетинга	Акцент на ценности продуктов	Позиционирование компании и продукта	Миссия, видение и ценности компании
Потребительная стоимость	Функциональная	Функциональная, эмоциональная,	Функциональная, эмоциональная, духовная

Можно констатировать, что в последние годы в социуме имеется достаточно устойчивый тренд смещения ценностей – от «царства нужды» к «досуговой цивилизации» – от удовлетворения «потребностей» к «интересам».

Столь очевидное смещение фокуса внимания маркетинга с потребностей на интересы можно объяснить тем, что в развитом современном обществе базовые потребности работающего человека удовлетворяются в ходе социально-естественного процесса получения и расходования заработной платы, эволюция которой в XIX–XX веках в ходе революционных потрясений с формированием социалистических стран и в ходе встречных движений бизнеса (например, минимальная почасовая ставка оплаты труда на заводах Г. Форда, которая должна была позволить купить выпускаемый автомобиль самому рабочему) стала действительно способом не просто выживания, а полноценной жизни и развития. Также необходимо обратить внимание и на рост городов, в которых проживает все больше населения и инфраструктура которых также является условием полноценной жизни при получении средней или минимальной заработной платы: проживание, базовые социальные услуги, включая медицинские, коммуникации, проезд – все эти системы жизнеобеспечения формируются исходя из доступности для всех проживающих в городе. Причем получить доступ к источникам заработной платы в крупном городе существует всегда даже в условиях безработицы (и в основном сохраняются в период кризиса) – только эти источники могут обеспечиваться неквалифицированным трудом (обслуживающий персонал, рабочие, охрана и пр.), который может

восприниматься как недостойный для различных социальных слоев, но при этом все равно гарантировать удовлетворение базовых потребностей. Кроме того, условия городской инфраструктуры распространяются на все места постоянного проживания, которые оснащаются системами тепло-, водо-, электроснабжения, дорогами, связью и иными коммуникациями, повышая уровень комфортности проживания и предоставляя возможность удовлетворить ряд базовых потребностей просто самим фактом проживания в благоустроенном населенном пункте.

Безусловно, данная социальная констатация – это значительное обобщение и упрощение условий существования ведущей части человечества, которую принято выделять в рамках «золотого миллиарда», куда стремятся попасть многие обездоленные из значительного числа стран, что может вызвать сложные миграционные процессы. Однако маркетинг пока сфокусирован на процессы развития рынков именно в ведущих экономических странах, для которых выход из гегелевского «царства нужды» [6] уже является пройденным этапом эволюции и теперь потребители ориентированы не столько на удовлетворение нужд и потребностей, что происходит в рамках естественного образа жизни и уже сводится к пресыщению, а на утоление интересов к различным сферам деятельности и областям жизни – поэтому и не случайно понимание современного общества трактуется как «досуговой цивилизации».

Представленная трансформация источников обмена позволяет предложить уточнение его механизмов с акцентированием внимания на движущей силе интересов, которые выступают мотивирующей силой для достижения индивида своих

определенных ценностей. Под ценностями понимается широкий спектр явлений – материальных, информационных, эмоциональных – всего того, что является притягательным для индивида – это может быть мода, стремление путешествовать, тяга к познанию, к развитию своей физической природы, и даже такие страсти, как азарт, коллекционирование и пр.

Индивид стремится преумножить данные ценности, для чего он вступает во взаимодействие с другими субъектами, способными или предоставить их, или предоставить условия для их расширения. Безусловно, материальная и финансовая составляющая присутствуют в данном взаимодействии, которое также воплощается в большинстве случаев в форме обмена (иной вариант – безвозмездная передача ценностей и/или условий их роста, что также развивается в современном обществе в виде различных форм помощи со стороны государства и спонсоров). Движущей силой данного обмена также является интерес сторон, но он уже не сводится к традиционной финансовой или материальной выгоде. Выгода – это увеличение ценности, значимость которой воспринимают обе стороны обмена – это расширение знаний, культурного пространства, эмоционального состояния индивида или группы лиц. Даже удовлетворенность клиентов становится уже общей ценностью – не только для самого потребителя, что естественно, но и для производителя услуги, так как ему становится важнее не только как можно больше заработать на контактах с клиентами, но и сделать эти контакты постоянными, для чего надо поставить удовлетворенность клиентов в центр внимания сервисной деятельности – и именно на это ориентирует маркетинг услуг.

Можно отметить, что природа обмена сторон, преследующих свои интересы, заложена в схеме традиционного обмена – на приведенном выше рисунке 1 отмечена «Целевая функция» каждой из сторон обмена. Однако при удовлетворении потребностей данные целевые функции достаточно сильно предопределены природой

данной потребности – это способ ее насыщения.

Если же стороны обмена преследуют интересы в развитии ценностей, которые являются общими для них, то и результат обмена – это увеличение ценностей, которые воспринимаются сторонами обмена как значимые, как требующие увеличения и расширения. Соответственно, рассмотренная схема обмена может быть уточнена следующим образом (рис. 2).

Поясняя представленную схему, необходимо обратить внимание на выделение отдельного блока, отражающего инфраструктурные и иные внешние условия обмена. Данный блок отражает отличие от традиционного обмена, где две стороны индивидуально обменивают интересующие только их вещи, когда происходит изменение некой общей ценности, которая разделяется двумя и более лицами и для которых создаются условия для развития, что вызвано постоянным характером данных ценностей, их включенности в цивилизационное развитие общества, а не просто сиюминутное увлечение нескольких лиц. Например, в спортивных увлечениях спортсмены объединены ценностями привязанности к виду спорта, болельщики – к команде, а существующая спортивная инфраструктура – это условие потребления и развития данных ценностей, база для обмена ценностями, которыми обладает каждый из участников спортивной сферы.

Следует отметить, что спортивная инфраструктура – это сложные технические сооружения, требующие значительных капитальных затрат, возводящиеся и функционирующие десятилетия, то есть ценности увлечения спортом уже формируют устойчивую базу обмена соответствующими сервисами и интересами в современном обществе.

Перечень интересов, которые рассматриваются как формирующие современные ценности, крайне широк, и они уже достаточно полно анализируются в маркетинге в рамках поведения потребителей, особенно когда это касается инновационного или демонстративного потребления [2], [9], [16].

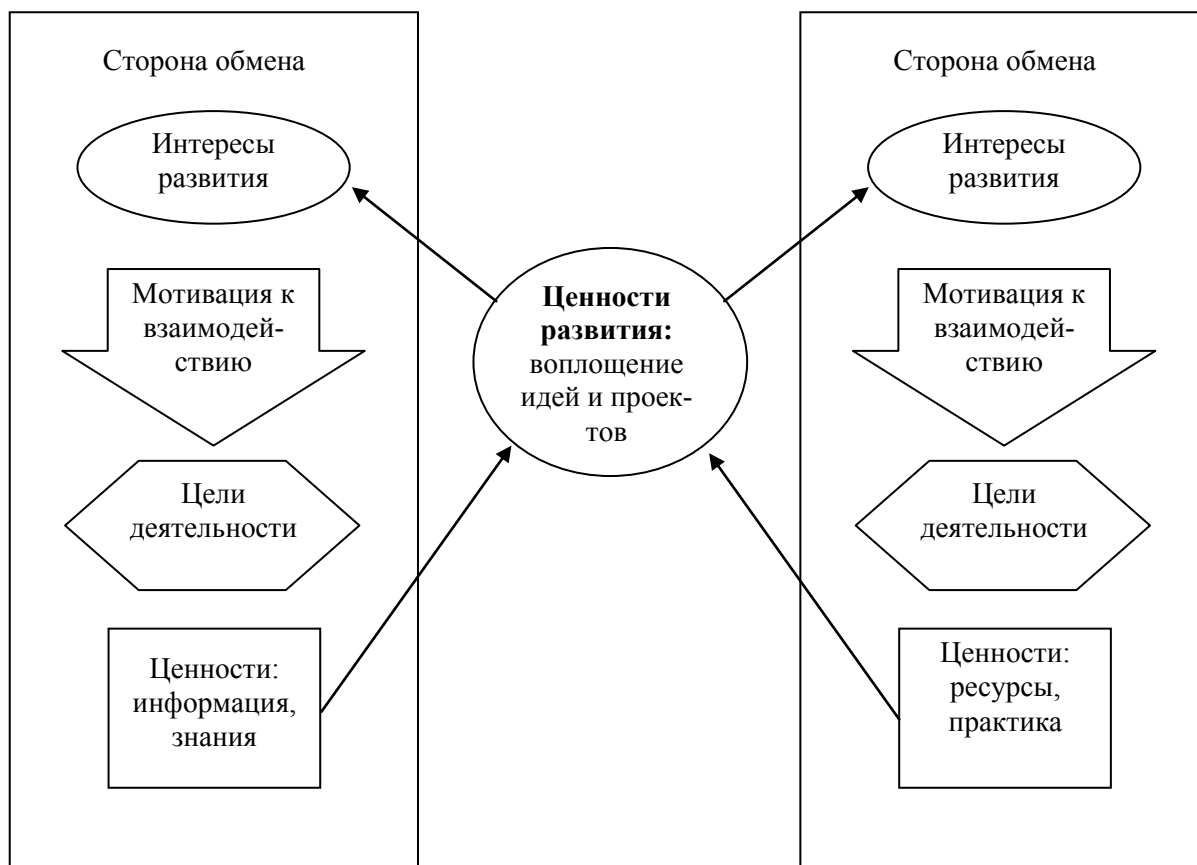


Рисунок 2 – Модель отношений обмена общими ценностями (схема разработана авторами)

Более того, на исследование потребителей, на выяснение их интересов и побудительных мотивов к совершению покупки маркетинг сосредоточен больше всех иных видов гуманитарного знания. Однако традиционная точка зрения маркетинга – это выяснение интереса потребителей к товарам и услугам, в то время как эти интересы все больше смещаются к вершине иерархии потребностей, предложенной еще в середине прошлого века А. Маслоу.

Причем данные человеческие потребности относятся как к индивидуальным потребителям, так и к их группам, семьям, организациям. Вершина пирамиды – самореализация, понимаемая как реализация человеческого потенциала, воплощается в интересах развития – в познании, в новых свершениях. Следовательно, в маркетинге данные потребности должны анализироваться и изучаться, разрабатывать подходы, обеспечивающие деятельность субъектов хозяйствования по наибольшему их удовлетворению.

С естественнонаучной и социальной точки зрения развитие в виде совершенствования форм и способов действий присуще различным биологическим и социальным системам, так же как и их рост. Однако развитие субъекта рынка (это относится и к организации, и к отдельному потребителю) – это более сложный процесс, определяемый в том числе и его индивидуальными ориентирами и устремлениями, а также качеством маркетинговых усилий.

Понимание процессов развития является предметом философских исследований, но для экономических процессов поступательное движение и совершенствование собственной деятельности выступают условием выживания в рыночной конкурентной среде. Целенаправленное выражение данной потребности проявляется как интерес в развитии собственной деятельности – в количественном и качественном аспектах, в том числе – в инновационной активности.

Для реализации интересов развития субъекты также вступают в отношения обмена, но они более сложны, чем рассматриваемые выше операции по обмену благами между сторонами обмена при получении выгоды каждой из них и относятся к предложенной схеме обмена ценностями. Обмен при реализации интересов развития позволяет перераспределить ресурсы таким образом, чтобы стороны обмена приблизились к тем ценностям, обладание которыми обеспечивает им удовлетворение собственных интересов в развитии.

Наиболее показательные формы подобного обмена формируются в образовательной сфере, которую можно рассматривать и как сбыт соответствующих услуг, но в большей степени – как совместную деятельность заинтересованных лиц: современные вузы предлагают слушателям, которые являются не просто покупателями, а квалифицируются посредством экзаменов как способные к получению услуг, уже не просто набор образовательных программ, а комплексные условия, которые способны удовлетворить их интересы в личностном и профессиональном развитии.

Выгоды, которые получают стороны обмена при удовлетворении интересов развития – это обретение нового качества деятельности, новых способностей сторон обмена, представляющих для них ценности. Поэтому и обменные действия трансформируются в процессы формирования ценностей – как указывают Ф. Котлер и К.Л. Келлер – что посредством маркетинга производится «представление ценности» и «продвижение ценности» [12].

Актуализация маркетинга интересов, нацеливание его на реализацию широкого спектра интересов развития сторон обмена представляются важным направлением маркетинговой мысли, исходящей из нового понимания обмена как процессов расширения общих ценностей. Важность выделения данного маркетингового направления обусловлена тем, что развитие становится все более важным фактором современной экономической жизни – именно на поддержание экономического развития нацелены

усилия государственного регулирования, а само развитие рассматривается как инновационное обновление как производственно-технологической, так и социальной сферы. Для стимулирования процессов развития создаются специальные хозяйственные формирования – технопарки, инновационные кластеры и пр. организации, в рамках которых должны удовлетворяться как интересы развития отдельных субъектов, так и общества в целом.

Использование маркетинга в этой сфере является важным условием достижения успеха и следствием современного развития маркетинга, который уже не ограничивается коммерческой активностью: «Концепция маркетинга может быть применена в различном объеме: в качестве всеобщего маркетинга она охватывает все виды деятельности, направленные на подчинение себе бытия других людей (так, например, речь политического деятеля может быть интерпретирована как средство его маркетинговой политики)» [7].

Новое направление маркетинговой мысли позволяет раскрыть потенциал развития субъектов хозяйствования как со стороны совершенствования форм обмена ценностями между ними, так и с точки зрения понимания требуемых условий для такого обмена, которые активно формируются, в том числе и в отечественной экономической жизни. В частности, инфраструктурными условиями интересов развития выступают кластерные образования, активное продвижение которых было инициировано государством в целях стимулирования развития отдельных отраслей и видов деятельности.

Анализируя изменение современного обмена, ставящего перед маркетингом новые исследовательские задачи, необходимо отметить и развитие самого маркетинга – тесное взаимодействие сторон обмена уже трансформирует одностороннюю направленность маркетинговых усилий от продавца на покупателя в новые формы долгосрочного взаимодействия. Уже в современной практике предприниматели, объединенные в рамках единой цепи образования стоимости, координируют свои

маркетинговые усилия для эффективного продвижения товара покупателю. С развитием и усложнением обмена эти механизмы координации становятся все более развитыми и создают условия для формирования коллективного маркетинга – интегрированного механизма реализации маркетинговой активности, которая в полной мере отвечает задачам удовлетворения интересов сторон обмена.

Изучение конкретных форм и теоретических аспектов маркетинга интересов и его реализации в коллективных механизмах маркетинговой работы позволяет уточнить процессы образования и развития интегрированных хозяйственных структур, особенно в инновационной сфере, к которым относятся территориальные кластеры.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Смит А. Исследования о природе и причинах богатства народов. Т.1.- М.: ОГИЗ, 1935.

2. Алешина И.В. Поведение потребителей. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 1999. – 384 с.

3. Багиев Г.Л., Тарасевич В.М., Анн Х. Маркетинг. – М.: Экономика, 1999. – 703 с.

4. Вишневский Д.Д. Эволюция системы экономических интересов в отношениях собственности (рус.) // Автореферат диссертации на соискание учёной степени кандидата экономических наук. – 2004.

5. Гапоненко А.Л. Интеллектуальный капитал // <http://www.koism.rags.ru/publ/articles/25.php>

6. Гегель. Философия права. – М.: «Мысль», 1990.

7. Герасименко В.В. Основы маркетинга. – М.: ТЕИС, 1999.

8. Гоцкая Н.Р. Динамизм системы экономических интересов и структурные сдвиги в экономике (рус.) // Автореферат диссертации на соискание учёной степени кандидата экономических наук. – 2006.

9. Ильин В. И. Поведение потребителей. – СПб: Питер, 2000. – 200 с.

10. Карапетян С.Т. Теория экономического интереса как системно – интегральная альтернатива неоклассики и ин-

ституционализма // Микроэкономика. – № 3.-2017.-С.60-69.

11. Коновалова А.В. Взаимодействие экономических интересов субъектов глобализации : Дис. ... канд. экон. наук : 08.00.01 : Саратов, 2003. – 163 с.

12. Котлер Ф. Сетиаван Ф., Картаджайя Х. Маркетинг 3.0: от продуктов к потребителям и далее – к человеческой душе. – М.: ЭКСМО, 2011. – 240 с.

13. Маркетинг – философия или функция? / Сб. Теория маркетинга. Под ред. М. Бейкера. – СПб.: Питер, 2002. – 446 с.

14. Тоффлер Э. Шок будущего / пер. с англ. Е. Руднева и др. Москва, 2002. – 557 с.

15. Ушкарев А.А. Цивилизация досуга и смыслы досугового поведения // Обсерватория культуры. Т. 13. – 2016. – № 4. – С. 429-435.

16. Минаев Д.В. Маркетинг в схемах и моделях / Д.В. Минаев. – Ростовн/Д: Феникс, 2004. – 480 с.

17. Дюмазедье Ж.Р. Эмпирическая социология досуга. – М.: 1974. – 46 с.

18. Федько Н.Г., Федько В.П. Поведение потребителей. Уч.пос.Гриф МО – Ростов – на- Дону: Издательство “Феникс”, 2001 – 32.0 п.л.

19. Федько В.П. Формирование маркетингового мышления как предтеча парадигмы создания ценностей в ходе современной эволюции концепций маркетинга. Маркетинг в России на рубеже веков: реалии, проблемы, перспективы : монография / Выпуск 7 // Под научной ред. д.э.н., профессора Федько В.П. М.: ИНФРА-М, АКАДЕМЦЕНТР, 2016. – 165 с.

BIBLIOGRAPHICAL LIST

1. Smith A. Research on the nature and causes of the wealth of Nations. Vol.1.- Moscow: ogiz, 1935.

2. Aleshina I.V. consumer Behavior. – Moscow: fair-PRESS, 1999. – 384 p.

3. Bagiev G.L., Tarasevich V.M., Ann H. Marketing. – Moscow: Economics, 1999. – 703 p.

4. Vishnevsky D.D. Evolution of the system of economic interests in property relations (Rus.) / / / Author of the dissertation for the degree of candidate of economic Sciences. – 2004.

5. Gaponenko A.L. a Source-limited capital // <http://www.koism.rags.ru/publ/articles/25.php>
6. Hegel. Philosophy of law. – M.: "Thought", 1990.
7. Gerasimenko V.V. fundamentals of mark-ting. – Moscow: TEIs, 1999.
8. Gotskaya N.P. Dynamism of the system of economic interests and structural changes in the economy (Rus.) / / / Author of the thesis for the degree of candidate of economic Sciences. – 2006.
9. Ilyin V.I. Behaviour of consumers. – St. Petersburg: Peter, 2000. – 200 p.
10. Karapetyan, S.T. Theory of economic interest as a system – integrated alternative to the neoclassical and institutionalism // Microeconomics. – No. 3.-2017.-P. 60-69.
11. Konovalova A.V. Interaction of economic interests of subjects of globalization : Dis. ... kand. Ekon. Sciences: 08.00.01: Saratov, 2003. – 163c.
12. Kotler F. Setiawan F., Map-Jaya H. marketing 3.0: from products to users and further – to the human soul. – Moscow: EKSMO, 2011. – 240 p.
13. Marketing-philosophy or function? / Sat. Marketing theory. Edited by M. Baker. – SPb.: Peter, 2002. – 446 p.
14. Toffler A. future Shock / per.from English. E. Rudneva et al. Moscow, 2002. – 557 p.
15. Oskari A.A. Civilization Dosu-ha and meanings of leisure behavior // About-servatory culture. Vol.13. – 2016. – No. 4. – S. 429-435.
16. Minaev D.V. the Marketing schemes and models / D.V. Minaev. – Rostov/D: Feniks, 2004. – 480 p.
17. Dumazedier J.R. Empirical sociology of leisure. – Moscow: 1974. – 46 p.
18. Fedko N.G., Fedko V.P. consumer Behavior. Uch.POS.Grif MO-Rostov-on-don: Feniks Publishing house, 2001 – 32.0 p. 1.
19. Fedko V.P. the formation of the Mar-market thinking as the forerunner of the steam-Digma value creation in today's evolution of marketing concepts. Marketing in Russia at the turn of the century: Rea-LII, problems, prospects. /A Monograph / Issue 7. // Under the scientific editorship of doctor of Economics, Professor Fedko V. P. M.: INFRA-M, AKADEMTSENTR, 2016. – 165 p.

Кузьминов А.Н.,

д.э.н., профессор кафедры финансов и
кредита, Донской государственный
технический университет

E-mail: mr.azs@mail.ru

Медведская Т.К.,

к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского
учета, анализа и аудита, Донской
государственный технический
университет

E-mail: medvedskaya72@mail.ru

Бадван Немер Луай,

аспирант Донского государственного
технического университета

E-mail: therock2031@gmail.com

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА: ВОСПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ АСПЕКТ

В работе обобщаются некоторые изменения структурного и объемного характера, зависящие от финансовой динамики и государственной политики, которая в силу высокой неопределенности становится чувствительной по отношению к моделям и инструментам управления. Обосновывается тезис, что любой структурно трансформационный маневр сопряжен со значительными финансовыми ресурсами и решающее значение будет иметь накопление необходимого инвестиционного потенциала в отраслях, отличающихся заметным ежегодным ростом, обеспечивающим накопление некоторого избыточного ресурса: ТЭК, химический комплекс, АПК, машиностроение и сектор услуг. Важнейшими критериями инвестиционной политики государства должны стать: соблюдение необходимых структурных пропорций, обеспечение технологического развития экономики, достижение региональных пропорций развития, стимулирование процессов самоорганизации в форме перелива капитала и межотраслевой и межрегиональной интеграции.

Ключевые слова: инвестиционная политика, межотраслевой перелив капиталов, импортозамещение, государственное регулирование, инвестиционная активность, структурные пропорции.

Kuzminov A.N., Medvedskaya T.K.,

Badwan Nemer Luay

INVESTMENT POLICY OF THE STATE: REPRODUCTIVE ASPECT

The paper summarizes some structural and volumetric changes that depend on financial dynamics and public policy, which, due to high uncertainty, becomes sensitive to models and management tools. The thesis is substantiated that any structurally transformational maneuver is associated with significant financial resources and the accumulation of the necessary investment potential in sectors characterized by significant annual growth ensuring the accumulation of some surplus resource: the fuel and energy complex, the chemical complex, the agro-industrial complex, engineering and the service sector will be crucial. The most important criteria for the investment policy of the state should be: compliance with the necessary structural proportions, ensuring technological development of the economy, achieving regional proportions of development, stimulating self-organization processes in the form of capital overflow and inter-industry and interregional integration.

Keywords: investment policy, inter-branch capital transfer, import substitution, state regulation, investment activity, structural proportions.

За прошедшие годы механизм развития экономики претерпел изменения структурного и объемного характера, становясь все более зависимым от финансовой динамики и государственной политики, которая в силу высокой неопределенности становится чувствительной по отношению к моделям и инструментам управления. Например, в современной экономической ситуации, когда прогнозируются структурные сдвиги в межотраслевых пропорциях, обусловленные необходимостью импортозамещения, ростом производственной сферы и несырьевого экспорта в отраслях российской экономики, важным становится определение прио-

ритетов государственной поддержки отдельных отраслей, стимулирования самоорганизационных процессов в экономике, связанных с межотраслевым и межрегиональным переливом капитала, в т.ч. в форме инвестирования [1].

Необходимость исследования взаимосвязи регулирования инвестиционной деятельности и финансовой динамики определяется ее воспроизводственным характером посредством воздействия на все отрасли экономики в целом, на социальную сферу, региональное развитие, потребительский рынок и т.д.

Общепризнано, что развитие экономической системы на современном этапе не представляется возможным без инвестиций, которые играют ведущую роль для экономического роста, изменения структуры капитала. Кроме того, инвестиционные вложения в отрасли и региональное хозяйство оказывают определенное влияние на стабильность, повышение уровня жизни, а также рост конкурентоспособности, что особенно важно в условиях развивающейся сегодня макроэкономики «глобализации» [2].

Инвестиционная деятельность в рамках микро- и макроуровня связана с перераспределением ресурсов, которые в настоящий момент характеризуются большим разнообразием и системной ограниченностью. Так, на макроэкономическом уровне инвестирование может рассматриваться в качестве государственной поддержки субъектов хозяйствования по вложению в социальные объекты или производство других экономических ресурсов. На данном уровне инвестиционная деятельность неразрывно связана с регулированием процесса вложения инвестиций: стимуляцией спроса и предложения, регулированием ценовых диспропорций, финансовой и фискальной политики.

Общепризнано, что, для того чтобы экономика показывала положительный рост в рамках глобальной конкуренции, и особенно при импортозамещении, в стране должно увеличиваться количество новых, конкурентных производств в различных отраслях экономики [3].

Одной из форм инвестиционной деятельности является межотраслевой перелив капитала, который основан на различиях средней нормы прибыли в отраслях и может дополняться регулируемым механизмом государственных инвестиций, направленных на обеспечение «приоритетов в структурной перестройке экономики, поддержки сложных инфраструктурных проектов и инновационного развития страны» [4].

В настоящее время намечены глубокие структурные сдвиги в межотраслевых пропорциях, которые связаны с возможностями импортозамещения производства и несырьевого экспорта в отраслях российской экономики. Это увеличение удельного веса обрабатывающей промышленности и, по-видимому, сельского хозяйства, требующие ускоренного их развития [5]. Все это требует формирования новых методологических подходов к оценке и управлению динамическими преобразованиями данного типа, их сущностной и содержательной трансформации.

Будем исходить из позиции, что комплекс мер структурно-инвестиционной политики должен включать: развитие механизмов межотраслевого перелива капиталов, решающих проблему развития приоритетных секторов экономики; сохранение уровня доходов энергосырьевого сектора как базы для роста; обеспечение – на этапе ускорения темпов роста – курса рубля, не снижающего уровень ценовой конкурентоспособности отечественной продукции; обеспечение необходимой и ограниченной роли государства в перераспределении доходов на цели развития; стимулирование конкурентоспособной модернизации производства с целью увеличения доходов всех экономических агентов и их дальнейшего использования для усложнения структуры экономики.

Данный тезис подтверждается последними выводами Института народнохозяйственного прогнозирования РАН о причинах, сдерживающих инвестиционную активность и требующих первоочередного внимания, к которым относятся: «а) налоговые нормативы, в соответствии с кото-

рыми большая часть налоговых доходов, собранных в регионе, перечисляется в центр; б) целевое предназначение субсидий, субвенций и дотаций» [6].

Решение перечисленных проблем лежит как в области региональных инициатив (налоговых, социальных, программных), так и межрегиональных, направленных на сотрудничество субъектов Федерации в противовесе конкуренции. Последнее предложение – это наиболее сложная задача, сдерживаемая межрегиональной конкуренцией, ограниченностью государственных программ и проектов, которая может быть решена в рамках идей глокализации, когда регион рассматривается как некоторая квазикорпорация, осуществляющая интеграцию с другими исключительно на основе экономических интересов.

В числе недостатков отмечается и структура инвестиций по источникам, формирующимся подавляющим образом за счет собственных средств хозяйствующих субъектов, что противоречит мировой финансово-хозяйственной практике. Снижается значение заемных средств в финансировании инвестиций в основной капитал как за счет высокого кредитного процента, так и в результате неприемлемо низкой платежеспособности (закредитованности) предприятий. Инвестиции в основной капитал промышленности за счет бюджетных средств также крайне недостаточны.

При этом можно отметить, что проблемы самой финансовой системы РФ не обусловлены недостатком ликвидности и связаны с несоответствием существующих механизмов финансирования фактическому спросу, носят искусственный характер, обусловленный причинами методологического и инструментального плана.

Действительно, такой инструмент инвестирования, как федеральные и государственные программы развития технологической базы и программы экономического развития в целях содействия внедрению высоких технологий в производство, применяется крайне редко. Должна быть сформирована модель принятия решений, при которой «не блокируются технологи-

ческие факторы развития, а наоборот – поощряются инновации» [7].

Экономический рост должен быть также обусловлен результативностью технологического прогресса, который нуждается в перманентном инвестировании, учитывая тот факт, что «инвестиции, первоначально осуществленные в повышение уровня высокотехнологического развития, через интервал времени приносят доход, доля которого, в свою очередь, снова инвестируется в развитие» [8].

Все это, по нашему мнению, должно способствовать прямым государственным инвестициям в создание новых предприятий, продуктов, рынков и технологий, способствующих повышению качества и конкурентоспособности российских заменителей импорта. Помогая выявлять рыночные возможности, укрепляя местные инновационные возможности и публичные инвестиции в развитие новых технологий, продуктов, рынков и частных предприятий, эти правительственные программы будут пытаться продвигать «рискованные, но потенциально продуктивные отрасли и производства, которые не пошли бы вперед без государственной поддержки. Высокие технологии развития имеют решающее значение для экономической конкурентоспособности и процветания государства» [9].

Система такой поддержки должна быть сосредоточена на стимулировании негосударственных исследований, направленных на обеспечение потребностей реальной экономики, налоговое стимулирование НИОКР, повышение результативности патентов и других РИД.

Если говорить о межотраслевом переливе капитала, указанная проблематика обусловлена глубокими диспропорциями между параметрами эффективности производства по видам деятельности, что препятствует финансированию исследований и НИОКР в областях, которые замещаются импортной продукцией.

Проблематика неудовлетворительной фрагментации российской экономики может быть решена в двух плоскостях: снятие отраслевых ограничений и развитие внутреннего рынка. Финансовые резервы данных

решений связаны с развитием внутренних инструментов долгового финансирования, а также снижением издержек в инфраструктурных отраслях и стоимости ресурсов [10].

Подчеркивая необходимость экзогенной оптимизации инвестиционного процесса, рассмотрим отдельные методы государственного регулирования инвестиций. Так, финансовые методы – это методы регулирования посредством воздействия на социальные и экономические сферы для устранения диспропорций и гармонизации процессов стабильного развития. Посредством данных методов внедряются передовые технологии. Таким образом, основа государственного регулирования инвестиций заключается в специфических финансовых методах, которые, как мы видим, и составляют основу государственного регулирования. Снижение ключевой ставки до 8% не может привести к значительным негативным изменениям макроэкономической стабильности, но может обеспечить экономику дополнительными кредитными ресурсами, что, в свою очередь, существенно снизит проблемы с финансированием оборотного капитала. Первый заместитель председателя Банка России Ксения Юдаева заявила, что «одним из ключевых положений реформы Центрального банка Российской Федерации является переход к инфляционному таргетированию как к конституциональному механизму проведения денежно-кредитной политики, а также постепенное понижение инфляции, что необходимо для возрастания инвестиций» [11]

Отметим, что государственное регулирование обеспечивается посредством совокупности приемов и способов достижения целей инвестиционной деятельно-

сти. Данные способы основываются на денежных отношениях относительно распределения части национального богатства и ВВП в целях формирования оптимального использования финансовых ресурсов.

В период с 2005 по 2014 год инвестиции в основной капитал выросли на 9 916 574,7 млрд руб., или в 3,7 раза. Объем накопленных иностранных инвестиций по данным на 31 декабря 2014 года поставил Россию на 16-е место в мире. Но из-за ухудшения инвестиционного климата в стране прямые иностранные инвестиции в 2015-2016 гг. в российскую экономику резко упали.

Зарубежные бизнесмены, желающие инвестировать средства в экономику Российской Федерации, дают себе отчет, что российский инвестиционный климат характеризуется высоким уровнем коррупции и нецелевого использования выделяемых средств, повышенными экономическими и политическими рисками. Экономика испытывает серьезный кризис. Ухудшение международной политической ситуации, антироссийские санкции, резкое падение цен на нефть, рост инфляции, ослабление национальной валюты и ограниченный доступ к долговому финансированию серьезно осложнили развитие целого ряда отраслей российской экономики.

Инвесторы, которые работали на рынке РФ, терпят традиционную бюрократическую волокиту и неустойчивое регулирование. В условиях экономического спада стали испытывать беспокойство в связи с неблагоприятными экономическими изменениями, слишком сложной бизнес-средой и неуверенностью в завтрашнем дне.

Таблица 1 – Прямые иностранные инвестиции в экономику РФ (млрд долл. США)

	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Банки	5164	5081	7786	9158	4394	589	1608
Иные секторы экономики	38004	50003	42801	60061	17637	6264	31369
Итого:	43168	55084	50588	69219	22031	6853	32976

Источник: рассчитано автором по данным Российского статистического ежегодника.

Во втором полугодии 2014 года об оттоке прямых иностранных инвестиций сообщил Банк России. Это произошло впервые

после серьезного экономического спада в 2009 году. В 2014 году зарубежные инвестиции сократился до 22 млрд долларов

США, что явилось рекордно низким уровнем с 2006 года. Прямые иностранные инвестиции в Россию в 2015 году упали до 6,853 млрд долларов США. Динамика иностранных инвестиций отражает увеличение рисков, с которыми сталкиваются инвесторы, ведущие бизнес на территории РФ.

Традиционно государственное регулирование инвестиционной деятельности реализуется на основе двух принципов, а именно: в рамках прямого участия в инвестициях, а также косвенного участия в инвестиционной деятельности. В свою очередь, прямое участие в инвестициях осуществляется по следующему принципу: основная часть федеральных инвестиционных средств поддерживает фундаментальные программы, которые определяют первостепенные задачи по развитию экономики. Вторым принципом выступает объективная необходимость создать инвестиционную концепцию регионов, которая предусматривает набор альтернатив за счет инвестиций. Данная модель, которая составлена в регионах, должна иметь достаточно обоснованные критерии приоритетов развития региона. Кроме того, необходимо обосновать формы организационного механизма инвестирования через принципы мониторинга и анализа инвестиционной деятельности. Немаловажное значение будет иметь принцип реализации государственного регулирования инвестиций в практической деятельности.

Власти могут также прибегнуть к другим мерам экономической политики, таким как изменение налогово-бюджетной политики. В связи с этим главной задачей государства в части инвестиционной политики является организация соответствующего налогообложения, то есть такого, при котором дифференциальная рента в нефте- и газодобыче через государственный бюджет шла бы в перерабатывающие отрасли, а также в развитие производственной инфраструктуры.

Неблагоприятная ситуация, сохранившаяся в инвестиционной сфере, является результатом строжайших бюджетных ограничений, а также расширения внутренних заимствований на покрытие дефи-

цита бюджета. Данное положение неизменно привело к отвлечению финансовых ресурсов от производственного инвестирования, которое в прошедший период характеризовалось количественными характеристиками, не обеспечивавшими расширенное, прежде всего технологически, воспроизводство, и теперь является причиной сложившейся неудовлетворительной структуры ОПФ [12].

Основываясь на данных макроэкономических факторах, стоит отметить, что основная причина инвестиционного спада – это снижение объемов реального накопления, которое обусловлено критическим характером инфляции в сфере инвестиций. Опережающий рост цен на инвестиционные ресурсы предопределил тенденцию к снижению доли накопления основного капитала в структуре ВВП [13]. Так, если в 1994 году валовое накопление основного капитала составило в структуре использования ВВП 24,6%, то в 2015 году произошло сокращение до 17,1%.

Главными целями структуризации инвестиций являются: повышение качества и глубины инвестиционного анализа, более точное принятие инвестиционных решений, основанных на стратегии развития субъекта. Архитектура структуризации инвестиций синхронизирована с классификационными критериями разделения инвестиционных вложений на виды и, как видно из таблицы 2, характеризуется широким разбросом.

В соответствии с предварительной оценкой в 2017 году сохраняется незначительный рост ВВП. В целом за 9 месяцев 2017 г. валовой внутренний продукт (с учетом предварительной оценки III квартала) вырос на 1,6% г/г, против 1,5% г/г по итогам I полугодия. Как считает Высшая школа экономики, «итоги II квартала показали, что под резко ускорившимся (до 2,5% г/г) ростом ВВП качественных изменений (проявляющихся в заметных структурных сдвигах) нет. Отраслевая структура экономики, по сравнению с годом ранее, изменилась крайне незначительно. А значит, несмотря на то что динамика ВВП остается в зоне положительных значений, положительный тренд в своей основе неустойчив» [14].

**Таблица 2 – Инвестиции в основной капитал
по видам экономической деятельности (млрд руб.) (выборка)**

	2012	2013	2014	2015	2016
Инвестиции в основной капитал – всего, в том числе по видам экономической деятельности	12586,1	13450,2	13902,6	13897,2	14639,8
Сельское хозяйство, охота, лесное хозяйство и рыболовство	488,6	530,9	525,5	520,2	627,6
Добыча полезных ископаемых	1858,4	2004	2144,9	2385,2	2830,4
Обрабатывающие производства	1688,7	1945,3	2084,6	2172,6	2123,7
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	1166	1187,6	1186,2	980	940,2
Строительство	348,6	438,1	469,3	401,2	445
Транспорт и связь	3330,7	3288,6	2981	2499,7	2726,7

Источник: рассчитано автором по данным Российского статистического ежегодника.

В структуре ВВП увеличилась доля услуг, что отражало сохранение тенденций, препятствующих промышленному воспроизводству: рост сферы торговли, банковского сектора, финансовых институтов. В целом изменение структуры ВВП свидетельствует о тенденции к доминированию сферы обращения и финансового сектора над сферой производства. Эта тенденция проявляется тогда, когда отсутствуют необходимые предпосылки трансформации соотношения «накопления/сбережения» в инвестиционном формате.

Принципиальное отличие кризисных явлений в отечественной экономике от классических закономерностей циклического развития, характерных для мирового рыночного хозяйства, заключается в том, что спад объемов производства и рецессия инвестиций за период 2010-2015 гг. носили в народном хозяйстве России всеобщий характер.

Говоря по-другому, сокращение объема производства в одной отрасли не компенсируется ростом производства в другой отрасли. Следовательно, спад производства в промышленности содействовал ухудшению отраслей структуры промышленности в целом.

В машиностроении объем производства составил в 2015 году только 54% от уровня 2010 года, в химической и нефтехимической – 58%, в отраслях лесопромышленного комплекса – 46%, а в отраслях легкой промышленности – лишь 18%.

Комплексный характер воспроизводственных недостатков инвестиционной активности в России обусловлен их низким

качеством и количеством, отсутствием разнообразия инвестиционных потоков, конкурентной формой взаимодействия отраслей и регионов. Крайне неблагоприятная результат кризиса – это деструктуризация экономики, деградация отраслевой структуры промышленности. Негативно оценивается преобладание тенденций к сокращению производства в отраслях инвестиционного комплекса, особенно в энерго- и материалоемких, что оказывает негативное кумулятивное воздействие на другие сферы, препятствует повышению технологического уровня и производительности труда.

Снижение объемов производства технологически новых видов химической продукции, качественных строительных материалов, фармацевтики приобрело тревожный характер, повышая конкурентные риски предприятий национальной экономики.

По мнению специалистов, указанные недостатки не только негативно влияют на воспроизводственную функцию отраслей экономики, но и приводят к необратимым процессам примитивизации всей структуры экономики, ее консервативной форме.

За счет роста доли добывающего сектора происходит деградация отраслевой структуры промышленности. Удельный вес указанного сектора в общем объеме промышленной продукции вырос до 15% в 2010 году и 15,7% в 2017 году. Одновременно с этим доля обрабатывающей промышленности сократилась, составив 85% в 2010 и 78% в 2017 году. В структуре обрабатывающей промышленности значительно снизилась доля машиностроения и ме-

таллообработки, в частности, с 22,4% в 2010 году и 19,8% в 2017. Доля легкой промышленности также снизилась с 8,4% в 2010 до 2,2% в 2017 году.

В условиях относительно большего спада производства в обрабатывающих отраслях промышленности и их недоинвестирования рост доли добывающего сектора ведет к росту ресурсопотребления в народном хозяйстве, усиливает сырьевой характер экономики и ее ориентацию на экспорт сырьевых продуктов и энергоносителей [15].

На фоне ряда относительно успешных секторов экономики наиболее сложная ситуация характерна для машиностроительного комплекса. Из-за отсутствия конкурентоспособности продукции этих отраслей на мировом рынке объем машиностроения в основном определяется внутренним спросом, который неуклонно снижается.

Падение спроса на продукцию машиностроительных производств обусловлено различными факторами. В первую очередь высокими ценами, на фоне которых приобретение машин и оборудования становится невыгодным для потребителя. Во-вторых, наполнение рынка товарами импортного производства, которые существенно превосходят отечественные товары, причем не только по качеству, но и по цене. В случае если данная ситуация сохранится в дальнейшем, можно будет наблюдать гибель высокотехнологических производств на территории нашей страны.

Ростом ценовых диспаритетов предопределяется характер структурного кризиса в экономике Российской Федерации. В рамках данного кризиса неблагоприятный период пережили отрасли, которые производят продукцию инвестиционного спроса. Таким образом, ориентация на открытую экономику породила вытеснение с отечественного рынка широкого спектра продукции, импортной продукцией, которая более конкурентоспособна. Как следствие, за период реформ цены на продукцию обрабатывающих отраслей росли медленнее, чем в среднем в промышленности.

Одновременно с этим достаточно высокий спрос на металлы, сырье и энергоресурсы со стороны мирового рынка предо-

пределил устойчивость добывающих отраслей, в том числе на фоне спада производства. Так, темпы спада в отраслях топливно-энергетического комплекса в период с 2010 по 2015 год были в 1,5 раз ниже, чем в среднем в промышленности. Цены на сырье, топливо и продукцию первичной обработки показывали рост более опережающими темпами, чем рост цен на продукцию обрабатывающей отрасли [16].

Следовательно, возникло фактическое обособление экспортного сектора нашей экономики, а также коммерческих структур, которые являются смежными с данным сектором. При этом необходимо отметить взаимосвязь отраслевых и региональных диспропорций, которые продолжают усиливаться, повышая уровень региональной экономики, где преобладает продукция ТЭК, черной, цветной металлургии в общем объеме производства.

В противовес этому для большинства регионов машиностроительной специализации, входящих в индустриальное ядро России, характерна противоположная тенденция – резкое снижение доли продукции в ВРП. Некоторое улучшение ситуации намечилось в последние годы, когда в структуре бюджета РФ увеличились расходы оборонного характера, что отразилось на производстве и интенсивности инвестиций.

Однако необходимо отметить, что углубление структурных диспропорций в экономике России сохраняется и в значительной степени зависит от несовпадения интересов групп отраслей, их вовлеченности в мирохозяйственный оборот, доступа к инвестиционным ресурсам, степени межрегиональной и межотраслевой интеграции.

Общеизвестно, что интересы первой и второй группы отраслей обусловлены характером капитала (сырьевой и промышленный). Так, первый активно выступает за либерализацию внешнеэкономической деятельности, за отчисление таможенных пошлин в бюджет, а также за расширение властных полномочий региона. В свою очередь, область интересов промышленного капитала ограничена усилением протекционистских мер, а также государ-

ственным регулированием цен на энергию и основные материалы.

Очевидно, что сохранение ситуации, в рамках которой интересы сырьевого и промышленного капитала не сближаются, а расходятся, будет порождать поляризацию субъектов страны, в том числе по уровню социально-экономических индикаторов. В связи с этим указанная проблема касается не только инвестиционно-структурной политики, но и иных аспектов экономической политики, например федеративных отношений.

Таким образом, можно предположить, что структурно-инвестиционная политика, исходя из требования роста и инновационности, должна быть направлена на трансформацию отраслевой структуры с преобладанием производства, стимулирование межотраслевого и межрегионального перелива капитала за счет развития региональной инфраструктуры, снижающей издержки обращения, налогового стимулирования инноваций и расширения целевых государственных инвестиционных проектов и программ, обеспечивающих формирование эффективного внутреннего спроса.

Поскольку любой структурно трансформационный маневр сопряжен со значительными финансовыми ресурсами, решающее значение будет иметь накопление необходимого инвестиционного потенциала в отраслях, отличающихся заметным ежегодным ростом, обеспечивающим накопление некоторого избыточного ресурса: ТЭК, химический комплекс, АПК, машиностроение и сектор услуг. Важнейшими критериями инвестиционной политики государства должны стать: соблюдение необходимых структурных пропорций, обеспечение технологического развития экономики, достижение региональных пропорций развития, стимулирование процессов самоорганизации в форме перелива капитала и межотраслевой и межрегиональной интеграции. При этом, на наш взгляд, использование идей глокальности поможет преодолеть противоречия, которые связаны с несовпадением интересов участников инвестиционного процесса,

при использовании системы фильтров, характерных для данной модели.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Структурно-инвестиционная политика в целях устойчивого роста и модернизации экономики. Научный доклад. Руководитель и отв. редактор: академик В.В. Ивантер. – М., ИНП РАН, 2017. – 34 с.
2. Yi Sun. An institutional perspective of «Glocalization» in two Asian tigers: The «Structure–Agent–Strategy» of building an age-friendly city // *Habitat International*. – Vol. 59. – January 2017. – P. 101-109.
3. Кузьминов А.Н., Медведская Т.К., Бадван Н.Л. Налоговые инструменты стимулирования рыночного механизма межотраслевого перелива капитала // *Известия высших учебных заведений. Серия: Экономика, финансы и управление производством*. – 2017. – № 2 (32). – С. 10-16.
4. Ханин Г.И. Экономическая история России в новейшее время // *Пространство экономики*. – 2012. – Специальный выпуск. – С. 1-407.
5. Фальцман В.К. Проблемы структурной, инвестиционной и инновационной политики в период кризиса // *Проблемы прогнозирования*. – 2016. – № 4 (157). – С. 14-23.
6. Спиридонова М.Ю. Механизмы межотраслевого перелива капитала в российской экономике : автореф. дисс. канд. экон. наук. – М.: Институт экономики РАН, 2014. – 18 с.
7. Буданов И.А. Формирование инвестиционной модели экономического развития России ИНП РАН // *Макроэкономические проблемы*. – 2017. – С. 3-16.
8. Kevin T. Leicht, J. Craig Jenkins. State investments in high-technology job growth** // *Social Science Research* (2017). – P. 1-35.
9. Пресс-служба банка России www.cbr.ru
10. Кузьминов А.Н. Модель налогового регулирования экономической активности предпринимательских структур на основе ценологических закономерностей // *Налоговая политика и практика*. – 2007. – № 11. – С. 18-26.

11. Сухарев О.С. Инвестиции: состояние и возможности преодоления трудностей // Инвестиции в России. – 2016. – № 9. – С. 9-15.

12. Спиридонова М.Ю. Механизмы межотраслевого перелива капитала в российской экономике : автореф. дисс. ... канд. эконом. наук. – М.: Институт экономики РАН, 2014. – 18 с.

13. Минэкономразвития России // Об итогах социально-экономического развития Российской Федерации в 2016 году. – М., 2017. – С. 2-162.

14. Лапо В.Ф. Пространственная структура промышленного производства: агломерационный эффект. – Красноярск: Краснояр. гос. ун-т, 2005. – С. 1-290.

15. Кузьминов А.Н., Хазуев А.И. Постиндустриальная модель развития энергетической отрасли как драйвер реструктуризации промышленности // Вестник Юж.-Рос. гос. техн. ун-т (НПИ). Серия: Социальные и экономические науки 2015. – № 6. – С. 61-66.

16. О чем говорит ВВП: хроника структурных изменений. Выпуск 2 // НИУ ВШЭ. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://dcenter.hse.ru/>

BIBLIOGRAPHIC LIST

1. Structural and investment policy for sustainable growth and modernization of the economy. Scientific report. Manager and resp. editor: academician V.V. Ivanter. – M.: INDIAN, 2017. – 34 P.

2. Yi Sun. An institutional perspective of "Glocalization "in two Asian tigers: the "Structure-Agent-Strategy" of building an age-friendly city // Habitat International. – Vol. 59. – January 2017. – P. 101-109.

3. Kuzminov A. N., Medvedskaya Because, Badwan N. L. Tax tools STI-encouraging the market mechanism of interbranch flow of capital/news of higher educational institutions. Series: Economics, Finance and production management. – 2017. – № 2 (32). – P. 10-16.

4. Khanin G.I. Economic situation of Russia in modern times // Space economy. – 2012. – Special issue. – P. 1-407.

5. Faltsman V.K. Problems of structural, investment and innovation policy during the

crisis // Problems of forecasting. – 2016. – № 4 (157). – P. 14-23.

6. Spiridonova M.Y. Mechanisms of interbranch overflow of the capital in the Russian economy / author. Diss. kand. Ekon. sciences'. – Moscow: Institute of Economics, RAS, 2014. – 18 p.

7. Budanov I.A. Formation of the investment model of economic development of Russia INP RAS // Macroeconomic problems. – 2017. – P. 3-16.

8. Kevin T. Leicht, J. Craig Jenkins. State investments in high-technology job growth**// Social Science Research (2017). – P. 1-35.

9. The press service of the Bank of Russia www.cbr.ru

10. Kuzminov A.N. Model of tax regulation of economic activity of entrepreneurial structures based on tehnologicheskikh laws // Tax policy and practice. – 2007. – № 11. – S. 18-26.

11. Sukharev O.S. Investments: state and possibilities of overcoming difficulties // Investments in Russia. – 2016. – № 9. – S. 9-15.

12. Spiridonova M.Y. Mechanisms of interbranch overflow of the capital in the Russian economy/ author. Diss. ... kand. Ekon. sciences'. – Moscow: Institute of Economics RAS, 2014. – 18 p.

13. Minekonomrazvitiya Rossii // On the results of socio-economic development of the Russian Federation in 2016. – M., 2017. – P. 2-162.

14. Lapo V.F. Spatial structure of industrial production: agglomeration EF-fect. – Krasnoyarsk: Krasnoyar. state UN-T, 2005. – S. 1-290.

15. Kuzminov A.N., Hashev A.I. Model of post-industrial development of the energy sector as a driver of re-structuring of the industry // Vestnik of the South.-Grown. state tech. UN-t (NPI). A series of Social and economic Sciences 2015. – № 6. – P. 61-66.

16. What GDP says: a chronicle of structural changes. HSE issue 2 [Electronic resource]. – URL: <https://dcenter.hse.ru/>

Кузьминов А.Н.,
профессор кафедры управления человеческих ресурсов, ЮФУ

Андрейченко Н.В.,
доцент кафедры управления человеческими ресурсами, ЮФУ

Демиденко Т.И.,
доцент кафедры финансового мониторинга и финансовых рынков, РГЭУ (РИНХ)

Оксенюк Е.Е.,
соискатель Южного федерального университета, старший преподаватель кафедры теории организации и управление персоналом, РГУПС

КЛЮЧЕВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ТРАНСФОРМАЦИИ РЫНКА ТРУДА В ОБЩЕЙ КОНЦЕПЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

В современных условиях нарастания взаимозависимости разных сообществ, институтов и социальных групп возрастает потребность в определении ключевых направлений развития и трансформации рынка труда. Процессы глобализации объединяют современные общества в сети, которые трансформируют социальные взаимодействия и взаимосвязи, а также социальные институты и направления их трансформации.

Реалии современного экономического развития детерминируют необходимость рассматривать рынок труда как некую систему контрактов между покупателем и продавцом трудовой услуги, посредством которых формируется уровень цен и оптимальное распределение трудовых услуг. Рассматриваемый рынок включает в себя широкий спектр трудовых отношений, а также лиц, которые в него вовлекаются. Посредством рынка труда, большинство работающего населения получает доходы и постоянную работу.

Ключевые слова: рынок труда, трансформация, институционализм, рабочая сила, экономическое развитие, цена на рынке труда, заработная плата, санкции, конкуренция, трудовые ресурсы.

**Kuzminov A.N., Andreychenko H.V.,
Demidenko T.I., Oksenyuk E.E.**

KEY DIRECTIONS OF TRANSFORMATION OF THE LABOR MARKET IN THE GENERAL CONCEPT OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF RUSSIA: INSTITUTIONAL ASPECT

In today's environment of interdependence of different communities, institutions and social groups there is a growing need to define the key directions of development and transformation of the labor market. The processes of globalization unite modern societies in networks that transform social interactions and interrelations, as well as social institutions and the directions of their transformation.

The realities of modern economic development determine the need to consider the labor market as a non-conventional system of contracts between buyers and sellers of labor services, through which the level of prices and the optimal distribution of labor services is formed. The considered market includes a wide range of labor relations, as well as persons who are involved in it. Through the labor market, the majority of the working population receives income and permanent employment.

Keywords: labour market, transformation, institutionalism, labor, economic development, the market price of labor, wages, sank-tsii, competition, labour.

Современный рынок труда закономерно является ключевым звеном в национальной и мировой экономике, в рамках которого формируются трудовые ресурсы, обладающие творческим потенциалом, конкурентоспособностью и персональным брендом реализуют повседневную эволюцию современного общества. Изменения и события, происходящие в экономической, политической или социальной сферах, так или иначе оказывают воздействие на рынок труда страны. Начавшийся в 2014 году финансовый кризис в России спровоцировал ухудшение экономической обстановки, которая вызвана введением в отношении

России экономических санкций и контрсанкций, изменением геополитических реалий, которые привели, в свою очередь, к охлаждению отношений России и Запада и вновь подчеркнули важность развития отношений с Востоком, продуктовым эмбарго и резким снижением цен на энергоресурсы, реализация которых составляет основную часть доходов бюджета страны. Немаловажное воздействие оказал приток беженцев из Донецкой и Луганской областей на социально – экономические показатели регионов России. [1] Так, сокраще-

ние реальной заработной платы на 3,6% в 2014 году и рост уровня инфляции до 11,4% в России. Все это привело к росту уровня бедности на 1,6%. По данным Росстата в РФ въехало и не выехало порядка 234 тысяч граждан Украины в 2015 году, что поставило перед правительством задачу не только увеличения уровня благосостояния как для граждан России, так и для населения, запросившего временное убежище, но и изменения рынка труда с учетом притока беженцев.

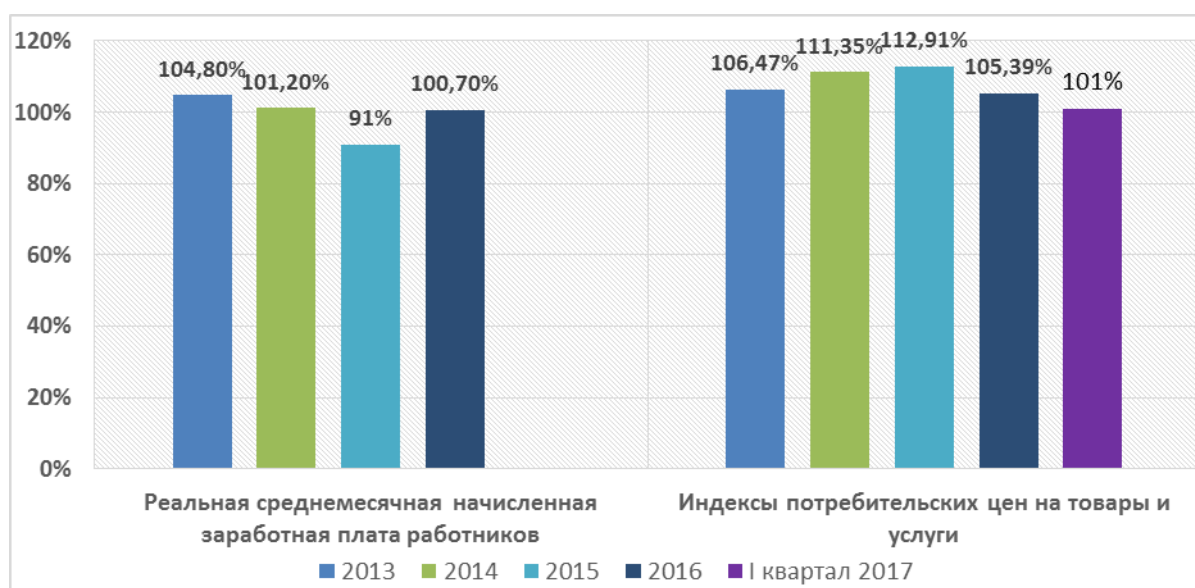


Рисунок 1 – Основные показатели уровня экономического развития РФ в 2013-2017 гг.

[2] По сведениям, представленным проектом «Фонд Общественное мнение», осенью 2015 г. четверть россиян была убеждена в том, что экономическая ситуация в стране в целом и на рынке труда в России стала хуже, и уже 2016 год подтвердил тот факт, что на российском рынке труда продолжились качественные изменения [3]. Российский бизнес приспособился к экономической ситуации и значимых сокращений численности персонала в уходящем году компании не проводили, возврата к реалиям прошлых лет быть не может. Реалии современного экономического развития детерминируют необходимость рассматривать рынок труда как некую систему контрактов между покупателем и продавцом трудовой услуги, посредством которых формируется уровень цен и

оптимальное распределение трудовых услуг. Рассматриваемый рынок включает в себя широкий спектр трудовых отношений, а также лиц, которые в него вовлекаются. Посредством рынка труда большинство работающего населения получает доходы и постоянную работу.

Развитие рыночных отношений сопровождается возникновением институтов, выступающих от имени наемных работников, выражающих и защищающих их интересы. Наиболее массовая организация трудящихся – профсоюзы. Система отношений на рынке труда складывается из трех основных компонентов:

1. Отношения между наемными работниками и работодателями.

2. Отношения между субъектами рынка труда и их представителями (проф-

союзы, союзы работодателей, службы занятости).

3. Отношения между субъектами рынка труда и государством.

Структурными элементами рынка труда являются:

1) спрос на труд. Спрос на труд отражает суммарный объем общественных потребностей в рабочей силе, который представлен в рамках рынка труда;

2) предложение труда – общее количество рабочей силы, которая характеризуется составом населения и его численностью (например, образование, профессия и прочее).

3) цена рабочей силы, которая находит свое отражение в заработной плате;

4) стоимость рабочей силы, которая определяется общественными издержками на ее воспроизводство, а именно объемом потребляемых нематериальных и материальных благ;

5) конкуренция, которая выступает в качестве ключевого механизма функционирования рынка труда, между нанимателями и работниками, например, за замещение вакантных мест в рамках общественного разделения труда.

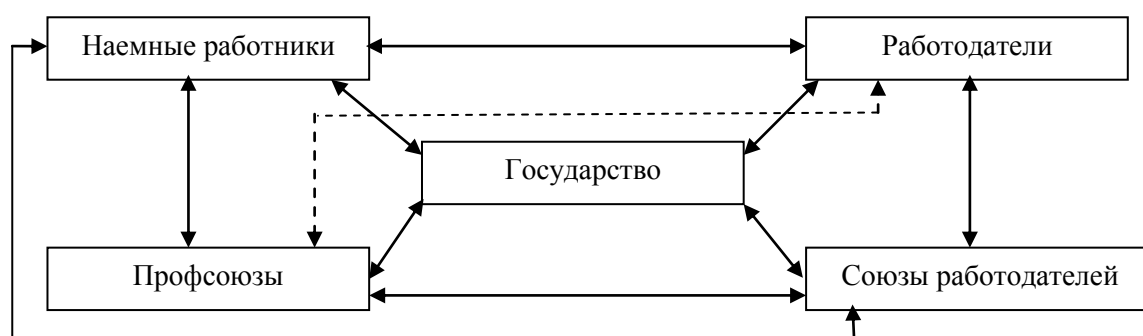


Рисунок 2 – Система отношений на рынке труда

С полной уверенностью можно утверждать, что современный рынок труда в результате длительных трансформаций сегодня представлен как система социально-экономических институтов, обеспечивающих вовлечение работников в общественное производство и обуславливающих его институциональную природу. Такого рода систему составляют: профсоюзы, ассоциации или союзы предпринимателей, трудовое законодательство, индивидуальные и коллективные соглашения, государственная политика в сфере труда и занятости, посредством которых осуществляются рыночные взаимоотношения субъектов рынка труда.

Надо отметить, что рынок труда рассматривается с позиции открытой и конкурентной системы, формирование которой подчиняется традиционному закону спроса и предложения рабочей силы, одновременно с этим, находясь в зависимости от инновационных факторов и определяется

особенностями воспроизводства трудовых ресурсов, в рамках региональной экономической системы. Сегодня рост эффективности использования рабочей силы тесно взаимосвязан с созданием и дальнейшим развитием рынка труда, а также отношений конкуренции между многочисленными хозяйствующими субъектами за привлечение работников необходимого профиля, а также между населением за рабочие места. Для того чтобы максимально обеспечить реализацию собственности на рабочую силу, необходимо определить, в какой форме собственности, осуществляется использование трудовых ресурсов.

Совокупность теоретических представлений относительно роли фактора труда в рамках экономических взаимоотношений, а также тенденций в воспроизводстве рабочей силы, представляет возможность дать принципиально новое определение рынка труда. В частности, анализируя тенденцию и динамику разви-

тия рынка труда, можно определить несколько механизмов, по которым функционирует его структура. В частности, речь идет о миграции рабочей силы, естественном воспроизводстве рабочей силы и ее профессиональной адаптации.

Современными особенностями становления и развития институтов рынка труда является то, что отношения на рынке труда не сводятся только к действию рыночного механизма, а требуют учета институциональных особенностей его функционирования. Институты оказывают организованное воздействие на спрос и предложение на рынке труда, а тенденции современного экономического развития позволяют определить институциональные особенности рынка труда: а) своеобразие приспособления рынка труда к складывающимся новым экономическим условиям, обусловленное не столько сокращением численности занятых, сколько широким разбросом в оплате труда, его продолжительностью и эффективностью; б) растущий разрыв между официально регистрируемым количеством безработных и их общей численностью, который является основной причиной не равновесия рынка труда; в) хроническое отклонение цены на рынке труда от равновесных цен, обусловленное неразвитостью институциональной структуры этого рынка.

Социальная структура современного общества, формируется, как правило, на фоне снижения спроса на одних работников и повышения на других. Переход к модели экономики, которая основана на высоких технологиях, способствовал появлению проблем, которых не было в период первой промышленной революции. Знания, умения и навыки рабочей силы, которая стремительно сокращается, уже не входит в соответствие с требованиями, которые предъявляются к работникам, новыми отраслями производства. Существенные различия в требованиях, которые предъявляются к сотрудникам, в полной мере не компенсируют сокращение общей численности работников, которое наблюдается в одной отрасли и обусловлено ростом численности сотрудников в другой.

Данная ситуация предопределена тем, что знания и способности таких сотрудников не утраивают потенциальных работодателей. Указанное положение, является принципиальным отличием существующей технологической революции от прошедших ранее, революций. Следовательно, в современных экономических условиях переквалификация должна быть сопряжена со сменой трудовых установок, ценностей и убеждений работников.

Рабочие, которые не востребованы для традиционных отраслей производства, неизбежно сталкиваются со снижением качества своей жизни, так как в изменившихся условиях им достаточно трудно найти место в жизни. Трудовые ресурсы, которые весьма востребованы в рамках наукоемкого производства, рекрутируются из максимально образованных социальных групп населения. Одновременно с этим на фоне высокотехнологичной экономики приобретение новых знаний становится императивом для всех групп, порождая необходимость в повышении своей квалификации. Таким образом, новые технологии требуют от субъектов трудовых правоотношений как роста их профессиональных знаний, так и их планомерного обновления. Данная ситуация порождает развитие системы непрерывного образования, в том числе, с применением дистанционных и иных информационных технологий. [4] Так, объем мирового рынка электронного обучения в 2014 году был равен 90 млрд долл. США, а общее количество пользователей превысило 18 млн человек. За прошедший год рынок электронного обучения существенно вырос и в нашей стране, составив 16,9%, или 9,3 млрд руб. [5] Ежегодный темп роста объема мирового рынка электронного обучения на период с 2012 по 2016 г. составил 7,9%. В нескольких регионах мира, по всей видимости, наблюдаются значительно более высокие темпы роста. Согласно последним региональным исследованиям, самые высокие темпы роста в Азии и составляют 17,3%, далее следуют Восточная Европа, Африка и Латинская Америка – 16,9%, 15,2% и 14,6% соответственно.

Учитывая тот факт, что на территории нашей страны в качестве основных потребителей дистанционных технологий образования выступают представители крупных компаний, которые имеют заинтересованность в повышении квалификации и переобучении своих сотрудников, отмечается планомерный рост индивидуального обучения посредством дистанционных технологий, преимущественно представителей более молодого поколения.

Стоит отметить, что масштабное развитие наблюдается не только в сфере знаний. [6] Так, М. Кастельс указывал, что в рамках современного общества, можно выделить два достаточно динамично развивающихся сектора экономики. В частности, речь идет об экономике с применением информационных технологий, а также о неформальной экономике, основу которой составляет низкоквалифицированный труд.

Представляется вполне естественным, что неформальная занятость обладает определенной спецификой и не может приравниваться к низкому размеру оплаты труда в официальной экономике. Особенность неформальной занятости, по мнению М. Кастельса, заключается в том, что, несмотря на широкое распространение теневой экономики в мегаполисах, многочисленные связи между двумя секторами выстроены таким образом, что лишают участников неформальных экономических отношений, возможности осуществить подъем наверх. Как общество, так и экономика, становятся функционально артикулированными, но при этом организационно и социально сегментированными. В первую очередь с подобными изменениями сталкиваются уже упомянутые глобальные города, причем вне зависимости от региона, в котором они расположены.

Потребность работодателя в минимальном количестве работников, которые необходимы для производства оптимального количества товаров и услуг и, как следствие, массовая безработица, позволили Дж. Рифкину, который является известным американским экономистом, заявить о начале пострыночной эпохи и конце труда. Так, последняя промышленная революция

создает профессиональную элиту, которая занята в профессиональной сфере, тем самым вытесняя средний класс в низший. Данная ситуация обусловлена тем, что 2/3 вновь создаваемых рабочих мест, которые создаются на рынке труда, относятся к низкооплачиваемому сектору и подразумевают временную занятость. Одновременно с этим, в отсутствие информационных технологий, современный город не сможет получить статус глобального города, так как именно информационные технологии обеспечивают город необходимым числом ресурсов, позволяющих осуществлять управление экономическими процессами. Следовательно, высокооплачиваемые места работы утрачиваются во всех сферах, кроме информационной.

Эксперты, работающие в Агентстве стратегических инициатив и в Московской школе управления «Сколково», в 2014 году представили издание, которое носит название «Атлас новых профессий». Издание представляет собой классификатор перспективных профессий и профессий, которые уходят в прошлое. Атлас был составлен на основе изменений экономического и социального характера, а также по данным плана развития крупных компаний. Кроме того, авторы дали прогноз для 19 технологических отраслей и направлений, тем самым ответив на два вопроса: какие профессии будут востребованы в дальнейшем, а какие канут в Лету.

[7] В издании прогнозируется, что к началу 2020 года, отпадет необходимость в таких профессиях, как сметчик, статистик, стенографист, копирайтер, турагент, лектор, библиотекарь, документовед, испытатель, ану-кеу специалист, билетер, парковщик, оператор call-центра, лифтер, почтальон. После 2020 года, уйдут в прошлое еще множество профессий, например, юрисконсульт, нотариус, провизор, аналитик, маклер/риэлтор, секретарь, муниципальный работник, логист, диспетчер, банковский операционист, журналист, диагност, бурильщик, системный администратор, вахтер, шахтер, машинист товарного состава, инспектор ДПС, горняк, фасов-

щик, варщик, прораб, швея/ сапожник, водитель такси.

Несмотря на некоторое удивление, которое вызывает данный список, необходимо отметить, что профессии становятся невостребованными по разным причинам. Так, некоторые профессии полностью заменяются искусственным интеллектом, который составляет конкуренцию даже высококвалифицированным специалистам. Примером могут служить онлайн-программы (основанные на оцифрованной базе данных по различным типам болезней), которые позволяют устанавливать диагноз не хуже, чем это делает высококвалифицированный специалист. Также ярким примером является робот, который осуществляет заказы по высокочастотному трейдингу на Токийской фондовой бирже, что привело к массовому сокращению численности работающих трейдеров.

Одновременно с этим новые информационные технологии активно способствуют автоматизации производства товаров и услуг, которые существуют на сегодняшний день и позволяют организовать прямые связи поставщика с потребителем услуг, минуя всевозможных посредников. Кроме того, появляется возможность привлекать потребителя к непосредственному производственному процессу, перекладывая на него определенные производственные функции. Данная стратегия способна существенно минимизировать производственные и транзакционные издержки, например, уход некоторых профессий в прошлое, активно способствует распространению краудсорсинга.

Целесообразно предположить, что особенности нового типа организации рабочего процесса не позволят на законодательном уровне регламентировать такие показатели трудовой деятельности, как минимальная оплата труда, но в то же время они будут способствовать созданию новых способов и институтов для регулирования трудовых отношений. Например, развитие интернет-порталов, посредством которых работнику смогут устанавливать рейтинг для своих работодателей, а также совместно защищать свои трудовые права,

будет способствовать максимальной прозрачности рынка, а также формированию правил, направленных на регулирование новых форм деятельности.

Процессы экономических трансформаций, которые происходят в рамках отечественной экономики сегодня, отражаются в динамике количественных и качественных характеристик формирования, а также использования и дальнейшего развития трудовых ресурсов. В связи с чем необходимо акцентировать внимание на вопросе, который непосредственно связан с методическим обоснованием механизма по совершенствованию и управлению трудовыми ресурсами, в том числе на региональном уровне.

Актуальность данного вопроса обусловлена тем, что выстраивание гибкого, но в то же время эффективного механизма по управлению социально-экономическим развитием возможно исключительно в рамках аналогичного подхода к управлению, на уровне отдельно взятых субъектов Российской Федерации.

Важнейшим элементом региональной экономической системы традиционно выступали трудовые ресурсы, которые необходимо сегментировать по определенным признакам, в том числе вследствие их качественных или динамичных характеристик.

Стоит отметить, что трудовые ресурсы выступают тем производственным фактором, который имеет ключевое значение для достижения оптимального баланса с иными составляющими региональной экономической системы и является либо ограничителем реализации экономических возможностей для региона, либо фактором, который способствует подъему экономики. Так, обеспечение всех видов деятельности необходимой рабочей силой, которая обладает определенными характеристиками, является объективной необходимостью для наращивания социально-экономического потенциала региона.

Ключевая роль в проведении активной политики государства в сфере труда, отведенная службам занятости, в последнее время существенно изменилась. Так, из посредника в процессе трудоустройства

служба занятости превратилась в активный элемент, занимающийся регулированием рынка труда. В частности, данная служба выполняет достаточно многопрофильные функции, а ее деятельность базируется на осуществлении превентивных мер, необходимых для влияния на процессы, происходящие в сфере занятости.

Учитывая сходство развития всех экономик развитых стран, а также их социальных сфер, политика занятости в этих странах различна, что в конечном счете привело к формированию различных моделей труда. Существующее разнообразие можно сгруппировать в два типа: внешний рынок труда и внутренний рынок труда соответственно.

Как правило, внешний рынок труда подразумевает определенную мобильность рабочей силы, которая возможна между компаниями. В свою очередь, внутренний рынок основывается на движении кадров внутри предприятия, например, в процессе карьерного роста одного из сотрудников. Как уже отмечалось ранее, внешний рынок труда подразумевает наличие у персонала тех профессий, которые могут быть использованы различными фирмами. Квалификацию работников, которые полностью сосредоточены на внутреннем рынке труда, в других компаниях использовать гораздо сложнее, так как они носят специфический характер и применимы только к одной из компаний. Более того, особенности производственных отношений, которые имеют место на внутреннем рынке труда, препятствуют переходу работников в другие компании. Следовательно, для внешнего рынка характерна высокая текучесть кадров, чего нельзя сказать о внутреннем рынке труда.

Тенденции, которые наблюдаются в рамках экономического развития и приводят к сокращению продолжительности рабочего времени, формируют новую форму рынка труда, носящую название «гибкий рынок труда». Как говорил Адам Смит, «чем меньше государство занято экономикой, тем лучше для самой экономики». В соответствии с его позицией, рыночная система обладает способностью к саморе-

гулированию, в основе которого заложена так называемая «невидимая рука», а именно, личный интерес, обусловленный стремлением к прибыли.

Однако в работах Дж.М. Кейнса данная теория была подвергнута сильной критике, а также существенной модификации. В частности, исследователь оспаривал тот факт, что в рамках совершенной конкуренции существуют механизмы приспособления, которые приводят к равновесию, в том числе в условиях полной занятости. Кейнс, выступая за активное вмешательство государства в трудовые отношения, указывал, что именно заработная плата обеспечивает необходимое равновесие национального дохода. Несмотря на то что при этом сохраняется вынужденная безработица, обусловленная недостаточным спросом на труд.

Методологическое обеспечение механизма по управлению трудовыми ресурсами, учитывая предлагаемые аспекты, включает в себя адаптированные и активно применяемые методы, которые находят комплексное применение на практике и планомерно улучшают качество системы по управлению трудовыми ресурсами.

Детальная схема системы по управлению трудовыми ресурсами, которая составлена на основе структурных аспектов сбалансированности регионального рынка труда, представлена в таблице 1. Так, первая составляющая – это функции, которые в настоящее время осуществляются органами государственных служб занятости. Вторую составляющую механизма предлагается сформировать на основе органов исполнительной власти совместно с представителями науки.

По результатам проведенных исследований, указанные факторы существенно различаются по регионам, ввиду определенных различий в условиях социально-экономической сферы. Третий структурный элемент представленного механизма подразумевает обоснованный состав стратегических ориентиров, согласно которым осуществляется политика второго блока, направленного на корректировку текущей ситуации.

Таблица 1 – Система управления трудовыми ресурсами

Составляющая	Цель	Методы
Реагирование по отклонениям	Соответствует функциям службы занятости	Учет, обучение
Аналитическая	Выявление факторов среднесрочного характера, влияющих на уровень занятости в регионе	Корреляционно-регрессивный анализ
Стратегическая	Обоснование перспективных параметров	Анализ и синтез, SWOT – анализ, динамический анализ

На каждом из представленных этапов применяется система методов, которые способствуют достижению поставленных целей. Предлагаемая модель формирования системы управления (рис. 2) отличается «привязкой» текущей ситуации к тенденциям развития региона, что способствует управлению достаточно сложным сегментом экономики.

На рисунке представлена взаимосвязь, которая сегодня не в полной мере разработана методически. Особую актуальность это приобретает в связи с тем, что практическая реализация любой стратегии должна быть обеспечена всеми необходимыми факторами, в том числе трудовыми ресурсами.

Для достижения поставленной цели рекомендуется выявить доминирующие факторы, которые оказывают влияние на уровень занятости в конкретном регионе. Указанный блок анализа достаточно легко выстраивается в действующую систему управления, тем самым модифицируя организационную структуру управления под актуальные задачи, стоящие перед стратегическим управлением. С методической точки зрения, данный анализ выполняется посредством корреляционно-регрессионного анализа, а также специализированных программ, которые облегчают трудоемкие расчеты и анализ взаимосвязи относительно больших информационных массивов.

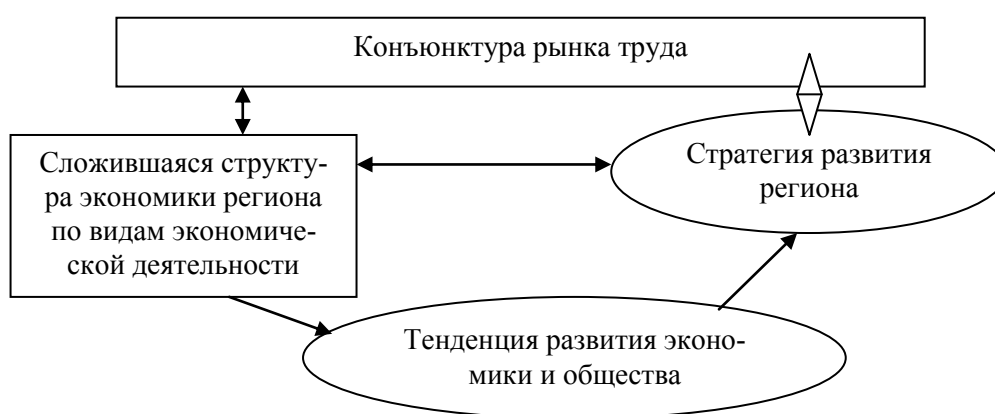


Рисунок 3 – Модель формирования системы управления рынком труда

Доминирующие факторы влияния на состояние рынка труда оцениваются с помощью выбора уровня занятости населения в регионе, в качестве результативного признака. В данном виде оценка конъюнктуры экономики, которым является рынок трудовых ресурсов, приобретает динамический характер, нацеленный на выявление стратегически важных направлений для управленческого воздействия.

В рамках отсутствия данного механизма по стратегическому управлению рынком труда влияние тенденций по развитию экономики, которое оказывается на конъюнктуру этого рынка, имеет весьма опосредованный характер, эффективность которого намного ниже, чем при более фокусированном формировании, необходимых изменений, наблюдаемых в каче-

ственных характеристиках трудовых ресурсов в регионе.

Стоит отметить, что региональные особенности достаточно четко проявляются в составе факторов, имеющих максимальную значимость в деятельности по оценке влияния на уровень занятости населения в рамках определенной территории. Так, если ретроспективный анализ влияния указанных факторов выполнен за достаточно продолжительный период, то выявленные факторы отражают те тенденции, учет которых существенно улучшит качество выбранной стратегии. В обосновании перспективных параметров, характерных для региональной экономики, не всегда соблюден баланс между характеристиками и стратегическими моделями региональной экономики. Как правило, баланс нарушается ввиду особой привлекательности идеальных моделей будущей экономики, которая имеет место на фоне того, что четкое видение необходимых моделей экономики отсутствует.

В определенной мере, в рамках рынка трудовых ресурсов, указанное несоответствие преодолевается на основе стратегического анализа, который осуществляется в отношении структурной сбалансированности рынка труда в регионе.

В качестве отдельного направления указанного механизма по управлению трудовыми ресурсами выступает формирование методики, которая направлена на выявление фактического несоответствия между профилем подготовки специалистов и изменениями в структуре экономики. В данном случае управление трудовыми ресурсами является целенаправленным воздействием на объект и рассматривается в качестве последовательной серии действий, которые предусматривают или осуществляют изменения в данной подсистеме.

На сегодняшний день управление трудовыми ресурсами осуществляется в форме «мягкой модели» регулирования, которая основывается на потенциале рынка труда, но целенаправленно, формирование объекта не осуществляет.

«Мягкая модель» функционирует исключительно в рамках наличного объекта,

усиливая одни и ослабляя вторые, при этом реализуясь в нескольких формах – сознательной и стихийной соответственно. Следовательно, специфика управления трудовыми ресурсами требует того, чтобы принятие решений определялось состоянием объекта управления в каждом из временных периодов.

В рамках мирового экономического кризиса политика государства, которая проводится на рынке труда, не должна ограничиваться поиском оптимальной степени вмешательства в трудовые правоотношения. Кроме того, регулирующее влияние, которое оказывается государством, не должно устанавливать препятствия для практической реализации требований эффективности, подразумевающих высвобождение рабочей силы и ее мобильность.

Высокая степень занятости населения должна быть обеспечена посредством создания новых рабочих мест, а не сохранением лишней численности персонала. Достижение высокой, структурно-рациональной, экономически эффективной и социально обоснованной занятости является структурным элементом механизма по восстановлению экономики России. Стимулами данного процесса могут являться рыночные отношения, а также целенаправленные меры хозяйственной политики на всех уровнях. Так, если в развитых странах проблемы занятости решаются, как правило, обособленно, то для нашей страны, необходимо тщательное преобразование всей экономики. Данная цель может быть реализована при финансовой стабилизации и решении социальных проблем. В частности, необходима эффективность при взаимодействии сотрудников и работодателей.

Преодолев негативные тенденции, которые весьма распространены в экономике сегодня, можно содействовать планомерному улучшению демографической ситуации. В противном случае возникнет угроза не только социальной стабильности Российской Федерации, но и ее существованию в качестве государства. Для решения указанных задач государство должно с особой тщательностью прогнозировать те-

кую ситуацию на рынке труда, а также проводить необходимую социальную, экономическую и региональную политику.

Также стоит учитывать, что возможностей государства в сфере создания новых рабочих мест существенно меньше возможностей, которыми обладает частный капитал. При этом данный факт не снижает роли государства, которое выступает в качестве гаранта занятости населения. Таким образом, именно государство должно стимулировать активность работодателей в данной сфере. Одновременно с этим государство создает определенные рамки для частного капитала в сфере рынка труда, тем самым обеспечивая социальную защищенность для уязвимых слоев населения.

Данная деятельность будет способствовать активному сокращению латентности на рынке труда, для чего необходимо проведение системных мероприятий:

- повысить значимость индивидуального трудового договора;
- изменить содержание и роль коллективного договора (с учетом мнения профсоюза);
- поэтапно проводить реформу трудовых отношений;
- принимать реалистичные процедуры по массовому увольнению.

Для решения данных задач необходимо не только ресурсное обеспечение на базе экономического роста, но и планомерное развитие действующего законодательства, направленное на изменение отношения общества к рассмотренной проблеме.

Условия трудовых отношений, которые возникают в рамках производственного процесса, находят отражение во всех сферах жизнедеятельности человека и подразумевают особый характер регулирования, основанный на приоритете личности человека. Анализируя конституционные нормы, можно прийти к выводу, что защита прав на трудовую и предпринимательскую деятельность является равной. Следовательно, трудовое законодательство должно учитывать нормы о равноправии, взаимном учете прав и интересов сторон.

Одновременно с этим, находясь в равном положении с работодателем, работник является более уязвимой стороной трудовых правоотношений. Предотвратить данное положение дел можно исключительно путем вступления в профсоюз. Однако сам по себе профсоюз не способен обеспечить принцип равноправия в полной мере, так как решающую роль в данных отношениях все равно играет государство.

Особую значимость приобретает психология работников, которые традиционно обращают все требования к государству, полагая, что именно государство должно решать вопросы, непосредственно связанные с регулированием трудовых отношений.

Одновременно с этим отличительной чертой государственной политики нашей страны является децентрализация регулирования трудовых отношений. Так, государство, являясь гарантом трудовых прав граждан, почти утратило роль основного работодателя.

В данной ситуации наличие подготовленного закона недостаточно, для того чтобы оказать влияние на сознание общества. Обусловлено это тем, что даже хороший закон может не применяться или не действовать с ожидаемой эффективностью. Условия, при которых законы о труде будут действительно исполняться, а также эффективно функционировать, требуют тщательного анализа. При этом права работников должны защищаться государством, а также обеспечиваться доступом к правосудию.

В случае если эффективная государственная политика отсутствует, начинают формироваться процессы саморегуляции, которые направлены на выживание любыми средствами, например, занятостью в теневой экономике. Так, по данным Росстата, численность занятых в неформальном секторе в 2015 году выросла по сравнению с 2014 годом (14387 чел.) и составила 14827 человек. Непосредственно наличие неформальной занятости в очередной раз подтверждает потребность населения в труде. С одной стороны, данная потребность позволит сохранить, а

может приумножить доход работника, а с другой, трудовые ресурсы страны истощаются, заметно усиливаются диспропорции в современной экономике.

Традиционными формами неформальной занятости является уличная торговля, индивидуальные услуги населению, в том числе на дому, репетиторство, клининговая и иная деятельность. При этом в данном секторе заняты преимущественно мужчины, например, осуществляющие ремонт бытовой техники или автомобилей. На самых низкооплачиваемых специальностях, которые также входят в теневой сектор, как правило, заняты женщины.

Для того чтобы эффективно выйти из данной ситуации, необходимо полностью запретить труд в неформальном секторе экономики. Для нашей страны целесообразно локализовать масштабы данного явления, перенаправив его в цивилизованное русло. Для достижения данной цели необходимо модернизировать налоговую политику, которая проводится в отношении малого бизнеса, а также реанимировать программы, действующие с 1990-х годов.

Более того, разрабатывая политику занятости для неформального сектора экономики, необходимо учитывать индивидуальные особенности работников, которые в нем заняты. Представляется вполне естественным, что от того, каким образом будет решаться данная проблема в нашей стране, будет зависеть перспективы занятости в дальнейшем.

В условиях экономии нашей страны особую важность имеет опыт промышленно развитых стран, в том числе в сфере масштабной политики на рынке труда. Данная политика представляет собой комплекс мероприятий, направленных на регулирование рынка труда, содействие всем субъектам трудовых правоотношений и программы переподготовки кадров. Как уже отмечалось ранее, анализ зарубежного опыта позволит применить аналогичные модели развития в России.

Рынок труда испытывает влияние со стороны различных субъектов трудовых правоотношений, в частности, со стороны

профсоюзных комитетов, государственных органов, а также работодателей.

Представляется вполне естественным, что замыкаться на определенном сегменте рынка на сегодняшний день нецелесообразно, так как определенный сегмент не в состоянии отразить ситуацию на рынке труда в целом. В свою очередь, политика государства, которая реализуется на рынке труда, может быть результативной только в том случае, если она реализуется дифференцировано для каждого сегмента.

В качестве примера можно привести необходимость модернизации существующей системы повышения квалификации кадров, которые являются структурным элементом рынка труда. Целенаправленное государственное регулирование в данной области, сопряженное с иными мерами в каждом из сегментов, может показать максимальную эффективность в дальнейшем.

Рассматривая отмену вмешательства государства в рыночную экономику, а именно в сферу трудовых отношений, необходимо отметить, что данный вопрос актуален для стран с социально ориентированной экономикой, причем именно в тот момент, когда наблюдается отток капитала за границу. В данном случае ставится вопрос относительно предоставления свободы для саморегулирующихся рыночных процессов.

В рамках экономики Российской Федерации, с присущим для нее государственным вмешательством во все рыночные процессы, рано говорить о формировании эффективной, социальной экономики. Данной ситуации активно способствует несовершенство нормативно-правового регулирования, коррупция, а также развитый теневой сектор экономики. Следовательно, для решения актуальных вопросов в сфере труда первоначально необходимо реформировать все сферы экономической и социальной жизни страны.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Уровень жизни населения. Режим доступа: <http://gks.ru>. Дата обращения: 20.04.2017

2. Рынок труда в России в 2015-2016 годах: состояние и перспективы развития. Режим доступа: <http://podborkadrov.com>. Дата обращения: 12.05.2017

3. Рынок труда: итоги 2016, прогнозы 2017. Аналитические обзоры. 22.12.2016. Режим доступа: <https://www.superjob.ru/research/articles/112068/rynok-truda/>

4. Обзор рынка прямых и венчурных инвестиций. 2014 г. Режим доступа: <http://ipoboard.ru>.

5. E-Learning Market Trends & Forecast 2014 – 2016 Report. Режим доступа: <http://docebo.com>.

6. Castells M. The Informational City: Economic Restructuring and Urban Development. Oxford; Cambridge, 2002. – p. 416.

7. Атлас новых профессий. Режим доступа: <http://atlas100.ru>. Дата обращения: 12.05.2017

НАУЧНОЕ ИЗДАНИЕ

ФИНАНСОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

Свидетельство о регистрации

№ 77-5127 от 31 июля 2000 г.

Выдано Министерством РФ по делам печати, телерадиовещания и средств массовых коммуникаций

Учредитель

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)»

Адрес редакции журнала

344002, г. Ростов-на-Дону, ул. Б. Садовая, 69, к. 421

Тел.: (863) 263-53-51

E-mail: research@inbox.ru

Адрес издателя

Издательско-полиграфический комплекс РГЭУ (РИНХ)

344002, Ростов-на-Дону, ул. Б. Садовая, 69, к. 152.

Тел. (863) 261-38-02, 261-38-77, 266-42-34. E-mail: ipkrinh@gmail.com

№ 1 (58), МАРТ, 2018

НАУЧНО-ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ И ПРИКЛАДНОЙ ЖУРНАЛ

Редактирование и корректура *Грузинская Т.А.*

Верстка и макетирование *Саркисова Е.В.*

Аннотации, ключевые слова и библиографические списки

(на английском языке) – авторские версии

Изд. № 55/3153. Подписано в печать 18.04.2018. Дата выхода 28.04.2018.

Объем 7,8 уч.-изд. л. Бумага офсетная. Печать цифровая. Формат 60×84/8.

Гарнитура Times New Roman. Заказ № 92. Тираж 1000 экз. Цена свободная.

Отпечатано

в ИПК РГЭУ (РИНХ)

344002, Ростов-на-Дону, ул. Б. Садовая, 69, к. 152.

Тел. (863) 261-38-02, 261-38-77, 266-42-34. E-mail: ipkrinh@gmail.com