



**ВЕСТНИК РОССИЙСКОГО УНИВЕРСИТЕТА ДРУЖБЫ НАРОДОВ.
СЕРИЯ: ЭКОНОМИКА**

Том 26 № 2 (2018)
DOI 10.22363/2313-2329-2018-26-2
<http://journals.rudn.ru/economics>

Научный журнал
Издается с 1993 г.

Издание зарегистрировано Федеральной службой по надзору в сфере связи,
информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор)
Свидетельство о регистрации ПИ № ФС 77-61212 от 30.03.2015 г.
Учредитель: Федеральное государственное автономное образовательное
учреждение высшего образования «Российский университет дружбы народов»

Главный редактор

Рязанцев С.В., доктор экономических наук, профессор кафедры международных экономических отношений экономического факультета РУДН, руководитель Центра социальной демографии Института социально-политических исследований РАН, заведующий кафедрой демографической и миграционной политики МГИМО (Университет) МИД России, член-корреспондент РАН

Заместитель главного редактора

Маньшин Р.В., кандидат экономических наук, доцент кафедры международных экономических отношений экономического факультета РУДН

Ответственный секретарь

Лукьянец А.С., кандидат экономических наук, доцент кафедры международных экономических отношений экономического факультета РУДН

Члены редакционной коллегии

Бруно Серджио — доктор наук, профессор Университета Мессина (Мессина, Италия), исследователь Дэвис центра российских и евразийских исследований Гарвардского Университета (Кембридж, США)

Гишар Ж.П. — профессор факультета права и политических наук Университета Ниццы София-Антиполис (Ницца, Франция)

Грей Россарин Суттипонг — доктор наук, профессор, директор Института населения и социальных исследований Университета Махидол (Бангкок, Таиланд)

Гусаков Н.П. — доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой международных экономических отношений экономического факультета РУДН (Москва, Россия)

Давыдов В.М. — член-корреспондент РАН, доктор экономических наук, профессор, директор Института Латинской Америки (Москва, Россия)

Де Конти Бруно Мартазелло — доктор наук, профессор Университета Кампинас (Кампинас, Бразилия)

Доброхлеб В.Г. — доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник Института социально-экономических проблем народонаселения РАН (Москва, Россия)

Инглис Кристине Бренда — доктор наук, профессор Университета Сиднея (Сидней, Австралия)

Иончев В.А. — доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой демографии Высшей школы современных социальных наук МГУ им. М.В. Ломоносова (Москва, Россия)

Кумо Казухиро — доктор наук, профессор Института экономических исследований Университета Хитотцубаши (Токио, Япония)

Мазырин В.М. — доктор экономических наук, профессор, руководитель Центра изучения Вьетнама и АСЕАН Института Дальнего Востока РАН (Москва, Россия)

Мартин Филипп — доктор наук, профессор, директор Гиффорд центра исследований населения Университета Калифорния-Дэвис (Дэвис, США)

Марушиакова Елена — доктор наук, профессор, Институт этнологии Болгарской академии наук (София, Болгария)

Мосейкин Ю.И. — доктор экономических наук, профессор, декан экономического факультета Российского университета дружбы народов (Москва, Россия)

Реджепаджич С. — профессор-исследователь, заместитель директора Института экономики Сербии (Белград, Сербия)

Родионова И.А. — доктор географических наук, профессор кафедры региональной экономики и географии экономического факультета РУДН (Москва, Россия)

Стрыжакевич Т. — профессор, директор Института социально-экономической географии и пространственного менеджмента Университета Адама Мицкевича (Познань, Польша)

Сутырин С.Ф. — доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой мировой экономики Санкт-Петербургского государственного университета (Санкт-Петербург, Россия)

Пизарро С.А. — доктор наук, профессор, Университет Буэнос-Айреса (Буэнос-Айрес, Аргентина)

Порфирьев Б.И. — академик РАН, доктор экономических наук, руководитель лаборатории анализа и прогнозирования природных и техногенных рисков экономики Института народнохозяйственного прогнозирования РАН (Москва, Россия)

Топилин А.В. — доктор экономических наук, профессор, заведующий сектором Института макроэкономических исследований Всероссийской академии внешней торговли Министерства экономического развития РФ (Москва, Россия)

Турнуа Надине — доктор наук, профессор, директор Института администрации предприятий Университета Ниццы София Антиполис (Ницца, Франция)

ВЕСТНИК РОССИЙСКОГО УНИВЕРСИТЕТА ДРУЖБЫ НАРОДОВ. СЕРИЯ: ЭКОНОМИКА

ISSN 2408-8986 (online); ISSN 2313-2329 (print)

4 выпуска в год.

Входит в перечень рецензируемых научных изданий ВАК РФ по специальностям: 08.00.05 — Экономика и управление народным хозяйством; 08.00.10 — Финансы, денежное обращение и кредит; 08.00.14 — Мировая экономика.

Языки: русский, английский.

Включен в каталог периодических изданий Ульрих (Ulrich's Periodicals Directory: <http://www.ulrichsweb.com>).

Материалы журнала размещаются на платформе РИНЦ Российской научной электронной библиотеки, Electronic Journals Library Cyberleninka, Google Scholar, WorldCat.

Цель и тематика

Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Экономика — это научный журнал общезкономического содержания, где публикуются статьи теоретической и практической направленности. Целями журнала являются публикация статей российских и зарубежных исследователей по актуальным проблемам развития российской и мировой экономики, формирование научного сообщества экономистов, повышение научной активности сложившихся и молодых ученых РУДН и других вузов.

В журнале публикуются статьи, которые направлены на достижение следующих целей: проведение экономического анализа по современным вопросам макро- и микроэкономики; осмысление опыта решения важнейших социально-экономических вопросов в различных регионах и странах мира, поощрение дискуссий и обмена мнениями в области современной экономической науки.

Основные рубрики журнала включают в себя:

- вопросы экономической теории;
- продвижение экономических реформ в России и других странах СНГ;
- экономическая интеграция и глобализация;
- экономика развитых и развивающихся стран;
- валютно-финансовые проблемы;
- экономика отраслевых рынков;
- вопросы менеджмента и маркетинга;
- междисциплинарные исследования;
- методика и методология преподавания экономических дисциплин;
- экономические обзоры и прикладные исследования;
- рецензии и др.

Основная аудитория журнала — профессиональные экономисты, преподаватели, аспиранты вузов, руководители федеральных и региональных органов власти, представители бизнеса.

Правила оформления статей, архив и дополнительная информация размещены на сайте: <http://journals.rudn.ru/economics>

Электронный адрес: vestnik_rudn_ec@yahoo.com

Редактор: *М.П. Малахов*
Компьютерная верстка: *О.Г. Горюнова*

Адрес редакции:

ул. Орджоникидзе, д. 3, Москва, Россия, 115419
Тел.: (495) 955-07-16; e-mail: ipk@rudn.university

Адрес редакционной коллегии серии «Экономика»:

ул. Миклухо-Маклая, 6, Москва, Россия, 117198
Тел.: (495) 438-83-65; e-mail: econjournalrudn@rudn.university

Подписано в печать 15.07.2018. Выход в свет 30.07.2018. Формат 70×100/16.

Бумага офсетная. Печать офсетная. Гарнитура «NewtonС».
Усл. печ. л. 12,9. Тираж 500 экз. Заказ № 452. Цена свободная.

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
«Российский университет дружбы народов» (РУДН)
117198, г. Москва, ул. Миклухо-Маклая, д. 6

Отпечатано в типографии ИПК РУДН
115419, Москва, Россия, ул. Орджоникидзе, д. 3, тел. (495) 952-04-41; e-mail: ipk@rudn.university



RUDN JOURNAL OF ECONOMICS

VOLUME 26 NUMBER 2 (2018)
DOI 10.22363/2313-2329-2018-26-2
<http://journals.rudn.ru/economics>
Founded in 1993

Founder: PEOPLES' FRIENDSHIP UNIVERSITY OF RUSSIA

EDITOR-IN-CHIEF

Ryuzantsev S.V. Doctor of economics, professor of the Department of International Economic Relations, Faculty of Economics, Peoples' Friendship University of Russia, Head of a Social Demography, Institute of Socio-Political Research of the Russian Academy of Sciences, Head of the Department of the Demographic and Migration Policy, Moscow State Institute of International Relations (MGIMO University) of the Ministry Foreign Affairs of the Russian Federation, Corresponding member of Russian Academy of Sciences

DEPUTY OF THE EDITOR-IN-CHIEF

Manshin R.V. Candidate of sciences (Economics), Associate Professor of the Department of International Economic Relations, Faculty of Economics, Peoples' Friendship University of Russia

EXECUTIVE SECRETARY

Lukyanets A.S. Candidate of sciences (Economics), Associate Professor of the Department of International Economic Relations, Faculty of Economics, Peoples' Friendship University of Russia

EDITORIAL BOARD

Bruno Sergio — Doctor of economics, Professor of political economy University of Messina (Messina, Italy), Researcher Davis Center for Russian and Eurasian Studies Harvard University (Cambridge, USA)

Guichard, Jean-Paul — Professor of economics, Department of Law and Political Sciences, University of Nice Sofia-Antipolis (Nice, France)

Gray Rossarin Soottipong — Doctor of economics, Associate Professor, Deputy Director of the Institute for Population and Social Research (IPSR), Mahidol University (Bangkok, Thailand)

Goussakov N.P. — Doctor of economics, head of the Department of International Economic Relations, Faculty of Economics, Peoples' Friendship University of Russia

Davydov V.M. — Corresponding member of Russian Academy of Sciences, Professor, Director of the Institute for Latin America of the Russian Academy of Sciences

De Conti Bruno Martarello — Doctor of economics, Professor, Institute of Economics of the University of Campinas (Campinas, Brazil)

Dobrokhele V.G. — Doctor of economics, Professor, The Institute of Social and Economic Studies of Population of the Russian Academy of Sciences

Inglis Christine Brenda — Doctor of economics, Associate Professor of the University of Sydney (Sydney, Australia)

Iontsev V.A. — Doctor of economics, Professor, Higher School of Modern Social Sciences of the Lomonosov Moscow State University

Kumo Kazuhiro — Doctor of economics, Professor of the Institute of Economic Research, Hitotsubashi University (Tokyo, Japan)

Mazyrin V.M. — Doctor of economics, Professor, Head of the Centre of Vietnamese and ASEAN Studies of the Institute for Far Eastern Studies of the Russian Academy of Sciences

Martin Philip — Doctor of economics, Professor, Head of the Gifford Center for Population Studies of the University of California-Davis (Davis, USA)

Marushiakova Elena — Associate Professor, Senior Researcher, Institute of Ethnology and Folklore of the Bulgarian Academy of Sciences (Sofia, Bulgaria)

Moseikin Y.N. — Doctor of economics, Professor, Dean of the Faculty of Economics, Peoples' Friendship University of Russia

Redžepagić, Srdjan — Doctor of economics, research professor, deputy director of the Serbian Academy of Sciences (Belgrade, Serbia)

Rodionova I.A. — Doctor of geography, professor of the Department of Regional Economics and Geography, Faculty of Economics, Peoples' Friendship University of Russia

Strykiewicz, Tadeusz — full professor, director of the Institute of Socio-Economic Geography and Spatial Management, Adam Mickiewicz University in Poznan (Poznan, Poland)

Sutyurin S.F. — Doctor of economics, Professor, head of the Department of World Economy, Faculty of Economics, St. Petersburg State University

Pizarro Cynthia Alejandra — independent researcher, Technical and Scientific Research Council, Professor of Anthropology, School of Agriculture, University of Buenos Aires (Buenos Aires, Argentina)

Porfiriev B.N. — Academician, full member of the Russian Academy of Sciences, Deputy Director and Head of the Laboratory for analysis and forecasting of natural and technological risks to economic development in the Institute of Economic Forecasting, Russia Academy of Sciences

Topilin A.V. — Doctor of economics, Professor, Institute of Macroeconomic Research Russian Foreign Trade Academy of the Ministry of Economic development of the Russian Federation

Tournois Nadine — Doctor of economics, Professor, Director of the Institute of Business Administration, University of Nice Sofia-Antipolis (Nice, France)

RUDN JOURNAL OF ECONOMICS.
Published by the Peoples' Friendship University of Russia, Moscow

ISSN 2408-8986 (online); ISSN 2313-2329 (print)

4 issues per year.

Languages: Russian, English.

Indexed in Ulrich's Periodicals Directory: <http://www.ulrichsweb.com>

The journal is presented on the sites of Peoples' Friendship University of Russia, Facebook, Mendeley, in the database of Russian Science Citation Index.

Aim and Scope

RUDN Journal of Economics is a general-interest economic journal, which publishes papers of theoretical, empirical and practical issues.

The goals of the journal are publication of papers of Russian and foreign authors on topical questions of national and world economic development, as well as building-up of academic economic society, increasing of scientific activity of senior and young researchers from Peoples' Friendship University of Russia (PFUR) and other higher institutions.

The journal aims to publish articles that will serve several goals: to provide economic analysis in the field of macro- and microeconomics and finance; to integrate lessons learned from different regions and countries experience in tackling socio-economic problems; to encourage cross-fertilization of ideas among the fields of economic thinking.

Main subject fields of the journal include:

- questions of economic theory;
- economic reforms in Russia and Commonwealth countries;
- economic integration and globalization;
- developed and developing countries economy;
- monetary and financial questions;
- industrial organization markets
- questions of management and marketing;
- interdisciplinary research;
- methodology of teaching economic subjects;
- economic reviews and applied research;
- books' reviews and oth.

Main audience of the journal — professional economists, high school teachers, post-graduate students, representatives of federal and municipal government bodies as well as business leaders.

Further information regarding notes for contributors, subscription, and back volumes is available at <http://journals.rudn.ru/linguistics>

E-mail: vestnik_rudn_ec@yahoo.com

Editor *M.P. Malakhov*
Computer design: *O.G. Gorunova*

Address of the editorial board:
Ordzhonikidze str., 3, Moscow, Russia, 115419
Ph. +7 (495) 955-07-16; e-mail: ipk@rudn.university

Address of the editorial board Series "Economics":
Miklukho-Maklaya str., 6, Moscow, Russia, 117198
Ph. +7 (495) 438-83-65;
e-mail: econjournalrudn@rudn.university

Printing run 500 copies. Open price.

Federal State Autonomous Educational Institution of Higher Education
"Peoples' Friendship University of Russia"
6 Miklukho-Maklaya str., 117198 Moscow, Russia

Printed at RUDN Publishing House:
3 Ordzhonikidze str., 115419 Moscow, Russia,
Ph. +7 (495) 952-04-41; e-mail: ipk@rudn.university

СОДЕРЖАНИЕ

ВОПРОСЫ МЕНЕДЖМЕНТА И МАРКЕТИНГА

- Ахметова З.Б., Тургинбаева А.Н., Шуренов Н.Б.** Развитие интернет-маркетинга в странах ЕАЭС 175
- Ziyayeva M.M.** Peculiarities of formation of marketing strategy in the sphere of services of the Republic of Uzbekistan (Особенности формирования маркетинговой стратегии в сфере услуг Республики Узбекистан)..... 186
- Смоленский А.М.** Направления повышения эффективности предпринимательской деятельности в сфере розничной торговли в Российской Федерации 196
- Прангишвили Г.Г.** Современные кризисные факторы в формировании банковской стратегии 202

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ

- Андропова И.В., Катамадзе А.** Трансформация экономической политики Грузии 212
- Плюйко А.Ю., Цибулина А.Н.** Экономическое управление в Европейском Союзе: теория и практика 224

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ И СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ

- Азарян Е.М., Ангелина И.А.** Взаимодействие властных и предпринимательских структур как императив нового шелкового пути 235
- Комиссарова Ж.Н., Сергеев Е.А.** Процедура чрезмерного дефицита бюджета в странах Вишеградской группы..... 246
- Старикова Е.А.** Оценка экосистемных услуг как инструмент бизнеса в интересах достижения устойчивого развития 258

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

- Longhi С.** Cluster strategies in Russia and France: common objectives, specific paths (Стратегии кластеров в России и Франции: общие цели, особенные пути) 267
- Петров Н.А., Абрамов Д.А., Михайлов А.М.** Современное состояние институциональной среды региона как фактор, влияющий на отток иностранных инвестиций 283

ЭКОНОМИКА ОТРАСЛЕВЫХ РЫНКОВ

- Дятлова М.И.** Перспективы и тенденции мирового рынка медицинских изделий, уровень конкурентоспособности медицинских изделий российского производства 296
- Сайбель Н.Ю., Ковальчук А.В.** Влияние финансовой грамотности населения на развитие российского рынка ценных бумаг 306

CONTENTS

MANAGEMENT AND MARKETING ISSUES

Akhmetova Z.B., Turginbayeva A.N., Shurenov N.B. (Almaty, Kazakhstan) Development of internet marketing in the EAEU countries.....	175
Ziyayeva M.M. (Tashkent, Uzbekistan) Peculiarities of formation of marketing strategy in the sphere of services of the Republic of Uzbekistan.....	186
Smolensky A.M. (Moscow, Russia) Directions of increasing the efficiency of entrepreneurial activity in the retail trade in the Russian Federation.....	196
Prangishvili G.G. (Moscow, Russia) Modern crisis factors in the formation of the banking strategy.....	202

GLOBALIZATION AND ECONOMIC INTEGRATION

Andronova I.V., Katamadze A. (Moscow, Russia) Transformation of the economic policy of Georgia	212
Pliuiko A.Yu., Tsibulina A.N. (Moscow, Russia) Economic governance in the EU: theory and practice	224

ECONOMIC GROWTH AND SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT

Azaryan E.M., Angelina I.A. (Donetsk, Donetsk People's Republic) Interaction of power and entrepreneur structures as the imperative of the new silk road.....	235
Komissarova J.N., Sergeev E.A. (Moscow, Russia) Excessive deficit procedure in Visegrad countries	246
Starikova E.A. (Moscow, Russia) Evaluation of ecosystem services as a corporate instrument for achievement of the sustainable development	258

REGIONAL ECONOMY

Longhi C. (Nice, France) Cluster strategies in Russia and France: common objectives, specific paths	267
Petrov N.A., Abramov D.V., Michailov A.M. (Samara, Russia) Modern state of the institutional environment of the region as a factor influencing the outcome foreign investments	283

INDUSTRIAL ORGANIZATION MARKETS

Dyatlova M.I. (Moscow, Russia) Perspectives and world market trends of medical products, Russian manufacturing competitiveness level of medical products.....	296
Saibel N.Yu., Kovalchuk A.V. (Krasnodar, Russia) The impact of financial literacy on the development of the Russian securities market.....	306



DOI: 10.22363/2313-2329-2018-26-2-175-185

УДК 338.46; 338.47

РАЗВИТИЕ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА В СТРАНАХ ЕАЭС

З.Б. Ахметова, А.Н. Тургинбаева, Н.Б. Шуренов

Казахский Национальный Университет им. аль-Фараби
Казахстан, 050040, Алматы, пр-т аль-Фараби, 71

На современном этапе развития и с увеличением количества интернет-пользователей эффективность интернет-маркетинга с каждым годом только возрастает. Коммуникации из деловой сферы все больше используют Интернет. Использование современных технологий позволяет сделать доступным поиск, приобретение товаров и услуг. В этой связи важно изучить динамично развивающееся направление в области воздействия на фирмы и население в целом.

Цель исследования — изучение развития интернет-пространства в странах Евразийского экономического союза (ЕАЭС) и его влияние на развитие интернет-маркетинга исследуемого региона.

Были выявлены темпы и особенности распространения информационного пространства, как в отдельных странах, так и по исследуемому региону в целом. Помимо этого, были описаны характерные черты рынка интернет-маркетинга, оценен уровень законодательно-правовой базы. Отмечено, что, несмотря на относительную стихийность рынка интернет-маркетинга ЕАЭС, тенденция развития имеет положительную направленность, в странах наблюдаются все предпосылки достижения мировых показателей. Поэтому развитие интернет-маркетинга будет набирать ускоренные обороты.

Сделан вывод о том, что существует прямая связь развития интернет-технологий, интернет-пространства и развитие интернет-маркетинга, электронной коммерции. Выявлено, что происходит интенсивное внедрение интернет-маркетинга в экономические процессы.

Ключевые слова: информационные технологии, интернет-маркетинг, региональное коммуникационное развитие, Таможенный союз, индекс информационного развития, электронная коммерция

Введение

Информационная сфера в современном мире постепенно становится системообразующим фактором жизни общества. Источники массовой информации оказывают непосредственное влияние на развитие социально-экономической и политической сфер деятельности. При этом, использование современных технологий распространения информации позволяет увеличить охват доступа. В данных условиях, интернет-маркетинг начинает использоваться как реальный и эффективный инструмент воздействия. Актуальность данного вопроса подтверждается растущим количеством пользователей Интернета, как во всем мире, так и в отдельных регионах. По отчету 2018 Global Digital от We Are Social и Hootsuite количество пользователей Интернета составило 4,021 млрд человек, что на 7% больше предыдущего года.

Развитие рынка интернет-маркетинга имеет различные темпы, в зависимости от региона исследования. В данной статье в качестве обособленного региона исследования были избраны страны входящие в состав ЕАЭС. Критериями выбора региона стали: наличие общих тенденций и условий формирования рынка, взаимосвязь и взаимовлияние стран Казахстана, Российской Федерации, Кыргызстана, Беларуси, Армении по причине общего торгово-экономического пространства.

В процессе работы с характеристиками рынка, в первую очередь были оценены показатели обеспеченности населения информационными коммуникациями. Предпосылки и инфраструктура развития интернет-маркетинга обеспечивается за счет ряда показателей информационно-технического развития стран.

Обзор литературы

Показатели, характеризующие уровень развития стран в ЕАЭС и их динамика были представлены в исследованиях Тананеевой В.Д. (Тананеева, 2016), в Отчете 2018 Global Digital от We Are Social и Hootsuite, в Рейтинге стран мира по уровню развития информационно-коммуникационных технологий. Измерение числа пользователей и их соотношение с количеством населения было выявлено по материалам данных Всемирной статистики Интернета и Интернет-статистики в реальном времени. Индикаторы, характеризующие инфраструктуру информационно-технологического сектора в разрезе стран были проанализированы по Информационному экономическому отчету.

Вопросам интернет-безопасности, законодательной базы и влияния специфики рынка посвящены работы Чернецкой М.С. (Чернецкая, 2013), Новиковой К.В. (Новикова, 2013), Patrick Geho, Dangelo Jennifer (Patrick Geho, Dangelo Jennifer 2012), Губенко А.В. (Губенко, 2015), Nguyen, N., Jain, L. (Nguyen, N., Jain, L., 2009).

Развитие электронной коммерции и интернет маркетинга рассматривались в трудах Беляева Н.А. (Беляев, 2016), Андросенко Е.Ю., Мырзахметовой А.М. (Андросенко, Мырзахметова, 2016).

Методы исследования

Теоретическую основу исследования составили работы отечественных и зарубежных авторов, описывающих влияние информационной сферы и распространения интернет-пространства на интернет-маркетинг, что позволило рассмотреть развитие основных его направлений.

При написании статьи был использован широкий спектр аналитических методов — статистический анализ, прогнозирование, сравнение, теоретическое обобщение, статистическая обработка данных. Базовыми характеризующими показателями были избраны: индекс развития информационно-коммуникационных технологий, число и доля прямых интернет-пользователей и домохозяйств, пропускная способность Интернета, а также законодательство в сфере информатизации.

Влияние инфраструктуры информационной сферы на развитие интернет-маркетинга

Одним из показателей, характеризующих уровень развития стран в данной сфере является индекс развития информационно-коммуникационных технологий (ICT Development Index — IDI). IDI — это комбинированный показатель, характеризующий достижения стран мира с точки зрения развития информационно-коммуникационных технологий (ИКТ); IDI это уровень доступа к ИКТ, их использованию и навыки в этой области. Индекс развития IDI — составной показатель, который сочетает в себе 11 индикаторов в качестве одной эталонной меры. Данный индекс позволяет оценить темпы и уровень развития ИКТ стран за определенный промежуток времени.

Составленный рейтинг IDI включает в себя среднюю арифметическую оценку трех суб-индексов:

- суб-индекс доступа — отражает уровень ИКТ с пяти позиций: фиксированная телефония и Интернет; сотовая связь; уровень интернет-трафика; домохозяйства, имеющие компьютеры, и домохозяйства, имеющие доступ к Интернету;
- суб-индекс применения/использования — характеризует интенсивность использования Интернета физическими лицами посредством мобильного доступа и фиксированной широкополостной связи;
- суб-индекс уровня подготовки состоит из прокси-индикаторов, оказывающих влияние на развитие ИКТ (уровень образования населения, средний период образования населения и др.) При вычислении IDI данный индекс дает наименьший вес.

В статье, описанный индикатор, был использован в целях отражения уровня развития интернет-технологий в странах ЕАЭС по сравнению с мировыми стандартами.

По данным отчета International Telecommunication Union (Международный союз электросвязи) “Measuring the Information Society Report” за 2017 год, была составлена рейтинговая таблица (табл. 1). Данные по исследуемому региону были рассмотрены, обособлено от общемировой сводки.

Таблица 1

Мировой рейтинг IDI по странам за 2016—2017 годы
[World IDI Ranking by Country, 2016—2017]

Страна	Место в рейтинге по состоянию на 2016 год	Индекс IDI в 2016 году	Место в рейтинге по состоянию на 2017 год	Индекс IDI в 2017 году
Беларусь	31	7,26	32	7,55
Российская Федерация	43	6,95	45	7,07
Казахстан	52	5,57	52	6,79
Армения	71	5,60	75	5,76
Кыргызстан	113	3,99	109	4,37

Источник: рейтинг стран мира по уровню развития информационно-коммуникационных технологий. Центр гуманитарных технологий. URL: <http://gtmarket.ru/ratings/ict-development-index/ict-development-index-info> (дата обращения: 17.03.2018).

В масштабе стран ЕАЭС рейтинг является неоднородным. Беларусь и Россия имеют наиболее высокие показатели, что относит их к категории развитых стран рейтинга, в то время как остальные государства включаются в квартиль развивающихся стран.

В 2017 году лидером по региону была Беларусь, занимающая 32 место в общемировом рейтинге. Российская Федерация, Казахстан и Армения занимают соответствующие позиции — 45, 52, 75. Индекс IDI для данных стран колеблется в пределах 7,07—5,76 единиц. По сравнению с 2016 годом наблюдается ухудшение показателя в Беларуси, России, Армении. Казахстан остался на прежней позиции. Зато Кыргызстан улучшил позицию в сравнении с 2016 годом.

Причинами снижения места в мировом рейтинге в 2017 году стали те, что при подсчете индекса Международным союзом электросвязи не учитываются географические особенности стран, плотность населения и характер его распределения, в то время как эти факторы существенно затрудняют развитие ИКТ в Беларуси, России, Армении.

На следующем этапе анализа отдельные показатели рынка были рассмотрены более подробно.

В сводной таблице 2 представлены показатели общей численности населения, количество пользователей Интернета, а также темп прироста интернет-пользователей в разрезе пяти стран. Исследуемый период с 2010 по 2017 годы, все показатели являются средневзвешенными за год.

Таблица 2

Количество пользователей Интернета с учетом численности населения в 2010—2017 годы
[The number of Internet users taking into account the population, 2010—2017]

Год	Общая численность населения	Число пользователей	Число пользователей на 100 человек	Темп прироста пользователей Интернета, %
Армения				
2010	2963496	740874	25	63,3
2011	2967984	949755	32	28,2
2012	2978339	1116877	37	17,6
2013	2992192	1253728	42	12,3
2014	3006154	1391849	46	11
2015	3017712	1473075	49	5,8
01.06.2016	3026048	1510906	50	2,6
31.12.2017	2934152	2126716	72	40,7
Беларусь				
2010	9492122	3018495	32	15,8
2011	9487674	3761758	40	24,6
2012	9490962	4452210	47	18,4
2013	9497294	5144684	54	15,6
2014	9500422	5607149	59	9
2015	9495826	5736835	62	2,3
01.06.2016	9481521	5786572	61	0,9
30.06.2017	9458536	6725018	71	16,2

Окончание табл. 2

Год	Общая численность населения	Число пользователей	Число пользователей на 100 человек	Темп прироста пользователей Интернета, %
Казахстан				
2010	16310624	5154157	32	75,9
2011	16554305	8376478	51	62,5
2012	16821455	8968471	53	7,1
2013	17099546	9233755	54	3
2014	17371621	9535283	55	3,3
2015	17625226	9784837	56	2,6
01.06.2016	17855384	9961519	56	1,8
31.12.2017	18403860	14063513	76	41,1
Кыргызстан				
2010	5464567	890724	16	3,5
2011	5553827	971920	18	9,1
2012	5648230	1118350	20	15,1
2013	5745698	1321511	23	18,2
2014	5843617	1653744	28	25,1
2015	5939962	1932185	33	16,8
01.06.2016	6033769	2076220	34	7,5
31.12.2017	6132932	2493400	41	20
Российская Федерация				
2010	143158099	61557983	43	48,3
2011	143211476	70173623	49	14
2012	143287536	91417448	64	30,3
2013	143367341	97446782	68	6,6
2014	143429435	101146438	71	3,8
2015	143456918	101928190	71	0,8
01.06.2016	143439832	102258256	71	0,3
30.06.2017	143375006	109552842	76	7,1

Источник: рассчитано авторами по данным Internet World Statistics Data. URL: <http://www.internetworldstats.com/links.htm> и Internet live statistics, World data. URL: <http://www.internetlivestats.com/internet-users/> (дата обращения: 18.03.2018).

Наиболее высокий темп прироста пользователей в 2017 году был определен в Республике Казахстан (41,1%) и Армении (40,7%). Темпы прироста для Белоруси, Кыргызстана и России имеют соответствующие показатели 16,2, 20, 7,1%.

Наибольшее количество пользователей по итогам 2017 года наблюдается в Казахстане и в России (76 чел. из 100). В Армении (72 чел. из 100), в Беларуси (71 чел. из 100). Самый низкий показатель по данной позиции был определен у Кыргызстана, здесь, только 41 человек из 100 обеспечены доступом к интернету. В целом, отмечается тенденция прироста пользователей сети во всех странах. Малочисленный прирост абонентов объясняется отсутствием покрытия в исключительно отдаленных районах. Так, например, практически все пользователи Интернета

относятся к городским жителям, а также жителям пригородных поселков и сел, данный факт объясняется технической спецификой проведения сети.

В рамках исследования, были избраны статистические показатели формирующие инфраструктуру развития интернет-маркетинга: количество абонентов сотовой связи, пропускная способность Интернета, доля домашних хозяйств, имеющих компьютеры и доступ к Интернету (табл. 3).

Наиболее высокая доля обеспеченности компьютерной техникой и доступом в Интернет наблюдается в России и в Казахстане, эти показатели в 2015 году превысили 70%. Превышение доли пользователей с открытым доступом в Интернет над количеством техники объясняется включением в средневзвешенный показатель абонентов мобильного Интернета. Аутсайдером по данным категориям стал Кыргызстан, данный факт во многом объясняется экономическим положением страны. В распределении пропускной способности Интернета среди стран, значительную роль сыграло географическое положение. Так, для Белоруси проложенные транзитные магистрали со странами Европы положительно оказали влияние на скоростной показатель, он составил 139 374 бит/с; в то время как в остальных странах наблюдается скорость в несколько раз меньше (табл. 3).

Число подписок сотовой связи будем считать величиной относительной, так как по данным статистики многие граждане имеют несколько подписок к различным сетям.

Таблица 3

Индикаторы, характеризующие инфраструктуру информационно-технологического сектора в разрезе стран, 2015 г.
[Indicators characterizing the infrastructure of the information technology sector by country, 2015]

Страна	Подписка на сотовую связь (ед./на 100 человек)	Пропускная способность международной интернет-связи в расчете на каждого пользователя Интернета, бит/с	Домашние хозяйства, имеющие компьютеры, %	Домашние хозяйства, имеющие доступ в Интернет, %
Армения	115,1	67 871	64,7	56,2
Беларусь	123,6	139 374	63,1	59,1
Казахстан	187,2	69 615	73,8	82,2
Кыргызстан	132,8	7 357	19,5	16,5
Россия	160,0	26 845	72,5	72,1

Источник: UNCTAD. Information Economy Report — 2015. Unlocking the Potential of E-commerce for Developing Countries. URL: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ier2015_en.pdf (дата обращения: 19.03.2018).

По итогам проведения статистического анализа напрашивается определенный вывод. В исследуемом регионе отмечаются положительные тенденции в количестве роста пользователей Интернета. Несколько стран ЕАЭС имеют уровень развития инфраструктуры ИКТ, приближенный к мировым рейтингам и стандартам. IDI означает, что уровни доступа к ИКТ, их использования и навыков применения в этой области продолжают повышаться во всех рассматриваемых странах. Однако по сравнению с 2016 годом в 2017 году наблюдается ухудшение рейтинга в Беларуси, России, Армении. Казахстан остался на прежней позиции. Причины

снижения места в мировом рейтинге в 2017 году были отмечены ранее. К тому же значительное влияние оказывают такие факторы как интернет-безопасность и законодательная база в сфере информатизации.

Уровень безопасности ресурсов может определяться показателем количества защищенных серверов, что подразумевает количество серверов, гарантирующих безопасность транзакций через Интернет. Безопасные серверы используют протокол Secure Sockets Layer (SSL) для шифрования и дешифрования данных для защиты данных от несанкционированного перехвата. По показателю — количество защищенных интернет-серверов в расчете на 1 млн человек за 2015 год самое высокое количество безопасных серверов имеет Россия (126 ед./1 млн чел), Беларусь (63 ед./1 млн чел), Армения (49 ед./1 млн чел). Казахстан и Кыргызстан имеют показатели в 18 и 11 ед./1 млн чел соответственно. Несмотря на это, уровень исследуемого индикатора в странах Европейского союза колеблется в пределах 965 ед./1 млн чел, что в десятки раз превышает средневзвешенный показатель по ЕЭС.

Проведенный анализ показывает недостаток уровня развития digital-безопасности в исследуемом регионе, и соответственно сниженный уровень доверия к интернет-коммерции со стороны потребительской аудитории, что служит сдерживающим фактором для развития интернет-маркетинга и электронной коммерции.

Что касается законодательной базы в сфере информатизации, то все страны за исключением Кыргызстана имеют сформированную законодательную базу по совершению электронных транзакций, безопасности передачи данных и киберпреступности. В отличие от мирового опыта, данные по защите прав интернет-потребителей не имеются в наличии, либо скрыты от общего доступа. Несмотря на это, в целом, законодательное обеспечение в сфере информационно-технологического сектора можно считать достаточным, однако, по большей части граждане не ознакомлены со своими правами, и не оперируют данными знаниями на практике., что также является сдерживающим фактором для развития интернет-маркетинга.

Итак, на данном этапе можно констатировать динамичный рост пользователей сети, а как следствие необходимость в продвижение товаров и услуг через сеть Интернет. Интернет-маркетинг имеет ряд достоинств: увеличение объема продаж, организованная сетевая реклама товаров и услуг и их продвижение, сокращение расходов на ведение бизнеса, формирование положительного имиджа и репутации, создание клиентской базы и информационной базы данных, предоставление новых услуг, получение обратной связи от клиентов, мониторинг рынка, возможность реализации эффективных маркетинговых коммуникаций в условиях сокращения маркетингового бюджета, новые пути взаимодействия с целевой аудиторией, выход на новые рынки. Выделяют следующие направления интернет-маркетинга, которые приобретают особую популярность: контекстная реклама, баннерная реклама, реклама в социальных сетях (SMM), e-mail рассылки, лидогенерация, ретаркетинг, аукцион в режиме реального времени (RTB), поисковой маркетинг, аффилированный маркетинг, блоггинг, подкаст, виджет маркетинг, мобильный маркетинг. По мнению экспертов, наибольшей эффективностью в ближайшем будущем будет обладать PR в блогах, онлайн-видео, подкасты, спонсорство и кросс-брендинг.

Выводы

Как было выявлено в процессе проведенного анализа, рынок интернет-маркетинга исследуемого региона имеет ряд отличительных особенностей. На основании изученной литературы был выделен ряд общих характеристик.

1. Локальность. При сравнении исследуемых стран с рынками США и стран Европейского Союза, можно отметить отличие в уровне влияния мировых игровых рынка.

На территории стран ЕАЭС присутствует ряд локальных систем поиска и социальных сетей. Продвижение на местных рынках в значительной части завязано с Google, Яндекс и Mail.ru, а также видеохостингом YouTube. Аналогичная ситуация обстоит с социальными сетями. Facebook не имеет абсолютно лидерской позиции в большинстве стран региона, значительная часть пользователей активно пользуются социальными сетями Вконтакте и Одноклассники. Позиции традиционных для западных стран Facebook и Twitter сильны только в крупных мегаполисах.

2. Подход к продвижению. На западных рынках предпочитается стратегический подход к рекламе и продвижению, в то время как на территории стран СНГ ориентация имеет точечный характер и тактическую направленность. Точечный подход распространен по причине преследования цели получения быстрого результата.

В связи с этим, компании делают упор на обособленные инструменты, что приводит к фрагментированности продвижения и значительно снижает его эффективность.

3. Композитность рынка. Рынок стран ЕАЭС имеет композитный характер, т.е. состоит из множества подрынков меньшего масштаба. В каждой стране имеются свои особенности, но, в целом, рынки не характеризуются ожесточенным уровнем конкуренции.

4. Перспективность интернет-маркетинга. В странах ЕАЭС есть множество проблем, мешающих развитию интернет-маркетинга: большая территория и низкая плотность населения, низкое количество квалифицированных специалистов в области интернет-маркетинга, низкое доверие потребителей к онлайн-покупкам, относительно невысокое качество продающих интернет-сайтов и др. Но в связи с увеличением количества пользователей сети, а также уменьшением стоимости интернет-трафика появилась возможность продвижения с помощью интернет-маркетинга как товаров, так и услуг. Появилось огромное количество инструментов, с помощью которых есть возможность развития интернет-маркетинга. Все это определяет перспективность развития интернет-маркетинга, поэтому необходимо разрабатывать и совершенствовать методы маркетинга в сети.

В ходе написания статьи был проведен статистический анализ факторов инфраструктурного развития интернет-маркетинга в странах ЕАЭС, выделены основные тенденции отрасли. В качестве макрофакторов влияния были определены географические условия, специфичные черты рынка, уровень кибербезопасности, а также законодательная база. В целом, несмотря на ряд недостатков в правовой системе и сфере безопасности, рынок имеет достаточно развитую инфраструктуру для последующего развития рынка интернет-маркетинга и электронной коммерции и достижения показателей мирового уровня.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Андросенко Е.Ю., Мырзахметова А.М.* Тенденции развития интернет-маркетинга в Казахстане // Вестник КазНУ. Серия МО и МП. 2016. № 1. С. 175—178.
- Беляев Н.А.* Анализ отечественного рынка интернет-торговли, маркетинговых коммуникаций и тенденции развития сегмента интернет-рекламы // Вестник ЮУрГУ. Серия «Экономика и менеджмент». 2016. Т. 10. № 3. С. 133—143.
- Губенко А.В.* Государственный контроль экономической концентрации в Российской Федерации. IT-портал. 2015. URL: <http://uvest.garant4iral.ru> (дата обращения: 20.03.2018).
- Интернет-маркетинг и электронная коммерция: учеб.-метод. пособие / К.В. Новикова, А.С. Старатович, Э.А. Медведева. Перм. гос. нац. исслед. ун-т. Пермь, 2013. 78 с.
- Отчет 2018 Global Digital от We Are Social и Hoot suite. URL: <https://wearesocial.com/blog/2018/01/global-digital-report-2018> (дата обращения: 16.03.2018).
- Рейтинг стран мира по уровню развития информационно-коммуникационных технологий. Центр гуманитарных технологий. URL: <http://gtmarket.ru/ratings/ict-development-index/ict-development-index-info> (дата обращения: 17.03.2018).
- Тананеева В.Д.* Актуальность Интернет-маркетинга // Наука, образование и культура. 2016. № 8 (11). URL: <https://scientificarticle.ru/nashi-avtory/ekonomicheskie-naukidta/114-aktualnost-internet-marketinga.html> (дата обращения: 15.03.2018).
- Чернецкая М.С.* Тенденции итернет-маркетинга в республике Беларусь и мире // Экономика и управление. 2013. № 7. С. 274—276.
- Geho, Patrick; Dangelo, Jennifer.* The evolution of social media as a marketing tool for entrepreneurs, Entrepreneurial executive // Entrepreneurial Executive. 2012. Volume 17. P. 61—68.
- Nguyen, N., Jain, L.* (eds.) Intelligent Agents in the Evolution of Web and Applications. SCI. Springer, Heidelberg. 2009 Vol. 167. P. 1—9.
- UNCTAD. Information Economy Report — 2015. Unlocking the Potential of E-commerce for Developing Countries. URL: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ier2015_en.pdf (дата обращения: 19.03.2018).

© Ахметова З.Б., Тургинбаева А.Н., Шуренов Н.Б., 2018

История статьи:

Дата поступления в редакцию: 04 апреля 2018

Дата принятия к печати: 06 мая 2018

Для цитирования:

Ахметова З.Б., Тургинбаева А.Н., Шуренов Н.Б. Развитие интернет-маркетинга в странах ЕАЭС // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Экономика. 2018. Т. 26. № 2. С. 175—185. DOI: 10.22363/2313-2329-2018-26-2-175-185

Сведения об авторах:

Ахметова Зауреш Болатхановна, кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры менеджмента и маркетинга Казахского национального университета им. аль-Фараби. Контактная информация: e-mail: zaurebolat@mail.ru

Тургинбаева Ардак Несипбековна, доктор экономических наук, и.о. профессора кафедры менеджмента и маркетинга Казахского национального университета им. аль-Фараби. Контактная информация: e-mail: turginan@gmail.com

Шуренов Нурсултан Бекетович, PhD докторант кафедры менеджмента и маркетинга Казахского национального университета им. аль-Фараби. *Контактная информация:* e-mail: nursultan_shurenov@mail.ru

DEVELOPMENT OF INTERNET MARKETING IN THE EAEU COUNTRIES

Z.B. Akhmetova, A.N. Turginbayeva, N.B. Shurenov

al-Farabi Kazakh National University
71, al-Farabi district, Almaty, 050040, Kazakhstan

Abstract. At the current stage of development and with the increase in the number of Internet users, the effectiveness of Internet marketing is growing every year. Communications from the business sphere are increasingly using the Internet. The use of modern technologies makes it possible to make search, purchase of goods and services accessible. In this regard, it is important to study the dynamically developing direction in the field of impact on firms and the general population

The purpose of the study is to study the development of the Internet space in the EAEU countries and its impact on the development of Internet marketing in the region under study.

Results. The rates and peculiarities of the dissemination of the information space were revealed, both in individual countries and in the region as a whole. In addition, the characteristic features of the Internet marketing market were described; the level of the legislative and legal framework was assessed. It should be noted that, despite the relative spontaneity of the Internet marketing market of the EAEU, the development trend has a positive direction; countries have all the prerequisites for achieving world indices. Therefore, the development of Internet marketing will gain accelerated turnover.

The conclusion. There is a direct link between the development of Internet technologies, Internet space and the development of Internet marketing, e-commerce. It was revealed that there is an intensive introduction of Internet marketing into economic processes.

Key words: information technologies, Internet marketing, regional communication development, Customs Union, information development index, e-commerce

REFERENCES

- Androsenko E.Yu., Myirzahmetova A.M. (2016) Tendentsii razvitiya internet-marketinga v Kazahstane. *Vestnik KazNU. Seriya MO i MP.* № 1. S. 175—178. (in Russ).
- Belyaev N.A. (2016) Analiz otechestvennogo ryinka internet-torgovli, marketingovyih kommunikatsiy i tendentsii razvitiya segmenta internet-reklamyi. *Vestnik YuUrGU. Seriya «Ekonomika i menedzhment».* Vol. 10. No. 3. S. 133—143. (in Russ).
- Gubenko A.V. (2015) Gosudarstvennyiy kontrol ekonomicheskoy kontsentratsii v Rossiyskoy Federatsii. IT-portal. URL: <http://uvest.garant4iral.ru> 12.12.2005 (data obrashcheniya: 20.03.2018). (in Russ).
- Internet-marketing i elektronnaya kommertsiya: ucheb.-metod. posobie.* K.V. Novikova, A.S. Staratovich, E.A. Medvedeva. Perm. gos. nats. issled. un-t. Perm', 2013. 78 s. (in Russ).
- Report 2018. Global Digital of We Are Social i Hootsuite. URL: <https://wearesocial.com/blog/2018/01/global-digital-report-2018> (accessed: 16.03.2018).

- Reyting stran mira po urovnyu razvitiya informatsionno-kommunikatsionnyih tehnologiy. Gumanitarnaya entsiklopediya. Tsentr gumanitarnyih tehnologiy. URL: <http://gtmarket.ru/ratings/ict-development-index/ict-development-index-info> (data obrashcheniya: 17.03.2018). (in Russ).
- Tananeeva V.D. (2016) Aktualnost Internet-marketinga. *Nauka, obrazovanie i kultura*. No. 8 (11). URL: <https://scientificarticle.ru/nashi-avtory/ekonomicheskie-naukidta/114-aktualnost-internet-marketinga.html> (data obrashcheniya: 15.03.2018). (in Russ).
- Chernetskaya M.S. (2013) Tendentsii internet-marketinga v respublike Belarus i mire. *Ekonomika i upravlenie*. No. 7. S. 274—276.
- Geho, Patrick; Dangelo, Jennifer (2012) The evolution of social media as a marketing tool for entrepreneurs, Entrepreneurial executive. *Entrepreneurial Executive*. Vol. 17. P. 61—68.
- Nguyen, N., Jain, L. (eds.) (2009) Intelligent Agents in the Evolution of Web and Applications. SCI. Springer, Heidelberg. Vol. 167. P. 1—9.
- UNCTAD. Information Economy Report — 2015. Unlocking the Potential of E-commerce for Developing Countries. URL: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ier2015_en.pdf (accessed: 19.03.2018).

Article history:

Received: 04 April 2018

Revised: 25 April 2018

Accepted: 06 May 2018

For citation:

Akhmetova Z.B., Turginbayeva A.N., Shurenov N.B. (2018) Development of internet marketing in the EAEU countries. *RUDN Journal of Economics*, 26 (2), 175—185. DOI: 10.22363/2313-2329-2018-26-2-175-185

Bio Note:

Akhmetova Z.B., candidate of economic sciences, senior lecturer of the Department of Management and Marketing of the al-Farabi Kazakh National University. *Contact information:* e-mail: zaurebolat@mail.ru

Turginbayeva A.N., doctor of economic sciences, acting professor of the Department of Management and Marketing of the al-Farabi Kazakh National University. *Contact information:* e-mail: turginan@gmail.com

Shurenov N.B., PhD student of the Department of Management and Marketing of the al-Farabi Kazakh National University. *Contact information:* e-mail: nursultan_shurenov@mail.ru



DOI: 10.22363/2313-2329-2018-26-2-186-195

УДК 339.138

PECULIARITIES OF FORMATION OF MARKETING STRATEGY IN THE SPHERE OF SERVICES OF THE REPUBLIC OF UZBEKISTAN

M.M. Ziyayeva

Tashkent State University of Economics
49, Islom Karimov, Tashkent, 100003, Republic of Uzbekistan

Abstract. This paper reviews the methodological aspects of shaping marketing strategy in service sector. In addition, in order to classify main types of marketing, there has been provided the review of theoretical and empirical literature on the subject. Review has shown that there are vast variety of factors such as social environment, market constraints, people's behavior, time prospective, managers' focus, market structure, degree of societies advancement, and etc. which can influence on shaping marketing strategy.

Key words: marketing strategy, marketing in service sector, marketing of services in Uzbekistan, comparison of marketing strategies

Introduction

Uzbekistan's Five-Area Development Strategy for 2017–2021 stipulates the need to “Enhance the competitiveness of the national economy by deepening structural transformations, modernizing and diversifying its leading industries: increasing the share of industry and services in its structure”. The service sector is currently undergoing serious transformations, when the traditional methods of doing business are replaced by new ones, such as information and communication technologies, tourism, consulting, recruiting, etc. Introduction of more and more advanced technologies into the service processes and carefully designed service systems which meets the needs of consumers, serves for the growth of competitiveness of companies in new industrial and regional service markets.

Literature review

Under the marketing concepts, services represent a huge variety of activities, works and occupations. In defining the service, Kotler notes “A service is any event, activity or benefit that one of the parties can offer to the other party and which is mostly intangible and does not lead to possessing of anything. The production of services may or may not be related to the product in its tangible form” (Kotler, 2012). Based on the research of the intra-organizational communication processes and the concept of affairs marketing, Kotler suggested to distinguish three interrelated units in services marketing:

- organization, or top management, service firms;

- contact personnel of the service firm;
- consumers of services.

Until recently, the concept of service productivity has been theoretically under developed (Corsten, 2001). Generally, transferring the traditional understanding of productivity from manufacturing and producing material goods to services is not very successful due to immateriality as well as intangibility of services (Corsten, 2001). Immateriality is connected with both the intangibility of the output, as well as the heterogeneity of services. Moreover, the integration and involvement of people in the value adding processes is the main point to services (Lasshof, 2006). According to G. Assel, services are intangible benefits that are acquired by the consumer, but are not related to property. Analyzing this definition it becomes obvious that G. Assel connects the service with a certain final result (blessing), and only the acquisition of the item appears from the actions, which in principle refers to the service itself, because it is connected, rather, with the consumer (Assel, 1999). This means that the customer is obviously a key factor for service providers that must also somehow be connected and accounted for in the concept of services productivity. Nevertheless, it has contradictory points that the customer usually is not an integral part during value creation and the business processes known as a closed system (Grönroos and Ojasalo, 2004). According to N.V. Mironova, there are certain reasons that make it difficult to formulate a unified approach to the definition of the term “service”: — services include all economic benefits that can not be attributed to agriculture or industrial production; — the services include numerous and various actions aimed at various objects; — these numerous and diverse actions refer to the existing official statistics to one class of economic goods; — service — a flexible object whose boundaries are easily changed (Mironova, 2003). How are services defined and how can they best be delivered in different cultures throughout the world is one of the questions that, according to Ben Schneider, should usefully be asked to bring a new twist to the international issue of services marketing (Schneider, 2000).

In order to effectively manage marketing in a service firm, the manager needs to develop three strategies aimed at these three links.

1. The strategy of traditional marketing is aimed at the link “consumer-organization” and is related to issues of pricing, communications and distribution channels.

2. The strategy of internal marketing is aimed at the “organization-personnel” link and is associated with staff motivation.

3. The strategy of interactive marketing — on the link “personnel — consumer” and is associated with quality control of the provision of services.

The main component of the modern marketing structure is, first of all, foresight, that is strategies and plans on the basis of which the marketing activity is built (Table 1).

Table 1

Structure of modern marketing

Title	Content
Social marketing	Represents the meaning of a significant expansion of the scope of marketing activities. Its subject is not only the market, but also social activities
Global marketing	Exploring and specific commercial operations related to international trade, tourism and other forms of cooperation between countries
Macro marketing	Manages the market to meet the needs of end-users

End of table 1

Title	Content
Consumerism	Creation and implementation of the system of consumer rights protection
Behaviorism	The direction of marketing, specializing in studying the psychological origins of consumer behavior in the process of selecting and acquiring goods or services, revealing their preferences
Micromarketing	Performs management within the enterprise, the functioning of which ensures communication between the producer and the consumer
Functional marketing	Performs an element-wise analysis of the organization's sales activities, namely wholesale distribution, transportation, storage
Marketing of consumer goods	Comprehensively studies the consumer, his needs, requests, as well as the factors and conditions under which they are formed and develop
Strategic marketing	Studying the ratio of external factors and internal resources, the capabilities of the firm, taken into account when making management decisions
Institutional Marketing	Final sale of production and retail. The focus is on working with a retailer
Product marketing	Carefully studies consumer preferences, taking into account which the development of products and their modernization
Managerial Marketing	Spreads the principles of marketing to all levels of enterprise management from the bottom to the top

Source: Compiled by the author.

Until recently, service organizations were inferior to firms in terms of the intensity of marketing use. Today, when competition increases, increase costs, while productivity and quality become key performance indicators, there is a need for more complex marketing decisions. Service organizations today faced with three main marketing challenges: they want to increase their competitive differentiation, the quality of services and productivity. Marketing management is defined as "... analyzing, planning, implementation and monitoring the implementation of activities designed for establishing, strengthening and maintaining of profitable exchanges with target customers for achieving specific organizational goals such as profit, sales, market share etc." (Gaydaenko, 2006).

The marketing strategy represents the procedure for analyzing the potential of the company and its objective opportunity in the market, selecting the system of organization's goals, developing plans aimed at reducing risk and providing long-term and sustainable prosperity of the company. The main difference between a simple long-term plan and a strategy is that the strategy should create conditions under which the company will avoid problems in the market. Strategic marketing management includes the process of developing and maintaining the compliance of the strategy and the organizational and functional potential of the firm to external conditions, and realized on the basis of the study of the need. The main task solved in the framework of strategic marketing is the orientation of the enterprise in the external environment (Walker O., Jr. Boyd H., Larsh J.-K., 2006).

There are many different types of marketing strategies, each has its own mission in the enterprise. Let's compare some of them (Table 2).

Marketing strategy is one of the main components of the overall strategy of the organization, growth of the enterprise, its prospects, and sometimes its existence. The base of the strategy, aimed at achieving established goals is based on selection of the target segment or market segments and distinctive advantages. These two elements constitute a strategy for positioning a firm or brand.

Table 2

Different types of marketing strategies

№	Title	Content
1	Organization's Growth Strategy	It is medium term prospect of organization's activity. By planning growth, first of all, revealed the appropriateness of acquisitions or internal development
2	Strategy for internal development	This strategy implies penetration of the market, and contributes for the expansion of markets and development of products
3	Penetration strategy	Presents already existing brands to the market with making allowance to existing markets
4	Market expansion strategy	Assumes the promotion of goods and services to new markets
5	Product development strategy	Provides emergence or expansion of existing goods or services, mainly in the existing market
6	Strategies for external acquisitions	Comprises of company's growth strategy based on internal development and growth strategy through external acquisitions

Source: Compiled by the author.

A marketing strategy is a plan, which can be modified as situations progress. It is the strategic plan that allows the company to define its specific goals, objectives, that it seeks and how to develop.

The starting point of designing a marketing strategy is the analysis of market development and forecasting of further development of the market environment. It includes: macro segmentation and micro segmentation, that is, an assessment of the competitive advantages and competitiveness of the company, its products and services on the market, an assessment of the attractiveness of selected product markets and their individual segments, the possibility of expanding the geography of sales.

Thus, strategic management involves implementation of a strategic marketing plan that includes the benchmarks for the organization's long-term prosperity and the entire range of products and services provided. Having chosen the target market and strategy of its coverage, it is necessary to implement the procedure for positioning its services. Positioning services is an action that completes a set of actions to ensure the competitiveness of their services by choosing the most effective type of marketing behavior in specific conditions.

One of the main principles of strategic marketing of the service sector is the principle of complexity, which regards it as a systemic unity of actions carried out in the following areas:

- improvement of services and enrichment of the assortment line through the constant development and introduction of new types of services;
- realization of price policy with the aim of balancing supply and demand;
- improving methods and methods of marketing services;
- establishment of appropriate proportionality in the use of different distribution channels;
- improvement of communication links with the consumer in order to stimulate sales of services and effective use of means of advertising impact.

The operation of this principle, traditional for strategic planning in general, has a specific essence in the marketing of services. In this area there is an advantage of the territorial aspect over the sectoral aspect, since the demand for services is formed mainly

under the influence of territorial features in the way of life of the population and its territorial structure, and the marketing task is to bring the development of service industries in line with existing demand.

The strategy of promotion of services consists of four means of influencing the consumer:

- advertising;
- methods of sales promotion;
- publicity and public relations;
- technologies of personal sales.

In the marketing of services, there is a system of strategic planning, which also has some peculiarities. The sequence of planning stages and promotion strategies are similar both for the manufacturing sector and for the service sector. They include determining the objectives of promotion, selecting target audiences and determining the budget for each of the four means of impact on the consumer. However, in view of the distinctive characteristics of the service as a commodity, the content of these stages significantly differs while planning a promotion strategy in marketing services. The main difference is in strategic focus of the promotion strategy for goods and services.

Marketing of services in Uzbekistan

In order to ensure balanced development and diversification of the activity of service enterprises, raising competitiveness and quality of their services, there were adopted Resolutions of the President of the Republic of Uzbekistan “About the program of development of the services sector in the Republic of Uzbekistan for 2012—2016”, and the Cabinet of Ministers of the Republic of Uzbekistan “About the program for the development of the services sector for 2016—2020” and etc.

Priority directions and tasks in development of the service sector in the Republic of Uzbekistan for 2016—2020 were set:

- raising GDP through development of the services sector, and bringing its share in the national economy up to 48.7 percent;
- raising volume of services in rural areas by 1.8 times by 2020;
- creation of conditions for accelerated development of the service sector, structural reforms through the expansion of engineering, communication, road and transport infrastructure, introduction of modern information and communication technologies in the sectors;
- shaping competitive environment, assistance to the development of small and private business entities;
- expansion of various innovative services, new communication facilities;
- provision of technical accessibility of the population to the telecommunications network, providing quality services on their basis, complete transition to digital telephone communication and television systems, bringing the share of communication and information services in the economy up to 2.5 percent by year 2020;
- the development of financial services with the introduction of the newest electronic payment technologies;
- further development of high-tech in healthcare services.

The development of services sector in Uzbekistan causes an increase in the share of services in the GDP and growth of competition in the services market (Fig. 1).

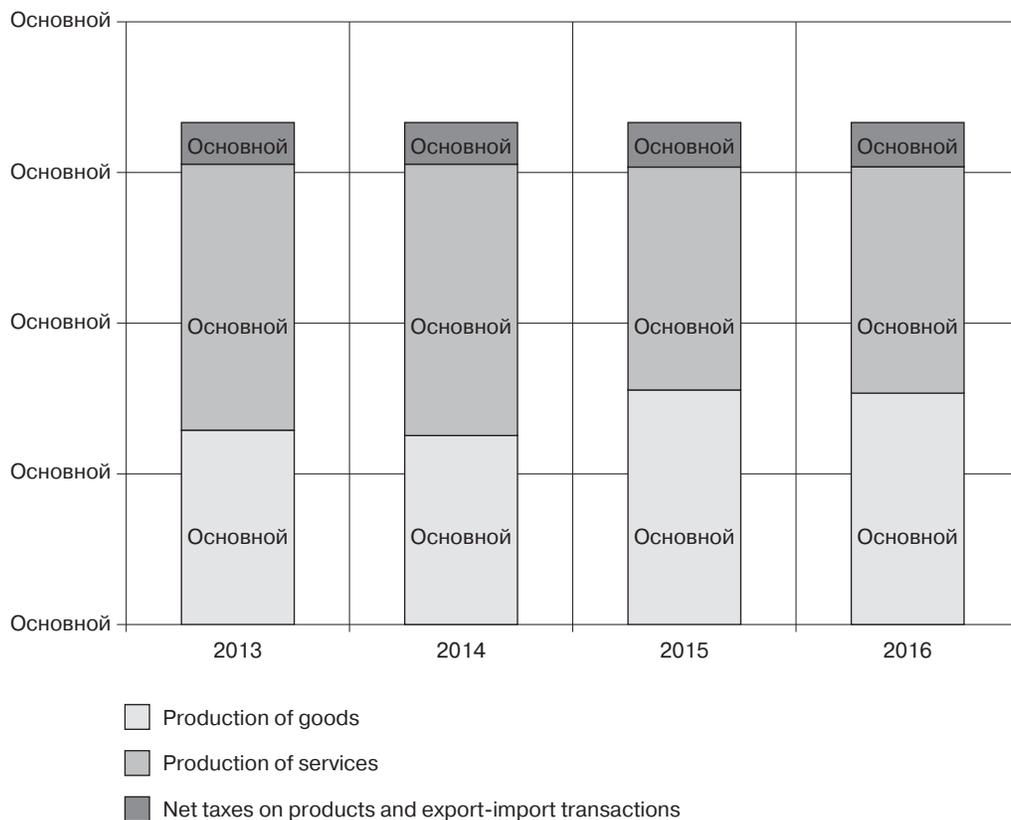


Fig. 1. The structure of GDP

Source: Uzbekistan in figures (2017). State Committee of the Republic of Uzbekistan on Statistics. 45 p.

As a result of targeted, comprehensive measures on diversification and structural transformation of the economy, the share of services in GDP increased from 38.7 percent in 2005 to 45.2 percent in 2016. Modern high-tech and market-oriented types of services-information-communication, banking, insurance, leasing, tourist-excursion and others are developing at an accelerating rate.

Among the main driving factors of competition in the domestic services market, following are distinguished (Table 3).

Table 3

Classification of competition factors in the services market of the Republic of Uzbekistan

Title	Content
Growth of the number of economic entities	Growth in quantity of economic entities in the banking, insurance, and trade spheres objectively leads to the expansion of product supply in the services sectors, which compete with each other
Liberalization of prices and the transformation of the economy	The abolition of direct price controls on wholesale and retail prices has become a stimulus to the price competition. The development of the business environment is reflected in the stabilization of the profitability of the business, which in turn leads to increased competition

End of table 3

Title	Content
Liberalization of foreign economic relations	This led to appearance in the domestic market of new foreign competitors, which have extensive experience and knowledge in the field of competition
Structural reorganization of the industrial markets	The advancing growth of the services sector, as well as the profitability of trade and financial operations, also influenced the intensification of competition
Provision of convertibility of national currency	The transition to convertibility of the national currency had great impact for the development of competition processes. The most benefits from the convertibility of sums have gained mainly businesses operating for the export, as well as companies with foreign capital participation due to price competition and the relatively high quality of the goods and services offered
Formation of the private sector of the economy	The private sector of the economy creates additional conditions for the development of competition and in many branches of the service sector begins to play a dominant role (trade, mobile communications, insurance, tourism, etc.)
Demonopolization of the economy and development of competition	Privatization of state organizations, industrial and regional demonopolization programs, state regulation of natural monopolies, stimulation of the development of small businesses and private entrepreneurship, and other measures leads to increased competition in the services market
Institutional reforms	Creation and development of market institutions of stock-exchanges, banks, insurance companies, IT companies and other organizations — contributed to the formation of market infrastructure and exacerbated competition in the services sector

Source: Compiled by the author

Conclusion

The services sector and service as a rather complex social phenomenon are objects of study of various sciences: economics, marketing, management, sociology, law, informatics, psychology and others. Within the framework of research paradigms, each of which actualizes certain aspects of services, that are most significant for a particular scientific field, principles and technologies for interaction between the producer and consumer of the service are developed, and effective mechanisms for such interaction are identified. However, it should be noted that at present there is no complete theory of services that would systematize existing methodological and practical approaches to the study and management of this field. In this case, there are basically formulated a number of theoretical provisions that illuminate the phenomenon under study from different points of view. The development of a holistic theory of services would help to solve not only the theoretical and methodological problems that occur in this field, but also many practical questions that are determined by the specifics of the service as a commodity. These features often do not allow us to apply regulatory and legal documents to the service sector, which are quite effectively used to regulate commodity-money relations in the markets of traditional goods.

In this regard, it seems relevant and important to develop the methodological foundations of strategic marketing in the service sector, which could become a unifying principle of research in different subject areas and be, including a base for developing effective management mechanisms in the service sector.

Given the features of the service, we can distinguish the following characteristics of its provision:

— requirements for the service should be clearly defined as characteristics that can be monitored and evaluated by the consumer;

— in most cases, service management and service delivery characteristics can only be achieved by providing management of the service delivery process.

The characteristic of a service or its delivery process can be quantified (measured) or qualitatively expressed (subject to quality comparison), depending on how and by whom the assessment is made by the service organization or the consumer.

Current classification in the service sector requires further specification and systematization, which makes it important to determine the main and secondary criteria for the classification of these services. The study of technological features of production in the service sector, the interconnection of services and materialized goods, the change in the ratio in the technological processes of material and non-tangible products, the sectoral features of the share in the final product of services or materialized goods are extremely topical. Such questions can not be solved without a theoretical interpretation of the essence of the service, however, their research has a largely applied value, because the specificity of production technology in the service sector, the resource component and the target setting directly determine the management and marketing system in the service sector.

Technological features of production of services are directly interrelated with the problems of the formation and establishment of standardization systems. The issues of unification, standardization and certification with regard to services can be attributed to the most difficult to develop. In modern publications devoted to services, a lot of attention is paid to quality management, the quality of service models are given, the stages of quality measurement are described using different techniques, but the question of what is the quality of the service is still topical.

When developing the methodology of the marketing strategy for the service sector, it is necessary to take into account the specific nature of this area of activity, which is determined by the technological process, objectives of the activity, resources and sources of financing, personnel policy, consumer segment, management techniques and marketing concepts, promotion and communication features, and often ownership.

Thus, the object of the methodology of strategic shadowing of the service sector should be the service itself, considered as a specific commodity and an object of economic activity with special properties; The subject is a complex of economic, managerial, organizational, financial, social relations arising in the process of production, promotion and consumption of the service. Subjects are both physical and legal entities involved in the process of socio-economic relations in the service sector.

REFERENCES

- Assel G. (1999) *Marketing: principles and strategy*. Moscow: INFRA-M, 803 p. (In Russ).
- Corsten H. (2001) *Dienstleistungsmanagement*. 4. Aufl., München. 468 p.
- Gaydaenko, T.A. (2006) *Marketingovoe upravlenie. Polniy kurs MBA. Printsipy upravlencheskih resheniy i rossiyskaya praktika* / T.A. Gaydaenko. 2-nd edition., revised and expanded. M.: Eksmo, 496 p. (in Russ)
- Grönroos C., Ojasalo K. (2004) Service productivity. Towards a conceptualization of the transformation of inputs into economic results in services. *Journal of Business Research*. (57: 4). P. 414–423.
- Kotler Ph., Keller K.L. (2012) *Marketing management*. Pearson Education. 816 p.

- Lasshof B. (ed.) (2006) Produktivität von Dienstleistungen. Mitwirkung und Einfluss des Kunden. Dissertation, Fernuniversität Hagen, Wiesbaden. 267 S. DOI: 10.1007/978-3-8350-9084-2
- Mironova, N.V. (2003) Differentiated approach to marketing services. *Marketing and marketing research*. No. 3. P. 10—18.
- Schneider B. (2000) In: Fisk R.P., Grove S.J., John J. (eds) Services marketing selfportraits: introspections, reflections, and glimpses from the experts. *American Marketing Association*. Chicago. P. 173—187.
- Uzbekistan in figures. (2017) State Committee of the Republic of Uzbekistan on Statistics. 45 p.
- Walker O., Jr. Boyd H., Larshe J.-K. (2006) Marketingovaya strategiya: kurs MBA: translated from eng. M.: Vershina, 2006. 496 p. (In Russ).

© Ziyayeva M.M., 2018

Article history:

Received: 07 April 2018

Revised: 25 April 2018

Accepted: 06 May 2018

For citation:

Ziyayeva M. (2018) Peculiarities of formation of marketing strategy in the sphere of services of the Republic of Uzbekistan. *RUDN Journal of Economics*, 26 (2), 186—195. DOI: 10.22363/2313-2329-2018-26-2-186-195

Bio Note:

Ziyayeva Mukhtasar Mansurdzhanovna, Cand. Econ. Sci., scientific researcher, Tashkent State University of Economics Uzbekistan. *Contact information:* e-mail: mukhtasar_yuldasheva@mail.ru

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ В СФЕРЕ УСЛУГ РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН

М.М. Зияева

Ташкентский государственный экономический университет
Республика Узбекистан, 100003, Ташкент, ул. Ислама Каримова, 49

В статье рассматриваются методологические аспекты формирования маркетинговой стратегии в сфере услуг. Для классификации основных видов маркетинга был представлен обзор теоретической и эмпирической литературы по этому вопросу. Обзор показал, что существует множество различных факторов, таких как социальная среда, рыночные ограничения, поведение людей, перспективы времени, концентрация менеджеров, структура рынка, степень развития общества, которые могут влиять на формирование маркетинговой стратегии.

Ключевые слова: маркетинговая стратегия, маркетинг в сфере услуг, маркетинг услуг в Узбекистане, сравнение маркетинговых стратегий

История статьи:

Дата поступления в редакцию: 07 апреля 2018

Дата принятия к печати: 0 мая 2018

Для цитирования:

Зияева М.М. Особенности формирования маркетинговой стратегии в сфере услуг Республики Узбекистан // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Экономика. 2018. Т. 26. № 2. С. 186—195. DOI: 10.22363/2313-2329-2018-26-2-186-195

Сведения об авторе:

Зияева Мухтасар Мансурджановна, кандидат экономических наук, докторант, Ташкентский государственный экономический университет. *Контактная информация:* e-mail: mukhtasar_yuldasheva@mail.ru



DOI: 10.22363/2313-2329-2018-26-2-196-201

УДК 338.22; 339.16

НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

А.М. Смоленский

Российский университет дружбы народов

Российская Федерация, 117198, Москва, ул. Миклухо-Маклая, 6

Торговля как один из видов предпринимательской деятельности и сферой приложения труда, составляет важнейшую отрасль экономики государства. В процессе торговли завершается кругооборот средств, вложенных в производство товаров. Они вновь переходят из товарной в денежную форму. Следовательно, от состояния торговли в целом и ее важнейшего компонента — розничной торговли в существенной степени зависит экономическая ситуация в государстве. В настоящее время розничная торговля в Российской Федерации переживает не лучшие времена. Это обострило проблему эффективности функционирования предприятий розничной торговли. В современных условиях эффективность функционирования становится решающим фактором их выживания. Следовательно, установление перспективных направлений повышения эффективности функционирования предприятий розничной торговли весьма актуально. Решение этой задачи составляет цель настоящей статьи. В ней рассмотрены направления повышения эффективности предпринимательской деятельности в сфере розничной торговли в Российской Федерации.

Ключевые слова: предпринимательская деятельность, розничная торговля, выживание, издержки, эффективность

Розничная торговля как вид предпринимательской деятельности представляет собой последнее звено сбытовой сети в доведении товаров народного потребления от производителей до конечных потребителей. С предпринимательской точки зрения цель розничной торговли заключается в максимизации прибыли предпринимателя в процессе закупок товаров народного потребления у оптовых торговцев и непосредственных производителей, их предпродажной подготовки и продажи конечным потребителям (Международные валютно-кредитные отношения, 2017).

Современная ситуация в сфере розничной торговли, с одной стороны, характеризуется насыщением рынков товарами в такой мере, что торговым предприятиям приходится буквально биться за покупателей, а с другой, — снижением покупательной способности населения, что еще более обостряет конкуренцию в рассматриваемой сфере. В такой ситуации выживают торговые предприятия, способные максимально снизить издержки, связанные с продвижением товаров от производителей к потребителям.

Достижение в этих условиях цели розничной торговли обеспечивается управлением. Следовательно, его совершенствование является ведущим направлением повышения эффективности предпринимательской деятельности в сфере розничной торговли в Российской Федерации.

Управление предпринимательской деятельностью в рассматриваемой сфере в технологическом аспекте представляет собой циклический процесс формирования и реализации решений:

- по ассортименту и объемам закупок продукции у производителей и оптовых торговцев;

- организации ее хранения, предпродажной подготовки и доведения до покупателей;

- организации и осуществления вспомогательных мероприятий (строительство магазинов и складов продукции, их ремонт, материально-техническое обслуживание, транспортное и др.).

В каждом цикле этого процесса администрация предприятий розничной торговли формирует цель предстоящих действий, осуществляет их планирование, доводит задачи до исполнителей и контролирует достигаемые результаты. При этом наиболее трудоемкой и ответственной функцией управления является планирование основных и вспомогательных мероприятий розничной торговли.

В зависимости от длительности планового периода различают текущее, среднесрочное и перспективное (долгосрочное) планирование. При этом перспективное планирование определяет целевые ориентиры и ограничения для среднесрочного, а среднесрочное — для текущего планирования. Достижение же перспективных и среднесрочных целей обеспечивается последовательным формированием и реализацией текущих планов.

Ключевые моменты текущего планирования следующие:

- прогнозирование текущего потребительского спроса;

- формирование на этой основе целесообразного ассортимента продукции;

- оценка возможности и целесообразных объемов закупок этой продукции у производителей и оптовых торговцев;

- организация закупок, хранения и предпродажной подготовки продукции;

- организация доведения продукции до покупателей.

Результатом реализации текущих планов выступает прибыль предприятий розничной торговли за установленный период времени. В обобщенном виде прибыль определяется соотношением

$$\Pi(t) = B(t) - [Z(t) + H(t) + P(t)], \quad (1)$$

где $\Pi(t)$ — прибыль предприятия розничной торговли за период времени t ; $B(t)$ — выручка от продажи товаров за период времени t ; $Z(t)$ — затраты на закупку, доставку, хранение, предпродажную подготовку и реализацию товаров (продукции) за период времени t ; $H(t)$ — налоги, выплачиваемые предприятием розничной торговли за период времени t ; $P(t)$ — прочие (транзакционные) издержки предприятия розничной торговли за период времени t .

В условиях затянувшегося экономического кризиса наличие положительной прибыли есть условие выживания предприятий. Они могут добиваться положи-

тельной прибыли главным образом за счет повышения выручки $V(t)$ от реализации товаров, снижения затрат $Z(t)$ на их закупку, доставку, хранение, предпродажную подготовку и реализацию, а также снижения транзакционных издержек $P(t)$. Что касается налогов $H(t)$, то возможности предприятий розничной торговли по их снижению ограничены.

Выручка предприятия розничной торговли от реализации товаров за период времени t определяется соотношением

$$V(t) = \sum_{i=1}^I K_i(t)C_i(t), \quad (2)$$

где $K_i(t)$ — количество единиц товара i -го вида реализованных предприятием розничной торговли за период времени t ; $C_i(t)$ — цена единицы товара i -го вида в рассматриваемый период t ; I — количество видов (ассортимент) товаров предприятия розничной торговли.

Из соотношений (1), (2) следует, что предприятие розничной торговли может максимизировать прибыль за счет:

- установления рациональных цен $C_i(t)$ ($i = 1, 2, \dots, I$) на реализуемые товары;
- исключения дефицита и избытка товаров каждого вида;
- сокращения затрат $Z(t)$ на закупку, доставку, хранение, предпродажную подготовку и реализацию товаров (продукции);
- снижения транзакционных издержек $P(t)$.

Указанные параметры взаимосвязаны. Изменение одних из них ведет к изменению других. Например, повышение цен может привести к снижению объемов продаж и возникновению избытка товаров. Их избыток, в свою очередь, приведет к росту затрат на хранение или потере товаров вследствие истечения сроков годности. Снижение цен при фиксированном объеме закупок, с одной стороны, может привести к снижению выручки вследствие дефицита товаров, а с другой, — к снижению затрат на их хранение.

Сокращение за счет уменьшения объемов закупок затрат на хранение товаров может обусловить снижение выручки за счет их дефицита и др.

К этому следует добавить конкурентную борьбу предприятий розничной торговли и то обстоятельство что вследствие достаточной длительности современного экономического спада в Российской Федерации экстенсивные меры сокращения затрат и транзакционных издержек уже практически исчерпаны (Golodova, Fedyakina, Ranchinskaya, 2017).

В таких условиях возможность выживания предприятий розничной торговли в существенной мере зависит от рациональности управленческих решений, формируемых в ходе текущего планирования. Формирование таких решений, вследствие указанных обстоятельств, — далеко не тривиальная задача. Возможность ее решения определяется уровнем развития соответствующего научно-методического аппарата. Его развитие осуществлялось в рамках развития теоретических основ производственного менеджмента. К настоящему времени сложилось четыре относительно обособленных школы менеджмента (Анисимов и др., 2017):

- 1) школа научного управления;
- 2) классическая (административная) школа;

- 3) школа человеческих отношений;
- 4) математическая школа управления.

Основы школы научного управления сформулированы в работах Ф.У. Тейлора и его последователей Г. Гранта, Фрэнка и Лилии Гилберт. В рамках этой школы основное внимание уделено научной организации труда (Глухов, 2002). Применительно к предприятиям розничной торговли положения школы научного управления уже в существенной мере реализованы и дальнейшее сокращение издержек за счет совершенствования организации труда вряд ли возможно.

Классическая школа управления зародилась в работах Г. Эмерсона, М. Вебера, А.А. Богданова, А. Файоля, А.К. Гастева, Г. Форда (Глухов, 2002). В рамках этой школы определены важнейшие принципы управления, установлены его функции, введено ключевое для управления понятие обратной связи, выделены управляющие и управляемые системы, систематизированы вопросы управления крупными промышленными комплексами.

Применительно к предприятиям розничной торговли положения классической школы управления также реализованы. Дальнейшее сокращение издержек за счет их внедрения вряд ли возможно. Это в существенной мере относится и к сформированной в работах Ф. Тейлора, А. Маслоу, Д. Макгрегора и др. школе человеческих отношений (Глухов, 2002).

Перспективным направлением решения проблемы максимизации прибыли предприятий розничной торговли в настоящее время представляется применение подходов, сформированных в рамках математической школы управления. Ее основы заложены в работах Н. Винера, Л.В. Канторовича, А.И. Берга, Л. Бергаланфи, С. Бира, Р. Белмана, Р. Калмана и многих др. (Глухов, 2002).

К настоящему времени эта школа находится на стадии бурного развития. Ежемесячно выходят сотни научных работ затрагивающих различные аспекты менеджмента. Значит ли это, что вопросы максимизации прибыли предприятий розничной торговли в теоретическом плане уже решены. Как показал проведенный анализ имеющихся современных работ в рассматриваемой сфере, жизнь значительно более разнообразна, чем ее представление в форме математических моделей (Anisimov, 2017). Сталкиваясь с тем или иным явлением, мы вынуждены приспособлять уже имеющиеся модели к его особенностям или разрабатывать соответствующие ему новые модели. Тем самым идет непрерывное развитие математической школы управления (Анисимов, Анисимов, Босов, 2009). Многолетний личный опыт автора по управлению предприятиями розничной торговли и анализ существующего научно-методического аппарата формирования управленческих решений в ходе текущего управления этими предприятиями свидетельствует о первоочередной необходимости разработки для их формирования таких методик:

- 1) прогнозирования спроса на товары розничной торговли;
- 2) формирования рациональных объемов запасов для скоропортящихся товаров;
- 3) рационального эшелонирования запасов торговых сетей.

Это, с одной стороны, обусловлено тем, что издержки в этих сферах наиболее существенны для нынешнего состояния розничной торговли, а, с другой, — от-

существование в настоящее время методик, в достаточной степени учитывающих особенности процессов спроса на товары, а также определения их рациональных объемов и эшелонирования, негативно сказывается на розничной торговле.

В целом совершенствование текущего управления составляет перспективное направление повышения эффективности предпринимательской деятельности в сфере розничной торговли в Российской Федерации. При этом для его совершенствования, прежде всего, необходима разработка указанных методик.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Анисимов В.Г., Анисимов Е.Г., Босов Д.Б.* Математические модели и методы управления инновационными проектами. М.: Минобрнауки России; Институт современной экономики, 2009. 188 с.
- Анисимов В.Г., Анисимов Е.Г., Сауренко Т.Н., Смоленский А.М.* Модель определения рационального объема запасов продукции в цепях поставок со случайным спросом // *Вестник Академии права и управления*. 2017. № 46 (1). С. 124—128.
- Глухов В.В.* Менеджмент: учебник. 2-е изд., испр. и доп. СПб.: Изд-во «Лань», 2002. 528 с.
- Международные валютно-кредитные отношения: учебник / Н.П. Гусаков, И.Н. Белова, М.А. Стренина; под общ. ред. Н.П. Гусакова. 3-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2017. 351 с.
- Anisimov V.G., Anisimov E.G., Saurenko T.N., Sonkin M.A.* The model and the planning method of volume and variety assessment of innovative products in an industrial enterprise // *Journal of Physics: Conference Series*. 2017. Vol. 803. No. 1. P. 6—12. DOI:10.1088/1742-6596/803/1/012006
- Golodova Zh., Fedyakina L., Ranchinskaya Yu.* The Effectiveness of Monetary Policy in the Eurasian Economic Union // *Central Asia and Caucasus*. 2017. Vol. 18. No. 1. P. 100—108.

© Смоленский А.М., 2018

История статьи:

Дата поступления в редакцию: 12 марта 2018

Дата принятия к печати: 20 мая 2018

Для цитирования:

Смоленский А.М. Направления повышения эффективности предпринимательской деятельности в сфере розничной торговли в Российской Федерации // *Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Экономика*. 2018. Т. 26. № 2. С. 196—201. DOI: 10.22363/2313-2329-2018-26-2-196-201

Сведения об авторе:

Смоленский Артем Михайлович, соискатель кафедры таможенное дело экономического факультета Российского университета дружбы народов. *Контактная информация:* e-mail: tanya@saurenko.ru

DIRECTIONS OF INCREASING THE EFFICIENCY OF ENTREPRENEURIAL ACTIVITY IN THE RETAIL TRADE IN THE RUSSIAN FEDERATION

A.M. Smolensky

Peoples' Friendship University of Russia
6, Miklukho-Maklaya str., Moscow, 117198, Russian Federation

Abstract. Trade, being one of the types of entrepreneurial activity and the sphere of employment, constitutes the most important branch of the economy of the state. In the process of trading, the cycle of funds invested in the production of goods is completed. They again go from commodity to cash. Consequently, the economic situation in the state depends on the state of trade in general and its most important component — retail trade. Currently, retail trade in the Russian Federation is going through hard times. This exacerbated the problem of the effectiveness of retailers. In modern conditions, the effectiveness of functioning becomes the decisive factor for their survival. Consequently, the establishment of promising areas to improve the efficiency of retailers is relevant. The solution of this task is the purpose of this article. In it, at the verbal level, the directions of increasing the efficiency of entrepreneurial activity in the retail trade in the Russian Federation are examined.

Key words: entrepreneurial activity, retail trade, survival, costs, efficiency

REFERENCES

- Anisimov V.G., Anisimov E.G., Bosov D.B. (2009) *Matematicheskie modeli i metody upravleniya innovatsionnymi proektami*. M.: Ministerstvo obrazovaniya i nauka RF, Institut sovremennoi ekonomiki. 188 s. (In Russ).
- Anisimov V.G., Anisimov E.G., Saurenko T.N., Smolenskii A.M. (2017) Model' opredeleniya ratsional'nogo ob'ema zapasov produktsii v tsepyakh postavok so sluchainym sprosom. *Vestnik Akademii prava i upravleniya*. No. 46 (1). S. 124–128. (In Russ).
- Anisimov V.G., Anisimov E.G., Saurenko T.N., Sonkin M.A. (2017) The model and the planning method of volume and variety assessment of innovative products in an industrial enterprise. *Journal of Physics: Conference Series*. Vol. 803. No. 1. P. 6–12. DOI:10.1088/1742-6596/803/1/012006
- Glukhov V.V. (2002) *Menedzhment. Uchebnik*. 2-e izd., ispr. i dop. SPb.: Izdatel'stvo «Lan'». 528 s. (In Russ).
- Mezhdunarodnye valyutno-kreditnye otnosheniya: uchebnik* (2017). N.P. Gusakov, I.N. Belova, M.A. Strenina. Pod obshch red. N.P. Gusakova 3-e izd pererab i dop. M.: INFRA-M. 351 s. (In Russ).

Article history:

Received: 12 March 2018

Revised: 17 April 2018

Accepted: 20 May 2018

For citation:

Smolensky A.M. (2018) Directions of increasing the efficiency of entrepreneurial activity in the retail trade in the Russian Federation. *RUDN Journal of Economics*, 26 (2), 196–201. DOI: 10.22363/2313-2329-2018-26-2-196-201

Bio Note:

Smolensky A.M., Post-graduate Student, Department of Finance and Credit, Peoples' Friendship University of Russia. *Contact information:* e-mail: tanya@saurenko.ru



DOI: 10.22363/2313-2329-2018-26-2-202-211

УДК 336.71; 330.33.01

СОВРЕМЕННЫЕ КРИЗИСНЫЕ ФАКТОРЫ В ФОРМИРОВАНИИ БАНКОВСКОЙ СТРАТЕГИИ

Г.Г. Прангишвили

Российский университет дружбы народов

Российская Федерация, 117198, Москва, ул. Миклухо-Маклая, 6

В статье рассматриваются вопросы классификации рыночных стратегий банковских организаций как способа создания уникальной и выгодной позиции, предусматривающей определенный набор видов деятельности в отрасли предоставления банковских услуг. Аргументируется авторская позиция по повышению роли действенных маркетинговых стратегий в современных условиях развития банковского сектора РФ. Анализируется состав исследовательских позиций по необходимости выделения типологий банковских стратегий, отличных от представленных в классических изданиях по маркетингу. Оценивается состав сфер принятия стратегических решений в сфере управления банковскими организациями. Оценивается состав специфических черт банковской деятельности, оказывающих влияние на выбор рыночной стратегии.

Ключевые слова: банк, рыночная стратегия, стратегии банков, банковский менеджмент, Центральный банк, банковская система, классификация рыночных стратегий

Введение

Стратегия банка может быть рассмотрена как логическая схема банковских мер, с помощью которых банк надеется выполнить свои задачи и цели (Лукьяненко, 2006). Такими целями являются обеспечение условий роста банка, позитивные темпы роста прибыли, соблюдение установленных государством нормативов финансово-хозяйственной деятельности банковских организаций. Влияние на стратегические решения в сфере стратегического банковского менеджмента государства определяется потенциалом угроз для социальных и экономических систем в случае неэффективного управления банком. Как следствие, государство через соответствующие институты (к примеру, ЦБ РФ в России) определяет условия рыночной деятельности банков. Одним из таких условий выступает соблюдение устанавливаемых центральными банками нормативов в части финансовой устойчивости коммерческих банков. Специфика стратегий финансово-кредитных организаций, таким образом, формируется, с одной стороны, исходя из потребности наращивания объема банковских операций (как источника прибыли), а, с другой стороны, — учета рисков, с которыми сопряжено осуществление этих операций (в рамках статьи речь идет преимущественно о кредитном риске, как неотъемлемом элементе кредитных операций).

Обзор литературы

Основу подходов к классификации именно рыночных стратегий банков составляют подходы, опирающиеся на предложенную М. Портером систему стратегий: лидерство в издержках, дифференциация и фокусирование (Портер, 2005) или на предложенную И. Ансоффом совокупность стратегий в модели «продукт-рынок». Подобная точка зрения на состав рыночных стратегий банков представлена в работах российских авторов, например, В.С. Краюшкиным (Краюшкин, 2012). Таким образом, можно выделить две группы источников по вопросам рассмотрения стратегий банков: наиболее малочисленную группу исследований формируют работы, посвященные исследованию конкурентных стратегий, вторую группу работы, рассматривающие частные и функциональные стратегии. Исследовательский интерес автора статьи состоит в том, необходима ли для банковских организаций отраслевая типология конкурентных стратегий.

Рассматривая относительно немногочисленные русскоязычные источники по проблематике стратегического планирования в деятельности кредитных банков, видим, что, например, в исследовании С.А. Дорофеева на выборки банков Свердловской области предпринята попытка выделения банков, реализующих различные стратегии на рынке кредитования (Дорофеев, 2006). Основу применяемой С.А. Дорофеевым методологии составил эволюционный анализ, являющийся развитием идеи В.В. Попкова, Д.Б. Берга, Р.О. Кузнецова в работе «Эволюционное измерение стратегического банковского менеджмента» (Берг, Попков, 2002). В своей работе Д.Б. Берг с соавторами проанализировали вклад базовых стратегий конкурентного поведения (СКП) в реальное поведение кредитных организаций на рынке. Основу классификации кредитных организаций в исследованиях составила методология выделения конкурентных стратегий М. Портера, что позволило в исследовании выделить такие группы банков как стресс-толеранты («игроки на нишах»), рудералы («снимающие сливки»), конкуренты («лидеры по себестоимости»). В целом, результаты анализа по выборке реальных российских банков позволяют авторам работы на основе установленных классификационных признаков относить кредитные организации к той или иной группе по качественным и количественным критериям их кредитной активности. Также можно выделить исследование М.Н. Сафари, в котором на базе исследования Крускала—Уоллиса на выборке данных банков осуществляется классификация реализуемых стратегий банков с выделением коммерческих, специализированных и беспроцентных банков (Сафари, 2015). Зеленюк А.Н. выделяет такие формы стратегий коммерческих банков как стратегия ориентации на банковский продукт, стратегия ориентации на специальных клиентов, а также различные варианты географической экспансии банков (Зеленюк, 2013).

Анализ зарубежных источников также не позволил выявить широко распространенных отраслевых подходов к стратегическому менеджменту в банковской сфере. Одна из немногочисленных работ зарубежных авторов по проблемам типологии стратегий банков — работа И. Чанг и И. Вонг (Chan, Wong, 1999), на которую ссылаются многие зарубежные исследователи проблем конкурентных

стратегий банков. В методических материалах международной консалтинговой компании McKinsey & Company предлагается классификация конкурентных стратегий банков: лидерство по качеству сервиса, использование традиционных маркетинговых инструментов, специализация на эффективном управлении активами, лидеры на растущих рынках, универсальные глобальные банки. В целом, на этих двух позициях базируется исследовательский дискурс в изученных зарубежных источниках по проблемам рыночных стратегий банков.

Вероятно, подобной ситуации есть закономерное обоснование — стратегии рыночной борьбы, сформулированные классиками маркетинга достаточно универсальны и могут быть применены в подавляющем большинстве отраслей и направлений экономической активности. К примеру, стратегии диверсификации и концентрации, лидерства и преследования лидера могут быть адаптированы для банковского сектора и сохранят свою актуальность. В то же время, нельзя игнорировать тот факт, что любая отрасль экономической активности обладает своими характерными чертами, которые могут оказывать влияние на реализуемую банком стратегию.

Методы и подходы

Методологией данного исследования стал общенаучный метод анализа наряду с гипотико-дедуктивным методом. Для оценки современного состояния и эволюции развития банковского сектора РФ применяются методы анализа рядов данных, статистический анализ. Изучение источников литературы по рассматриваемым вопросам осуществляется в рамках общей методологии контент анализа и обобщения.

Оценка актуальности повышения эффективности стратегического управления российскими банковскими организациями

Переход России на рыночные основы экономики, снижение роли государства и либерализация рынка создали условия для взрывного роста количества частных банков, численность которых менее чем за 2 года рыночных преобразований превысила 2000 (не считая филиалов кредитных организаций)¹. Столь интенсивный рост инфраструктуры банковских организаций происходил в условиях объективной нехватки специалистов, обладающих достаточно квалификацией для рыночного позиционирования банков, отсутствия кодексов этики банковской деятельности, полностью сформированного законодательства. Не принимая в учет системные для рынка проблемы (сверхконцентрация капитала банковского сектора РФ, проблемы регулирования рынка, дискуссионная политика ЦБ России в отдельные периоды), решено сконцентрировать внимание на проблемах выработки российскими банками совокупности стратегических решений в сфере рыночного позиционирования.

¹ Экономика переходного периода. Очерки экономической политики посткоммунистической России 1991—1997 гг.

Экстенсивное развитие банковского сектора РФ (за счет роста количества филиалов, но не повышения качества управления, ассортимента и номенклатуры банковских продуктов) во многом определило отсутствие объективной потребности банковских организаций в эффективном стратегическом позиционировании. Наличие постоянного спроса на банковские продукты в условиях пробелов в законодательстве позволяли использовать банковским организациям способы управления, сконцентрированные не на долгосрочной устойчивости, а на операционных результатах. К примеру, легальные основы банкротства физических лиц были имплементированы в правовое поле РФ лишь в 2015 г., фактически — после 20 лет функционирования рынка. Очевидно, подобное состояние правовой среды банковской деятельности не создавало условий для эффективных решений в сфере, например, управления кредитным портфелем. Усугубляли проблему мотивации эффективного стратегического развития банков в РФ отсутствие реальных инноваций в банковском секторе (на момент подготовки работы по-прежнему ограниченно развиты такие направления деятельности банковских организаций как лизинг, доверительное управление капиталом), ограниченные возможности применения ценовых стратегий, базирующихся на лидерстве по издержкам, доминирование на рынке крупных игроков. Для сравнения, и в конце 2017 г. порядка трети активов всего банковского сектора страны, около половины российского рынка частных вкладов, наиболее развитая филиальная сеть в национальном масштабе приходится на ПАО «Сбербанк России». Это можно считать наглядной иллюстрацией крайне низкой интенсивности конкуренции в банковском секторе РФ и одновременно — показателем потребности в выработке действенных рыночных стратегий банковскими организациями, желающими обеспечить себе рост рыночной доли.

В условиях развития санкционного противостояния РФ со странами Запада (в силу исторических причин — источником относительно дешевого заемного капитала для российской банковской системы (Пика, 2018)) и кризиса в российской экономике формируются следующие тенденции развития рынка, также указывающие на необходимость развития действенной практики управления рыночными стратегиями в банковском секторе: снижение реальных располагаемых доходов населения, ужесточение банковского законодательства, снижение финансовой эффективности управления банковскими организациями.

Поступательная политика ЦБ России по выводу с рынка неконкурентоспособных участников и банков, нарушающих законодательство, проявляется в лишении лицензий десятков банковских организаций ежегодно. В частности, лицензии отозваны у таких банков как «Европейский стандарт», банк «Югра», «Газстройбанк», «Интеркредит» и др. Всего, за период с 2013 г. и до момента написания статьи отозваны лицензии у более чем 300 банков. Отдельные проявления действий ЦБ РФ по расчистке банковского сектора (в том числе повышение требований к резервному капиталу) существенно изменяют правила игры на рынке и требуют пересмотра стратегий коммерческих банков.

Падение на протяжении уже более 2-х лет реальных располагаемых доходов населения формирует две негативные тенденции на рынке банковских услуг: сни-

жение платежеспособности заемщиков и снижение количества заемщиков, которые по методикам анализа платежеспособности могут таковыми выступать с точки зрения банковских организаций. Результатом влияния указанных тенденций на рынок становится снижение количества кредитных организаций (с 956 в 2013 г. до 623 в 2017 г.), рост количества убыточных организаций в отрасли (по разделу «Предоставление кредита» с 16,5% в 2013 г. до 21,7% в 2016 г.). С одной стороны, подобные тенденции свидетельствуют о внутренних проблемах банков, но, с другой, — выступают причиной дополнительной финансовой нагрузки на банковскую систему страны. ЦБ РФ в отношении некоторых банков осуществляют процедуры санации, вливания капитала. С точки зрения рыночной борьбы подобные действия сложно назвать коррективными, так как неэффективность управления банками не приводит их собственников к банкротству. В частности, ЦБ РФ объявил в 2017 г. о санации таких крупных банков как ФК «Открытие», ПАО «Бинбанк».

В комплексе стратегических решений коммерческих банков вопросы политических рисков в течение длительного периода времени не занимали определяющей роли. Однако с 2014 г. санкционное противостояние РФ и стран Запада явно обозначило потребность в пересмотре подобного подхода. Так, полные санкции США, Канады и Австралии были введены в отношении таких банков как Банк «Россия», «Инвесткапиталбанк», «СМП Банк». Под полные санкции попали также и государственные банки «Внешэкономбанк», «Газпромбанк». ЕС были введены частичные санкции в отношении системного для российского банковского сектора ПАО «Сбербанк России». Введение санкций означает ограничение доступа к финансированию из за рубежа, ограничение бизнес контактов с юридическими лицами из инициировавших санкции стран.

Таким образом, современные условия рыночной борьбы банковских организаций в РФ прямо противоположны по рассмотренным факторам условиям, свойственным периоду развития российского банковского сектора. Автор статьи полагает, что изменение условий функционирования и конкуренции российских банков явно формирует тенденцию концентрации рынка, в которой крупные игроки, по-прежнему, будут гарантированно лидировать, а основным их интересом останется операционная прибыль. Малые банки, как видится, будут и дальше покидать рынок либо самостоятельно, либо не выдержав очередного повышения требований к нормативам. Наиболее неоднозначной ситуация будет у средних банков — именно они, по глубокому убеждению автора статьи, испытывают объективную потребность в поиске и реализации эффективных рыночных стратегий. В конечном счете, для отдельной совокупности российских банков в перспективе 3—5 лет определяющим выживание будет вопрос выбора действенной рыночной стратегии формирующей условия финансовой устойчивости банка и обеспечивающей его развитие.

Отдельными авторами признается, что современная практика рыночной борьбы российских кредитных организаций в силу объективных причин (относительно непродолжительный период реальной конкурентной борьбы на российском рынке кредитных услуг) характеризуется недостаточной степенью глубины, ли-

шена преимуществ, предоставляемых методологически верным подходом к построению конкурентной стратегии коммерческого банка (Лукьяненко, 2006). Проблематика поиска и реализации эффективных рыночных стратегий в банковском секторе РФ усиливается банальной ограниченностью методологии в части стратегий банковских организаций.

Как показал анализ достаточно многочисленных русскоязычных и зарубежных источников, стратегические аспекты банковского менеджмента активно вовлекаются в сферу исследований отечественных и зарубежных авторов. Это подтверждает наличие работ посвященных стратегическому банковскому менеджменту, маркетингу банковской деятельности. Вместе с тем, общепринятой методологии стратегического управления коммерческих банков не выявлено. В одних источниках стратегическое управление банками рассматривается через призму классических стратегий маркетинга (включая ценовую и неценовую конкуренции), в других — частные инструменты управления банковской деятельностью приводятся в форме стратегий. К примеру, стратегиями банка в отдельных источниках называются:

- стратегия формирования капитала банка: с отнесением к ней реинвестирования дивидендов, приобретения акций служащими, дивидендов в форме акций в сочетании с ESOP и другие действия банка (Синки, 2016);
- стратегия взыскания просроченной задолженности (Пика, 2012);
- стратегии продвижения банковских услуг;
- стратегии банка на рынке ценных бумаг: с отнесением к ним стратегий роста, стабильности и ограничений (Якунин, 2013);
- функциональные стратегии банков (к примеру, финансовая (Егиян, 2012), продуктовая (Иванченко, 2014), ценовая и др.) и пр.

Несложно заметить, что приведенные действия банковской организации не являются по своей сути стратегиями, а, скорее, представляют тактические и операционные инструменты реализации стратегических решений вкупе с частными функциональными стратегиями. Значительное количество работ при заявленной стратегической направленности исследования не уделяют достаточного внимания формальной стороне вопроса (т.е. при заявленной стратегической направленности не раскрывают содержания стратегии банковской организации и не производят их классификацию. Подобный подход достаточно распространен в российской исследовательской среде. В статье решено сконцентрировать внимание на более глобальных стратегиях банков, именующихся конкурентными стратегиями или рыночными стратегиями.

Анализ факторов, влияющих на выбор стратегии коммерческими банками

Рассматривая ряд характерных черт банковской деятельности, которые прямо влияют на поведение участников рынка (среди прочего — воздействуют на выбор стратегических ориентиров, политику банка) видно, что, во-первых, ряд положений классических стратегий рыночной борьбы для банковских организаций

характеризуется условно меньшей актуальностью, чем для промышленных компаний и ряда компаний в сфере услуг. Так, стратегия минимизации издержек в банковском секторе, на взгляд автора исследования, менее применима, нежели в производственном секторе.

Во-вторых, специфика деятельности коммерческих банков требует учета при выборе стратегических ориентиров развития. Банковский продукт достаточно стандартизирован, регулируется государством, как следствие, инновации на рынке ограничены. Следовательно, кредитные организации не могут в полной мере реализовать такие стратегии, как стратегия «снятия сливок» — реализация продукта или услуги по высокой цене на начальных стадиях его жизненного цикла.

В-третьих, кредитные операции коммерческих банков имеют специфический характер осуществления, испытывающий на себе влияние таких факторов как вероятность, риск.

В-четвертых, кредитная деятельность коммерческих банков испытывает на себе влияние регулятивной функции государства в большем объеме, нежели прочие сектора рынка. Государство как регулятор рынка банковских услуг регламентирует частные аспекты функционирования кредитных организаций. С одной стороны, в условиях двухуровневой банковской системы государство устанавливает размер учетной ставки (тем самым определяя условно нижний порог ставок по выдаваемым кредитам), с другой — через систему коэффициентов устанавливает соотношение отдельных объемных показателей деятельности банков. С точки зрения стратегии банка государственное регулирование условно ограничивает степень агрессивности потенциальных рыночных стратегий, вынуждая руководство банка при выборе стратегии осуществлять выбор между финансовой устойчивостью и объемом привлекаемых средств не только с точки зрения сохранения долгосрочной устойчивости банка, но и с учетом вероятности нарушения нормативов банковского регулирования.

Заключение

Таким образом, на базе обзора российских и зарубежных источников по проблемам типологии рыночных стратегий банковских организаций, можно сформулировать ряд выводов. Во-первых, в подавляющем большинстве источников в качестве базы типологии используются классические стратегии конкурентной борьбы. Во-вторых, с соблюдением определенной отраслевой специфики, классические маркетинговые стратегии могут быть использованы для определения стратегических направлений развития банковских организаций. В-третьих, функциональные стратегии банков (в сфере управления трудовыми ресурсами, маркетинговыми коммуникациями и др.) могут реализовываться в соответствии с общеотраслевыми стратегиями. В-четвертых, стратегическое управление в коммерческих банках имеет отраслевые особенности, касающиеся специфики хозяйственной деятельности финансово-кредитных организаций (к примеру, стратегию в отношении кредитных продуктов, стратегию риск-менеджмента, стратегический подход к обеспечению соблюдения государственных нормативов ликвидности и др.).

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Берг Д.Б., Попков В.В.* Эволюционное измерение стратегического банковского менеджмента. М.: Дека, 2002. 320 с.
- Дорофеев С.А.* Автоматизированный расчет конкурентных стратегий поведения банков // Информационные системы и технологии. 2006. № 1-1. С. 51–55.
- Егиян А.Н.* Финансовая стратегия как элемент стратегии развития коммерческого банка // Экономика: теория и практика. 2012. № 2 (26). С. 70–77.
- Зеленюк А.Н.* Направления стратегии транснациональных банков // Российский внешнеэкономический вестник. 2013. № 10. С. 71–88.
- Иванченко Е.Я., Коница О.В.* Методика формирования продуктовой стратегии коммерческого банка в регионах РФ «3s-банк» // Известия ВолгГТУ. 2014. № 4 (131). С. 90–94.
- Краюшкин В.С.* Конкурентная стратегия банка: содержание и этапы формирования // Пространство экономики. 2012. № 1-3. С. 76–79.
- Лукьяненко А.В.* Зарубежный опыт формирования стратегий коммерческих банков: автореф. дисс. ... канд. экон. наук. М., 2006. 24 с.
- Пица А.В.* Метод управления стратегией взыскания просроченной задолженности в коммерческом банке // Сибирская финансовая школа. 2012. № 1 (90). С. 110–113.
- Портер М.* Конкуренция. М.: Вильямс, 2005. 602 с.
- Сафари М.Н.* Разница между маркетинговыми стратегиями в разных видах банков // Journal of Economic Regulation. 2015. Т. 6. № 1. С. 120–128.
- Синки Дж. мл.* Финансовый менеджмент в коммерческом банке и в индустрии финансовых услуг. М.: Альпина Паблишер; Альпина Бизнес Букс, 2016. 1017 с.
- Экономика переходного периода. Очерки экономической политики посткоммунистической России 1991–1997 гг. / гл. ред. Е. Гайдар. М.: Институт экономических проблем переходного периода, 1998. 1114 с.
- Якунин С.В.* Типы стратегий банка на рынке ценных бумаг // Экономический анализ: теория и практика. 2013. № 19 (322). С. 31–44.
- Chan, R. Y., Wong, Y.H.* Bank generic strategies: does Porter's theory apply in an international banking center / R.Y. Chan, Y.H. Wong // International Business Review. 1999. Vol. 8. No. 5. С. 561–590.

© Прангишвили Г.Г., 2018

История статьи:

Дата поступления в редакцию: 08 марта 2018

Дата принятия к печати: 15 мая 2018

Для цитирования:

Прангишвили Г.Г. Современные кризисные факторы в формировании банковской стратегии // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Экономика. 2018. Т. 26. № 2. С. 202–211. DOI: 10.22363/2313-2329-2018-26-2-202-211

Сведения об авторе:

Прангишвили Георгий Георгиевич, магистр экономических наук, аспирант кафедры финансы и кредит Российского университета дружбы народов. Контактная информация: e-mail: pr.g.george@gmail.com

MODERN CRISIS FACTORS IN THE FORMATION OF THE BANKING STRATEGY

G.G. Prangishvili

Peoples' Friendship University of Russia
6, Miklukho-Maklaya str., Moscow, 117198, Russian Federation

Abstract. The article deals with the classification of market strategies of banking organizations as a way to create a unique and profitable position that provides for a certain set of activities in the banking services industry. The composition of research positions is analyzed on the need to identify typologies of banking strategies that are different from those presented in classic marketing publications. The composition of the spheres of strategic decision making in the sphere of management of banking organizations is assessed. The composition of specific features of banking activities that influence the choice of a market strategy is assessed.

Key words: bank, market strategy, banking strategies, banking management, the Central Bank, the banking system, the classification of market strategies

REFERENCES

- Berg D.B., Popkov V.V. (2002) Evolyucionnoe izmerenie strategicheskogo bankovskogo menedzhmenta. Moscow. 320 s. (in Russ).
- Dorofeev S.A. (2006) Avtomatizirovannyj raschet konkurentnyh strategij povedeniya bankov. *Informacionnye sistemy i tekhnologii*. No. 1-1. S. 51—55. (in Russ).
- Egiyan A.N. (2012) Finansovaya strategiya kak element strategii razvitiya kommercheskogo banka. *Ekonomika: teoriya i praktika*. No. 26. S. 70—77. (in Russ).
- Zelenyuk A.N. (2013) Napravleniya strategii transnacional'nyh bankov. *Rossijskij vneshneekonomicheskij vestnik*. No. 10. S. 71—88. (in Russ).
- Ivanchenko E.Ya., Konina O.V. (2014) Metodika formirovaniya produktovoj strategii kommercheskogo banka v regionah RF «3s-bank». *Izvestiya VolgGTU*. No. 4 (131). S. 90—94. (in Russ).
- Krayushkin V.S. (2012) Konkurentnaya strategiya banka: sodержanie i etapy formirovaniya. *Prostranstvo ekonomiki*. No. 1-3. S. 76—79. (in Russ).
- Luk'yanenko A.V. (2006) Zarubezhnyj opyt formirovaniya strategij kommercheskih bankov: avto-ref. diss. ... kand. ekon. nauk. Thesis. Moscow. 24 s. (in Russ).
- Pika A.V. (2012) Metod upravleniya strategiej vzyskaniya prosrochennoj zadolzhennosti v kommercheskom banke. *Sibirskaya finansovaya shkola*. No. 1 (90). S. 110—113. (in Russ).
- Porter M. (2005) *Konkurenciya*. Moscow. 602 s. (in Russ).
- Safari M.N. (2015) Raznica mezhdru marketingovymi strategiyami v raznyh vidah bankov. *Journal of Economic Regulation*. Vol. 6. No. 1. S. 120—128. (in Russ).
- Sinki ml. Dzh. (2016) *Finansovyj menedzhment v kommercheskom banke i v industrii finansovyh uslug*. Moscow. 1017 s. (in Russ).
- Ekonomika perekhodnogo perioda*. (1998) Ocherki ekonomicheskoy politiki postkommunisticheskoy Rossii 1991—1997 g. Gl. red. E. Gajdar. Moscow. 1114 p. (in Russ).
- Yakunin S.V. (2013) Tipy strategij banka na rynke cennyh bumag. *Ekonomicheskij analiz: teoriya i praktika*. No. 19 (322). S. 31—44. (in Russ).
- Chan R.Y., Wong Y.H. (1999) Bank generic strategies: does Porter's theory apply in an international banking center. *International Business Review*. 1999. Vol. 8. No. 5. P. 561—590.

Article history:

Received: 08 March 2018

Revised: 25 April 2018

Accepted: 15 May 2018

For citation:

Prangishvili G.G. (2018) Modern crisis factors in the formation of the banking strategy. *RUDN Journal of Economics*, 26 (2), 202—211. DOI: 10.22363/2313-2329-2018-26-2-202-211

Bio Note:

Prangishvili G.G., Master of Economic Sciences, Post-graduate Student, Department of Finance and Credit, Peoples' Friendship University of Russia. *Contact information:* e-mail: pr.g.george@gmail.com



DOI: 10.22363/2313-2329-2018-26-2-212-223

УДК 339.5

ТРАНСФОРМАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ ГРУЗИИ

И.В. Андропова, А. Катамадзе

Российский университет дружбы народов
Российская Федерация, 117198, Москва, ул. Миклухо-Маклая, 6

Новое независимое государство — Республика Грузия, образовавшееся после распада СССР за время своего независимого существования пережила несколько экономических кризисов, цветную революцию, падение уровня жизни населения. Несмотря на это, республика продолжает жить и развиваться. Принятая не так давно Стратегия социально-экономического развития Грузии — «Грузия — 2020» зафиксировала обязательство государства обеспечить экономический рост с тем, чтобы каждый гражданин воспользовался достигнутыми результатами, и в то же время, чтобы стала возможна включенность населения в процесс экономического развития. Одним из механизмов достижения заявленной цели стала практически полная либерализация внешнеэкономической деятельности. Почти полностью были обнулены таможенные пошлины, проведена реформа таможенных органов, отменены все транзитные пошлины, квоты и другие транзитные барьеры, проведена либерализация железнодорожной тарифной политики, созданы свободные промышленные и туристические зоны, сняты ограничения на движения капитала и др. В 2018 году Грузия заняла 9 место в конкурсе «Простота ведения бизнеса» Всемирного Банка. Цель данной статьи заключается в комплексной оценке трансформации экономической политики Грузии и исследовании ее влияния на социально-экономическое развитие страны.

Ключевые слова: Грузия, социально-экономическое развитие, прямые иностранные инвестиции, либерализация внешнехозяйственной деятельности

Введение

За почти 30-летние существование новая Грузия прошла как минимум два этапа развития. *На первом этапе* республика пыталась преодолеть те негативные последствия, которые возникли в ее экономике вследствие распада СССР, а именно разрыв многих кооперационных связей с бывшими союзными республиками, вследствие этого закрытие предприятий, падение ВВП, снижение уровня жизни, увеличение безработицы и др. Все эти экономические и социальные последствия вылились в итоге в революцию роз. *На втором этапе*, после революции, произошла трансформация экономической политики, основной целью которой стало превращение страны в привлекательное место для иностранных инвестиций. Вопрос о степени открытости, в настоящее время стоит остро. Наряду со сторонниками полной открытости, в грузинском обществе существует альтернативная точка зрения, которая говорит о необходимости развития национального производства, более эффективного использования экспортного потенциала страны и

др. Работу по определению экономического и экспортного потенциала необходимо начать с ревизии того, что из себя представляла Грузия в составе Советского Союза, какова была ее специализация в единой экономической системе и что стало с этим потенциалом, что еще можно восстановить и какими конкурентными преимуществами обладает страна.

Экономическое развитие Грузии в составе Российской империи и Советского союза

Территория, которую занимает современное грузинское государство, вошла в состав Российской империи в виде отдельных княжеств: 24 июля 1783 года Российской империей и Картли-Кахетинским царством был подписан Георгиевский трактат, о включении последнего в состав империи. Мегрелия вошла в состав Российской империи в 1803 году, Имеретия — в 1804 году, Гурийское княжество — в 1811 году и т.д. Присоединение к России спасло грузин, армян, а частично и народы Северного Кавказа, от геноцида, которым была чревата агрессия Ирана и Османской империи.

На момент вхождения территорий — это были в основном аграрные княжества. Поэтому практически сразу начался процесс индустриализации Закавказья. В Грузии в середине XIX века начинает развиваться добывающая промышленность (уголь и марганец), зарождается фабрично-заводская промышленность, а также товарное сельское хозяйство — виноградарство, шелководство, табаководство и овцеводство. Причем индустриализация осуществлялась в основном за счет организованной миграции рабочей силы из России. Дополнительным стимулом для экономического развития становится строительство в конце XIX — начале XX веков железной дороги Баку — Тбилиси.

Период после распада Российской империи ознаменовался полной хозяйственной дезинтеграцией и разрухой. Только после 1921 года началась ускоренная реиндустриализация региона.

Восстановление и развитие промышленности в Грузии началось после 1921 года. За годы существования Советского Союза Грузия из аграрной превратилась в индустриально-аграрную республику. Значительно более скудные запасы полезных ископаемых, чем у соседей, привели к тому, что стали развиваться отрасли, базирующиеся на использовании местного сельскохозяйственного сырья. Грузия стала основной базой субтропического хозяйства СССР. Пищевая промышленность в 1958 году давала 50% ВВП республики. Республика стала одним из важнейших поставщиков овощей, чая, цитрусовых, вина, минеральных вод, а также консервированных и свежих фруктов для всех республик СССР. В 1985 году в республике насчитывалось 594 совхозов и 719 колхозов. Сельскохозяйственные угодья составляли 3,2 млн га (Данилов-Данильян В.И., 2007). Кроме того, была ведущим производителем и поставщиком высококачественных столовых и крепленых вин. Производством виноградных вин занимались предприятия Самтреста, в который входили образцовые совхозы: Цинандали, Напареули, Мукузани, Кварели в Кахетии и Варцixe в западной части Грузии. Комбинат шампанских вин вырабатывал Советское шампанское и виноградные вина. В Грузии к 1960-м

годам вырабатывалось 26 марок вин: столовых сухих 12, полусладких 7, крепких 5, десертных сладких 2.

Розничный товарооборот государственной и кооперативной торговли (включая общественное питание) вырос с 333 млн руб. в 1940 до 3210 млн руб. в 1975 годы, при этом товарооборот на душу населения — в 5,5 раза¹.

Грузинская промышленность специализировалась на добыче марганцевых руд, серебряно-свинцовых и цинковых руд, барита, каменного угля, мрамора, меди, цинка, мышьяка, ртути, талька, мергеля, известняков, железа, золота, гранита, мрамора; на производстве ферросплавов (Руставский комбинат полного металлургического цикла), стальных труб (Зестафонский завод ферросплавов), электровозов (Тбилисский электровозостроительный завод), грузовых автомобилей (Кутаисский автомобильный завод им. Орджоникидзе), металлорежущих станков (Тбилисский станкостроительный завод им. С.М. Кирова), некоторых электротехнических изделий и приборов, удобрений, строительных материалов и др. (табл. 1).

Таблица 1

**Производство промышленной продукции в Грузинской ССР (1913—1975)
[Manufacture of industrial products in the Georgian SSR (1913—1975)]**

Вид продукции	Год					
	1913	1940	1950	1965	1970	1975
Электроэнергия, млрд кВт·ч	0,02	0,7	1,4	6,0	9,0	12,0
Уголь, млн т	0,07	0,6	1,7	2,6	2,3	2,5
Чугун, тыс. т	—	—	—	819,0	783,0	—
Сталь, тыс. т	—	0,2	77,0	1364,0	1411,0	1472,0
Готовый прокат черных металлов, тыс. т	—	—	—	960,0	1143,0	1234,0
Трубы стальные, тыс. т	—	—	—	414,0	472,0	—
Кокс 6%-й влажности, млн т	—	—	—	0,665	0,682	—
Минеральные удобрения, тыс. т	—	—	—	436,0	467,0	696,0
Металлорежущие станки, тыс. шт.	—	0,803	2,481	4,7	3,4	—
Электровозы, шт.	—	—	—	186,0	—	—
Автомобили грузовые, тыс. шт.	—	—	—	10,0	14,0	—
Бумага, тыс. т	—	—	—	32,1	35,5	—
Цемент, тыс. т	—	119,0	265,0	1375,0	1451,0	1671,0
Сборные железобетонные конструкции и детали, тыс. м ²	—	—	—	672,0	923,3	—
Шифер, млн усл. плиток	—	—	21,0	52,0	—	—
Кирпич, млн шт.	30,0	91,0	142,0	333,0	—	—
Хлопчатобумажные ткани, млн м ²	—	0,4	5,4	59,2	63,9	66,0
Шерстяные ткани, млн м ²	—	1,9	2,6	3,4	6,5	5,3
Шелковые ткани, млн м ²	—	5,3	7,2	20,7	38,3	43,0
Бельевой трикотаж, млн шт.	—	—	—	17,7	20,8	—
Чулочно-носочные изделия, млн пар	—	—	—	12,6	15,7	—
Кожаная обувь, млн пар	—	8,7	7,2	11,1	14,6	13,0
Стиральные машины бытовые, тыс. шт.	—	—	—	61,6	133,6	—
Консервы, млн банок	0,1	29,1	45,8	140,5	234	330,0

¹ Большая советская энциклопедия. URL: <http://bse.sci-lib.com>

Окончание табл. 1

Вид продукции	Год					
	1913	1940	1950	1965	1970	1975
Мясо, тыс. т	—	—	—	30,5	48,4	—
Чай байховый, тыс. т	0,1	11,1	20,2	45,8	—	83,0
Вино виноградное, тыс. дкл	—	1,7	2,9	4,2	5,5	6,2
Шампанское, млн бут.	—	1,7	3,5	7,7	10	—
Папиросы и сигареты, млрд т	—	4,7	7	18,9	15,2	—
Минеральные воды, млн 0,5 л бутылок	—	24,4	31,4	125,8	—	—

Источник: составлено авторами по сведениям, взятым из интернета. URL: <http://ru.wikisource.org>; Большая советская энциклопедия. URL: <http://bse.sci-lib.com>

В 1975 объем продукции промышленности превзошел уровень 1940 в 12 раз, а уровень 1913 — в 118 раз.

Огромный вклад в развитие республики внесло развитие транспортной инфраструктуры: железных дорог, автодорог, морских портов (Батуми и Потти) и аэропортов, нефтепровода Баку-Батуми и газопроводов из Азербайджана и Северного Кавказа.

Жизненный уровень населения неуклонно повышался. Национальный доход за 1966—1975 годы увеличился в 1,9 раза. Реальные доходы на душу населения в 1975 году по сравнению с 1965 годом возросли в 1,6 раза.

Согласно переписи населения 1897 года доля грамотного населения Грузии составляла 23,6%, к 1939 грамотность населения поднялась до 89,3%, к 1970 она достигла 99,9%. В 1914 году в Грузии насчитывалось 1765 общеобразовательных школ и 5 средних специальных заведений, высших учебных заведений не было. К 1975 году было открыто 4,4 тыс. общеобразовательных школ, 88 профессионально-технических и 97 средних специальных учебных заведений, 19 высших учебных заведений, наиболее известные из которых: Тбилисский университет, Грузинский политехнический институт, Грузинский сельскохозяйственный институт, консерватория, Академия художеств, Педагогический институт, Академия наук ГССР. В 1975 году на 1000 человек, занятых в народном хозяйстве, приходилось 802 человека с высшим и средним образованием, в 1939 году — 163 человека.

За период существования Советского Союза было создано 23 музыкальных и драматических театра, свыше 2 тыс. клубных учреждений, 3858 массовых библиотек, 81 музей.

К 1975 году в республике работало 500 больничных учреждений, создана сеть бальнеологических и климатических санаторно-курортных центров: Бакуриани, Боржоми, Гагра, Новый Афон, Пицунда, Сухуми, Цхалтубо и др.

В рамках Советского Союза Грузия была дотационной республикой. Размеры российского донорства хоть и колебались, но даже тогда, когда сам СССР находился в состоянии социально-экономического кризиса оставались весьма значительными. В 1988 году дотации Грузии составили 2,8 млрд долл. США¹.

¹ Народное хозяйство СССР в 1990 году. Статистический ежегодник. Госкомстат СССР.

В целом, о роле Грузии в общесоюзном хозяйстве говорят следующие данные (табл. 2).

Таблица 2

Роль и место союзных республик в хозяйстве СССР (1988 г.)
[The role and place of Union republics in the economy of the USSR, 1988]

Республика	Доля в ВВП, %	Внутренняя торговля, %	Внешняя торговля, %	ВНП на душу населения, %
СССР	100	100	100	100
РСФСР	61,8	12,92	9,37	118,9
Украинская ССР	16,24	26,89	7,14	90,1
Белорусская ССР	4,15	44,54	7,38	116,8
Узбекская ССР	3,28	34,08	5,62	47,3
Казахская ССР	4,26	29,47	4,69	47,3
Грузинская ССР	1,62	37,87	5,9	85,2
Азербайджанская ССР	1,73	35,37	5,95	70,4
Литовская ССР	1,41	47,24	7,21	109,7
Молдавская ССР	1,22	45,86	6,36	80,7
Латвийская ССР	1,11	46,84	7,21	118,8
Киргизская ССР	0,79	39,63	5,98	53,0
Таджикская ССР	0,79	36,17	5,76	43,8
Армянская ССР	0,92	47,83	5,84	80,2
Туркменская ССР	0,74	37,56	4,60	60,5
Эстонская ССР	0,65	50,09	8,79	118,5

Источник: URL: <http://rau.su> (дата обращения: 26.02.2018).

Как видно из таблицы, доля республики во внешней торговле Советского союза была крайне мала. Фактически все промышленное и сельскохозяйственное производство, сфера услуг обслуживала общесоюзные нужды. Это предопределило то, что цена распада СССР с точки зрения экономической эффективности для Грузии, была очень высокой.

Экономическая политика Нового Независимого государства

Неожиданно получившая независимость Грузинская ССР, как и все республики бывшего Советского Союза, оказалась не готова к быстрому и безболезненному переходу к независимому экономическому существованию. В составе единого народно-хозяйственного комплекса республика занимала довольно высокое место. Следует отметить, что до получения независимости Грузия имела самую развитую промышленность по сравнению с другими закавказскими республиками, и развитые кооперационные связи практически со всеми республиками (Завьялова Е.Б., Радищева Н.В., 2005; Стрыгин А.В., 2015).

Надежды на быстрое встраивание в мировое пространство и переориентация экономики на внешний рынок не носило под собой, кроме громких политических заявлений, реальной экономической основы, так как 93,2% экспорта и 80,1% импорта Грузии приходилось на союзные республики (табл. 3).

Торговля республик СССР друг с другом и с остальным миром (1988 г.)
[Trade of the republics of the USSR with each other and with the rest of the world, 1988]

Республика	Импорт		Экспорт	
	между республиками	с остальным миром	между республиками	с остальным миром
РСФСР	50,8	49,2	67,5	32,5
Украинская ССР	79,2	27,1	85,5	14,5
Белорусская ССР	79,8	20,2	91,5	8,5
Узбекская ССР	61,8	38,2	85,7	14,3
Казахская ССР	83,5	16,5	91,2	8,8
Грузинская ССР	80,1	19,9	93,2	6,8
Азербайджанская ССР	75,4	24,6	94,1	5,9
Литовская ССР	82,7	17,3	89,9	10,1
Молдавская ССР	81,9	18,1	94,1	5,9
Латвийская ССР	82,1	17,9	91,8	8,2
Киргизская ССР	79,8	21,1	96,2	3,8
Таджикская ССР	85,7	14,3	86,9	13,1
Армянская ССР	81,6	18,4	97,4	2,6
Туркменская ССР	86,2	13,8	92,3	7,7
Эстонская ССР	81,1	18,9	90,1	9,9

Источник: URL: <http://rau.su> (дата обращения: 26.02.2018).

Развал единого экономического пространства, закрытие предприятий ВПК, нарушение кооперативных связей привело к падению ВВП. В 1993 года валовой внутренний продукт (ВВП) составил 28,6% от уровня ВВП 1989 года, а годовая инфляция в 1994 года превысила 7 840%.

Положение усугублялось военными конфликтами в Абхазии и Южной Осетии. Были утрачены оборотные средства, обесценились активы, был потерян рынок реализации республиканской продукции. Безработица достигла 30%.

По данным грузинских статистических органов в 2000 году 75% предприятия бездействовали, а действующие фабрики и заводы были загружены только на 20% мощностей. В 2002—2003 гг. 52—55% населения Грузии имели доход ниже прожиточного минимума. Дефицит торгового баланса стал хроническим явлением. Из 110 стран внешнеэкономических партнеров Грузия имела положительное сальдо только с 22 странами, и общая сумма составляла 16,8 млн долл. Самые крупные показатели грузинская экономика имела с 4 странами — Конго, Арменией, Сирией и Таджикистаном.

В то же время внешнеторговый дефицит был одной из основных причин, которые вызвали повышение ее внешних обязательств (долгов). Ситуацию усугубил мировой финансовый кризис, конфликт с Россией и последующее закрытие российского рынка для экспорта Грузии в 2008—2009 годах, после чего экономика Грузии пережила резкий экономический спад. Все это привело в итоге в 2003 году к «революции роз» и смене политического режима.

С 2003 года в республике начала проводится серия реформ: антикоррупционная, реформа правоохранительной структуры, реформа уголовного законодательства, реформа государственного сектора, реформа судебной системы, реформа системы исполнения наказания, налоговая реформа; таможенная реформа, внутриэкономическая либерализация, либерализация внешнеэкономической деятельности, визовая либерализация, приватизация, реформа лицензирования и выдачи разрешений на открытие бизнеса, реформа электроэнергетики, реформирование газового сектора, реформа образования, реформа здравоохранения, реформа сферы социальной защиты и военная реформа.

Как видно, реформы затронули все сферы жизни общества, но нас в данном случае интересуют внешнеэкономические. Было понятно, что Грузия как страна с малой экономикой не сможет пойти по пути импортозамещения и повышения самообеспеченности. Вопрос встал о привлечении инвесторов и расширении внешнеэкономической деятельности.

Для достижения этих целей было принято решение о либерализации внешне-торговой деятельности. Почти полностью были обнулены таможенные пошлины. В настоящее время 90% товаров освобождены от таможенных пошлин и введены единые ставки акцизного сбора и НДС на импортные и местные товары. Полностью были упразднены количественные ограничения и нетарифные барьеры — технические нормы ЕУ/ОЕСД и СНГ приравниваются в Грузии к национальным техническим требованиям. Введен специальный режим таможенного склада: единственная оплата — сбор за метраж площади склада.

Реформа таможенных органов (объединение налоговой инспекции и таможенной службы, внедрение автоматизированной системы обработки таможенных данных ASYCUDA WORLD, разработанной ЮНКТАД и используемой в более чем 80 странах, уменьшение количества документов для экспорта с 52 до 4 и для импорта с 54 до 5, замена 16 различных таможенных ставок (до 35%) на 3 (0%, 5% и 12%) и т.д.) привела к тому, что среднее время таможенного оформления составляет около 15 минут — это самый лучший показатель на постсоветском пространстве, а так же Центральной и Восточной Европе. Кроме того, были отменены все транзитные пошлины, квоты и другие транзитные барьеры при автодорожной транспортировке товаров по территории Грузии, проведена либерализация железнодорожной тарифной политики, отменены ограничения на частоту полетов, направлений и количество пассажиров в грузинском воздушном пространстве.

В 2010 году был подписан Закон Грузии о Свободных индустриальных зонах, в рамках которых предусматриваются еще более существенные льготы, в частности: предприятия свободных индустриальных зонах освобождаются от налога на прибыль; ввоз иностранных товаров в свободную индустриальную зону не облагается налогом на добавленную стоимость; операции, осуществляемые в свободной индустриальной зоне, не облагаются налогом на добавленную стоимость; имущество в свободных индустриальных зонах освобождено от налога на имущество; ввоз иностранных товаров в свободную индустриальную зону освобождается от уплаты налога на импорт; вывоз из свободной индустриальной зоны товаров, производимых в свободной индустриальной зоне, на остальную терри-

торию Грузии освобождается от уплаты налога на импорт; расчеты в свободной индустриальной зоне осуществляются в любой валюте; расчеты между предприятием свободной индустриальной зоны и предприятиями Грузии осуществляются в любой валюте¹.

На сегодняшний день в Грузии действуют две индустриальные зоны, расположенные в Поти (морской порт) и Кутаиси (второй по величине город).

Помимо индустриальных зон, создаются туристические. В 2011 году был подписан Закон Грузии о содействии развитию свободных туристических зон². Правительство Грузии предлагает инвесторам льготные условия для строительства гостиниц вдоль побережья, имеющего наилучшие климатические условия, одновременно обеспечивая подведение инженерно-технических и инфраструктурных сетей к территориям и освобождение инвесторов от налога на прибыль и налога на имущество в течение 15 лет. В 2015 г. Правительство Грузии приняло «Стратегию развития туризма в Грузии — 2025»³, которая была разработана Министерством экономики и устойчивого развития Грузии совместно с Национальной администрацией туризма при финансовой и технической поддержке Всемирного банка. Все это привело к тому, что недвижимость и гостиничный бизнес — один из наиболее быстро растущих секторов экономики Грузии. В период 2009—2016 годы страна продемонстрировала один из самых высоких в мире темпов роста туризма: общее количество прибытий туристов в страну увеличилось с 1,5 млн до 6,3 млн человек. Общие доходы от туристической деятельности выросли за тот же период с 475 млн долл. США до 1,8 млрд долл. США, чему так же способствовала отмена визового режима для граждан почти 100 стран.

Для привлечения инвесторов республика сняла ограничения для работы в Грузии иностранных банков с рейтингом А+ и выше, сняла ограничения на владение городской недвижимостью, землей, в том числе сельскохозяйственного назначения для нерезидентов. Не ограничено право на репатриацию капитала.

В 2018 году Грузия заняла 9 место в конкурсе «Простота ведения бизнеса» Всемирного Банка.

Все перечисленные меры позволили стране заключить договоры о зонах свободной торговли практически со всеми важнейшими партнерами. Так, Грузия заключила соглашения о свободной торговле со странами СНГ, включая Украину, Беларусь, Молдову, Казахстан, Кыргызстан, Таджикистан, Узбекистан, Туркменистан, Армению и Азербайджан, также подобное соглашение есть с Турцией (Завьялова Е.Б., 2005).

¹ Закон Грузии о Свободных индустриальных зонах. URL: <https://www.alservice.ge/wp-content/uploads/2017/01/%D0%9E-%D1%81%D0%B2%D0%BE%D0%B1%D0%BE%D0%B4%D0%BD%D1%8B%D1%85-%D0%B8%D0%BD%D0%B4%D1%83%D1%81%D1%82%D1%80%D0%B8%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D1%8B%D1%85-%D0%B7%D0%BE%D0%B%D0%B0%D1%85-12-04-2014.pdf>

² Закон Грузии о содействии развитию свободных туристических зон. URL: <https://matsne.gov.ge/ru/document/download/1073482/5/ru/pdf>

³ Georgia. Tourism Strategy: 2015/2025. Ministry of economy and sustainable development, Georgian National Tourism Administration. 2015.

В 2014 году было подписано и ратифицировано Соглашение об ассоциации с ЕС. В июле 2016 года Грузией было ратифицировано и официально вступило в силу Соглашение об углубленной и всеобъемлющей зоне свободной торговли (УВЗСТ) (Deep and Comprehensive Free Trade Areas, DCFTA), которое открыло доступ Грузии к внутреннему рынку ЕС в отдельных секторах и дало инвесторам Евросоюза в этих секторах ту же регуляторную среду, как и в ЕС.

В 2016 году было подписано Соглашение о свободной торговле со странами Европейской ассоциации свободной торговли (ЕАСТ), результатом которого стало получение Грузией беспоплатного доступа к рынкам Исландии, Лихтенштейна, Норвегии и Швейцарии. В этом же году было подписано соглашение о зоне свободной торговли с Китаем, согласно которому, около 94% грузинской продукции будет освобождено от таможенных пошлин в Китае.

Работа в данном направлении ведется по сей день. В настоящее время Грузия ведет переговоры о присоединении страны к общей схеме преференций с США, Норвегией, Швейцарией, Канадой и Японией, результатом чего тарифы на экспортируемую из Грузии продукцию (более 3400 видов товара) станут более низкими.

Заключение

Таким образом, за время своего независимого существования, Грузия стала одной из самых экономически открытых стран мира. Однако как повлияла данная трансформация на социально-экономическое развитие страны? Как видно из таблицы 4, Грузии, начиная с 2010 года, удалось практически в 2 раза увеличить приток ПИИ, тем не менее, дефицит торгового баланса продолжает расти.

Таблица 4

Показатели развития внешнеэкономической деятельности Грузии в 2010—2016 годы, млн долл. США
[Indicators of development of foreign economic activity of Georgia 2010—2016 (\$ million)]

Показатель	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Товарооборот	6913,3	9258,7	10433,0	10933,1	11462,9	9505,0	9407,7
Экспорт	1677,3	2186,4	2376,6	2910,3	2861,0	2204,7	2113,1
Импорт	5236,0	7072,3	8056,4	8022,7	8601,8	7300,3	7294,6
Торговый баланс	-3558,7	-4885,8	-5679,7	-5112,4	-5740,8	-5095,6	-5181,5
Приток ПИИ	813,8	1048,2	911,3	949,9	1763,0	1576,0	1583,8

Источник: составлено авторами по сведениям, взятым из Интернета. URL: http://www.geostat.ge/index.php?action=page&p_id=2231&lang=eng (дата обращения: 02.03.2018).

Еще сложнее обстоят дела с показателями социального развития (табл. 5).

Несмотря на все предпринятые меры в краткосрочном периоде они не дали быстрых ожидаемых результатов. И если ВВП на душу населения в лари с 2010 года вырос более чем в 2 раза, то из-за девальвации лари данный показатель вырос всего с 2623,0 до 3864,6 долл. США, т.е. в 1,4 раза. При этом уровень бедности и безработица продолжают быть угрозой экономической безопасности страны, так как находятся выше пороговых значений.

Таблица 5

Показатели социального развития Грузии (2010—2016)
[Indicators of social development of Georgia (2010—2016)]

Показатель	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
ВВП на душу населения, лари	4675,7	5447,1	5818,1	5987,6	6491,6	8550,9	9146,4
ВВП на душу населения, долл. США	2623,0	3230,7	3523,4	3599,6	3676,2	3766,6	3864,6
Уровень бедности, %	22,7	23,0	22,4	21,4	21,4	20,1	20,6
Безработица, %	16,3	15,1	15,0	14,6	12,4	12,0	11,8

Источник: составлено авторами по сведениям, взятым из Интернета. URL: http://www.geostat.ge/index.php?action=page&p_id=146&lang=eng (дата обращения: 02.03.2018).

Очевидно, что потенциал либерализации уже исчерпан и в настоящее время правительству необходима разработка промышленной политики с акцентом на решение острых социальных проблем.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Большая советская энциклопедия. URL: <http://bse.sci-lib.com> (дата обращения: 05.03.2018).
- Данилов-Данильян В.И.* Устойчивое развитие: 20 лет споров // Экономическая эффективность развития России: монография / под ред. проф. К.В. Папенова. М.: Госкомстат СССР, 2007. С. 475.
- Завьялова Е.Б.* Национальная экономическая безопасность России // Внешнеэкономические связи. 2005. Т. 17. № 5. 643 с.
- Завьялова Е.Б., Радищева Н.В.* Экономическая география в схемах и таблицах. М.: Изд-во Проспект, 2005. 346 с.
- Закон Грузии о Свободных индустриальных зонах. URL: <https://www.alservice.ge/wp-content/uploads/2017/01/%D0%9E-%D1%81%D0%B2%D0%BE%D0%B1%D0%BE%D0%B4%D0%BD%D1%8B%D1%85-%D0%B8%D0%BD%D0%B4%D1%83%D1%81%D1%82%D1%80%D0%B8%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D1%8B%D1%85-%D0%B7%D0%BE%D0%BD%D0%B0%D1%85-12-04-2014.pdf> (дата обращения: 15.01.2018).
- Закон Грузии о содействии развитию свободных туристических зон. URL: <https://matsne.gov.ge/ru/document/download/1073482/5/ru/pdf> (дата обращения: 18.01.2018).
- Народное хозяйство СССР в 1990 году. Статистический ежегодник. М.: Госкомстат СССР, 1991. С. 643.
- Стрыгин А.В.* Геоэкономика: от метода познания к методу действия // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Экономика. 2015. № 2. С. 7—13.
- Georgia. Tourism Strategy: 2015/2025. Ministry of economy and sustainable development, Georgian National Tourism Administration. 2015.

© Андропова И.В, Катамадзе А., 2018

История статьи:

Дата поступления в редакцию: 07 марта 2018

Дата принятия к печати: 18 мая 2018

Для цитирования:

Андропова И.В., Катамадзе А. Трансформация экономической политики Грузии // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Экономика. 2018. Т. 26. № 2. С. 212—223. DOI: 10.22363/2313-2329-2018-26-2-212-223

Сведения об авторах:

Андропова Инна Витальевна, доктор экономических наук, профессор кафедры международных экономических отношений Российского университета дружбы народов. Контактная информация: e-mail: aiv1207@mail.ru

Катамадзе Алико, аспирант кафедры международных экономических отношений Российского университета дружбы народов. Контактная информация: e-mail: katamadze.a.a@gmail.com

TRANSFORMATION OF THE ECONOMIC POLICY OF GEORGIA

I.V. Andronova, A. Katamadze

Peoples' Friendship University of Russia
6, Miklukho-Maklaya str., Mosco, 117198w, Russian Federation

Abstract. A new independent state — the Republic of Georgia, formed after the collapse of the USSR during its independent existence, experienced several economic crises, a color revolution, a drop in the standard of living of the population. Despite this, the republic continues to live and develop. The Georgian socio-economic development strategy, Georgia-2020, adopted not so long ago, recorded the state's commitment to ensure economic growth so that every citizen takes advantage of the achieved results, and at the same time, to enable the inclusion of the population in the process of economic development. One of the mechanisms to achieve the declared goal was the almost complete liberalization of foreign economic activity. Customs duties were almost completely abolished, customs authorities were reformed, all transit duties, quotas and other transit barriers were abolished, liberalization of railway tariff policy was carried out, free industrial and tourist zones were created, restrictions on capital movements were lifted, and so on. In 2018, Georgia ranked 9th in the World Bank's "Ease of Doing Business". The purpose of this article is to carry out a comprehensive assessment of the transformation of Georgia's economic policy and assess its impact on the socio-economic development of the country.

Key words: Georgia, social and economic development, foreign direct investment, liberalization of foreign economic activity

REFERENCES

- Bol'shaya sovetskaya ehnciklopediya. URL: <http://bse.sci-lib.com> (data obrashcheniya: 05.03.2018). (in Russ).
- Danilov-Danil'yan V.I. Ustojchivoe razvitie: 20 let sporov // V monografii Ekonomicheskaya ehffektivnost' razvitiya Rossii. Pod red. prof. K.V. Popenova. M., 2007. S. 475. (in Russ).
- Zav'yalova E.B. Nacional'naya ehkonomicheskaya bezopasnost' Rossii. Vneshneehkonomicheskie svyazi. 2005. T. 17. № 5. (in Russ).
- Zav'yalova E.B., Radishcheva N.V. Ekonomicheskaya geografiya v skhemah i tablicah. M.: Izdatel'stvo Prospekt, 2005. S. 346. (in Russ).

Zakon Gruzii o Svobodnyh industrial'nyh zonah. URL: <https://www.alservice.ge/wp-content/uploads/2017/01/%D0%9E-%D1%81%D0%B2%D0%BE%D0%B1%D0%BE%D0%B4%D0%BD%D1%8B%D1%85-%D0%B8%D0%BD%D0%B4%D1%83%D1%81%D1%82%D1%80%D0%B8%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D1%8B%D1%85-%D0%B7%D0%BE%D0%BD%D0%B0%D1%85-12-04-2014.pdf> (data obrashcheniya: 15.01.2018). (in Russ).

Zakon Gruzii o sodejstvii razvitiyu svobodnyh turisticeskikh zon. URL: <https://matsne.gov.ge/ru/document/download/1073482/5/ru/pdf> (data obrashcheniya: 18.01.2018). (in Russ).

Narodnoe hozyajstvo SSSR v 1990 godu. Statisticheskij ezhegodnik. Goskomstat SSSR. M., 1991. S. 643 (in Russ).

Strygina A.V. Geoekonomika: ot metoda poznaniya k metodu dejstviya. Vestnik Rossijskogo universiteta družby narodov. Seriya: Ekonomika. 2015. No. 2. S. 7—13 (in Russ).

Georgia. Tourism Strategy: 2015/2025. Ministry of economy and sustainable development, Georgian National Tourism Administration. 2015.

Article history:

Received: 07 March 2018

Revised: 10 April 2018

Accepted: 18 May 2018

For citation:

Andronova I.V., Katamadze A. (2018) Transformation of the economic policy of Georgia. *RUDN Journal of Economics*, 26 (2), 212—223. DOI: 10.22363/2313-2329-2018-26-2-212-223

Bio Note:

Andronova I.V., doctor of economic sciences, professor of International economic relations department at People's Friendship University of Russia. *Contact information:* e-mail: aiv1207@mail.ru

Katamadze A., PhD student of International economic relations department at People's Friendship University of Russia. *Contact information:* e-mail: katamadze.a.a@gmail.com



DOI: 10.22363/2313-2329-2018-26-2-224-234

УДК 339.5

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ В ЕВРОПЕЙСКОМ СОЮЗЕ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

А.Ю. Плюйко, А.Н. Цибулина

Московский государственный институт международных отношений (университет)
МИД России

Российская Федерация, 119454, Москва, пр. Вернадского, 76

В статье изучены основные экономические теории, применимые к организации системы экономического регулирования в интеграционном объединении. Доказано, что в отсутствие комплексного универсального теоретического подхода к управлению экономикой в интеграционном объединении, Европейский союз использовал отдельные положения существующих концепций. Выявлено, что в его практике регулирования экономической деятельности на наднациональном уровне широко применяются монетаристские идеи, в то время как на национальном уровне управление экономикой основывается на кейнсианских методах. Положения теории фискального федерализма нашли свое воплощение в распределении функций между национальным и наднациональным уровнем власти в ЕС.

Ключевые слова: экономическая теория функций государства, экономическое управление, фиаско рынка, Европейский союз, экономический и валютный союз

Введение

С момента своего основания Европейский союз (ЕС) и предшествующие ему Европейские Экономические Сообщества (ЕЭС) пережили немало экономических подъемов и спадов. Однако в последнее десятилетие ЕС столкнулся с беспрецедентными экономическими трудностями, которые в определенный момент вызвали серьезные угрозы распада зоны евро, самого крупного и во многом символического экономического достижения интеграционного объединения. Последствия современного кризиса — самое глубокое падение совокупного ВВП ЕС после Великой депрессии, хрупкое и очень медленное экономическое восстановление, рекордно высокие уровни безработицы, особенно среди молодежи, и небывалый рост государственной задолженности — стали серьезным испытанием для государств-членов. Как оказалось, в системе экономического управления ЕС имелись серьезные недостатки, и в критический момент у ЕС отсутствовали эффективные совместные инструменты по противодействию распространению кризисных явлений. Проблемы текущего экономического состояния ЕС заставляют задуматься об оптимальности выбранных ЕС теоретических и концептуальных подходов к организации хозяйственных отношений.

Методологические основы анализа управления экономикой в интеграционном объединении

В настоящее время интеграционные процессы получили широкое распространение и стали неотъемлемой частью международных экономических отношений. Само понятие «интеграция» в современном его значении по отношению к целенаправленному усилению взаимозависимости нескольких государств, по видимому, появилось не раньше 1942 г. (Шишков Ю.В., 2001), а зарождение первых интеграционных объединений началось в 1950-е гг. XX в. В теории и на практике закрепилось понимание роли интеграции как способа защиты объединяющихся государств от негативных последствий глобализации и инструмента усиления своего экономического и политического веса на международной арене (Андропова И.В., 2012; Буторина О.В., 2005).

Из всего многообразия интеграционных объединений — ЕС, безусловно, выделяется и богатым историческим прошлым, и масштабными экономическими достижениями. На сегодняшний день он представляет собой первое крупнейшее объединение государств, достигшее стадии экономического и валютного союза (ЭВС). Первоначально для многих объединений он стал (и в значительной степени является до сих пор) образцом интеграционного строительства. Именно поэтому концептуальные ошибки, которые были допущены при формировании ЭВС, заслуживают подробного экономического анализа.

В свете теоретического обоснования экономического управления в интеграционном объединении авторы исходят из той предпосылки, что по мере перехода на более высокую стадию интеграции условия функционирования экономики все более становятся похожими на национальные, т.е. постепенно формируется единое экономическое пространство. В этой связи перед государствами-членами и институтами интеграционной группировки встает вопрос о необходимости и форме управления этой качественно новой и укрупненной экономической системой. Поскольку в настоящее время еще не сложилось комплексного теоретического подхода к макроэкономическому регулированию в условиях интеграции, авторы поставили перед собой задачу изучить существующие основные направления экономических учений в призме функционирования и регулирования экономики ЕС.

Эволюция экономических взглядов к проблеме государственного регулирования

С зарождением и развитием экономической науки ключевой темой, вокруг которой ведутся горячие дебаты, и от которой зависит организация экономической жизни общества в любой стране, остается определение государственных функций. Как правило, наиболее весомым аргументом в пользу государственного вмешательства в экономику выступает наличие ряда недостатков или фиаско рыночного механизма, требующие корректировки или устранения. Однако определение этих недостатков приобретает крайне различные очертания в зависимости от рассматриваемой экономической концепции.

После того как представителями школы классической политической экономии было доказано существование универсальных общих экономических законов функционирования рынка, широкое распространение получили идеи фритредерства и либерализма в экономике. Эти взгляды, поддерживаемые в рамках классической и неоклассической школ, основываются на том предположении, что в условиях свободной конкуренции рыночный механизм способен саморегулироваться и автоматически приводить экономику в состояние равновесия. Из этого следует логичный вывод, что вмешательство государства должно быть минимальным.

Именно этот принцип отстаивал Адам Смит в работе «Исследование о природе и причинах богатства народов» 1776 г. По его мнению, «невидимая рука» рынка более эффективна по сравнению с указаниями государственного деятеля (Смит А., 2007). Поэтому он ограничивал роль государства выполнением трех важных функций: 1) обеспечение безопасности; 2) осуществление правосудия; 3) создание и поддержание тех общественных институтов, необходимых всему обществу в целом, которые не могут быть созданы на рынке, поскольку не приносят достаточно прибыли. Фактически Адам Смит указывает на те виды проблем, с которыми рынок не может справиться самостоятельно, т.е. фиаско рынка. А именно: неспособность производить общественные блага, т.е. такие блага, потребление которых характеризуется неконкурентностью в потреблении и неисключаемостью из употребления, например, общественная безопасность, уличное освещение и др.

По мере развития капитализма и роста экономики на повестку дня вышли проблемы роста неравенства, монополизации рынков и возникновения кризисных явлений в экономике. Идеи неограниченной свободы рыночных сил стали все больше подвергаться критике. В начале XX в. представитель неоклассической школы Артур Пигу впервые поднял вопрос неэффективного распределения ресурсов в рыночной экономике, происходящее из-за разницы между частными и общественными издержками. В дальнейшем проявления этого несоответствия стали широко известны под названием экстерналий или внешних эффектов. Они представляют собой неучтенные в цене дополнительные выгоды (положительные экстерналии) или издержки (отрицательные экстерналии), которые несут не участвующие в сделке лица. По мнению Пигу, функции коррекции этого провала рынка для достижения эффективного объема производства должно было взять на себя государство (Samuelson P.A., 1947). Дальнейшее развитие решение проблемы экстерналий получило в трудах Рональда Коуза. В отличие от своего старшего современника, он не считал правильным вмешательство государства в данной сфере. Предполагая, что результаты такого влияния не всегда оказываются положительными, он предлагал систему четкой спецификации прав собственности (Коуз Р., 2007). Однако на практике его идеи оказались трудновыполнимыми: когда количество сторон сделки велико, трансакционные издержки оказываются сверхвысокими.

В целом, до 30-х гг. XX в. в экономической мысли преобладало оправдание государственного вмешательства в экономическую жизнь только в контексте корректировки отдельных проявлений провалов рынка, которые рассматривались на основе принципов микроэкономики. Кардинальный переворот в осмыслении

способности саморегулирования рынка происходит на фоне последствий Великой депрессии и распространения кейнсианских идей. Джон Мейнард Кейнс, ставшим отцом нового направления в экономике — макроэкономике, поставил под сомнение способность рынка в условиях невмешательства государства достигать и поддерживать равновесное состояние (Кейнс Дж. М., 2007). Согласно его взглядам, рыночному механизму присуща нестабильность, и для ее преодоления необходимо широкомасштабное регулирование экономической активности с помощью инструментов макроэкономической политики. При этом несомненный приоритет отдается налогово-бюджетной политике из-за ее прямого воздействия на совокупный спрос.

Широко воплощенные на практике в 1950—1960-е гг., кейнсианские идеи стремительно теряли популярность в середине 1970-х гг., когда экономика промышленных стран столкнулась с серьезным кризисом, самым болезненным проявлением которого стала стагфляция. В этих обстоятельствах на смену кейнсианским методам регулирования экономики пришло учение монетаристов.

Концепция монетаризма признает эффективность рыночного механизма и выступает за ограничение вмешательства государства в экономику. В соответствии с идеями основателя монетаризма Милтона Фридмана, роль государства в экономической жизни должна ограничиваться установлением правил и обеспечением их выполнения, осуществлением деятельности, связанной с монополией и внешними эффектами, и оказанием защиты недееспособным (Фридман М., 2016). Отклонения от равновесного состояния экономики ученый считал следствием неправильной политики государственного регулирования. Отсюда — его вывод о необходимости установления и соблюдения правил вместо власти политических органов. В этом же контексте он определяет и основную цель экономической политики — ценовую стабильность — и формулирует «денежное правило», согласно которому кредитно-денежная политика должна строиться на принципах равномерного роста денежной массы.

Современные подходы к регулированию экономики в интеграционном объединении

На высоких стадиях интеграции — общего рынка и ЭВС — условия функционирования на рынках интегрирующихся стран качественно меняются. Сращивание экономических систем и формирование общего экономического пространства влекут за собой необходимость выбора оптимального соотношения регулирования экономической активности на уровне совместных институтов интеграционной группировки (вмешательство наднациональных институтов в экономику), на государственном уровне и действием рыночных сил. Подобные вопросы изучаются в рамках теории фискального федерализма, зародившейся в 1950-х гг. применительно к организации управления в национальном государстве. Однако вскоре она получила применение и в контексте интеграции для определения соотношения национального и наднационального подходов в управлении. Согласно данной концепции, государственное вмешательство в экономику необходимо в целях корректировки и дополнения функционирования рыночного

механизма, при этом особое внимание уделяется налогово-бюджетным инструментам государственной политики. Ричард Масгрейв определяет три основные государственные функции: распределительная (производство общественных благ), стабилизационная (обеспечение экономического роста, занятости и стабильного уровня цен) и перераспределительная (преодоление проблемы неравенства доходов с точки зрения социальной справедливости) (Масгрейв Р.А., Масгрейв П.Б., 2009).

Традиционно распределение этих функций между разными уровнями власти выглядит следующим образом. Централизованному правительству вменяется в обязанность реализация функции распределения и обеспечение макроэкономической стабильности ввиду наличия необходимых для этого инструментов. В отношении функции распределения, централизованное производство общественных благ необходимо, только когда такие блага носят национальный, универсальный характер. Если же оно является «специфическим», локальным предпочтение отдается децентрализованному режиму. В последнем случае применяются положения теоремы о децентрализации Валласа Оутса: если децентрализация не оказывает влияния на уровень издержек, производство локального общественного блага в децентрализованном режиме будет или эффективнее централизованного подхода, или, по меньшей мере, не будет уступать ему в эффективности (Oates W.E., 1999).

Понятийный аппарат экономического управления в ЕС

Исторически в ЕС сложились несколько форм управления экономическими процессами: 1) передача отдельных сфер деятельности на наднациональный уровень (например, торговой или конкурентной политики); 2) согласование выбранных государством курсов в наднациональных органах с обязательством выполнения совместно принятых решений (налогово-бюджетная политика, политика занятости); 3) унификация (прежде всего, в сфере законодательства); 4) автономное регулирование на национальном уровне. Комплексная система макроэкономического регулирования в ЕС стала формироваться после подписания в 1992 г. Договора о ЕС, в котором государства-члены зафиксировали свое желание перейти на новую стадию интеграции — ЭВС — и ввести единую валюту — евро¹. Именно тогда, по словам российского исследователя европейской интеграции Юрия Борко, состоялся переход от «управления экономической интеграцией к управлению экономикой» (Борко Ю.А., 2015). С созданием зоны евро государства-члены ЕС разделились на две группы — тех, кто ввел в обращение единую валюту и кто сохранил национальную денежную единицу. Государства, вошедшие в зону евро, передали полномочия по реализации кредитно-денежной политики в руки наднационального органа — Европейского центрального банка (ЕЦБ), работа которого строится на принципах независимости и контроля над темпами инфляции. Группа стран, оставшихся за пределами еврозоны, полностью сохранила автономность в определении макроэкономической политики. При этом

¹ Treaty on European Union on 7 February 1992. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 1992. 253 p.

согласно договору, все страны обязались рассматривать свою экономическую политику в качестве «общей заботы» и согласовывать ее. В результате, общая экономическая политика ЕС стала представлять собой систему координации и согласования экономических курсов стран-участниц между собой в целях достижения общих целей.

Теоретические подходы к экономическому регулированию в ЕС

ЕС достиг значительных экономических результатов с точки зрения интеграционного строительства: государства-члены объединены в рамках общего рынка, большинство из них перешли на использование единой валюты. На территории Европы впервые сформировалось пространство, по своим характеристикам максимально приближенное к национальным условиям функционирования экономики. Беспрецедентно усилившаяся взаимозависимость хозяйственных комплексов предопределила необходимость передачи части суверенных полномочий на уровень объединения в связи с риском усиления проявлений фиаско рынка. Действительно, современные исследования доказывают, что в условиях ЭВС экстернальные эффекты распространяются более быстро через следующие каналы: 1) объем выпуска и торговлю; 2) цены; 3) процентные ставки и обменный курс; 4) государственный долг; 5) структурные реформы (Economic..., 2008). Например, если одно государство прибегает к стимулированию экономической активности с помощью налогово-бюджетной политики, ее партнеры по ЭВС могут испытать повышение инфляционного давления за счет импортируемой инфляции, рост объемов экспорта из-за увеличения спроса на импорт, повышение процентных ставок через единую кредитно-денежную политику. И если страны в ЭВС не согласовывают свою экономическую политику, любое одностороннее улучшение своего экономического положения происходит за счет соседей по союзу, что обостряет структурные проблемы и дисбалансы всего ЭВС в целом.

Система экономического регулирования ЕС отличается многообразием методов управления и используемых теоретических подходов. В тех случаях, когда политика находится в совместной компетенции государств-членов и наднациональных органов (например, регулирование внутреннего рынка) распределение функций между наднациональным и государственным уровнем осуществляется в соответствии с принципами субсидиарности и пропорциональности, ограничивающие компетенции ЕС (Европейская интеграция, 2016). На практике же эти принципы есть отражение приведенной теоремы Валласа Оутса. В соответствии с теорией фискального федерализма ЕС также взял на себя выполнение ряда функций.

В частности, ЕС обладает полномочиями по производству общественных благ. Яркими примерами в сфере экономики могут быть обеспечение справедливой конкуренции на внутреннем рынке, ценовой, финансовой и макроэкономической стабильности в еврозоне. Частично в ЕС выполняется функция стабилизации через организацию системы координации экономической политики государств-членов. Распределительная же функция ЕС проявляется в проведении региональной политики, нацеленной на преодоление диспропорций и неодинакового уровня социально-экономического развития разных регионов.

При производстве общественных благ особую трудность в ЭВС вызывает обеспечение доверия к проводимой ЕЦБ кредитно-денежной политике, и, в целом, финансовой и экономической стабильности в зоне евро. В ЭВС функция макроэкономической стабилизации, обычно находящаяся в руках централизованного правительства, разделена между наднациональным и государственным уровнями управления. Фактически налогово-бюджетная стабильность государств-членов признается локальным благом, а стабильность в кредитно-денежной сфере — общим благом. В итоге, макроэкономическая стабильность, формирующаяся суммарными усилиями кредитно-денежной и налогово-бюджетной политики и представляющая собой универсальное благо, потребляемое всеми странами-участницами ЭВС без исключения, зависит от эффективности производства ее составляющих на разных уровнях власти. Такая асимметричность принятия решений порождает новые риски, связанные с экстерналиями и «эффектом безбилетника».

Традиционно доверие к кредитно-денежной политике обеспечивается благодаря положению о независимости центрального банка и соответствию целей налогово-бюджетной и кредитно-денежной политики. Первое требование в ЭВС полностью соблюдается, однако децентрализованное формирование налогово-бюджетной политики создает предпосылки к поведению по «принципу безбилетника». Отдельная страна может перестать придерживаться принципа предусмотрительности в проведении своей политики, продолжая при этом получать выгоды от достигнутого доверия к единой кредитно-денежной политике. Если же таких стран станет много, совокупный результат их политик подорвет доверие к центральному банку. Поскольку издержки и выгоды от производства универсального общественного блага распределяются между всеми странами, в условиях ЭВС существует вероятность ослабления стимулов для национальных правительств рассматривать последствия проведения своей экономической политики на ценовую стабильность.

Более того, на разных уровнях принятия экономических решений в ЕС используются разные теоретические подходы. Положение о независимости ЕЦБ и четко сформулированная его цель о поддержании ценовой стабильности без четких указаний на необходимость обеспечения занятости и объемов производства в целом соответствует монетаристской концепции. Однако передав реализацию кредитно-денежной политики на уровень объединения, страны еврозоны ограничили выбор инструментов регулирования национальной экономики в ответ на асимметричные шоки. В случае различий в экономическом развитии и появления специфических шоков сформированная единая кредитно-денежная политика не будет соответствовать индивидуальным потребностям каждого из государств. Тогда они должны будут корректировать ее действие введением дополнительных ограничительных или стимулирующих мер, прежде всего, налогово-бюджетной политики, активное использование которых предполагается в кейнсианской теории. Помимо основных экономических целей у налогово-бюджетной политики возникает еще дополнительная функция — компенсировать возможные негативные последствия единой кредитно-денежной политики. Помимо увеличения административных издержек на национальном уровне и усложнения обеспечения сочетания разных направлений экономической политики между собой на над-

национальном и наднациональном уровнях, это создает дополнительные риски. Если в ЭВС усиливается использование инструментов налогово-бюджетной политики, то в условиях определенного темпа экономического роста и уровня процентной ставки, повышается риск дефолта (Quantitative..., 2008).

Заключение

В отсутствие комплексной теории по организации макроэкономического регулирования в интеграционном объединении ЕС был вынужден на практике воплощать отдельные положения основных экономических концепций. Теоретически по мере углубления интеграции и усиления экономической взаимозависимости проявления фиаско рынка обостряются, и в условиях ЭВС все более актуальным становится требование централизации ряда экономических функций. Поскольку государства-члены на практике передали часть полномочий на наднациональный уровень, то в целом они исходили из предпосылки необходимости корректировки и нивелирования негативных последствий фиаско рынка

Во многих случаях ЕС, очевидно, пользовался положениями теории фискального федерализма. Это нашло свое отражение и в формулировании принципов по определению того уровня управления, на котором должна решаться определенная проблема, и в частичной реализации функций по производству общественных благ (например, ценовая стабильность), стабилизации (система координации политических курсов), и распределения (проведение региональной политики). Определение масштаба вмешательства наднациональных органов в экономическую жизнь в ЕС, прежде всего, основывается на монетаристской системе взглядов. Подтверждением этому служит статус независимости ЕЦБ и определение главной его цели — ценовой стабильности. При этом теоретическая основа регулирования экономики на государственном уровне, скорее, соответствует кейнсианскому подходу. В соответствии с ним, предполагается активное использование инструментов налогово-бюджетной политики для нивелирования асимметричных экономических шоков.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Андропова И.В.* Эволюция интеграционных процессов на постсоветском пространстве // Вестник РУДН. Серия Экономика. 2012. № 5. С. 72—81.
- Буторина О.В.* Понятие региональной интеграции: новые подходы // Космополис. 2005. № 3(13). С. 136—145.
- Борко Ю.А.* ЕС: институциональная система экономической интеграции // Европейский Союз в поиске глобальной роли: политика, экономика, безопасность / под. общ. ред. Ал.А. Громыко, М.Г. Носова. М.: Весь Мир, 2015. С. 29—54.
- Европейская интеграция / под ред. О.В. Буториной, Н.Ю. Кавешникова. 2-е изд., испр. и доп. М.: Изд-во «Аспект-Пресс», 2016. 736 с.
- Кейнс Дж.М.* Общая теория занятости, процента и денег. Избранное. М.: Эксмо, 2007. 958 с.
- Коуз Р.* Фирма, рынок и право. М.: Новое издательство, 2007. 224 с.
- Масгрейв Р.А., Масгрейв П.Б.* Государственные финансы: теория и практика. М.: Бизнес Атлас, 2009. 716 с.

- Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Эксмо, 2007. 960 с.
- Фридман М. Капитализм и свобода. М.: Новое издательство, 2016. 288 с.
- Шишков Ю.В. Интеграционные процессы на пороге XXI века. Почему не интегрируются страны СНГ. М.: III тысячелетие, 2001. 480 с.
- Economic Spillovers, Structural Reforms and Policy Coordination in the Euro Area / Eds. Bas van Aarle, Klaus Weyerstrass. Heidelberg: Physica-Verlag, 2008. 235 p.
- Oates W.E. An Essay on Fiscal Federalism // Journal of Economic Literature. 1999. Vol. 37. No. 3. P. 1120—1149.
- Samuelson P.A. Foundations of Economic Analysis. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1947. 447 p.
- Treaty on European Union on 7 February 1992. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 1992. 253 p.
- Quantitative Economic policy. Essays in Honour of Andrew Hughes Hallett / Eds. R. Neck, C. Richter, P. Mooslechner. Berlin, Heidelberg: Springer-Verlag, 2008. 377 p.

© Плюйко А.Ю., Цибулина А.Н., 2018

История статьи:

Дата поступления в редакцию: 19 марта 2018

Дата принятия к печати: 26 мая 2018

Для цитирования:

Плюйко А.Ю., Цибулина А.Н. Экономическое управление в Европейском Союзе: теория и практика // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Экономика. 2018. Т. 26. № 2. С. 224—234. DOI: 10.22363/2313-2329-2018-26-2-224-234

Сведения об авторах:

Плюйко Александра Юрьевна, преподаватель кафедры интеграционных процессов Европейского учебного института при МГИМО МИД России. Контактная информация: e-mail: aleksmg@mail.ru

Цибулина Анна Николаевна, кандидат экономических наук, доцент кафедры интеграционных процессов Европейского учебного института при МГИМО МИД России, старший научный сотрудник Центра документации Европейского союза EU-i Института Европы РАН. Контактная информация: e-mail: annsavin@hotmail.com

ECONOMIC GOVERNANCE IN THE EU: THEORY AND PRACTICE

A.Yu. Pliuiko, A.N. Tsibulina

Moscow state institute of international relations
76, Vernadsky av., Moscow, 119454, Russian Federation

Abstract. The article deals with the main economic theories applicable to the system of economic regulation in the regional economic integration associations. It has been proven that in the absence of universal and complex theory of economic governance in the context of integration associations, the EU has used particular provisions of various existing concepts. It has been revealed, that in its practice

of supranational regulation of economic activity monetarist ideas are widely applied. Meanwhile economic governance on the state level is based on Keynesian methods. Principles of the theory of fiscal federalism are reflected in the allocation of functions between supranational institutions and member-states in the EU.

Key words: economic theory of state functions, economic governance, market failure, European Union, Economic and Monetary Union

REFERENCES

- Andronova I.V. Evolyutsiya integratsionnykh protsessov na postsovetском prostranstve. *Vestnik RUDN. Seria Ekonomika*. 2012. № 5. S. 72—81. (in Russ).
- Butorina O.V. Ponyatie regionalnoi integratsii: novye podhody. *Ksmopolis*. 2005. № 3(13). S. 136—145. (in Russ).
- Borko Yu.A. ES: institutsionalnaya sistema ekonomicheskoy integratsii. *Evropeiskii souz v poiske globalnoi roli: politika, ekonomika i bezopasnost / pod obsh. red. A.I.A. Gromyko, M.G. Nosova*. M.: Ves Mir, 2015. S. 29—54. (in Russ).
- Evropeiskaya integratsiya / pod red. O.V. Butorinoi, N.Yu. Kaveshnikova. 2-e izd., ispr. i dop. M.: Izd-vo «Aspect-Press», 2016. 736 s. (in Russ).
- Keyns J.M. *Obshaya teoriya zanyatosti, protsenta i deneg*. Izbrannoe. M.: Эkсмо, 2007. 958 s. (in Russ).
- Kouz R. *Firma, rynek i pravo*. M.: Novoe izdatelstvo, 2007. 224 s. (in Russ).
- Masgrave R.A., Masgrave P.B. *Gosudarstvennye finansy: teoriya i praktika*. M.: Bizness Atlas, 2009. 716 s. (in Russ).
- Smit A. *Issledovanie o prirode i prichinah bogatstva narodov*. M.: Эkсмо, 2007. 960 s. (in Russ).
- Fridman M. *Kapitalizm i svoboda*. M.: Novoe izdatelstvo, 2016. 288 s. (in Russ).
- Shishkov Yu.V. *Integratsionnye protsessy na poroge XXI veka. Pochemu ne integriruyutsya strany SNG*. M.: III tysyacheletie, 2001. 480 s. (in Russ).
- Economic Spillovers, Structural Reforms and Policy Coordination in the Euro Area / Eds. Bas van Aarle, Klaus Weyerstrass*. Heidelberg: Physica-Verlag, 2008. 235 p.
- Oates W.E. An Essay on Fiscal Federalism. *Journal of Economic Literature*. 1999. Vol. 37. No. 3. P. 1120—1149.
- Samuelson P.A. *Foundations of Economic Analysis*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1947. 447 p.
- Treaty on European Union on 7 February 1992. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 1992. 253 p.
- Quantitative Economic policy. Essays in Honour of Andrew Hughes Hallett / Eds. R. Neck, C. Richter, P. Mooslechner*. Berlin, Heidelberg: Springer-Verlag, 2008. 377 p.

Article history:

Received: 19 March 2018

Revised: 24 April 2018

Accepted: 26 May 2018

For citation:

Pliuiko A.Yu., Tsibulina A.N. (2018) Economic governance in the EU: theory and practice. *RUDN Journal of Economics*, 26 (2), 224—234. DOI: 10.22363/2313-2329-2018-26-2-224-234

Bio Note:

Pliiuko A. Yu., lecturer of the Department of Integration Processes of the European Studies Institute at the Moscow State Institute of International Relations (MGIMO-University). *Contact information:* e-mail: aleksmg@mail.ru

Tsibulina A.N., PhD in Economics, docent of the Department of Integration Processes of the European Studies Institute at the Moscow State Institute of International Relations (MGIMO-University); senior Researcher of the European Union Documentation Center EU-i of the Institute of Europe of the Russian Academy of Sciences. *Contact information:* e-mail: annsavin@hotmail.com



DOI: 10.22363/2313-2329-2018-26-2-235-245

УДК 339.926

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ВЛАСТНЫХ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР КАК ИМПЕРАТИВ НОВОГО ШЕЛКОВОГО ПУТИ

Е.М. Азарян, И.А. Ангелина

Донецкий национальный университет экономики и торговли им. М. Туган-Барановского
Донецкая Народная Республика, 283050, Донецк, Щорса, 31

Статья посвящена изучению взаимодействия предпринимательских и властных структур в контексте реализации проекта «Нового Шелкового пути». Акцентировано внимание на том, что в основе развития всех направлений развития данного проекта в каждой отдельной стране должна лежать системная государственная поддержка и соответствующие бюджетные программы. Последовательное и логичное применения научных методов, от теоретического обобщения до моделирования, позволило определить сферы взаимодействия бизнеса и государства при реализации бюджетных программ (на примере цели развития торговли в рамках проекта «Нового Шелкового пути»). В рамках исследования предопределены первостепенные задачи, направленные на обеспечение развития взаимодействия властных и предпринимательских структур, в основе которых будет лежать баланс социально-экономических интересов.

Ключевые слова: Новый Шелковый путь, взаимодействие власти и бизнеса, предпринимательские структуры, властные структуры

Введение

Китайская экономическая инициатива, озвученная осенью 2013 года и направленная на создание Нового Шелкового пути («Один пояс — один путь») является предметом дискуссий не только на уровне государства, но и на уровне крупнейших предприятий.

При этом очевидно, что в успехе Нового Шелкового пути сегодня заинтересованы многие страны, они же будут заинтересованы в его постоянном надежном функционировании. Российская Федерация должна стать необходимым элементом разветвленной сетевой структуры, важным ее звеном, так как обладает достаточно высоким транзитным потенциалом.

Однако не стоит забывать о том, что в полной мере реализовать свой транзитный потенциал возможно только при условии активного взаимодействия власти и бизнеса, что позволит, в первую очередь, успешно преодолевать инвестиционные барьеры на пути построения Нового Шелкового пути.

Развитие взаимодействия властных и предпринимательских структур в рамках проекта «Новый Шелковый путь» для Российской Федерации (в целом, как и для остальных стран, которые вовлечены в него даже исключительно по географическому признаку) открывает совершенно новые перспективы. Реализация данно-

го проекта позволит создать необходимые условия для формирования стабильных взаимоотношений власти и бизнеса в рамках государственной поддержки развития взаимоотношений с Китаем в целом и реализации бюджетных программ в частности.

Обзор литературы

Исследуемая проблематика активно обсуждается в научных кругах, в частности, правомерно считать Новый Шелковый путь импульсом к научным исследованиям экономики Китая, которая и без того заслуживает обстоятельного изучения. Так, среди ученых, научные труды которых посвящены изучению особенностей Нового Шелкового пути, проблем и перспектив его реализации следует выделить работы Александровой М.В., Базарова Б.В., Божок А.Р., Гладкого Ю.Н., Забелиной И.А., Ли Я., Песцова С.К., Сяофэнь Ц., Ус И., Фаткулина Б.Г.

Так, в исследовании Базарова Б.В. анализируются вопросы стратегического взаимодействия России и Китая в рамках реализации проекта «Новый Шелковый путь», а также рассматриваются возможности и перспективы взаимодействия России и Китая в рамках Нового Шелкового пути (Базаров Б.В., 2017). В свою очередь, Божок А.Р. представила программу действий развития проекта «Экономический пояс Шелкового пути», а также определила потенциальные возможности и проблемы успешной реализации данного проекта (Божок А.Р., 2016).

Заслуживают особого внимания работы Кошевого С. (Кошевой С.С., 2015) и Уса И. (Ус И., 2016), которые рассматривают потенциальные возможности Украины и России, сложности и особенности их интеграции в Новый Шелковый путь.

Исследование Песцова С.К. посвящено изучению концепции «мягкой силы» Китая, в рамках которой, по мнению автора, и проходит продвижение инициативы «Один пояс — один путь» (Песцов С.К., 2017).

Изучению особенностей возможного взаимодействия России и КНР, а также рассмотрению влияния «Экономического пояса Шелкового пути» на международную расстановку сил (в частности, на развитие Евразийского экономического союза) посвящена работа Сяофэнь Ц. (Сяофэнь Ц., 2016).

Рассмотрению проблем экономического взаимодействия в транспортной сфере посвящены работы Гладкого Ю.Н., Бачарникова В.Н. (Гладкий Ю.Н., Бачарников В.Н., 2017) и Александровой М.В. (Александрова М.В., 2016), в которых авторы обосновывают важную роль проекта для многих стран постсоветского пространства в аспекте создания трансграничных коммуникационных коридоров, мощных транспортно-логистических узлов и др.

Забелина И.А., Клевакина Е.А., Денисенко И.С. рассматривают региональные структурные сдвиги в занятости населения в восточных регионах Нового Шелкового пути, что позволило ученым выделить виды деятельности, которые в последние годы подверглись наибольшему воздействию регионального фактора в контексте развития трансграничных взаимоотношений (Забелина И.А., Клевакина Е.А., Денисенко И.С., 2017).

Следует отдельно отметить исследование Ли Я., посвященное изучению фрейм-модельной структуры номинации Государственной инициативы КНР «Один пояс — один путь» в информационных материалах российских СМИ (Ли Я., 2017). Здесь

также уместно привести работу Фаткулина Б.Г., в которой ученый проводит сравнительный анализ информационного сопровождения проекта «Нового Шелкового пути» в электронной прессе ираноязычных государств: Таджикистана, Афганистана, Ирана (Фаткулин Б.Г., 2017).

Однако вопросы взаимодействия властных и предпринимательских структур в контексте Нового Шелкового пути, соблюдения баланса социально-экономических интересов власти и бизнеса, определение сфер их взаимодействия остаются изученными в недостаточной степени (Азарян Е.М., Ангелина И.А., 2017). Несмотря на весомые научные результаты в исследуемой проблематике, на данный момент остаются спорными ряд вопросов взаимодействия власти и бизнеса в ходе выполнения бюджетных программ.

Методы и подходы

Сказанное предопределило логику последовательного изложения материала, а также применение следующих методов исследования: наблюдения, теоретического обобщения, сравнения; исторического; абстрактно-логического анализа — для систематизации и обобщения основных направлений программы действий Китая по развитию проекта «Нового Шелкового пути»; группировки, графического метода — для наглядного отображения рассуждений и умозаключений.

Применение моделирования и балансового метода позволило определить сферы взаимодействия бизнеса и государства при реализации бюджетных программ (на примере цели развития торговли в рамках Нового Шелкового Пути), а также составить баланс социально-экономических интересов властных и предпринимательских структур.

Результаты

Во время визита в Казахстан (6—8 сентября 2013 года) глава КНР Си Цзиньпин обнаружил инициативу Китая по формированию «экономического пояса Великого шелкового пути», а именно: совместными усилиями создать экономический коридор вдоль исторического Шелкового пути, который возьмет начало в городе Ляньюньган (провинция Цзянсу) и пройдет по территории стран Центральной Азии в Европу.

Официально Китай об инициативе создания Нового Шелкового пути отмечает следующее: «Совместное создание «одного пояса, одного пути» направлено на стимулирование свободного и упорядоченного передвижения факторов производства, а также высокоэффективное распределение ресурсов и глубокое слияние рынков. Проект даст возможность странам, расположенным на Новом Шелковом пути, скорректировать свою экономическую политику в сторону более масштабного, высокоуровневого и глубокого регионального сотрудничества, совместно сформировать структуру открытого, толерантного, сбалансированного и всем выгодного регионального экономического сотрудничества» (Божок А.Р., 2016).

Отметим, что практическое воплощение этого плана предусматривает интенсификацию политических контактов, реализацию программ экономической интеграции, строительство единой транспортной инфраструктуры от Тихого океана

до Балтийского моря, расширение торговых связей с постепенной ликвидацией межгосударственных барьеров, ведения свободной торговли, ускорение транспортировки грузов, увеличение денежных потоков, распространение практики применения расчетов в национальных валютах и др.

Анализ специальной экономической литературы, собственные размышления авторов позволили прийти к выводу, что заинтересованность Китая в развитии Нового Шелкового пути вполне логична, отвечает современным процессам глобализации в экономической, социальной сфере и объясняется целым рядом факторов:

— план Китая по созданию «экономического пояса Нового Шелкового пути» и «Морского шелкового пути XXI века» служит важнейшим элементом стратегии реализации «китайской мечты» о возрождении нации. Здесь заметим, что такую высокую и абстрактную «китайскую мечту», не следует путать с «американской мечтой», которая, согласно Джеймсу Адамсу в историческом трактате «Эпос Америки», направлена на желание сделать жизнь каждого человека лучше и богаче;

— сложность взаимоотношений в энергетической отрасли, вызванная растущей потребностью КНР в энергоносителях. Так, например, к началу 1990-х годов поставки энергоресурсов в КНР из стран Персидского Залива были незначительными. В свою очередь, в первой половине 1990-х годов происходит резкое увеличение импорта энергоресурсов в Китай. С 1996 года все те же страны Залива почти половину своего импорта энергоресурсов осуществляли в Китай;

— постоянная необходимость Китая в сотрудничестве в сфере инфраструктурного строительства;

— заинтересованность в решении вопросов, связанных с созданием системы региональной безопасности и нераспространением ядерного оружия, в современных условиях представляет особую актуальность.

Эти факторы в целом полностью нашли свое отражение в программе действий по развитию Китаем проекта «Нового Шелкового пути» (рис. 1).

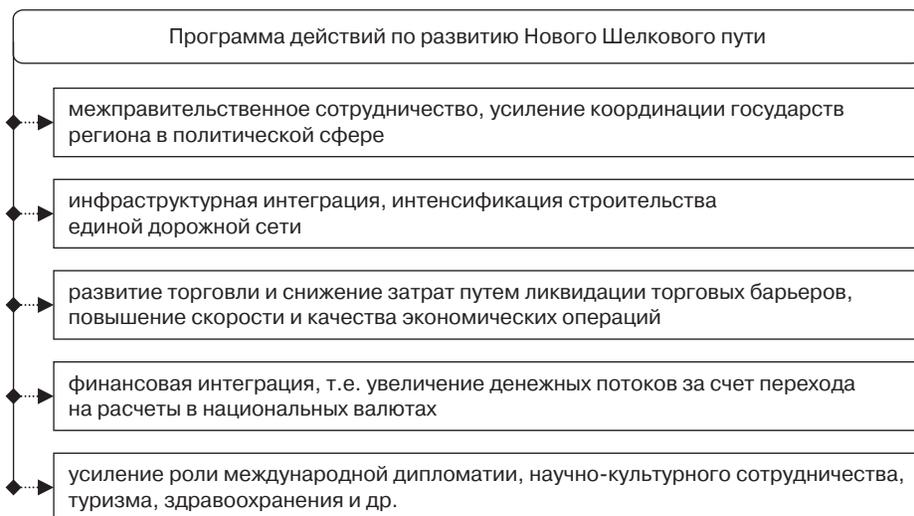


Рис. 1. Основные направления программы действий Китая по развитию проекта «Нового Шелкового пути»

[Fig. 1. The main directions of China's action program for the development of the New Silk Road Project]

Очевидно, что в основе развития всех направлений в каждой отдельной стране должна лежать системная государственная поддержка и соответствующие бюджетные программы. Именно поэтому, по мнению авторов, стратегическая задача российской экономики — максимально интегрироваться в реализацию Нового Шелкового пути посредством развития всестороннего взаимодействия предпринимательских и властных структур при реализации таких бюджетных программ.

При этом сферы взаимодействия корпорации и государства при реализации бюджетных программ достаточно различны. Так, на рисунке 2 представлены сферы взаимодействия на примере цели — развития торговли, что представляет особую актуальность для Нового Шелкового пути.

При выполнении социальной, правовой и экономической функции государство с помощью бюджетных программ, цель которых — развитие торговли, стимулирует бизнес к созданию новых рабочих мест.

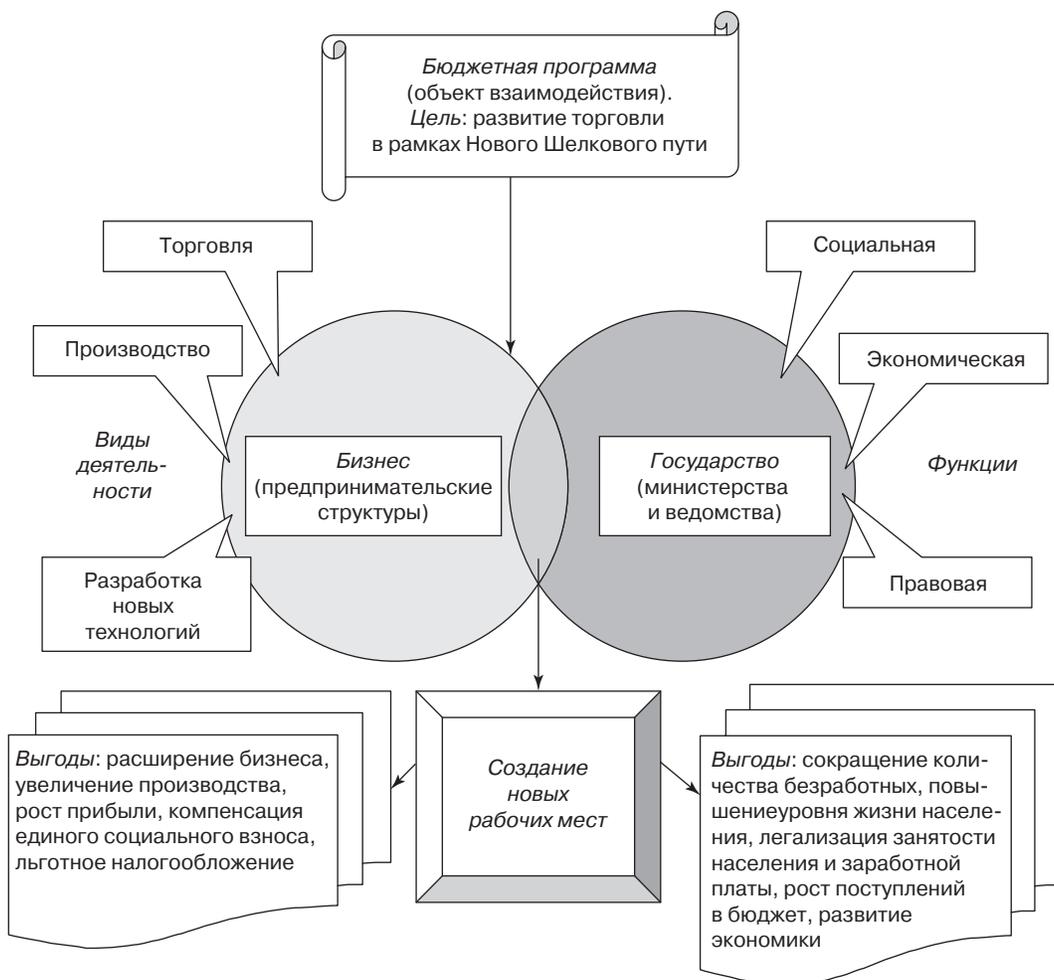


Рис. 2. Сферы взаимодействия бизнеса и государства при реализации бюджетных программ (на примере цели развития торговли в рамках Нового Шелкового Пути)

[**Fig. 2.** Spheres of interaction between business and the state in the implementation of budget programs (for example, the purpose of trade development in the New Silk Road)]

В результате эффективного выполнения программ государство получает выгоды: сокращение количества безработных, повышение уровня жизни населения, легализации занятости населения и заработной платы, рост поступлений в бюджет (по налогу на доходы физических лиц, на прибыль, по НДС и по единому социальному взносу), развитие экономики и ее приоритетных отраслей.

Участие бизнеса в бюджетных программах может потребовать от государства: применение льготных ставок в налогообложении или обеспечение выплаты компенсации работодателям части фактических затрат, связанных с уплатой единого взноса на общеобязательное государственное социальное страхование за каждого человека, трудоустроенного на новое рабочее место при условии соблюдения установленных требований.

В свою очередь предпринимательские структуры при достижении целей бюджетных программ получают расширение бизнеса, увеличение товарооборота, рост прибыли, могут рассчитывать на компенсацию единого социального взноса и льготное налогообложение.

Стоит отдельно отметить, что предприятие может не менять своей стратегии на рынке, осуществлять те же виды деятельности, что и ранее, самостоятельно определять бизнес-партнеров и выбирать средства и предметы труда. Визуализация взаимодействия бизнеса и государства при реализации бюджетных программ позволяет выделить зону пересечения двух сфер, что может свидетельствовать о частичном использовании потенциала субъектов партнерства и фрагментарном исполнении обозначенных миссий функционирования государства и бизнеса.

Очевидно, что баланс интересов в самом общем плане можно понимать как отсутствие конфликта интересов. Причем для соблюдения баланса интересов вовсе не обязательно, чтобы обе стороны реализовывали свои интересы полностью; главное, чтобы их взаимодействие отвечало критерию экономической целесообразности.

При взаимодействии властных и предпринимательских структур в ходе реализации бюджетных программ наиболее важны экономические и социальные интересы. К такому выводу авторов подвели цели государственных/бюджетных программ Российской Федерации и Украины.

Есть склонность полагать, что баланс социально-экономических интересов властных и предпринимательских структур — это система показателей (критериев, параметров), характеризующих соотношение социально-экономических интересов между органами государственной власти и субъектами предпринимательства в ходе утверждения и реализации бюджетных программ, которая определяет условия их сотрудничества и границы взаимодействия.

Следуя логике представленного исследования, наиболее яркие примеры социально-экономических интересов властных и предпринимательских структур при развитии торговли в рамках Нового Шелкового Пути систематизированы (рис. 3).

Анализ баланса интересов может осуществляться как в количественном измерении, так и в качественном. Если показатель поддается расчету, можно определить его норматив и закрепить в бюджетной программе, например, количество

новых рабочих мест, суммы компенсации единого социального взноса, ставку льготного налогообложения и др. Взаимные выгоды могут сравниваться экспертами с обеих сторон, а также независимыми специалистами, привлекая их для объективного анализа баланса интересов.



Рис. 3. Баланс социально-экономических интересов властных и предпринимательских структур (на примере развития торговли в рамках Нового Шелкового Пути)

[Fig. 3. Balance of socio-economic interests of power and business structures (for example, the purpose of trade development in the New Silk Road)]

Другими словами, развитие проекта «Нового Шелкового пути» требует координации и постоянного взаимодействия предпринимательских и властных структур, результаты которого должны находить отражение в совместной разработке

и реализации соответствующих бюджетных программ. При этом обеспечение развития взаимодействия власти и бизнеса, в основе которого будет лежать баланс социально-экономических интересов, должно предполагать:

1) разработку четкого алгоритма взаимодействия и поиска новых форм сотрудничества власти и бизнеса, прежде всего, в экономической и транспортной сферах;

2) изучение возможности создания Совместной межправительственной комиссии по вопросам развития торговли и в таком формате начать диалог с китайской стороной по определенным предложениям по совместному (одновременному) строительству инфраструктурных объектов (дорог, портов) субъектами предпринимательской деятельности;

3) систематическое проведение между органами государственной власти и представителями бизнеса тематических встреч, семинаров, форумов, касающихся туризма, СМИ, инвестиций и кооперации на пространстве Нового Шелкового пути;

4) развитие активного сотрудничества на региональном уровне. Речь должна идти о помощи (консультационной, информационной и др.) правительствам субъектам Федерации для расширения контактов предпринимательских структур с китайскими партнерами и активизации практического взаимодействия, прежде всего с регионами Северо-Западного Китая, которые становятся ведущими партнерами в сфере реализации инициативы китайского руководства;

5) устранение искусственных препятствий на пути сотрудничества малого и среднего бизнеса двух стран, что позволит создать постоянную площадку для общения промышленных, финансовых и деловых кругов Российской Федерации и Китая, усовершенствовать механизмы обмена информацией и предложениями между участниками Нового Шелкового пути.

Выводы

Взаимоотношения между властными и предпринимательскими структурами в условиях формирования Нового Шелкового пути требуют не только глубокой теоретической проработки соответствующей проблематики, но и разработки соответствующих методик такого взаимодействия для применения на практике. При этом основу эффективности такого взаимодействия должен составлять как фундаментальный анализ возможных сфер взаимодействия власти и бизнеса, так и баланс их социально-экономических интересов.

Учитывая сказанное, в результате исследования направлений программы действий Китая по развитию проекта «Нового Шелкового пути» определены сферы взаимодействия бизнеса и государства при реализации бюджетных программ (на примере цели развития торговли в рамках Нового Шелкового Пути), что позволило обоснованно перейти к формированию баланса социально-экономических целей. В рамках исследования предопределены первостепенные задачи, направленные на обеспечение развития взаимодействия власти и бизнеса, в основе которых будет лежать баланс социально-экономических интересов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Азарян Е.М., Ангелина И.А.* Концептуальная модель механизма взаимодействия властных и предпринимательских структур // *Экономика: вчера, сегодня, завтра*. 2017. Том 7. № 1А. С. 107—120.
- Александрова М.В.* Новое видение транспортного положения Северо-Востока Китая в свете концепции «Один пояс, один путь» // *Китай в мировой и региональной политике. История и современность*. 2016. № 21. С. 256—272.
- Базаров Б.В.* «Новый шелковый путь»: к постановке проблемы стратегического взаимодействия России и Китая // *Власть*. 2017. № 11. С. 7—12.
- Божок А.Р.* Проект «Экономический пояс Шелкового пути» в контексте стратегических приоритетов развития мировой экономики // *Сб. науч. тр. Государственного экономико-технологического университета транспорта. Сер. Экономика и управление*. 2016. Вып. 36. С. 51—59.
- Гладкий Ю.Н., Бочарников В.Н.* Новый «Шелковый путь» и место России в глобализации «По-китайски» // *Общество. Среда. Развитие (Тerra Humana)*. 2017. № 2 (43). С. 22—28.
- Забелина И.А., Клевакина Е.А., Денисенко И.С.* Региональные структурные сдвиги в занятости населения: восточные регионы нового Шелкового пути // *Вестн. Том. гос. ун-та. Экономика*. 2017. № 39. С. 80—98.
- Кошевой С.* С Китаем не разминуться ... // *Вече*. 2015. № 13. С. 46—47.
- Ли Я.* Фреймовая структура номинации государственной инициативы КНР «Один пояс — Один путь» в информационных материалах российских СМИ // *МИРС*. 2017. № 4. С. 44—49.
- Песцов С.К.* Дискурсивная сила во внешней политике Китая: интерпретация и продвижение инициативы «Один пояс — один путь» // *Известия Иркутского государственного университета. Серия: Политология. Религиоведение*. 2017. № 22. С. 155—164.
- Сяофэнь Ц.* «Экономический пояс нового Шелкового пути» в контексте отношений КНР и РФ // *Вестник РУДН. Серия: Политология*. 2016. № 3. С. 52—60.
- Ус И.* Альтернативный маршрут Шелкового пути // *Вече*. 2016. № 7-8. С. 12—13.
- Фаткулин Б.Г.* Сравнительный анализ информационного сопровождения внешнеполитической инициативы «Один пояс — один путь» в электронной прессе ираноязычных государств (Таджикистан, Афганистан, Иран) // *Политическая лингвистика*. 2017. № 5. С. 152—158.

© Азарян Е., Ангелина И., 2018

История статьи:

Дата поступления в редакцию: 05 апреля 2018

Дата принятия к печати: 06 мая 2018

Для цитирования:

Азарян Е.М., Ангелина И.А. Взаимодействие властных и предпринимательских структур как императив нового шелкового пути // *Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Экономика*. 2018. Т. 26. № 2. С. 235—245. DOI: 10.22363/2313-2329-2018-26-2-235-245

Сведения об авторах:

Азарян Елена Михайловна, доктор экономических наук, профессор, проректор по научной работе, заведующая кафедрой маркетинга и коммерческой деятельности Донецкого национального университета экономики и торговли им. М. Туган-Барановского. *Контактная информация*: e-mail: science@prorect.donnuet.education

Ангелина Ирина Альбертовна, доктор экономических наук, заведующая кафедрой туризма Донецкого национального университета экономики и торговли им. М. Туган-Барановского. Контактная информация: e-mail: irinaangelina5566@gmail.com

INTERACTION OF POWER AND ENTREPRENEUR STRUCTURES AS THE IMPERATIVE OF THE NEW SILK ROAD

Е.М. Azaryan, I.A. Angelina

Donetsk national university of economics and trade named after M. Tugan-Baranovskiy
31, Shchorsa, Donetsk, 283050, Donetsk People's Republic

Abstract. The article is devoted to the study of the interaction of entrepreneurial and power structures in the context of the implementation of the project “New Silk Road”. Attention is focused on the fact that the basis for the development of all areas of development of this project in each individual country should be systemic state support and appropriate budget programs. Consistent and logical application of scientific methods: from theoretical generalization to modeling, it was possible to determine the spheres of interaction between business and the state when implementing budget programs (for example, the purpose of trade development within the framework of the New Silk Road project). Within the framework of the research, the primary tasks aimed at ensuring the development of interaction between power and business structures are predetermined, based on the balance of social and economic interests.

Key words: New Silk Road, interaction of power and business, entrepreneurial structures, power structures

REFERENCES

- Azaryan Y.M., Angelina I.A. Kontseptual'naya model' mekhanizma vzaimodeystviya vlastnykh i predprinimatel'skikh struktur. *Ekonomika: vchera, segodnya, zavtra*. 2017. Vol. 7. No. 1A. Pp. 107—120. (in Russ).
- Aleksandrova M.V. Novoye videniye transportnogo polozheniya Severo-Vostoka Kitaya v svete kontseptsii «Odin poyas, odin put'». *Kitay v mirovoy i regional'noy politike. Istoriya i sovremennost'*. 2016. No. 21. Pp. 256—272. (in Russ).
- Bazarov B.V. «Novyy shelkovyy put'»: k postanovke problem strategicheskogo vzaimodeystviya Rossii i Kitaya. *Vlast'*. 2017. No. 11. Pp. 7—12. (in Russ).
- Bozhok A.R. Proyekt «Ekonomicheskii poyas Shelkovogo puti» v kontekste strategicheskikh prioritetov razvitiya mirovoy ekonomiki. *Sbornik nauchnykh trudov Gosudarstvennogo ekonomiko-tekhnologicheskogo universiteta transporta. Ser. Ekonomika i upravleniye*. 2016. No. 36. Pp. 51—59. (in Russ).
- Gladky Y.N., Bocharnikov V.N. The new “Silk Road” and the place of Russia in the globalization “In Chinese”. *Society. Wednesday. Development (TerraHumana)*. 2017. No. 2 (43). Pp. 22—28. (in Russ).
- Zabelina I.A., Klevakina Ye.A., Denisenko I.S. Regional'nyye strukturnyye sdvigi v zanyatosti naseleniya: vostochnyye region novogo Shelkovogo puti. *Vestn. Tom. gos. un-ta. Ekonomika*. 2017. No. 39. Pp. 80—98. (in Russ).
- Koshevoy S. S Kitayem ne razminut'sya *Veche*. 2015. No. 13. Pp. 46—47. (in Russ).

- Li Y. Freymovaya struktura nominatsii gosudarstvennoy initsiativy KNR «Odin poyas — Odin put'» v informatsionnykh materialakh rossiyskikh SMI. *MIRS*. 2017. No. 4. Pp. 44—49. (in Russ).
- Pestsov S.K. Diskursivnaya sila vo vneshney politike Kitaya: interpretatsiya i prodvizheniye initsiativy «Odin poyas — odin put'». *Izvestiya Irkutskogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya: Politologiya. Religiovedeniye*. 2017. No. 22. Pp. 155—164. (in Russ).
- Syaofen' T.S. «Ekonomicheskiy poyas novogo Shelkovogo puti» v kontekste otnosheniy KNR i RF. *Vestnik RUDN. Seriya: Politologiya*. 2016. No. 3. Pp. 52—60. (in Russ).
- Us I. Al'ternativnyy marshrut Shelkovogo puti. *Veche*. 2016. No. 7—8. Pp. 12—13. (in Russ).
- Fatkulin B.G. Sravnitel'nyy analiz informatsionnogo soprovozhdeniya vneshnepoliticheskoy initsiativy «Odin poyas — odin put'» v elektronnoy presse iranoyazychnykh gosudarstv (Tadzhikistan, Afganistan, Iran). *Politicheskaya lingvistika*. 2017. No. 5. Pp. 152—158. (in Russ).

Article history:

Received: 05 April 2018

Revised: 06 May 2018

Accepted: 28 May 2018

For citation:

Azaryan E.M., Angelina I.A. (2018) Interaction of power and entrepreneur structures as the imperative of the new silk road. *RUDN Journal of Economics*, 26 (2), 235—245. DOI: 10.22363/2313-2329-2018-26-2-235-245

Bio Note:

Azaryan E.M., Doctor of Economics, Professor, Vice-Rector for Research, Head of the Department of Marketing and Commercial Activities of the Donetsk national university of economics and trade named after M. Tugan-Baranovskiy. *Contact information*: e-mail: science@prorect.donnuet.education

Angelina I.A., doctor of economic sciences, Head of the Department of Tourism of the Donetsk national university of economics and trade named after M. Tugan-Baranovskiy. *Contact information*: e-mail: irinaangelina5566@gmail.com



DOI: 10.22363/2313-2329-2018-26-2-246-257

УДК 336.145; 339.94

ПРОЦЕДУРА ЧРЕЗМЕРНОГО ДЕФИЦИТА БЮДЖЕТА В СТРАНАХ ВИШЕГРАДСКОЙ ГРУППЫ

Ж.Н. Комиссарова, Е.А. Сергеев

Московский государственный институт международных отношений (университет)

МИД России

Российская Федерация, 119454, Москва, пр. Вернадского, 76

Анализ фискальной политики стран-членов ЕС затруднен в связи с наличием наднациональных норм и правил. Одним из них является процедура чрезмерного бюджетного дефицита. Ее суть состоит в фактически навязываемой странам-членам ЕС консолидации национальных бюджетов. Страны Вишеградской группы (В4), попавшие в период 2009–2013 гг. под процедуру чрезмерного бюджетного дефицита, проводили разную политику бюджетной консолидации (при наличии ряда схожих черт): Венгрия в силу более острых проблем в налогово-бюджетном секторе провела более масштабную и разнообразную консолидацию, Польша и Словакия опирались на смешанные меры, а Чехия ограничилась сокращением государственных инвестиций и увеличением косвенных налогов. В результате сокращения дефицитов бюджетов во всех странах В4 процедура чрезмерного дефицита в отношении них была прекращена. Консолидация привела к изменению структуры доходных и расходных статей бюджета в странах В4, а также к изменениям уровня налоговой нагрузки (Словакия) или устройства пенсионной системы (Венгрия, Польша).

Ключевые слова: Вишеградская группа, фискальная политика, процедура чрезмерного бюджетного дефицита, консолидация бюджета

Введение

Налогово-бюджетная политика национальных государств в ЕС находится под воздействием наднациональных норм и ограничений. При этом критическое восприятие Вишеградской группой линии ЕС на укрепление наднационального фискального регулирования, апофеозом которого стал отказ Чехии подписывать Фискальный пакт, парадоксальным образом сочеталось в последние годы со scrupulous выполнением требований так называемой процедуры чрезмерного бюджетного дефицита (ПЧД). Она предполагает, что любое государство-член ЕС с дефицитом бюджета расширенного правительства (БРП), превышающим 3% ВВП, обязано его сокращать до установленного уровня. Совет ЕС может выносить предупреждения странам-членам, которые нарушают это положение, что потенциально грозит им применением санкций, например, в виде сокращения кредитной поддержки Европейского инвестиционного банка. Для зоны евро предусмотрены санкционные меры вплоть до штрафа размером 0,2% ВВП (Сергеев, 2017; Стрежнева, Прохоренко, 2013). Поскольку все страны В4 попали под процедуру

дефицита, встает вопрос о влиянии этой процедуры на фискальную политику этих стран.

В исследовании предпринимается попытка определить влияние наднационального регулирования на переход стран В4 к политике консолидации национальных бюджетов (сокращения их дефицитов); выявить особенности фискальных систем стран В4 и степень их гомогенности; проанализировать методы и масштабы консолидации в странах В4 и выявить их различия; оценить результаты, достигнутые по итогам консолидации бюджета.

Обзор литературы

Рассматриваемая проблематика получила освещение в достаточно широком пласте исследовательской литературы (Burger et al., 2016; Goliaš, 2015). Чаше можно встретить анализ влияния национальной сдерживающей политики на экономику (рост ВВП) европейских стран в целом (Kleis, 2016; Heimberger, 2015) или исследование вопроса соотношения национальной фискальной и наднациональной денежно-кредитной политик (Voeckx, Deroose, 2016). Реже встречаются работы, посвященные непосредственному влиянию наднационального регулирования на национальную фискальную политику и ее особенности (Белова, Гусаков, Стренина, 2017). Кроме того, эта проблема в применении к странам В4 почти не рассматривается в российских исследованиях.

Методы и подходы

Для решения поставленных задач, возможно, использовать неоклассическую парадигму, с точки зрения сторонников которой консолидация бюджета может обеспечить увеличение выпуска продукции в долгосрочной и среднесрочной перспективе. В качестве критерия успешности консолидации можно рассматривать факт сокращения дефицита госбюджета и отсутствие значительного прироста госдолга в годы после консолидации (Alesina, Ardagna, 1998). Представляется логичным также добавить, что наиболее успешная консолидация скорее всего должна либо иметь минимальные отрицательные последствия с точки зрения совокупного выпуска, либо стимулировать его. Выделяют также ряд факторов, способствующих успеху консолидации: обычно наиболее эффективны продолжительные и постепенные консолидации, основанные на сокращении расходной части (опора на увеличение дохода характерна для стран, не настроенных проводить структурные изменения), при этом желательно нахождение экономики на повышательной фазе экономического цикла, а также поддерживающая денежно-кредитная политика (низкие ставки могут смягчить негативные последствия от уменьшения расходов, в то же время вхождение в валютный союз может осложнить консолидацию).

В известной мере возможно и применение гипотезы о неокейнсианских эффектах, суть которой заключается в том, что фискальное сжатие даже в краткосрочной перспективе может приводить к росту совокупного выпуска, поскольку порождает рациональные ожидания экономических агентов, которые могут положительно воздействовать на совокупный выпуск по каналам спроса и пред-

ложения (Alesina, 2012). Трактовка результатов консолидации в В4 на основе неоклассических воззрений представляется, по мнению авторов статьи, предпочтительней неокейнсианской, поскольку она дает разумное объяснение феномену довольно высокого экономического роста в странах Вишеградской группы после сокращения их бюджетного дефицита.

Результаты исследования

ПЧД против стран В4. Комиссия ЕС инициировала ПЧД против Венгрии в 2004 г., а в 2009 г. против всех стран Вишеградской группы. Причины такого шага очевидны: чрезмерные государственные расходы в период последнего мирового финансового кризиса оказали значительное негативное воздействие на баланс бюджетов этих стран.

Поскольку среди всех стран В4 лишь Словакия входит в зону евро (соответственно проблема возможного применения санкций была здесь особенно острой), встает вопрос о том, насколько значительным было наднациональное воздействие на три другие страны, учитывая, что они тоже осуществили консолидацию бюджета. Здесь необходимо упомянуть, что степень «жесткости» воздействия варьировалась (табл. 1). Так, Совет ЕС по инициативе Европейской комиссии принял Решение о неприятии эффективных мер (что теоретически является предупреждающим шагом перед применением санкций) против двух стран (трижды против Венгрии и единожды против Польши).

Таблица 1

Процедура чрезмерного дефицита бюджета против стран В4
[Excessive Deficit Procedure in V4 Countries]

Решение	Венгрия	Польша	Словакия	Чехия
Срок действия	2004(9)—2013	2009—2015	2009—2014	2009—2014
Решение Совета о налице ЧД	Да (05.07.2004)	Да (07.07.2009)	Да (19.01.2010)	Да (19.01.2010)
Решение Совета о неприятии эффект. мер	Да (18.01.2005, 08.11.2005, 24.01.2012)	Да (10.12.2013)	Нет	Нет

Источник: составлено авторами по данным Европейской комиссии. <http://ec.europa.eu/eurostat>

Следует заметить, что уровень дефицита бюджета в странах В4 в 2009 г. был действительно достаточно высок (табл. 2), хотя и не был самым высоким в ЕС (15,1% в Греции, 13,8% в Ирландии, 11% в Испании). Дефициты Польши и Словакии немного превышали среднеевропейский показатель (6,6%). Кроме того, установленный допустимый предел по государственному долгу в 60% был нарушен лишь Венгрией. К тому же, уровень процентных ставок (повышение которого является одним из свидетельств негативного воздействия растущего дефицита бюджета) в странах В4 не был экстремально высок (Eurostat, 2017). В Словакии, единственной из всех стран В4 входящей в валютный союз и теоретически способной за счет роста ставок негативно повлиять на всю зону евро, они находились на среднеевропейском уровне. Все это говорило о том, что сокращение бюджетных дефицитов в странах В4 не было острой необходимостью. Но, как и большинство других государств ЕС, из-за жесткой позиции Брюсселя они были

вынуждены пойти на консолидацию национальных бюджетов (Darvas, Tschekassin, 2015).

Особо следует указать на связь проводившейся консолидации и перспективами сохранения поступлений из фондов ЕС (их отмена предусмотрена в качестве санкций в соответствии со статьей 126 ДФЕС). Снятие рисков прекращения финансирования из ЕС было важным стимулом к тому, что Венгрия, Польша и Чехия пошли на консолидацию (Matolcsy, Palotai, 2016). Польше также было важно доказать, что она имеет право получать финансирование из ЕС, поэтому расходная часть консолидации не распространялась на инфраструктурные проекты (Golias̄, 2015).

Таблица 2

Ключевые показатели фискальных систем стран В4 в период действия ПЧД, % ВВП
[Key Fiscal Indicators of V4 Countries Under EDP, % GDP]

Показатель	Венгрия	Польша	Словакия	Чехия
Уровень дефицита, 2009	4,5 (2009)	7,3	7,8	4,1
Дефицит после ПЧД	2,6	2,6	2,7	1,9
Изменение структурного дефицита	—	0,9 (2014) 1,2 (2015)	1,5 в год (2010— 2013)	1,4 в год (2010— 2013)
Уровень госдолга, начало ПЧД	58 (2004) 77,2 (2009)	49,4	36,3	33,6
Уровень госдолга после ПЧД	76,0	51,1	52,3	42,2

Источник: Евростат, Решения Совета ЕС разных лет. <http://ec.europa.eu/eurostat>

Таким образом, можно говорить о том, что в условиях не самой острой ситуации с государственными финансами в странах В4 влияние наднационального регулирования оказалось достаточно значительным (причем, скорее по политическим, нежели по экономическим причинам).

Специфика фискальных систем В4. Следует отметить, что фискальные системы стран В4 отличаются от стран «старой» Европы (Golodova, Fedyakina, Ranchinskaya, 2017). Несмотря на то, что расходная часть бюджета в этих странах достаточно велика, доля госрасходов в ВВП несколько меньше, чем в более развитых странах. Считается, что государство здесь играет меньшую роль в инвестиционном процессе. В доходной части гораздо более значительна доля косвенного налогообложения, причем к этому инструменту активнее прибегают при проведении консолидации, что теоретически оказывает меньшее влияние на сокращение совокупного выпуска (Central, 2015). В целом ключевые показатели стран В4 в налогово-бюджетной сфере (отношение госрасходов к ВВП, налоговая нагрузка и др.) оказываются не выше средневропейского уровня, что говорит о потенциальной свободе маневра как в вопросе консолидации бюджета (есть возможность для повышения налоговой нагрузки, что показывает пример Словакии), так и для расширения государственных инвестиций (в случае стабилизации бюджета).

Несмотря на определенную общность субрегиона В4 (Дрыночкин, Сергеев, 2016), можно наблюдать некоторые отличия в фискальных системах стран (рис. 1). По показателю отношения госрасходов к ВВП очевидно выделяется Венгрия, в которой он даже с учетом значительного сокращения превышает 47% ВВП (при этом уровень и динамика его изменения соответствуют средневропейским по-

казателям). Венгрия также выделяется значительно бóльшим уровнем госдолга. Наилучшую бюджетную дисциплину проявляет Чехия, которая могла бы считаться одним из ключевых антагонистов европейского бюджетного контроля. Наконец, в регионе наблюдается небольшая дифференциация по показателю налоговой нагрузки: здесь выделяется Венгрия с высоким (для своего региона) уровнем налоговой нагрузки (40% в среднем по ЕС), а также Словакия, в которой он остается самым низким среди стран четверки, но после 2012 г. стремительно приближается к показателям Польши и Чехии. Интересно отметить, что консолидация бюджета привела даже к некоторому выравниванию ключевых показателей налогово-бюджетной сферы в странах В4 (см. рис. 1).

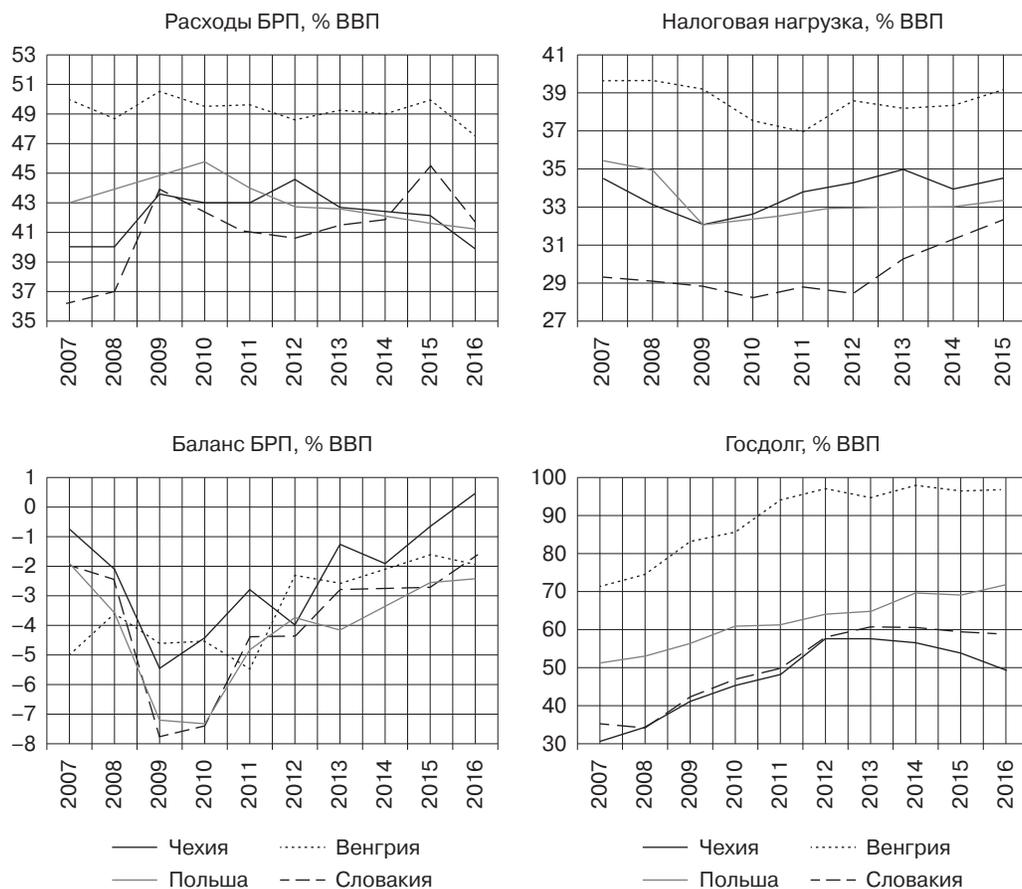


Рис. 1. Налоговая нагрузка, расходы, баланс бюджета расширенного правительства и динамика госдолга, % ВВП

[Fig. 1. Tax burden, budget balance and public debt, % GDP]

Источник: ОЭСР, Евростат. <http://ec.europa.eu/eurostat>

Таким образом, обладая существенными отличиями от «ядра» ЕС, фискальные системы В4 также отличаются и друг от друга. В связи с этим рассмотрим меры по консолидации бюджета в странах В4 исходя из имеющихся отличий между ними.

Особенности фискальной политики стран В4 в период ПЧД. Все четыре страны, даже те, кто не прилагал особых усилий к исправлению ситуации в бюджетной сфере в период действия ПЧД (например, Венгрия в 2004—2009 гг. — что, возможно также связано со слабостью Пакта стабильности и роста после реформы 2005 г. и до новой реформы 2011 г.), завершили консолидацию.

С точки зрения набора мер страны региона проводили консолидации бюджета разными способами (табл. 3), что укладывается в рамки тезиса о существующих различиях в их налогово-бюджетных системах. Консолидация в Венгрии (самая масштабная из всех в В4) в большей степени была основана на сокращении расходных статей бюджета, что, вероятно, было обусловлено достаточно высокими изначальными уровнями расходов и налогового бремени (значительное повышение налогов было затруднено). Для Польши и Словакии был характерен смешанный вариант консолидации (сокращение расходов и увеличение доходов) (Burgert M. et al., 2016). Однако Словакия все же несколько больше полагалась на увеличение налогов (что можно объяснить изначально небольшим уровнем налогового бремени). Консолидация в Чехии в основном опиралась на косвенные налоги и сокращение государственных инвестиций, при этом размер консолидационного пакета был больше, чем в Польше и Словакии.

Таблица 3

**Заявленные меры по консолидации бюджета в странах В4
[Consolidation Measures Declared by V4 Countries]**

Показатель	Венгрия	Польша	Словакия	Чехия
Общий объем, % ВВП	5,7 (2012)	3,5	3,4	4,9
Тип	Расходы/доходы	Расходы/доходы	Доходы/расходы	Доходы/расходы
Основные затронутые секторы	Здравоохран., госсектор, пенс. система, прям. и косв. налоги	Госсектор, пенсионная система, косв. налоги	Госсектор, социальное страхование, косв. налоги	Госсектор, государственные инвестиции
Расходы, в том числе: Госсектор	Заморозка бюдж. министерств; ↓ субсидий местн. прав-в; ↓ з/п	Заморозка з/п госслужащих; правила местных расходов	↓ з/п госслужащих на 10%; ↓ текущ. расходов на 10%; ↓ инвестиции	↓ з/п госслужащих на 10%; ↓ текущ. расходов; ↓ инвестиций
Занятость	Сокращение пособий, отмена 13-й зарплаты госслужащим; стимулир. занятости	Сворачивание расходов	—	Временное сокращение пособий по болезни и др.
Здравоохранение	Сокращение расходов	—	—	—
Пенсионная система	Изменение системы индексации пенсий; отмена 13-й пенсии	Пенсионный возраст ↑ 67 лет; упразднение раннего выхода на пенсию, частичн. нац.-ция. пенс. сист.	Пенсионный возраст зависит от ожид. продолжительности жизни; реформа распредел. части пенсии	Заморозка выплат, ↓ пособий
Иные	Отмена жилищной субсидии; ↓ сельхозсубсидий	—	↓ сельхозсубсидий	↓ инвестиций в инфраструктуру
Доходы, в том числе: ставка НДС	25% → 27%	22% → 23%	19% → 20%	19% → 21%
иные косвенные	↑ акцизы; налоги на фин. транз.	↑ акцизы, отмена льготн. ставок	↑ акцизы на табак	↑ акцизы; в 2 р. налог на недвиж.
прямые	Плоская ставка (16%) подоходный налог	Заморозка ставок по подоходному налогу	↑ корпоративный налог до 22%	↑ подоходный налог (15%)
взносы в систему соц. страхования	Национализация пенсионной системы	↑ взносов по нетрудоспособности	↑ налогооблаг. базы	Отмена пониж. ставок

Источник: составлено авторами по работам (Restoring..., 2012; Matolcsy, Palotai, 2016; The EEA, 2012; Burgert M. et al., 2016; Goliaš, 2015).

Общей чертой всех консолидационных пакетов стала значительная опора на косвенные налоги. Поступления от них выросли во всех странах В4 (рис. 2). Теоретически, увеличение косвенных налогов в данных странах, с одной стороны, в меньшей степени воздействует на выпуск (Central..., 2015), но с другой стороны повышается риск углубления экономического неравенства. Общим стал рост поступлений от взносов в систему социального страхования. Достигнут он также был разными способами: за счет увеличения ставок, расширения налогооблагаемой базы или фактически полной (как это произошло в Венгрии) или частичной (Польша) национализацией пенсионной системы (Matos, 2013). Последнее, во-первых, говорит о недостаточности и неэффективности всех заявленных мер по консолидации как в Венгрии, так и в Польше, а во-вторых, показывает, что давление Брюсселя, вынесшего против двух стран Решение о непринятии эффективных мер, было достаточно сильным. В результате сложилась парадоксальная ситуация, при которой давление ЕС привело к принятию меры, противоречившей провозглашенным принципам ЕС по строительству трехступенчатых пенсионных систем.

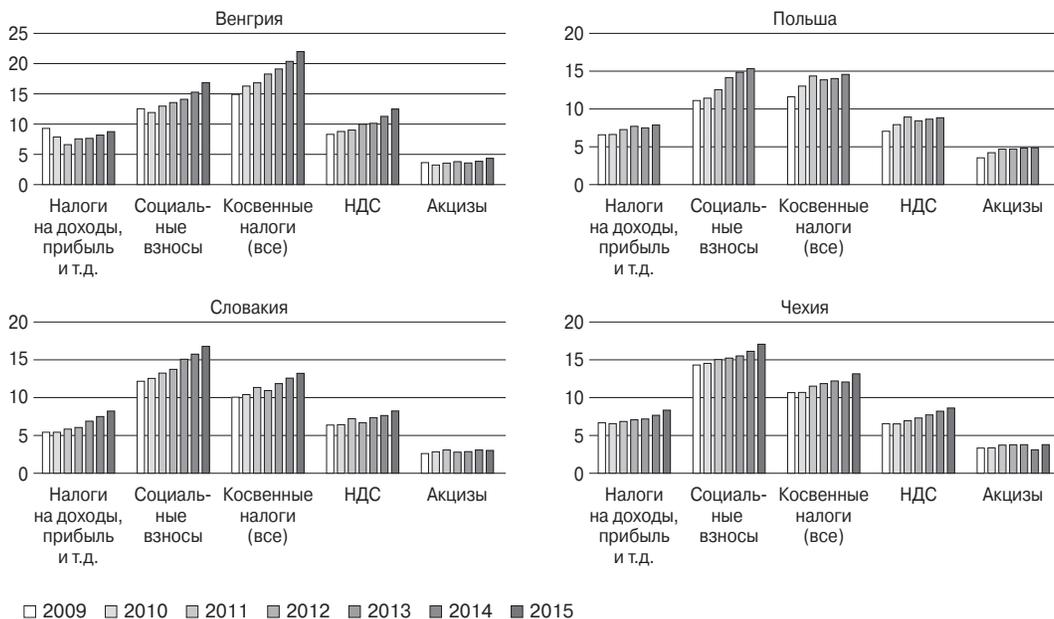


Рис. 2. Динамика налоговых поступлений разных типов в странах В4, % ВВП
[Fig. 2. Tax revenues of different types in V4 Countries, % GDP]

Источник: расчеты авторов по данным ОЭСР.

Наиболее серьезные изменения, как представляется, произошли в Венгрии. В силу замены прогрессивной системы подоходного налога на плоскую ставку (сначала 16, а ныне 15%) здесь несколько уменьшились поступления от прямых налогов, связанных с доходами, в то время как они росли в других странах. Такая мера была вызвана необходимостью увеличения занятости. Несмотря на опасения экспертов (The EEAG, 2012), количество занятых к 2018 г. заметно выросло.

К 2015 г. правительству почти удалось сравнять доли поступлений от налогов на рабочую силу и косвенных налогов. Значительный упор чешской консолидации на сокращении госинвестиций оказал большее негативное воздействие на экономический рост, чем в Польше и Словакии (Burgert M. et al., 2016). При этом в Словакии достаточно серьезно увеличилась налоговая нагрузка. Возможно, это произошло за счет активных действий как в сфере косвенного, так и прямого налогообложения (увеличения корпоративного налога и верхней ставки подоходного до 25%). В связи с этим поступления от всех налогов, связанных с доходами, выросли к 2015 г. на 2,8 п.п., что превышает показатели Чехии и Польши.

В результате консолидации структура расходов бюджетов В4 в целом оказалась неизменной, однако в ряде секторов произошло их уменьшение (табл. 4). Предсказуемо урезаны расходы на социальное обеспечение в Венгрии и Польше, поскольку значительный контроль над этими расходами получило государство. Также сократились и без того не самые большие расходы на образование в Венгрии, на экономику в Польше и Словакии, оборонные расходы и расходы на обеспечение правопорядка в Чехии.

Таблица 4

Расходы БРП по функциям на год начала и окончания консолидации, % ВВП
[Government Expenditures by Function as to Start and Completion of Consolidation Effort, % GDP]

Расходы	Чехия		Венгрия		Польша		Словакия	
	2009	2014	2009	2013	2009	2015	2009	2014
Госуслуги	4,71	4,73	10,08	10,18	5,55	4,91	5,91	5,45
Оборона	1,02	0,59	0,92	0,68	1,53	1,57	0,93	0,92
Правопорядок	2,0	1,69	1,94	2,03	2,39	2,21	2,24	2,25
Экономика	7,3	6,08	5,75	6,87	5,64	4,6	5,74	4,87
Здравоохранение	7,39	7,59	5,18	5,04	5	4,65	7,21	7,04
Образование	5,05	5,11	5,35	4,6	5,41	5,21	7,21	7,04
Соцзащита	13,13	13,08 (12,7) в 2015	18,15	16,48 (14,96) в 2015	16,33	15,89	14,98	15,01

Источник: ОЭСР.

Завершение ПЧД в странах В4. В 2013—2015 гг. ПЧД против всех стран В4 была прекращена, поскольку они выполнили ряд главных условий: сократили дефицит бюджета и остановили рост государственного долга. Другие фискальные показатели (см. рис. 1) практически вернулись на докризисный уровень. Однако отдельные авторы отмечают, что не все закончилось удачно [так, в Словакии произошло достаточно существенное увеличение налоговой нагрузки и расходов БРП, что не позволяет считать словацкую консолидацию слишком успешной (Mirdala R., 2013)].

Консолидация и экономический рост. Исследования различных периодов консолидации в странах Центрально-Восточной Европы в основном показывали положительное влияние фискального сжатия на совокупный выпуск через канал предложения (здесь наблюдается увеличение инвестиций и экспорта) и негативное по каналам спроса (Balcerzak, Rogalska, 2015). Ситуация с вынужденной консолидацией в 2009, 2013—2015 гг. имела схожий сценарий. Как уже отмечалось,

канал предложения во многом связан с каналом рациональных ожиданий, при котором вместе с восстановлением доверия к национальному правительству восстанавливается инвестиционная активность. В странах В4 в первые годы после консолидации наблюдался рост общего уровня инвестиций в основной капитал (табл. 5) и рост экспорта, продолжающийся до сих пор. Вероятно, помимо восстановления европейского и мирового спроса на традиционные позиции экспорта из стран В4, свое влияние на данный процесс оказала и достаточно успешная консолидация бюджета в них. В результате вынужденное фискальное сжатие в субрегионе отчасти способствовало обеспечению достаточно высоких темпов прироста ВВП в первые постконсолидационные годы. Кроме того, наметился устойчивый рост частного потребления в странах Вишеградской группы после завершения консолидации, что можно считать относительно новым для них явлением.

Таблица 5

Темпы прироста инвестиций в основной капитал и частного потребления (в постоянных ценах) в странах В4, %
[Gross Fixed Capital Formation and Private Consumption Growth Rates in V4, Constant Prices, %]

Страна	Прирост инвестиций						Рост частного потребления				
	2012	2013	2014	2015	2016	3-й кв. 2017	2012	2013	2014	2015	2016
Чехия	-3,1	-2,5	3,9	10,2	-2,3	0,0	-1,2	0,5	1,8	3,7	3,6
Венгрия	-3,0	9,8	12,3	1,9	-10,6	4,3	-2,3	0,2	2,8	3,6	4,3
Польша	-1,8	-1,1	10,0	6,1	-7,9	1,2	0,7	0,3	2,4	3,0	3,9
Словакия	-9,0	-0,9	3,0	19,8	-8,3	6,2	-0,4	-0,8	1,4	2,2	2,7

Источник: ОЭСР.

Выводы

На основе проведенного анализа можно сделать следующие выводы. Во-первых, в силу многих причин влияние наднационального фискального регулирования в форме указанной процедуры оказалось существенным. Во-вторых, существующие различия фискальных систем в странах В4 по уровню налоговой нагрузки, доле госрасходов в ВВП, сбалансированности бюджетов оказали влияние на формы проведения фискальной политики в период действия ПЧД. В-третьих, все государства региона сбалансировали свои бюджеты и освободились от контроля ПЧД, хотя и проводили разные по формам и масштабам консолидации бюджета. В-четвертых, в целом основные элементы фискальных систем стран остались неизменными, в то же время некоторые из них в определенной степени подверглись корректировке (реформы пенсионных систем в Польше и Венгрии, изменение системы обложения подоходным налогом в Венгрии, увеличение налоговой нагрузки в Словакии). В-пятых, консолидация бюджета, по мнению авторов, позволила странам В4 выйти на стабильные темпы роста, превосходящие средние по ЕС, за счет восстановления доверия к национальным правительствам, что обеспечило рост общего уровня инвестиций в основной капитал и увеличение экспорта.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Дрыночкин А.В., Сергеев Е.А.* Бенилюкс и Вишеградская группа: опыт сопоставления // Современная Европа. 2016. № 6. С. 53—62.
- Белова И.Н., Гусаков Н.П., Стренина М.А.* Международные валютно-кредитные отношения: учебник. М.: Инфра-М, 2017. 351 с.
- Сергеев Е.А.* Фискальное регулирование в интеграционных объединениях: общая характеристика [Электронный ресурс] // Мировое и национальное хозяйство. 2017. № 1. С. 8. URL: <http://mirec.ru/2017-01/fiscal-regulation-in-integration-groupings-general-features> (дата обращения: 12.02.2018).
- Стрежнева М.В., Прохоренко И.Л.* Управление экономикой в Европейском союзе: институциональные и политические аспекты. М.: ИМЭМО РАН, 2013. 155 с.
- Alesina A.* Fiscal Policy after the Great Recession // *Atlantic Economic Journal*. 2012. No. 40. P. 429—435.
- Alesina A., Ardagna S.* Tales of Fiscal Adjustment // *Economic Policy*. 1998. No. 13(27). P. 487—545.
- Boeckx J., Deroose M.* Monetary and fiscal policies in the euro area: independent but nevertheless connected // *NBB Economic Review*. September 2016. P. 7—25.
- Burgert M., Hruzova R., Lisicky M., Monks A.* Composition Matters: Fiscal Consolidation and Economic Growth in the Czech Republic (2010—2013) // *Economic Brief*. 2016. No. 012. 20 p.
- Central, Eastern, and Southeastern Europe Reconciling Fiscal Consolidation and Growth / IMF // *Regional Economic Issues*. November 2015.
- Darvas Z., Tschekassin O.* Poor and Under Pressure: the Social Impact of Europe's Fiscal Consolidation // *Breugel Policy Contribution*. 2015. No. 04/2015.
- Goliaš P.* (ed.) Public finance consolidation in V4 plus Ukraine. Compendium of country-specific analyses. Bratislava: INEKO — Institute for economic and social reforms, 2015. 41 p.
- Golodova Zh., Fedyakina L., Ranchinskaya Yu.* The Effectiveness of Monetary Policy in the Eurasian Economic Union // *Central Asia and Caucasus*. 2017. Vol. 18. No. 1. P. 100—108.
- Heimberger, P.* Did Fiscal Consolidation Cause the Double-Dip Recession in the Euro Area? // *Wiener Institut für Internationale Wirtschaftsvergleiche Working Paper*. 2015. No. 130. 32 p.
- Kleis M., Moessinger M.-D.* The long-run effect of fiscal consolidation on economic growth: Evidence from quantitative case studies // *ZEW Discussion Paper*. 2016. No. 16-047.
- Matolsy G., Palotai D.* The Interaction Between Fiscal and Monetary Policy in Hungary over the Past Decade and a Half // *Financial and Economic Review*. 2016. Vol. 15. Issue 2. P. 5—32.
- Matos C.* The Shifting Welfare State in Hungary and Latvia // *American Journal of Economics and Sociology*. 2013. No. 72(4). P. 851—891.
- Mirdala R.* Lessons Learned from Tax vs. Expenditure Based Fiscal Consolidation in the European Transition Economies // *William Davidson Institute Working Paper*. 2013. No. 1058.
- Restoring Public Finance, 2012 Update / OECD. Paris: OECD Publishing, 2012.
- The EEAG Report on the European Economy / EEAG // CESifo, Munich 2012. P. 115—130.

© Комиссарова Ж.Н., Сергеев Е.А., 2018

История статьи:

Дата поступления в редакцию: 25 марта 2018

Дата принятия к печати: 06 мая 2018

Для цитирования:

Комиссарова Ж.Н., Сергеев Е.А. Процедура чрезмерного дефицита бюджета в странах Висшеградской группы // *Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Экономика*. 2018. Т. 26. № 2. С. 246—257. DOI: 10.22363/2313-2329-2018-26-2-246-257

Сведения об авторах:

Комиссарова Жанна Николаевна, кандидат экономических наук, доцент кафедры мировой экономики МГИМО МИД России. *Контактная информация:* e-mail: jeanne.25@mail.ru

Сергеев Егор Александрович, магистр регионоведения, аспирант, преподаватель кафедры мировой экономики МГИМО МИД России. *Контактная информация:* e-mail: sergeev-ea@yandex.ru

EXCESSIVE DEFICIT PROCEDURE IN VISEGRAD COUNTRIES

J.N. Komissarova, E.A. Sergeev

Moscow State Institute of International Relations (University)
76, Prospekt Vernadskogo, Moscow, 119454, Russian Federation

Abstract. The authors state that the fiscal policies conducted by EU member states have their limits since there are supranational rules and norms. The Excessive Deficit Procedure (EDP) seems to be a topical issue, because it binds member states with budget consolidation. The Visegrad countries exercised fiscal consolidations during 2009—2013(5). They behaved differently: Hungary had the most ambitious consolidation due to substantial problems in its fiscal system, Poland and Slovakia introduced mixed measures, and the Czech Republic cut public investments and raised indirect taxes. All in all, these consolidations could be called successful enough, because they brought the countries out of the EDP. To some extent, consolidations have changed the structure of governments' revenues and expenditures and the level of tax burden (in Slovakia) or pension system (in Hungary). Countries managed to return to a balanced budget, prevented the risk of EU sanctions and restored confidence to their fiscal systems.

Key words: Visegrad group, fiscal policy, excessive deficit procedure, budget deficit, fiscal consolidation

REFERENCES

- Alesina A. (2012). Fiscal Policy after the Great Recession. *Atlantic Economic Journal*. No. 40. P. 429—435.
- Alesina A., Ardagna S. (1998). Tales of Fiscal Adjustment. *Economic Policy*. No. 13(27). P. 487—545.
- Belova I.N., Gusakov N.P., Strenina M.A. (2017). *Mezhdunarodnye valyutno-kreditnye otnosheniya: uchebnik*. M., 351 s. (In Russ).
- Boeckx J., Deroose M. (2016). Monetary and fiscal policies in the euro area: independent but nevertheless connected. *NBB Economic Review*. September 2016. P. 7—25.
- Burgert M., Hruzova R., Lisicky M., Monks A. (2016). “Composition Matters: Fiscal Consolidation and Economic Growth in the Czech Republic (2010—2013)”. *Economic Brief*. No. 012. 20 p.
- Darvas Z., Tschekassin O. (2015). Poor and Under Pressure: the Social Impact of Europe's Fiscal Consolidation. *Bruegel Policy Contribution*. No. 04. P. 14.

- Drynochkin A., Sergeev E. (2016). Benilyuks i Vishegradskaya gruppa: opyt sopostavleniya [Benelux and Visegrad group: a comparative analysis], *Contemporary Europe*. No. 6. S. 53—62. (In Russ.)
- EEAG (2012). The EEAG Report on the European Economy, “The Hungarian Crisis”, CESifo, Munich. P. 115—130.
- Goliaš P., (ed.) (2015). Public finance consolidation in V4 plus Ukraine. Compendium of country-specific analyses. Bratislava: INEKO — Institute for economic and social reforms. 41 p.
- Golodova Zh., Fedyakina L., Ranchinskaya Yu. (2017). The Effectiveness of Monetary Policy in the Eurasian Economic Union. *Central Asia and Caucasus*. Vol. 18. No. 1. P. 100—108.
- Heimberger P. (2016). Did Fiscal Consolidation Cause the Double-Dip Recession in the Euro Area? *Wiener Institut für Internationale Wirtschaftsvergleiche Working Paper*. No. 130. 32 p.
- Kleis M., Moessinger M.-D. (2016). The long-run effect of fiscal consolidation on economic growth: Evidence from quantitative case studies. *ZEW Discussion Paper*. No. 16-047.
- IMF (2015). “Central, Eastern, and Southeastern Europe Reconciling Fiscal Consolidation and Growth”. *Regional Economic Issues*. November 2015.
- Matos C. (2013). The Shifting Welfare State in Hungary and Latvia. *American Journal of Economics and Sociology*. No. 72(4). P. 851—891.
- Matolsy G., Palotai D. (2016). The Interaction Between Fiscal and Monetary Policy in Hungary over the Past Decade and a Half. *Financial and Economic Review*. Vol. 15. No. 2. P. 5—32.
- Mirdala R. (2013). Lessons Learned from Tax vs. Expenditure Based Fiscal Consolidation in the European Transition Economies. *William Davidson Institute Working Paper*. No. 1058.
- OECD (2012). *Restoring Public Finance, Update*, OECD Publishing.
- Sergeev E. (2017). Fiskal’noe regulirovanie v integracionnyh ob’edineniyah: obshchaya charakteristika [Fiscal governance in Integration Groupings: General Features]. *Mirovye i nacional’noe hozyajstvo*. No. 1. P. 8. URL: <http://mirec.ru/upload/ckeditor/files/mirec-2017-1-sergeev.pdf> (accessed: 30.11.2017). (In Russ.)
- Streshneva M., Prohorenko I. (2013). Upravlenie ehkonomikoj v Evropejskom soyuze: institucionalnye i politicheskie aspekty [Economic Governance in the European Union: Institutional and Political Aspects]. M.: IMEMO. 155 p. (In Russ.)

Article history:

Received: 25 March 2018

Revised: 20 April 2018

Accepted: 06 May 2018

For citation:

Komissarova J.N., Sergeev E.A. (2018) Excessive deficit procedure in Visegrad countries. *RUDN Journal of Economics*, 26 (2), 246—257. DOI: 10.22363/2313-2329-2018-26-2-246-257

Bio Note:

Komissarova J.N., PhD, Associate Professor of the Department of World Economy, of Moscow State Institute of International Relations (University), Moscow, Russian Federation. *Contact Information*: e-mail: jeanne.25@mail.ru

Sergeev E.A., Master in Regional Sciences, Aspirant in MGIMO, Lecturer of Department of World Economy, Moscow State Institute of International Relations (University), Moscow, Russian Federation. *Contact Information*: e-mail: sergeev-ea@yandex.ru



DOI: 10.22363/2313-2329-2018-26-2-258-266

УДК 658.5

ОЦЕНКА ЭКОСИСТЕМНЫХ УСЛУГ КАК ИНСТРУМЕНТ БИЗНЕСА В ИНТЕРЕСАХ ДОСТИЖЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

Е.А. Старикова

Московский государственный институт
международных отношений (университет) МИД России
Российская Федерация, 119454, Москва, пр. Вернадского, 76

В данной статье рассматривается эволюция феномена природного капитала и экосистемных услуг, подчеркивается всевозрастающее значение этих понятий с точки зрения устойчивого роста общественного благосостояния и мировой экономики. Автор статьи считает, что оценка экосистемных услуг является перспективным для бизнеса инструментом реализации Целей устойчивого развития (ЦУР) ООН. В статье проводится анализ значимых примеров внедрения практик оценки экосистемных услуг, инициируемых транснациональными компаниями в сотрудничестве с природоохранными организациями.

Ключевые слова: экосистемные услуги, природный капитал, экономическая оценка, нефинансовая отчетность, Цели устойчивого развития, Повестка дня в области устойчивого развития до 2030 г., концепция создания общих ценностей

Введение

В настоящее время внедрение «экологически ответственных» бизнес-стратегий становится одним из важных факторов долгосрочной корпоративной устойчивости. Менеджеры ведущих компаний, заинтересованные, прежде всего, в увеличении показателей прибыли, сегодня вынуждены признать, что выживаемость организации в значительной степени зависит от ресурсов, предоставляемых благополучно функционирующими экосистемами — от наличия пресной воды и чистого воздуха, от изобилия плодородных почв и биоразнообразия, а также от стабильности и процветания местных сообществ.

Вместе с тем перед компаниями крайне редко возникает обязательство платить за все последствия для окружающей среды и общества, которые возникают в результате их деятельности. Во многом это связано с тем, что в большинстве случаев это воздействие затруднительно измерить с точностью (как и возложить на определенные компании справедливые доли ответственности за него), и в результате цена такого воздействия остается вне финансовой отчетности компаний. Введение в корпоративную практику «правдивой» бухгалтерии издержек, учитывающей нагрузку на окружающую среду в ее монетарном выражении, может сыграть значительную роль в реализации экологических ЦУР, предусмотренных Повесткой ООН 2030.

Роль природного капитала и экосистемных услуг в мировой экономике

В 1987 г. ученые Г. Дейли и Р. Костанза высказывают прорывную по тем временам идею о том, что немонетарные ценности — прежде всего, природные ресурсы — оказывают значительный вклад в экономическое развитие. Этот постулат не учитывался в рамках классической и неоклассической теорий, что побудило ученых разработать принципиально новую концепцию — *экологическую экономику* (Costanza, Daly, 1992). В рамках этой парадигмы появился термин «экосистемные услуги» и возникло понятие природного капитала в сопоставлении его с финансовым, промышленным и информационным капиталами (Costanza, d'Arge, Groot, Farber, 1987). Под экосистемными услугами сегодня принято понимать совокупность всех прямых и косвенных выгод, получаемых человечеством от экосистем¹, в то время как природный капитал, по определению Г. Дейли, представляет собой «запас» природных ресурсов и экосистемных услуг (Costanza, Daly, 1992). Именно Г. Дейли и Р. Костанза осуществили первую попытку выразить экосистемные услуги в монетарном измерении. Ученые призывали к значительному ограничению экономического роста в целях сохранения ресурсов, а также выступали за введение практики экономического учета экосистемных услуг как неперемного условия достижения устойчивого развития.

На мировой арене отчетливые призывы о необходимости количественного измерения экосистемных услуг прозвучали в 1990-е годы: в рамках Киотского протокола 1997 г. впервые была предложена система платежей за ущерб, причиняемый окружающей среде, в качестве механизма для борьбы с изменением климата. В начале 2000-х гг. исследователи Экологического департамента Всемирного Банка С. Паджиола, К. фон Риттер и Дж. Бишоп в своей работе «Оценивая экономическую ценность сохранения экосистем» (*Assessing the Economic Value of Ecosystem Conservation*) (Pagiola, Ritter, Bishop, 2004) предложили рассматривать экосистемы как одну из форм капитала, подчеркивая его важную роль в обеспечении производственных возможностей национальной экономики, а также указывая на преимущество природного капитала перед физическим, заключающееся в способности экосистем к восстановлению при условии их рационального использования.

В 2001 г. по инициативе ООН и Всемирного банка была запущена программа «Оценка экосистем на пороге тысячелетия» (*Millennium Ecosystem Assessment*)², объединившая 1360 ученых и экспертов со всего мира с целью более четко обозначить тенденции сохранения экосистем. Одним из предлагаемых методов количественной оценки экосистемных услуг стала оценка стоимости воспроизведения разнообразных функций биосистем за счет технологических установок (Бобылев, Захаров, 2009). Задача произвести количественный подсчет издержек, которые понесла бы мировая экономика в случае, если бы человечество столкнулось с необходимостью самостоятельно обеспечивать процесс опыления растений,

¹ Ecosystems and Human Well-Being: Synthesis / Millennium Ecosystem Assessment, 2005. URL: <https://www.millenniumassessment.org/documents/document.356.aspx.pdf>

² Millennium Economic Assessment. URL: <https://www.millenniumassessment.org> (accessed: 27.02.2018).

предотвращать эрозию почв и искусственно поддерживать биоразнообразие на планете, в настоящее время актуален для экономистов и инженеров во всем мире.

В 2006 г. был опубликован доклад Николаса Стерна «Экономика изменения климата», вызвавший масштабный общественный резонанс: в данном документе впервые с использованием подробных математических расчетов и формул было заявлено, что «стоимость негативных последствий изменения климата (до 5% мирового ВВП в ближайшее время и до 15–20% к концу века) значительно превысит расходы, необходимые для принятия срочных мер по снижению парниковых выбросов (около 1% мирового ВВП)» (Stern, 2007). В Докладе Всемирного банка за 2011 г. «Изменяющееся богатство народов» (*The Changing Wealth of Nations*) все природные ресурсы планеты — ее лесные и водные ресурсы, водно-болотные угодья, целинные земли, сельскохозяйственные и пастбищные угодья, полезные ископаемые, разнообразие биологических видов — оценивались примерно в 44 трлн долл. США, при этом 29 трлн долл. из этой суммы приходилось на развивающиеся страны¹. Согласно оценкам Программы ООН по окружающей среде, одна треть глобального производства продовольствия зависит от опыления растений животными и насекомыми, и стоимостная ценность этой «услуги» составляет 200 млрд долл. США ежегодно².

Практика оценки экосистемных услуг в корпоративной нефинансовой отчетности

Официальное провозглашение Организацией Объединенных Наций в сентябре 2015 г. Повестки дня в области устойчивого развития до 2030 г. определило новые ориентиры экологически ответственной деятельности для правительств, частного сектора и общественных организаций. Данные ориентиры были сформулированы в виде семнадцати конкретных Целей устойчивого развития, четыре из которых (Цели 6, 13, 14)³ охватывают экологические вызовы, с которыми человечество столкнулось в XXI в.

Учитывая, что в Повестке 2030 впервые отчетливо сформулирован призыв к необходимости широкого вовлечения частного сектора в процесс решения глобальных проблем, перед бизнесом сегодня стоит задача критически переоценить воздействие своей деятельности на экологию. В нынешних условиях компании сталкиваются с необходимостью видоизменять программы по корпоративной социальной ответственности (КСО) с учетом экологических вызовов и предлагать новые решения, обеспечивающие сохранение экосистем и позволяющие реали-

¹ The Changing Wealth of Nations: Measuring Sustainable Development in the New Millennium / The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank, Washington D.C., 2011. 242 p. URL: <https://siteresources.worldbank.org/ENVIRONMENT/Resources/ChangingWealthNations.pdf> (accessed: 27.02.2018).

² Ежегодный доклад ЮНЕП за 2015 год / Программа ООН по окружающей среде, 2016. 62 с. URL: <https://wedocs.unep.org/rest/bitstreams/11118/retrieve> (дата обращения: 27.02.2018).

³ Преобразование нашего мира: Повестка дня в области устойчивого развития на период до 2030 г. / Резолюция, принятая Генеральной Ассамблеей 25 сентября 2015 года. (A/RES/70/1). 44 с. URL: <https://documentsddsny.un.org/doc/UNDOC/GEN/N15/285/75/PDF/N1528575.pdf?OpenElement> (дата обращения: 27.02.2018).

зовать поставленные задачи в рамках экологических ЦУР. В этой связи особенно актуальной становится предложенная в 1990-е гг. М. Портером и М. Крамером идея *создания общих ценностей* (Porter, Kramer, 2011). В противоположность Э. Фриману, который в рамках концепции стейкхолдеров рассматривал взаимоотношения фирмы с другими заинтересованными сторонами как своего рода «игру с нулевой суммой», М. Портер и М. Крамер настаивают на неконкурентной природе отношений бизнеса, общества и природы, подчеркивая необходимость интерпретировать корпоративную социальную ответственность как «взаимовыгодную стратегию» для каждой из сторон (Porter, Kramer, 2011).

Примеры, демонстрирующие, как ведущие бизнес-игроки встраивают данную идею в свои корпоративные стратегии, используя для этого инструмент нефинансовой отчетности.

В апреле 2011 г. *немецкая компания Puma* — известный бренд спортивной обуви и одежды — стала первой компанией, которая объявила о намерении ежегодно публиковать *отчет о прибылях и убытках в природоохранной сфере* (*Environmental Profit and Loss Account — E P&L*)¹, составленный совместно с аудиторским гигантом PriceWaterhouseCoopers. Такого рода отчет представляет собой документ, отражающий воздействие деятельности бренда на биосферу в экономическом выражении. Поскольку Puma находится во владении французского транснационального холдинга Kering Group², передовая практика немецкого бренда быстро распространилась на всю группу компаний: с 2012 г. Kering систематически отслеживает и измеряет экологические показатели своей деятельности. В рамках корпоративной стратегии устойчивого развития до 2025 г. Kering поставил цель сократить «экологический след» всей своей производственной цепочки на 40% по сравнению с ростом прибыли холдинга. Следуя примеру Puma, Kering ежегодно публикует результаты отчетности E P&L, измеряя экологические последствия от деятельности всех своих компаний в монетарном выражении. По мнению руководства компании, данная оценка способствует не только снижению негативного воздействия бизнеса на окружающую среду, но и позволяет принимать более эффективные решения и выработать «устойчивые» бизнес модели. Важно отметить, что методология составления отчетов о прибылях и убытках в сфере экологии, которую разработала и использует Kering, общедоступна и подробно раскрыта в соответствующем документе³. Таким образом, компания стремится распространить в корпоративном мире практику составления отчетности E P&L, превратив ее в универсальный инструмент, позволяющий другим бизнес-игрокам оценить собственное воздействие на природный капитал.

¹ Puma world's first major company to put a value on its environmental impact / The Guardian, 16 May 2011. URL: <https://www.theguardian.com/sustainable-business/puma-value-environmental-impact-biodiversity> (accessed: 27.02.2018).

² Холдинг Kering Group работает в «люксовом» сегменте розничной торговли и владеет такими брендами, как Gucci, Yves Saint Laurent, Bottega Veneta, Puma, Volcom и др.

³ Kering Environmental Profit & Loss (E P&L). Methodology & 2013 Group Results. Pp. 46—62. URL: http://www.kering.com/sites/default/files/document/kering_epl_methodology_and_2013_group_results_0.pdf#page=24

Руководство транснационального химического гиганта Dow Chemical также убеждено в том, что понимание монетарной ценности природного капитала позволяет эффективно управлять ресурсами, открывает дополнительные возможности для бизнеса и стимулирует инновационную деятельность. В 2011 г. компания пообещала выделить 10 млн долл. США в течение 5 лет группе ученых из некоммерческой организации The Nature Conservancy для разработки методов оценки экосистемных услуг¹. В 2015 г. Dow Chemical и The Nature Conservancy запустили совместное исследование по экономической оценке пресноводных ресурсов. Данная работа проводится в рамках объявленной химическим концерном стратегической программы развития 2025 Sustainability Goals, которая включает в себя цель под названием «Оценивая природный капитал»². Согласно результатам сотрудничества ученых-экологов и представителей компании Dow, опубликованным в журнале «Экосистемные услуги» (*Ecosystem Services*), в будущем компании могут столкнуться с необходимостью платить более высокую цену за менее качественные источники воды (Reddy, McDonald, Maas, 2015). Экономическая оценка природных активов в рамках данного исследования проводилась на примере американской реки Бразос, которая в настоящее время является источником чистой и недорогой воды для производственных предприятий компании Dow Chemical, расположенных в штате Техас. Эксперты выясняли, как эта оценка изменится с учетом ожидаемых эффектов от изменения климата и увеличения спроса на водные ресурсы в будущем, в особенности в увеличивающихся городских территориях. Далее специалисты выделили и проанализировали пять возможных решений проблемы водного дефицита, которые учитывали природные факторы и предусматривали сотрудничество с другими пользователями водных ресурсов. В результате анализа выяснилось, что три из этих решений — восстановление речных пойм для расширения объемов водохранилищ, финансирование оросительных систем с высоким коэффициентом полезного действия, а также программа муниципальных льгот для благоустройства территорий с низким потреблением воды (в том числе специальных санузлов с экономным расходом воды) — оказались конкурентоспособными с точки зрения издержек по сравнению с традиционными методами (например, с постройкой новых водохранилищ). При этом в исследовании подчеркивается, что все перечисленные решения взаимовыгодны для бизнеса, общества и природы. Результаты сотрудничества компании Dow Chemical и природоохранной организации подтвердили целесообразность экономической оценки природного капитала с точки зрения эффективности риск-менеджмента и принятия бизнес-решений. При этом авторы исследования призвали, в первую очередь, лидирующие американские компании, входящие в список Fortune 500, обратить внимание на предложенные решения (Reddy, McDonald, Maas, 2015).

¹ The Dow-TNC Collaboration 2011 Progress Report. P. 3. URL: file:///C:/Users/User/Downloads/2011-Dow-The-Nature-Conservancy.pdf (accessed: 27.02.2018).

² Working Together to Value Nature. 2016 Summary Report. A Collaboration of the Nature Conservancy & the Dow Chemical Company. Pp. 6—11. URL: <https://www.nature.org/about-us/working-with-companies/companies-we-work-with/dow/2016-collaboration-report.pdf> (accessed: 27.02.2018).

К 2020 г. все проекты компании будут анализироваться с помощью разработанной совместно с организацией The Nature Conservancy системы оценки экосистемных услуг Nature's Future Value, которая будет включать три инструмента оценки: инструмент скрининга, анализирующий влияние бизнес-проектов на природный капитал; инструмент выявления и изобретения экосистемных услуг (ESII — Ecosystem Services Identification and Inventory)¹ и инструмент принятия решений. Dow Chemical — единственная компания в своей отрасли, которая сотрудничает с Коалицией природного капитала (Natural Capital Coalition) и участвует в разработке Протокола природного капитала (Natural Capital Protocol)². Данный Протокол представляет собой межсекторальную инициативу, в рамках которой популяризируется глобальная практика корпоративной отчетности по окружающей среде и разрабатывается соответствующая методология. Протокол призван помочь бизнесу и финансовым организациям объективно оценить влияние природного капитала на их операции, инвестиционные решения, портфели кредитования. По словам генерального директора корпорации Эндрю Ливериса, компании, которые оценивают и интегрируют биоразнообразие и экосистемные услуги в свои стратегические планы, имеют более выгодные перспективы развития в будущем³. В целом, от реализации проектов, которые компания оценивает как «взаимовыгодные для бизнеса и экосистем», к 2025 г. Dow Chemical рассчитывает извлечь общую прибыль в 1 млрд долл. США⁴.

Исходя из рассмотренных примеров, можно сделать вывод, что именно идея создания общих ценностей лежит в основе методологии оценки природного капитала и включения ее в нефинансовую отчетность группы компаний Kering и корпорации Dow Chemical. Упомянутые ТНК в сотрудничестве с третьим сектором демонстрируют значимые кейсы в области «экономики экосистемных услуг», которые необходимо популяризировать в корпоративном мире как лучшие бизнес-практики.

Заключение

Поскольку в настоящее время научное сообщество рассматривает природный капитал как ценный актив, от которого в значительной степени зависит устойчивое развитие мировой экономики и общественное благосостояние, проблема оценки экосистемных услуг становится как никогда более актуальной. Влиятель-

¹ Working Together to Value Nature. 2016 Summary Report. A Collaboration of the Nature Conservancy & the Dow Chemical Company. Pp. 8—9. URL: <https://www.nature.org/about-us/working-with-companies/companies-we-work-with/dow/2016-collaboration-report.pdf> (accessed: 27.02.2018).

² The Natural Capital Coalition. URL: <https://naturalcapitalcoalition.org/protocol/> (accessed: 27.02.2018).

³ Dow and The Nature Conservancy Collaborate to Better Understand the Business Value of Freshwater Assets / MIDLAND, MI — May 04, 2015. URL: <http://www.dow.com/en-us/news/press-releases/dow-and-the-nature-conservancy-collaborate>

⁴ 2025 Sustainability Goal: Valuing Nature / The Dow Chemical's official web site. URL: <https://www.dow.com/en-us/science-and-sustainability/2025-sustainability-goals/valuing-nature> (accessed: 27.02.2018).

ные бизнес-игроки, за которыми в научных и политических кругах закрепился статус субъектов, ответственных за состояние окружающей среды, осознают важность данной проблемы и уже сегодня создают значимые прецеденты в корпоративном мире, успешно демонстрируя свои пилотные проекты по оценке экосистемных услуг.

В частности, на сегодняшний день одним из эффективных инструментов, позволяющих бизнесу интегрировать понятие природного капитала в свои корпоративные стратегии, является практика составления отчетов о прибылях и убытках в природоохранной сфере (E P&L) и разработка компаниями соответствующей методологии поэтапной оценки стоимости экосистемных услуг. Популяризация нефинансовой отчетности в области экологии способствует более эффективному управлению ресурсами и стимулирует поиск инновационных бизнес-решений. Кроме того, данный инструмент открывает перед компаниями широкие возможности для сотрудничества с другими стейкхолдерами — прежде всего, с государственными структурами и представителями третьего сектора. Многолетнее инновационное партнерство по оценке экосистемных услуг между Dow Chemical и The Nature Conservancy уже получило признание в научных кругах и в значительной мере способствует укреплению деловой репутации американской ТНК.

Наконец, с помощью предложенного инструмента оценки экосистемных услуг игроки частного сектора могут изменить привычные отношения между бизнесом, обществом и природой и на практике реализовать концепцию создания общих ценностей, встроив ее в свои корпоративные стратегии устойчивого развития. И поскольку сегодня имеется сравнительно небольшое количество значимых бизнес-кейсов в сфере оценки экосистемных услуг, многие компании в ближайшее время могут стать пионерами в этой области, обеспечив себе, таким образом, беспрецедентные конкурентные преимущества на долгосрочную перспективу.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Бобылев С.Н., Захаров В.М. Экосистемные услуги и экономика. М.: Институт устойчивого развития / Центр экологической политики России, 2009. 72 с.
- Costanza R., Daly H.E. Natural Capital and Sustainable Development // Conservation Biology. Mar., 1992. Vol. 6. No. 1. Pp. 37—46.
- Costanza R., d'Arge R, Groot R, Farber St. The Value of the World's Ecosystem Services and Natural Capital // Nature. 1987. Vol. 387. Pp. 253—260.
- Dow and The Nature Conservancy Collaborate to Better Understand the Business Value of Freshwater Assets / MIDLAND, MI — May 04, 2015. URL: <http://www.dow.com/en-us/news/press-releases/dow-and-the-nature-conservancy-collaborate> (accessed: 27.02.2018).
- Ecosystems and Human Well-Being: Synthesis / Millennium Ecosystem Assessment. 2005. URL: <https://www.millenniumassessment.org/documents/document.356.aspx.pdf> (accessed: 27.02.2018).
- Kering Environmental Profit & Loss (E P&L). Methodology & 2013 Group Results. Pp. 46—62. URL: http://www.kering.com/sites/default/files/document/kering_epl_methodology_and_2013_group_results_0.pdf#page=24 (accessed: 27.02.2018).
- Pagiola S., Ritter K., Bishop J. Assessing the Economic Value of Ecosystem Conservation / The World Bank Environment Department in collaboration with The Nature Conservancy and IUCN — The

World Conservation Union, October 2004. URL: <https://www.cbd.int/doc/case-studies/inc/cs-inc-iucn-nc-wb-en.pdf> (accessed: 27.02.2018).

Porter M.E., Kramer M.R. Creating Shared Value / *Harvard Business Review*. Jan/Feb 2011. Vol. 89. Issue 1/2. Pp. 62—77.

Reddy S. M.W, McDonald R.I., Maas A.S., Rogers A., Girvetz E.H., North J., Molnar J., Finley T., Leathers G., DiMuro J.L. Finding solutions to water scarcity: Incorporating ecosystem service values into business planning at The Dow Chemical Company's Freeport, TX facility / *Ecosystem Services* 12 (2015). Pp. 94—107.

Stern N. *The Economics of Climate Change: the Stern review*. Cambridge University Press, 2007. 700 p.

© Старикова Е.А., 2018

История статьи:

Дата поступления в редакцию: 28 марта 2018

Дата принятия к печати: 20 мая 2018

Для цитирования:

Старикова Е.А. Оценка экосистемных услуг как инструмент бизнеса в интересах достижения устойчивого развития // *Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Экономика*. 2018. Т. 26 № 2. С. 258—266. DOI: 10.22363/2313-2329-2018-26-2-258-266

Сведения об авторе:

Старикова Евгения Андреевна, преподаватель кафедры экономической политики и государственно-частного партнерства МГИМО МИД России. Контактная информация: e-mail: evan3132@gmail.com

EVALUATION OF ECOSYSTEM SERVICES AS A CORPORATE INSTRUMENT FOR ACHIEVEMENT OF THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT

E.A. Starikova

Moscow State Institute of International Relations (University) of the MFA of Russia
76, Prospect Vernadskogo, Moscow, 119454, Russian Federation

Abstract. The article is devoted to the issue of ecosystem services assessment that is perceived as an important corporate instrument for implementation of the “ecological” Sustainable Development Goals (SDGs) adopted by the UN in September 2015. The author considers the evolution of the natural capital and ecosystem services as a scientific phenomenon and underscores its growing influence on the sustainable economic growth. The article shows the impactful cases that demonstrate how businesses in collaboration with conservation organisations successfully incorporate the practices of ecosystem services assessment into their activities.

Key words: natural capital, ecosystem services, economic assessment, non-financial reporting, Sustainable Development Goals (SDGs), the 2030 Agenda for Sustainable Development, creating shared value

REFERENCES

- Bobylev S.N., Zaharov V.M. (2009) *Jekosistemnye uslugi i jekonomika*. М.: Institut ustojchivogo razvitija / Centr jekologicheskoy politiki Rossii. 72 s. (In Russ).
- Costanza R., Daly H.E. (1992) Natural Capital and Sustainable Development. *Conservation Biology*. Vol. 6. No. 1. P. 37—46.
- Costanza R., d'Arge R., Groot R., Farber St. (1987) The Value of the World's Ecosystem Services and Natural Capital. *Nature*. Vol. 387. Pp. 253—260.
- Dow and The Nature Conservancy Collaborate to Better Understand the Business Value of Freshwater Assets / MIDLAND, MI — May 04, 2015. URL: <http://www.dow.com/en-us/news/press-releases/dow-and-the-nature-conservancy-collaborate> (accessed: 27.02.2018).
- Ecosystems and Human Well-Being: Synthesis. Millennium Ecosystem Assessment. 2005. URL: <https://www.millenniumassessment.org/documents/document.356.aspx.pdf> (accessed: 27.02.2018).
- Kering Environmental Profit & Loss (E P&L). Methodology & 2013 Group Results. Pp. 46—62. URL: http://www.kering.com/sites/default/files/document/kering_epl_methodology_and_2013_group_results_0.pdf#page=24 (accessed: 27.02.2018).
- Pagiola S., Ritter K., Bishop J. (2004) Assessing the Economic Value of Ecosystem Conservation / The World Bank Environment Department in collaboration with The Nature Conservancy and IUCN — The World Conservation Union, October 2004. URL: <https://www.cbd.int/doc/case-studies/inc/cs-inc-iucn-nc-wb-en.pdf> (accessed: 27.02.2018).
- Porter M. E., Kramer M. R. (2011) Creating Shared Value/ Harvard Business Review. Vol. 89. Issue 1/2. Pp. 62—77.
- Reddy S. M.W, McDonald R.I., Maas A.S., Rogers A., Girvetz E.H., North J., Molnar J., Finley T., Leathers G., DiMuro J.L. (2015) Finding solutions to water scarcity: Incorporating ecosystem service values into business planning at The Dow Chemical Company's Freeport, TX facility / Ecosystem Services 12. Pp. 94—107.
- Stern N. (2007) *The Economics of Climate Change: the Stern review*. Cambridge University Press. 700 p.

Article history:

Received: 28 March 2018

Revised: 23 April 2018

Accepted: 20 May 2018

For citation:

Starikova E.A. (2018) Evaluation of ecosystem services as a corporate instrument for achievement of the sustainable development. *RUDN Journal of Economics*, 26 (2), 258—266. DOI: 10.22363/2313-2329-2018-26-2-258-266

Bio Note:

Starikova E.A., Lecturer, Economic Policy and PPP Department, Moscow State Institute of International Relations (MGIMO-University). *Contact information*: e-mail: evan3132@gmail.com



DOI: 10.22363/2313-2329-2018-26-2-267-282

УДК 338.001.36

CLUSTER STRATEGIES IN RUSSIA AND FRANCE: COMMON OBJECTIVES, SPECIFIC PATHS

C. Longhi

Université Côte d'Azur

Campus Valrose, Batiment M, 28 Avenue de Valrose, 06108 Nice, France

Abstract. Clusters and cluster strategies are considered as pivotal elements of our global knowledge-based economies. The paper focuses on the Russian and French cases. The two countries have a lot of similarities, important resources in research and development, in technology, a top-down tradition on public policy. They face the same challenges; the necessity to deepen knowledge-based processes to foster innovation, to improve the relations between research and industries, between research institutions, large firms and SMEs. The paper analyses the cluster strategies implemented in the two countries, which display common objectives but specific paths.

Key words: Cluster, cluster strategy, industrial policy, pilot cluster, competitiveness cluster, Russia, France

Introduction

Clusters are considered as pivotal elements of our global knowledge-based economies. They simultaneously conceptualize and concretize the places where economic activity is implemented, where the competitiveness of nations is built (Porter, 1989), the level where public policy has to be implemented. Cluster strategies subsume regional policies, industrial policies or science and technology policies, and appear as the preferred modalities to favor the competitiveness, attractiveness, economic and technological performance of the territories, and therefore of the Nations. In short, the product 'Globalisation = Permanent Innovation * Increased Competition' sums up the context (Longhi, 2005) that has induced an increased territorialisation of activities. Paradoxically, the more the "global, interdependent approach to markets and global management of activities characterized by multiple territorial differentiation" (Veltz, 1996) has increased, the more the local has gained in importance. The emergence of new generic technologies has opened the frontier of the firms and led to the significant development of relationships between firms in all sectors of activity, to the growing importance of their embeddedness in clusters.

Clusters are part of an analytical framework build in Porter's *The Competitive Advantage of Nations*. They have been adopted by the academics as well as the public institutions as 'the' solution to a wide range of problems. According to Porter's (1998) definitions, a cluster "... represents a kind of new spatial organizational form in between arm's-length markets on the one hand and hierarchies, or vertical integration, on the other...". It is a "geographic concentration of interconnected companies, specialized suppliers, service

providers, firms in related industries and associated institutions (for example, universities, standard agencies and trade associations) in particular fields that compete but also cooperate. (It is) a form of network that occurs within a geographic location, in which the proximity of firms and institutions ensures certain forms of commonality and increases the frequency and impact of interactions” (Porter, 1998). The role of clusters to create and sustain competitive advantage has been largely acknowledged in the literature (Porter, 1989, 1998; Malmberg and Maskell, 2002; Martin and Sunley, 2003; Menzel and Fornah, 2009; Parrilli, Fitjar, Rodriguez-Pose, 2016; Longhi, 2016). Clustered firms have been shown to grow and innovate faster than non-clustered ones (Audretsch and Feldman, 1996). But these processes are neither straightforward nor automatic.

Many studies have shown that the creation of knowledge is less and less an isolated process internal to individual firms but a collaborative process involving networking of heterogeneous organizations (Caloffi *et al.*, 2012) often embedded in specific areas. The increase of the R&D content of products and the enlargement of the diversity of required knowledge have led firms to substitute multipolar structures or even integrated networks of R&D to the traditional central laboratories of research, i.e. to locate facilities close to competences required by the innovation process, at the world level (Gassmann, von Zedtwitz, 1999). Innovation is an intrinsically territorial, localized phenomenon, highly dependent on resources which are location specific. It is basically a problem-solving activity, which calls for multiple skills and for confrontations of non-formalized knowledge which continuously reshape the solutions. Proximity appears pivotal because of the non-formalized nature of the activity. But geographical proximity does not imply interactions. Incentives have often to be drawn to favor their emergence. Knowledge is far from ‘being in the air’ in existing clusters (Cassi, Plunket, 2013), it cannot be assumed beforehand that all firms in a cluster are involved in local networks of collective learning (Breschi, Lissoni, 2001; Bell, Giuliani, 2005; ter Wal, 2013). Some firms can be excluded from the processes of collective learning because of competition, some others can simply lack of the absorptive capacity (Cohen, Levinthal, 1990; Lazaric *et al.*, 2008) necessary to enter in these processes. Many dimensions of proximity have to be considered to access knowledge, geographical but also organizational or cognitive (Nooteboom *et al.*, 2005; Boschma, 2005) which can account even more than co-location. Clusters can only contribute to economic or innovative efficiency if there are other shared dimensions (cognitive, technological, etc.).

The cluster strategy is a local modality to address these challenges and open and adapt the economy to globalization. The implementation of cluster policies as relevant for firms to cope with the challenges of the knowledge-based economy as well as the growing complexity of technology management has been promoted worldwide. Cluster policies, cluster strategies, cluster development programs... have been actively developed (Uyarra, Ramlogan, 2012; Giuliani, Pietrobelli, 2011) “to promote economic development by forming and strengthening inter-organizational networks”. They often consist on “increasing top-down pressures on regions or local areas to position themselves” (Kiese, 2006), i.e. to build projects of development based on their technological capabilities or knowledge bases, the definition and governance of the projects being entrusted to firms and research institutes, the heterogeneous actors involved in the processes of creation of knowledge and innovation. The emergence of such policy instruments calls for the development of appropriate tools for their evaluation.

The paper will focus on cluster policies implemented in Russia and France. The two countries have a lot of similarities, important resources in research and development, in technology, a top-down tradition on public policy. They face the same challenges; the necessity to deepen knowledge-based processes to foster innovation, to improve the relations between research and industries, between research institutions, large firms and SMEs. SMEs particularly are often excluded from the networks underlying the innovative processes. The second and third sections will present the strategies implemented in the two countries, which display common objectives but specific paths. The last section concludes. The cluster policies have subsumed industrial, regional, technological policies to address the challenges facing modern economies, competitiveness and attractiveness in a global economy. This policy has produced interesting results, still it is shown that it must be combined with vertical designs towards coherent and integrated industrial policies, Russia as well as France are beginning to develop these renewed industrial policies.

Pilot Clusters in Russia

The challenges addressed by the cluster policies are of particular relevance for Russia. Indeed, the history of its industrial and technological development has been driven by “territorial production complexes, networks of industrial organizations” (Zemstov *et al.*, 2016). The country has important economic resources spread over the territory, important technological capabilities in different industries, an efficient educational system focused on science and technology, important basic research assets (OECD, 2011). Still barriers seem to constrain the interactions necessary to feed a knowledge-based economy. As summarized in Gupta *et al.* (2013), “The country has a well-developed education system, particularly in science, technology, engineering, and mathematics fields, and proportionally graduates more scientists and engineers than most Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) countries (on par with Sweden and Finland). Russia also spends more on research and development (R&D) than most emerging economies. However, innovation indicators show a large imbalance between the input to knowledge creation processes (public resources) and the output of innovation” (Gupta *et al.*, 2013, iii). Russia has thus engaged since decades now in the transition from a resource-based economy to a knowledge-based economy, as far as it is the acknowledged foundation of future wealth and social and economic progress. Different policy measures and laws have been implemented in the last decades. Still obstacles towards innovation, weak linkages between sectors and regions and within the science and technology community (Gokhberg & Roud, 2012) had to be dealt with. Accordingly clusters and cluster strategies have been acknowledged as the basic objects to enhance innovation and a knowledge-based economy.

The development of clusters has been determined as one of the priorities of the Strategy of Innovative Development of the Russian Federation for the period to 2020 which was confirmed end 2010. The Ministry of Economic Development has initiated the creation of Centers for Cluster Development since 2010. Such Centers are institutions initiated by regional executive bodies in order to encourage efficient cooperation between SMEs, educational and research institutions, non-profit and non-government organizations, public authorities, local self-government bodies and investors so that to implement joint regional cluster programs (Tyuleneva, 2013). In the framework of the Strategy of Innovative

Development of the Russian Federation the first national cluster program was launched by the Ministry of Economic Development of the Russian Federation at 19 March 2012 (Kutsenko and Meissner, 2013).

In total, ninety-four applications have been received by the cluster program, and thirty-seven received high expert estimations. Nevertheless, the Russian Government approved only a list of twenty-five pilot innovative regional clusters which won support from the federal budget for infrastructure development (Kutsenko and Meissner, 2013) due to their potential and the quality of the application. But based on the proposals' level of development and potential, the approved clusters were divided into two groups:

Group 1: fourteen clusters with well-developed proposals and high potential, which received RUB 1.3 billion by 2013.

Group 2: eleven clusters with development programs that need further work, financed from 2014 onward.

Two additional pilot clusters have been added in a second round.

Innovation clusters are located generally in regions with the high level of innovative development (Kutsenko, 2015; Zemtsov *et al.*, 2015) according to the rating of the Association of Innovative Regions of Russia (Zemtsov *et al.*, 2016). They are largely located in areas with a high concentration of scientific and manufacturing activity: the Central, Siberian and Volga Federal Districts, as shown in the following map (Fig. 1).

The definition of the contest as an instrument to reveal innovative clusters and local capabilities has been very similar to the processes implemented in the E.U., and particularly to the “Competitiveness Clusters” strategy implemented in France and detailed *infra*.

The issues at stake were also very similar to identify the innovative clusters, but also to implement cluster strategies to solve different brakes constraining efficiency of the national innovative system: the relations between research and industry, and the involvement of the SMEs in the innovative processes.

The process of selection has followed a “top—down—top” approach in the two cases, a combination of *exogenous* and *endogenous* processes. As described in Kutsenko (2014), federal authorities launch a call, local actors build common strategies and collaboration projects, regional governments approve the relevant projects, and finally the federal government select the best cluster projects; when the share of rejected applications has been of 73% in Russia, it has been of 32% in France for instance. Nevertheless in France the effective selection has been implemented according different methods through the modes of financing. A “Competitiveness Clusters” is not a financed “Competitiveness Clusters”.

According the analysis of the clusters (Kutsenko, 2015; Kutsenko *et al.*, 2017; Zemtsov *et al.*, 2015, 2016), the pilot projects have mostly benefited to existing large companies, the SMEs are supported by regional clusters development centers and benefits from different services. But the SMEs very often participate in the clusters formally, in paper, but are not involved in cluster R&D projects and innovative processes, and are often excluded from higher level of cluster governance. The same is true in France regarding governance, as the firms have to allocate human resources to the governance body of the clusters, large firms can afford, but SMEs cannot on the same scale. Nevertheless, as underlined *infra*, they are involved in the different local commissions dedicated to share information and knowledge, and in the different knowledge platforms usually implemented by the clusters. Above all, the R&D projects HAVE TO include SMEs and universities

or research institutes to pretend to subsidies. This explains that 80% of the program participants are SMEs, which received half of the budgets. This involvement has not been spontaneous, the incentive process and the constraints on the design of the R&D projects have clearly induced it.

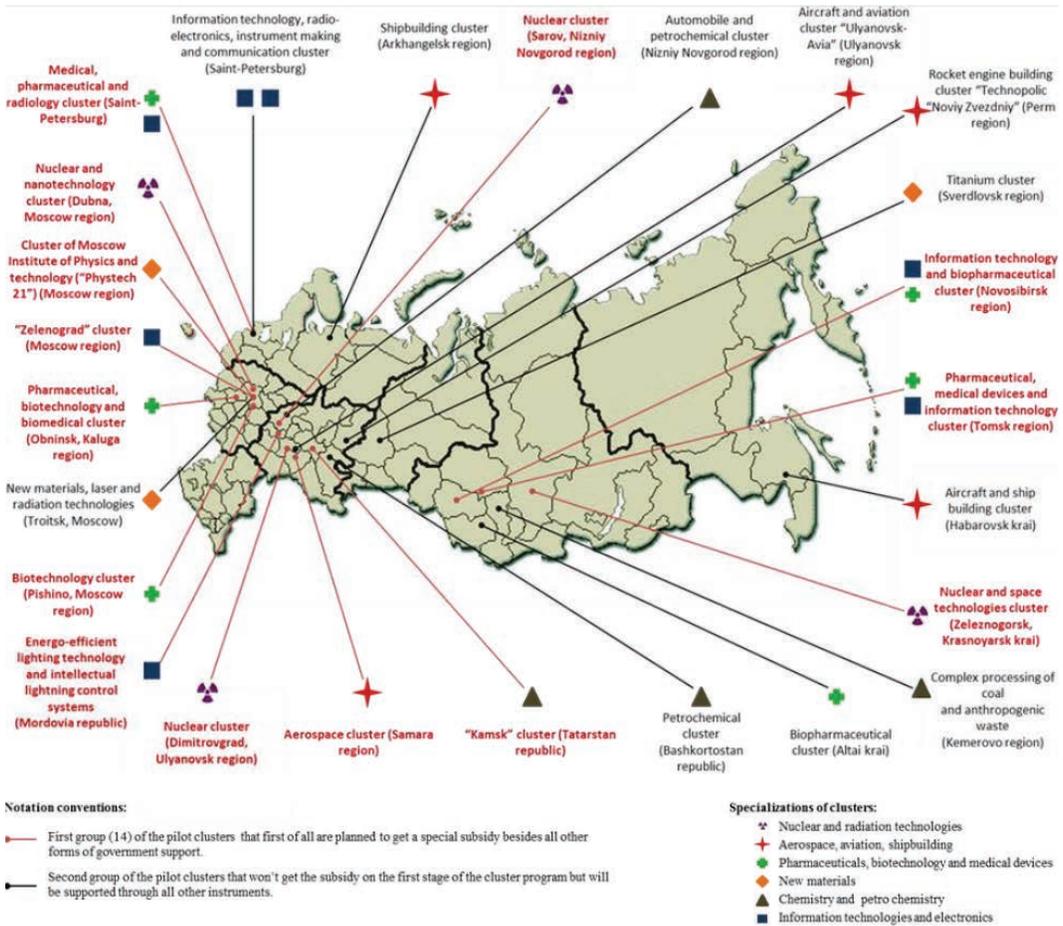


Fig. 1. Russian Pilot Clusters

Source: Abashkin et al., 2012.

As reported in Kutsenko (2015), a survey of 17 of the 25 pilot clusters in Russia carried out at the end of 2013 revealed the most pressing activities of specialist organizations, joint scientific, research, design and experimental projects, joint innovation projects, contacts between employees in different organizations and identification of potential areas for collaboration. Nevertheless, Kutsenko (2015) considers that “Russian clusters have not yet reached a critical mass of core participating companies” and highlights the important diversity of the pilot clusters.

The pilot clusters approved list includes clusters in the following broad areas of technology: Nuclear and radiation technologies (5 pilot clusters), Production of aircraft and spacecraft and ship building (5), Pharmaceuticals, biotechnologies and the medical

industry (6), New materials (3), Chemical industry (4), Information and communication technologies and electronics (6).

The sectorial orientation of the pilot clusters in Russia operates in high-tech industries, but the existing opportunities to benefit from the existing cluster potential are larger, and should be exploited in the new arrangements. It will be necessary to go beyond a “one size fits all” dimension of the public intervention, as implemented through the activity of the Centres for Cluster Development (HSE Russian cluster observatory 2016) or after the Law on Industrial Policy (Federal Law No. 488-FZ) of 31 December 2014.

The French policy of Competitiveness Clusters in France

The French equivalent of the Pilot Clusters has been the Competitiveness Clusters implemented from 2004. As already underlined, the number of applications has been comparable in the two programs, but the selection has been very severe in Russia compared to France, 27 against 71 selected projects. Nevertheless, in Russia selected clusters could spend federal subsidies mainly on improving innovative infrastructure development in territories of their location (Abashkin *et al.*, 2012; Zemtsov *et al.*, 2016; Kutsenko *et al.*, 2017), when in France, the real selection has been made through R&D projects to be implemented in the Clusters. The label “Competitiveness Cluster” did not open any significant subsidies; subsidies came through a second step, the selection of collaborative R&D projects submitted by the different Clusters on dedicated calls. This process of selection has been severe; it has implemented a process of self-selection of the innovative clusters through their capacity to build effective collaborative projects.

How then the new policy aiming at the emergence of competitiveness clusters has been implemented? At its meeting of 14 September 2004, the National Spatial Planning and Development Council (CIACT)¹ decided to issue a call for projects for the purpose of selecting competitive clusters. The call embodies the new French industrial policy, merging regional, industrial, R&D and science and technology policies to face the challenges of the globalisation and the knowledge-based economies. It has not been drawn on a specific and limited focus, to leave a maximum of initiatives to the potential respondents and let the economic agents to build dedicated projects depending on their own characteristics.

A Competitiveness Cluster is defined as the combination on a given geographic space of firms, training institutions and public or private research centers engaged to generate synergies in the execution of shared **innovative projects. The partnerships can be organized towards a market or a scientific and technological domain.**

To receive the label, a project is required to meet a list of specifications defined in November 2004 by the French government. There are four key criteria detailed in the call for projects:

— **a development strategy** that remains consistent with the economic development of the cluster; the area related to the Competitiveness Cluster is endogenously defined by the project, and not given *a priori* according whatever administrative definition; a critical mass is implicitly necessary;

¹ The National Spatial Planning and Development Council (CIACT), chaired by the Prime Minister, sets the government’s guidelines for spatial planning and development.

- a sufficient **international visibility**, in terms of industry and/or technology;
- a **partnership between the different actors of the project** and a structured, operational mode of governance;
- the capacity to generate **synergies in R&D**, resulting in the creation of new wealth with high added value.

At the meeting of 12 July 2005, the Council attributed the Competitiveness Cluster label to 66 local areas out of a total of 105 applications. This number has then increased to 71 after new creations in further calls, merging of existing Clusters, and deletion of others after different evaluation processes of the policy. The last phase has been launched for the period 2013–2018, with a new ambition fixed by the government, to be more focused on economic market outcomes and employment. They are expected to become “factories of products for the future”, to transform the collaborative R&D projects into innovative products, processes or services to address the markets.

R&D projects are the Competitiveness Cluster’s core activity and constitute the main factor of their so-called competitiveness. They are the pivotal issue regarding financing.

Indeed, the French cluster policy mixes two selection processes, a first type of call addressing the selection of the Competitiveness Clusters, and a second type of call addressing the selection of R&D projects implemented by the selected Clusters. Subsidies are attached to the second type of call.

The Cluster selection process has resulted in the following map (Fig. 2).

The process of selection has been very loose; nevertheless different categories have been defined by the CIACT: the **global competitiveness clusters (only 7)**, the **competitiveness clusters with global vocation (14)**, and national oriented **competitiveness clusters**. The three categories underlie important differences. They have not the same economic potential, and moreover the same capacities of R&D. Actors are not the same nature in terms of innovative capacities, in terms of involvement in (global) innovative networks.

As emphasized, the territory, the frontiers related to the competitiveness clusters are endogenous, they embrace the project of development designed in the Cluster project, and the place-based resources involved in the project. The Competitiveness Cluster is discontinuous, the frontier does not follow a region, an administrative area, it follows the location of the stakeholders that have built and are involved in the project of Cluster. For instance, in the next figure 3 of four Competitiveness Clusters of the region PACA (out of 10 existing ones), new definitions of the territory emerge. The territory is discontinuous and is also some kind of “millefeuilles”, made of more or less overlapping layers (Fig. 3).

R&D projects are thus the cluster’s core activity and constitute the main factor of their so-called competitiveness. They should involve all the potential actors of the cluster in a process of growing innovative capabilities and competitiveness of the firms, especially the SMEs which face traditionally in France problems of access to the R&D resources. The project should also boost the research institutes. Indeed the projects have to include at least two firms (on which one SME) and a research institute in order to pretend to a label from the Competitiveness Cluster. These projects are the engine of the working of the Clusters and thus the pre-conditions of the success of this policy. The subsidies to the Clusters are not pre-determined, they flow from the R&D projects that have gained subsidies in the calls addressed. Consequently, some Clusters can fail to raise any subsidies if their projects are not selected in the calls.

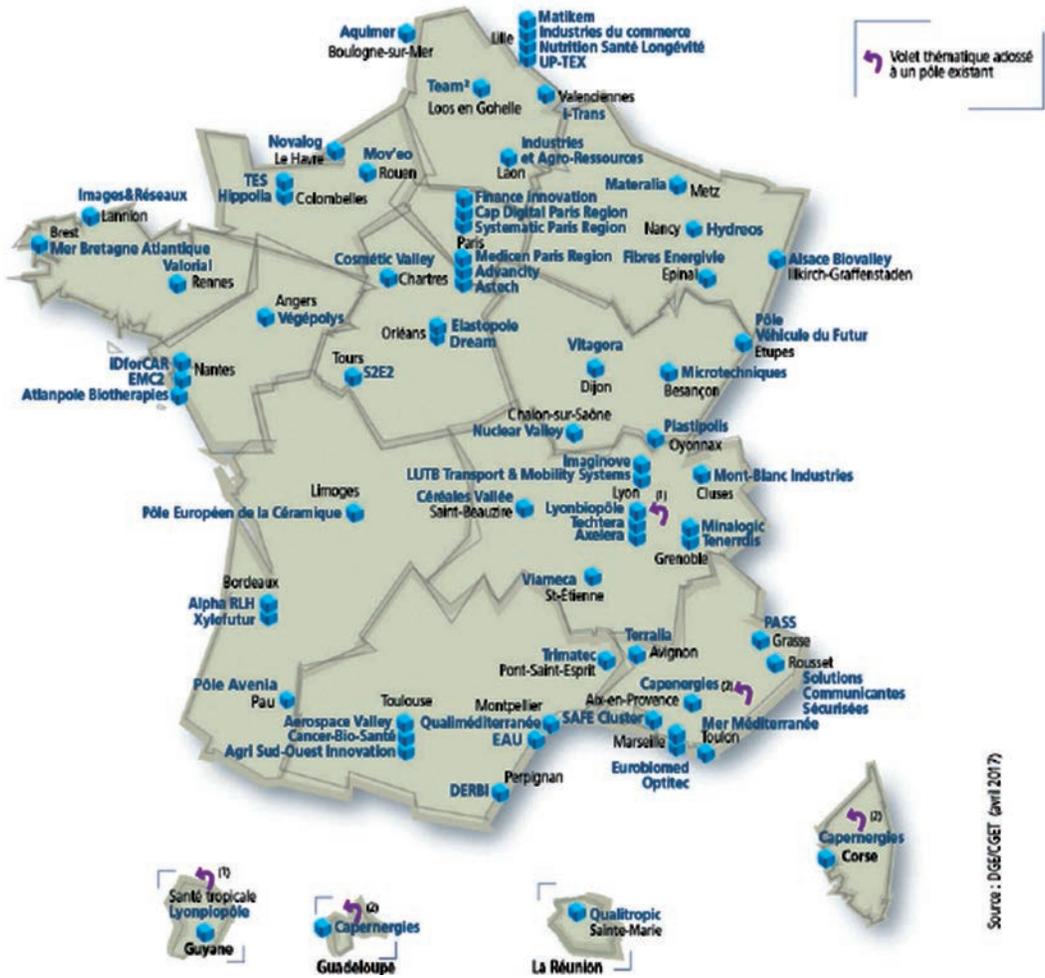


Fig. 2. Map of the poles April 2017

Source: competitivite.gouv.fr/

The governing entities of the Clusters are usually organized in Association (non-profit organizations), their own legal entities, partly financed by the State or the local governments, partly by the activities they create.

The main missions of the Association are to define and implement the overall project of development of the Competitiveness Cluster, and to **foster, evaluate and select (“label”) R&D projects** submitted for public financing dedicated to the competitiveness cluster policy. In addition, this governance body will have to organize their relation with other national or international clusters. The organization of this governance has been an important effort asked to the firms, as they had to invent the whole processes and rules governing the Clusters. The criteria to evaluate and select projects had to be drawn and important resources invested in the working of the poles; this important implication has prevented SMEs to be totally involved in the governance of the Clusters, they often ignore the mechanisms and opportunities offered. In contrast with the “Grands Programmes” or the Defense budget, usually large firms oriented, all the actors are theoretically eligible

to the R&D budgets, and specific actions should be defined to associate small firms, but this aspect of the policy is certainly the more difficult to implement.

The results summarizing the different calls have two faces: a positive, as a significant number of projects has been implemented, and a negative, 6 Competitiveness Cluster for instance had no project at all during the first period, that is they do not have any reality and can be considered as vacant spaces regarding R&D. And one can expect, the distribution of the R&D projects among the Clusters is heavy tailed, some have a lot of successful projects, most have few or no projects at all. As emphasized, there is an important discrepancy between the number of projects financed and the number of Clusters concerned; the 7 global Competitiveness Clusters — out of 71 — gathers more than the half of the financed project. Often, two or three Clusters outperform overly the other ones in a call; the results in terms of budget would certainly increase these discrepancies.

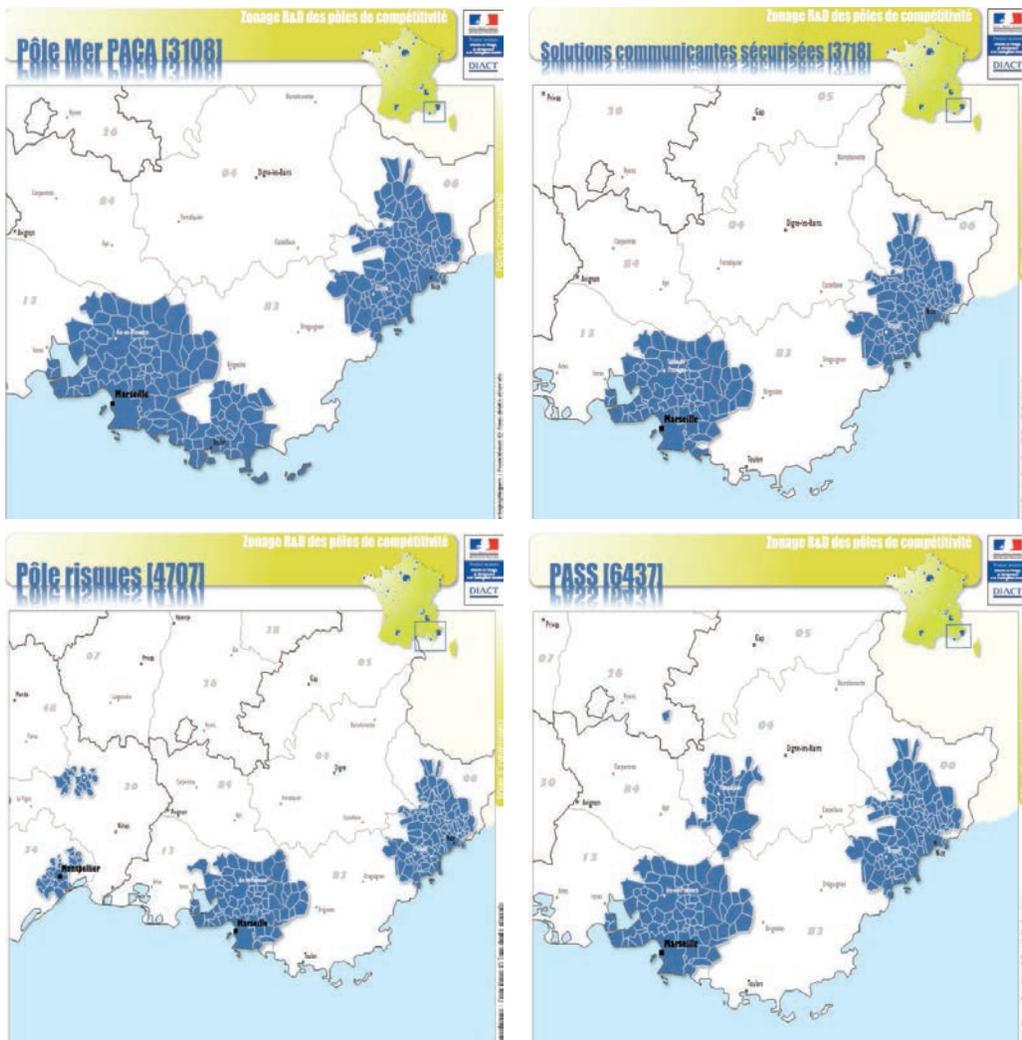


Fig. 3. Competitive Clusters of the Region PACA

Source: competitivite.gouv.fr/

The government has thus not been very restrictive in the selection of Competitiveness Clusters, but the selection has been made ‘endogenously’ through the R&D projects the Clusters have been able to build locally and to defend at the level of the CIACT. The governance structure implicit to carry out this task is in fact very heavy; different commissions must be built to give rise to projects, to gather potential partners, to reinforce the projects, to select them locally and present them to the calls of the government. Given that these governance bodies are fed by the firms and are very demanding, some firms, the large ones generally, have in some sense appropriated these structures and govern the Clusters they belong to.

The following figure 4 results from an analysis of the first calls and is particularly illustrative of the outcomes of the policy. Fourteen calls had been launched by the Fund and 1659 participations of the different Clusters in the selected R&D projects can be noticed. The result summarizing the different calls has two faces. A positive, as a significant number of projects has been implemented. A negative, most of the Clusters have been able to gain financing for only few or even no projects at all, that is to say, they do not have any economic reality and so they can be considered as vacant spaces regarding R&D. The distribution of the R&D projects among the poles is heavy tailed, some Clusters concentrate most of the FUI projects and the subsidies allocated to the policy.

The 71 Competitiveness Clusters gather most of the sectors of activity across the whole French territory. Nevertheless the selection of R&D projects has restricted the selection to high tech industries largely equivalent to the ones found in Pilot Clusters (Aeronautics-Space-Defense, Sea / Biotechnology, Health / Energy / ICT, Image, Networks / Chemical / Microtechnics / Risk / Finance) and located in the main metropolitan areas (Fig. 4).

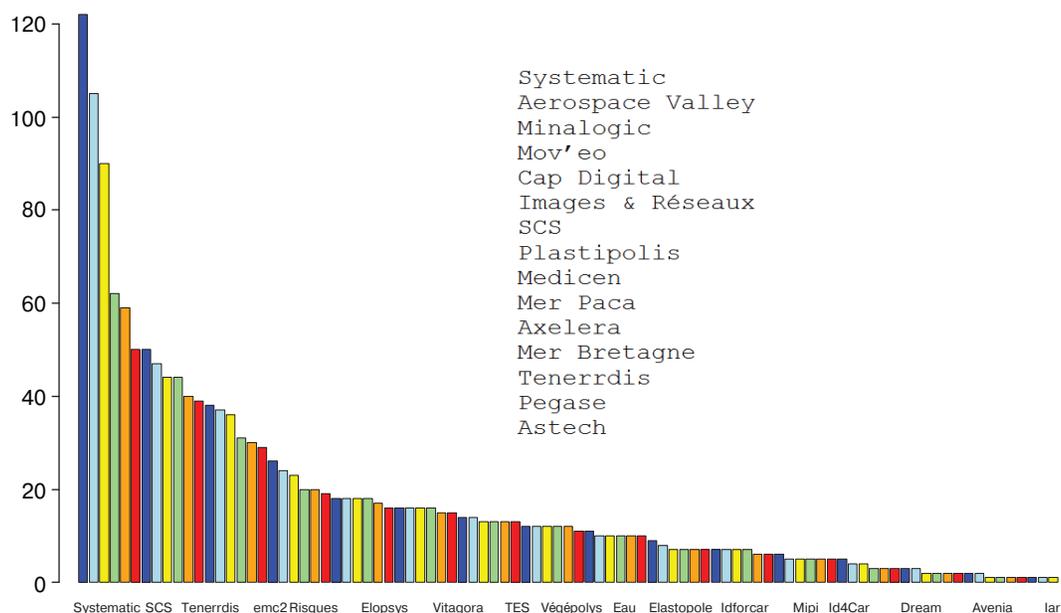


Fig. 4. Distribution of the Competitiveness Clusters participation in the R&D projects

Source: Author calculation from <http://competitivite.gouv.fr/>

The processes underlying the cluster strategies have been very different in Russia and France, still the effective outcomes after the selection processes appear very close regarding the technologies and the locations, high tech activities located in restricted metropolitan areas. The main differences rest in the destination of the subsidies, from infrastructures to R&D projects.

Conclusion

Pilot Clusters and Competitiveness Clusters have been implemented in Russia and France to foster the emergence of a knowledge-based economy and enhance increased innovation and wealth creation. The countries are endowed with important science and research resources, industrial potential, but have to improve the relations of the heterogeneous actors involved in the contemporaneous innovation processes, i.e. research institutions, large firms, SMEs... The incentives and the implementation of the policies, the selection processes, have been somewhat different in the two countries, but have equally resulted in positive effects in some clusters regarding their governance, the implementation of collaborative projects. They have also faced inconsistencies in different cases, as the “one size fits all” argument apply, particularly in the French case.

The Clusters have been selected according a self-identification process, but the policies do not cover the diversity of existing clusters in the two countries. In Russia, analytical identification (Zemtsov *et al.*, 2015, 2016) and the works of the Russian cluster observatory (HSE, 2016) have evidenced a lot of initiatives. In France the DATAR¹, the region, many institutions have also identified many other cases. Thus many other programs have been developed in existing clusters, and innovation policy has gone hand in hand with the creation of science parks, innovative centers, technoparks, technopoles, business incubators with the hope of creating local spillovers. Nevertheless, these programs and initiatives can raise inconsistencies. And cluster strategies consist mainly of *horizontal* measures and *neutral* policy aimed at improving general framework conditions and capabilities (good universities, human capital, intellectual property rights, research and ICT infrastructure, competition and openness, and so on). These policies have been important to foster local innovative processes, but new policies have emerged which retains this emphasis on horizontal measures but adds a more *vertical* and *non-neutral* logic of intervention; that is to say a process of identification and selection of desirable areas for intervention, implying choices of technologies, fields, sub-systems that could be favored within the framework of the regional policy. This *horizontal* and *vertical* mix underlies the integrated industrial policies developed

In Russia the cluster strategy change arose after the Law on Industrial Policy (Federal Law No. 488-FZ) of 31 December 2014 and the various resolutions promulgated thereafter, which defines a set of legal, economic and organizational measures aimed at developing the industrial potential of the Federation and ensuring the production of competitive products. It lists the various aids and supports in the fields of research, technology and

¹ DATAR: Délégation interministérielle à l'Aménagement du Territoire et à l'Attractivité Régionale. The DATAR has been very important in the implementaon of local development in France. It had been removed with the decline of public policies in the eighties, and re-created recently; its missions are since April 2014 under “Commissariat général à l'égalité des territoires”. (CGET)

innovation, industry, foreign trade, and the various financing modalities at the federal, regional and local levels. The Law is complemented by the S&T Foresight 2030, a fully-fledged study targeted at the identification of the most promising areas of S&T development in Russia towards 2030 to ensure the realization of the nation's competitive advantage (Sokolov and Chulok, 2014). As highlighted by Sokolov and Chulok (2016), in the last decade, the Russian STI policies have undergone significant changes primarily related to the coverage of actors concerned and the spectrum of the instruments used: support to the national research centers and research universities, cooperation of academic institutions with industrial enterprises and companies, recruitment of leading foreign scholars to Russian universities, development of the innovation infrastructure at the academic institutions, forming programs of innovation development for large state-owned companies, technological platforms, innovation territorial clusters creating a set of development institutions.

The cluster strategies implemented by the regions have to be in line with the Law on Industrial Policy of 2014. Indeed, on 31 July and 4 August 2015, the Government adopted Resolution No. 779 on industrial clusters and Resolution No. 794 on industrial parks to support and promote the development of a competitive industry. Incentives, including financial support, are also created for clusters, industrial parks and their governance structures for projects in line with the expectations of industrial policy. This conformity is established by the competent authorities appointed by the Government and projects can be renewed every three years. The cluster strategy is therefore now directly embedded in industrial policy, in line with the different dimensions of innovation and knowledge creation processes.

In France the cluster strategy is also evolving in the same vein, but the relevant dimensions regarding integrated industrial policy is no more France but Europe and the regions. Inedd, recently, the European Commission has re-organized its whole policy framework to cope with “smart, sustainable and inclusive growth”. It has defined a “Europe 2020 strategy” which covers all the programs developed by the Commission under the same goals and is thus about delivering growth that is: smart, through more effective investments in education, research and innovation; sustainable, thanks to a decisive move towards a low-carbon economy; and inclusive, with a strong emphasis on job creation and poverty reduction (European Commission, ec.europa.eu/europe2020).

Horizon 2020, dedicated to Research and Technology, gives the general framework to be adopted and developed in Europe, and set five objectives — on employment, innovation, education, social inclusion and climate/energy — to be reached by 2020. It focuses for instance on “Industrial Leadership”, investing on key enabling technologies to strengthen EU competitiveness, stimulate economic growth of EU companies, in particular SMEs; Member States or regions have to adopt their own national targets in each of these areas. Concrete actions at EU, national and regional levels underpin the strategy. National and regional governments should, accordingly, develop Smart Specialisation Strategies to maximize the impact of Regional Policy in combination with other Union policies (Foray, 2014). Regional policy or cluster policy are no more independent of others, they have to be linked to Horizon 2020 and others European policies. Even more, the definition of a Smart Specialisation Strategy is a conditionality clause for European structural fund attribution. The regions have *ex ante* to build their

strategies within the thematic objectives selected by Europe 2020, whatever their relative gdp, their location as cores or peripheries of the European landscape. Smart specialisation involves a *self-discovery* or *entrepreneurial discovery process* that reveals what a country or region does/will do best in terms of R&D and innovation. Rather than being a strategy imposed from above, smart specialisation involves businesses, research centres and universities working together to identify a region's most promising areas of specialisation, but also the weaknesses that hamper innovation. It takes account of the differing capacities of regional economies to innovate. While leading regions can invest in advancing a generic technology or service innovation, for others, investing in its application to a particular sector or related sectors is often more fruitful.

Pilot and Competitiveness Clusters were clearly close policies dedicated to the emergence of knowledge-based and innovative dynamics in Russia and France. New strategies are emerging focusing on the same targets, combining horizontal and vertical strategies. Again close policies have been defined in Russia, through the Law on Industrial Policy and the S&T Foresight 2030, and Europe, and thus France, through Europe 2020 and the Smart Specialisation Strategy. A future field of research to complement the first step implemented in this paper will be to address the similarities and specificities, as well as the results of these integrated industrial policies.

REFERENCES

- Abashkin V., Boyarov A., Kutsenko E. 2012. Cluster policy in Russia: From theory to practice. *Foresight*, 6. No. 3. 16–27.
- Audretsch, D.B., M.P. Feldman. 1996. "R&D Spillovers and the Geography of Innovation and Production". *The American Economic Review*. 86 (3): 630.
- Bell, M., Giuliani E. 2005. "The Micro-Determinants of Meso-Level Learning and Innovation: Evidence from a Chilean Wine Cluster". *Research Policy*. 34 (1): 47–68.
- Boschma R.A. 2005. Proximity and innovation: a critical assessment. *Regional Studies*. 39: 61–74.
- Boschma, R.A. 2006. Does geographical proximity favour innovation? *Economie et Institutions*. (6-7). Pp. 111–127.
- Breschi S., Lissoni F. 2001. Knowledge Spillovers and Local Innovation Systems: A Critical Survey. *Industrial and Corporate Change*. 10 (4): 975–1005.
- Caloffi A., Rossi F., Russo M. 2012. What networks to support innovation. DRUID 2012. June 19 to June 21. Copenhagen, Denmark.
- Cassi L., Plunket A. 2013. Research Collaboration in Co-inventor Networks: Combining Closure. Bridging and Proximities. *Regional Studies*. 1–19.
- Cohen W., Levinthal D. 1990. Absorptive Capacity: A New Perspective on Learning and Innovation. *Administrative Science Quarterly*. 35: 128–152.
- Connolly R., Hanson P. 2016. Import Substitution and Economic Sovereignty in Russia. Research Paper. Chatham House. London. 1–24.
- Crespo J., Amblard F., Vicente J. 2015. Simulating micro behaviours and structural properties of knowledge networks: toward a "one size fits one" cluster policy. *Papers in Evolutionary Economic Geography*. No. 15.03. Utrecht University.
- Crespo J., Suire R., Vicente J. 2013. Lock-in or lock-out? How structural properties of knowledge networks affect regional resilience. *Journal of Economic Geography*. Forthcoming.

- Dezhina I. 2016. Innovation policy in Russia: development, challenges and prospects. Observatoire franco-russe. Note no.°12. February.
- EU Commission-COM. 2010. *An Integrated Industrial Policy for the Globalisation Era. Putting Competitiveness and Sustainability at Centre Stage. Communication from the Commission to the Council, the European Parliament, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. COM (2010) 614 final. 28 October 2010.*
- Foray D. 2014. *From smart specialisation to smart specialisation policy*, in European Journal of Innovation Management. Vol. 17. No. 4. P. 492—507.
- Giuliani, E., Pietrobelli C. 2011. Social Network Analysis Methodologies for the Evaluation of Cluster Development Programs. *IDB Publications 3978*. Inter-American Development Bank. Washington, DC.
- Gokhberg L., Roud V. 2012. The Russian Federation: a new innovation policy for sustainable growth. In: Dutta S. (ed.) *The Global Innovation Index 2012: stronger innovation linkages for global growth*. INSEAD, WIPO, Fontainebleau. 121—130.
- Gokhberg L., Roud V. 2016. Structural changes in the national innovation system: longitudinal study of innovation modes in the Russian industry, *Economic Change and Restructuring*. Vol. 49. Issue 2. 269—288.
- Gupta N., Shipp S.S., Nash S.H., Herrera G.J., Healey D.W. 2013. Innovation Policies of Russia. IDA Paper P-5079. September.
- HSE Russian Cluster Observatory. 2016. Innovative and Industrial Clusters in Russia: Current Agenda of the State Policy, HSE, mimeo.
- Kiese M. 2006. Cluster Approaches to Local Economic Development Conceptual Remarks and Case Studies from Lower Saxony, Germany, in *Clusters — Wonder Tool of Regional Policy?* Blien U. and Maier, G. (eds.).
- Kutsenko E. 2014. Trust in society and cluster program design in Russia, 17th TCI Global Conference, 10—13 November 2014, Monterrey, Mexico.
- Kutsenko E. 2015. Pilot Innovative Territorial Clusters in Russia: A Sustainable Development Model. *Foresight-Russia*. Vol. 9. No. 1. 32—55.
- Kutsenko E., Islankina E., Abashkin V. 2017. Russia: the impacts of policy, life-time, proximity and innovative environment. *Foresight*. Vol. 19. Issue 2. Pp. 87—120.
- Kutsenko E., Meissner D. 2013. Key Features of the First Phase of the National Cluster Program in Russia, HSE Research Paper n WP BRP 11/STI/2013.
- Lazaric N., Longhi C., Thomas C. 2008. Gatekeepers of Knowledge versus Platforms of Knowledge: From Potential to Realized Absorptive Capacity, *Regional Studies*. 42 (6): 837—852.
- Longhi C. 2005. Local systems and networks in the globalisation process, in *Research and Technological Innovation, The Challenge for a New Europe*, A. Quadrio Curzio and M. Fortis ed., Physica Verlag, Heidelberg.
- Longhi C. 2016. Building high-tech clusters? The case of the competitiveness cluster “secure communicating solutions” in French Provence-Alpes-Côte d’Azur Region, in Parrilli D., Fitjar D.R., Rodriguez-Pose A. Pp. 123—141.
- Malmberg, A., Maskell, P. 2002. The elusive concept of localization economies: towards a knowledgebased theory of spatial clustering. *Environment and Planning A*. 34 (3): 429—449.
- Martin R., Sunley P. 2003. Deconstructing Clusters: Chaotic Concept or Policy Panacea? *Journal of Economic Geography*. 3 (1): 5—35.
- Menzel M.P., Fornahl D. 2009. Cluster life cycles — dimensions and rationales of cluster evolution. *Industrial and Corporate Change*. Volume 19. Number 1. Pp. 205—238.

- Nooteboom B., Vanhaverbeke W., Duysters G.M., Gilsing V.A., van den Oord A. 2005. Optimal cognitive distance and absorptive capacity. *ECIS working paper*. 06-01.
- OECD. 2007. *Competitive Regional Clusters: National Policy Approaches*. OECD Publishing, Paris.
- OECD. 2011. *OECD Reviews of Innovation Policy. Russian Federation 2011*. OECD Publishing, Paris.
- OECD. 2015. *OECD Studies on SMEs and Entrepreneurship. Russian Federation. Key Issues and Policies*. OECD Publishing, Paris.
- Parrilli D., Fitjar D.R., Rodriguez-Pose A. eds. 2016. *Innovation Drivers and Regional Innovation Strategies*. Routledge, New York.
- Porter M.E. 1989. *The Competitive Advantage of Nations*. New York: Free Press.
- Porter M.E. 1998. Clusters and the New Economy of Competition. *Harvard Business Review* Nov/Dec. Vol. 76. Issue 6. 76—90.
- Sokolov A., Chulok A. 2014. Russian S&T foresight 2030: looking for new drivers of growth, 5th International Conference on Future-Oriented Technology Analysis. November, Brussels.
- Sokolov A., Chulok A. 2016. Priorities for future innovation: Russian S&T Foresight 2030. *Futures*, 80. 17—32.
- Sokolov A., Chulok A., Mesropyan V. 2013. Long-term science and technology policy — Russian priorities for 2030. October, HSE Research Paper, WP BRP 19/STI/2013.
- Ter Wal A.L.J. 2013. Cluster emergence and network evolution: a longitudinal analysis of the inventor network in Sophia-Antipolis. *Regional Studies*. 47: 651—668.
- Tyuleneva N. 2013. New configuration of Russian regional economics based on cluster development programs. *European Review of Industrial Economics and Policy*. No.°5.
- Uyarra E., Ramlogan R. 2012. The Effects of Cluster Policy on Innovation. *Nesta Working Paper*. No. 12/05.
- Veltz P. 1996. *Mondialisation, villes et territoires : l'économie d'archipel*. PUF, Paris.
- Zemtsov S. 2014. Assessment of innovation potential for Russian regions. ERSA conference papers. Available at: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2594351
- Zemtsov S., Barinova V., Bukov D., Eremkin V. 2016. Uncovering Regional Clustering of high technology SMEs: Russian Case. Moscow, February 12.
- Zemtsov S., Pavlov, P.N., Sorokina, A.V. 2016. Specifics of Cluster Policy in Russia. *Equilibrium. Quarterly Journal of Economics and Economic Policy*. 11(3). 499—536.

© Longhi C., 2018

Article history:

Received: 10 April 2018

Revised: 28 April 2018

Accepted: 11 May 2018

For citation:

Longhi C. (2018) Cluster strategies in Russia and France: common objectives, specific paths. *RUDN Journal of Economics*, 26 (2), 267—282. DOI: 10.22363/2313-2329-2018-26-2-267-282

Bio Note:

Longhi Christian, scientific researcher, Université Côte d'Azur, GREDEG. *Contact information:* e-mail: christian.longhi@gredeg.cnrs.fr

СТРАТЕГИИ КЛАСТЕРОВ В РОССИИ И ФРАНЦИИ: ОБЩИЕ ЦЕЛИ, ОСОБЕННЫЕ ПУТИ

К. Лонги

Университет Лазурного Берега
Кампус Валрос, 28 Авеню Валрос, 06108, Ницца, Франция

Кластеры и стратегии их развития рассматриваются как ключевые элементы нашей глобальной экономики, основанной на знаниях. В статье основное внимание уделяется российским и французским кластерам. У двух стран есть много общего, важные ресурсы в области исследований и разработок, технологии, нисходящая традиция государственной политики. Они сталкиваются с теми же проблемами; необходимость углубления процессов, основанных на знаниях, для стимулирования инноваций, улучшения отношений между научными исследованиями и отраслями промышленности, между исследовательскими институтами, крупными фирмами. В статье анализируются стратегии развития кластеров, реализованные в двух странах, которые показывают общие цели, но особенные пути.

Ключевые слова: кластер, стратегия развития кластеров, промышленная политика, экспериментальный кластер, кластер конкурентоспособности, Россия, Франция

История статьи:

Дата поступления в редакцию: 10 апреля 2018

Дата принятия к печати: 11 мая 2018

Для цитирования:

Лонги К. Стратегии кластеров в России и Франции: общие цели, особенные пути // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Экономика. 2018. Т. 26. № 2. С. 267—282. DOI: 10.22363/2313-2329-2018-26-2-267-282

Сведения об авторе:

Лонги Кристиан, исследователь лаборатории GREDEC в Университете Лазурного берега в Ницце. Контактная информация: e-mail: christian.longhi@gredeg.cnrs.fr



DOI: 10.22363/2313-2329-2018-26-2-283-295

УДК 339.727.22

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ РЕГИОНА КАК ФАКТОР, ВЛИЯЮЩИЙ НА ОТТОК ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

Н.А. Петров, Д.А. Абрамов, А.М. Михайлов

Самарский государственный экономический университет
Российская Федерация, 443090, Самара, ул. Советской Армии, 141

В статье доказано воздействие институциональной среды, исследуемой посредством показателей индекса предпринимательской уверенности, числа банкротств предприятий, на динамику экономических переменных, в частности на рентабельность инвестированного капитала (далее — ROIC), выступающего показателем делового риска. Определено, что для иностранных инвесторов указанный показатель делового риска — один из ключевых в процессе принятия решения об инвестировании в реальный сектор экономики. Авторы доказывают, что в российской экономике в современных условиях проводить реструктуризацию долга и кредитовать предприятия, входящие в группу связанных лиц, в целях улучшения значения ROIC, опасно ввиду дальнейшего увеличения просроченной задолженности предприятий.

Ключевые слова: экономический цикл, институциональный цикл, рентабельность инвестиций, индекс предпринимательской уверенности, институциональная среда

Введение

В последнее время проведено немало исследований в части определения причин сокращения вклада иностранного капитала в российскую экономику. Среди прочих авторы выделяют повышенные транзакционные издержки, бюрократизм, санкции, снижающиеся показатели роста покупательского спроса и дохода. Авторы, в своем исследовании, провели анализ причин оттока и сокращения темпов роста вложений иностранного капитала в реальный сектор на примере экономики Самарского региона, доказывая ключевое воздействие институциональной среды на поведение инвесторов, как внутренних, так и внешних. Для этого проводится исследование уровня делового риска в экономике региона, как важнейшего показателя, отражающего сложившуюся институциональную среду.

Обзор литературы

Исследованием природы институциональных циклов активно занимаются отечественные авторы: Бессонова О.Э., Глазьев С.Ю., Дементьев В.Е., Зенькова Л.П., Михайлов А.М., Слива С.Ю. Они активно исследуют динамику институциональной инфраструктуры, образование издержек и дохода в институциональной среде.

Вопросы движения капитала и влиянием на него факторов, определяющих направления инвестирования, исследуют Абрамов Д.В., Брукс Р., Стюарт Т.

Изучением механизма передачи циклических колебаний в экономическую среду посредством воздействия институциональных показателей занимаются Клейнер Г.Б., Клименко Л.А., Курманова Л.Р., Меньшиков С.М., Петров Н.А.

Методология

Основным методом, используемым авторами в проведенном исследовании, стал расчетно-конструктивный, применяемый при составлении расчетных значений показателя рентабельности в инвестированный капитал. Метод сравнения был использован при сопоставлении различных показателей, характеризующих институциональную среду Самарской области.

Анализ современной институциональной среды Самарского региона и уровня доходности на вложенный капитал

Основной задачей исследования стало выявление неоспоримого доказательства влияния институционального цикла на динамику экономических показателей в экономике региона. Ранее, в одном из исследований циклических процессов в экономике было доказано воздействие институциональных преобразований на экономический цикл (Петров Н.А., Михайлов А.М., 2017; Михайлов А.М., 2016). Авторы, путем изучения природы институциональных преобразований как реорганизации существующих институтов, а также создания новой институциональной инфраструктуры, доказывают воздействие волатильности институциональной среды на смену фаз экономического цикла и обосновывают разнонаправленное движение институционального и экономических циклов.

Авторы статьи в своем исследовании решили более глубоко проанализировать состояние институциональной среды в Самарском регионе, выяснить, с помощью каких показателей можно исследовать динамику институционального цикла области, а также какое воздействие изменчивость институциональных переменных оказывает на приток и отток иностранного капитала в экономику Самарской области и на стабильность развития экономики в целом.

Для этого был разработан новый подход к определению состояния институциональной среды и ее воздействия на динамику макроэкономических показателей. На взгляд авторов, иностранные инвесторы (прежде всего, те участники движения капитала, которые инвестируют в создание рабочих мест, создание и расширение производства), принимая решение о реализации инвестиционного проекта за рубежом, в первую очередь, обращают внимание на активность местных (внутренних) инвесторов. И одним из главных показателей такой активности служит размер вложений в основной капитал, как показатель расширения, перевооружения производственных мощностей. Если положительная динамика этого показателя за рассматриваемый период незначительна, то возникает опасение в части развития производственного потенциала региона, который рассматривает иностранный инвестор. Поскольку уход с внутреннего рынка местных производителей или сокращение их производственного потенциала говорит о «недру-

желюбной» институциональной среде. Так как период налоговых преференций и предоставления кредитов на условиях либерализации иностранному инвестору в определенный момент прекратится и иностранное предприятие окажется в тех же условиях, что и местные производители. Разумеется, для привлечения иностранного капитала необходимо развивать законодательную базу, в частности разрабатывать нормативно-правовые акты, защищающие иностранного инвестора. В частности, такого же мнения придерживается Абрамов Д.В. (Абрамов Д.В., Быкова А.А., 2017). Другие исследователи полагают, что существующая институциональная среда в финансовом секторе российской экономики, образуемая, в том числе, нормативно-правовыми актами, формами контроля Центрального банка РФ, обеспечивает реализацию модели финансирования убытков банка (Коновалова М.Е., Ларионов А.В., 2017), что, в итоге, по мнению авторов статьи, может привести к существенному сокращению предоставляемых кредитных ресурсов банковской системой.

Следует заметить, что проведение глубоких исследований по влиянию институциональной среды на эффективность деятельности экономических субъектов активно осуществлялось еще в XIX в., на что указывают в своем исследовании ряд отечественных авторов, например, Кускова В.М. (Кусков В.М., 2017). Так, изучая проблематику экономических законов, автор обращает внимание на работу Дж. Милля «Основы политэкономии с некоторыми приложениями к социальной философии», в которой, помимо прочего, обсуждается влияние введения и изменения различных институтов на производительность в сельском хозяйстве.

Итак, предлагается провести анализ деятельности предприятий Самарской области на предмет определения уровня риска, который принимается предприятиями региона в производственной деятельности и на который обращают внимание иностранные инвесторы в момент принятия решения об инвестировании капитала. Уровень этого риска напрямую зависит от состояния институциональной среды региона.

Исследуя показатель делового риска, в западной литературе называемый также бизнес-риском (например, работа Бригхэм Ю., Эрхард М., 2009), видно, что предприятие всегда имеет некоторую степень риска, свойственную ее операционной деятельности, увеличивающегося пропорционально сумме внешних заимствований. Деловой риск авторы статьи определили, как меняющийся со временем уровень доходности инвестированного в предприятие капитала. Для этого будем использовать показатель ROIC: коэффициент рентабельности инвестированного капитала, %

$$\text{ROIC} = \frac{NP}{\text{InvCap}} \cdot 100,$$

где NP — чистая операционная прибыль (за вычетом налогов, процентов по займам и кредитам, амортизации); InvCap — инвестированный капитал (в основном заемный капитал) в основную деятельность компании.

Авторы сознательно выбрали способ расчета показателя ROIC (таблица) с использованием суммы операционных заемных средств предприятия, поскольку

по объемам внешних займов можно судить о состоянии институциональной среды региона. И, укажем, что для расчетов были выбраны предприятия, носящие циклический характер производства: предприятия обрабатывающей и добывающей промышленности (для них циклический характер производства обусловлен влиянием уровня спроса на продукцию, прежде всего со стороны предприятий-контрагентов, а также зависимостью нового производственного цикла от суммы внешних заимствований), а также сельскохозяйственных производителей, для которых циклический характер производства обусловлен, прежде всего, критерием сезонности.

На основе данных информационно-аналитической системы Спарк-Интерфакс, были проанализированы показатели прибыли и заемного капитала ряда предприятий добывающей, обрабатывающей промышленности Самарской области, а также ряда предприятий-сельхозпроизводителей.

Для анализа были взяты предприятия микро- и малого бизнеса¹, так как предприятия данного сегмента наиболее чувствительны к изменениям институциональной среды, в отличие от предприятий крупного бизнеса, способных посредством лоббирования своих интересов в исполнительных органах власти нивелировать последствия институциональных колебаний.

Наибольший доход на инвестированный капитал можно, согласно авторским расчетам, получить на предприятиях обрабатывающей промышленности, однако для предприятий данного сектора характерны и наибольшие риски образования убытков, отражающиеся в отрицательных значениях показателя ROIC. Предприятия-сельхозпроизводители демонстрируют устойчивость доходности на вложенных капитал. Это объясняется рядом причин. Во-первых, заимствования данного сегмента предприятий, по большей части, складывается из внутрикорпоративных займов предприятий группы связанных лиц, а, во-вторых, ужесточившейся политикой банков при кредитовании данных предприятий, для которых характерна сезонность в ведении бизнеса.

Таблица

Доходность инвестированного капитала ROIC, %
[Return on invested capital, ROIC (in %)]

Предприятие	2012	2013	2014	2015	2016
Сельхозпроизводители					
СПК 50 лет СССР	-4,5986	-3,0018	12,9527	5,3361	8,7033
ООО Авангард	21,6676	11,8644	36,1431	15,124	38,0937
ООО Агроинвест	16,0479	Нет данных	16,5658	10,7076	18,9181
ООО Алексеевское	-13,9287	-107,028	100,5366	-3,3333	-5,7977

¹ В соответствии с п. 3 ст. 4 Федерального закона №209 «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ» и п. 1 Постановления Правительства РФ от 04.04.2016 г. № 265 «О предельных значениях дохода, полученного от осуществления предпринимательской деятельности, для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства» предельным значением дохода для сегмента предприятий «Малые предприятия» установлено значение 800 млн руб. в год.

Окончание таблицы

Предприятие	2012	2013	2014	2015	2016
ООО Агрофиорма Нива	40,1494	22,8514	21,8852	4,866	-19,0359
ФГУП Красногорское	Нет данных	11,1126	4,8459	4,9431	4,2299
ГУП СО Купинское	Нет данных	0,2387	0,3656	0,2576	0,1927
ООО ЗОО-Проект	Нет данных	130,4031	64,8337	88,9421	39,599
ООО ЗК Волга	57,9569	23,2945	48,8918	63,9372	13,6217
СПК Беловский	8,3964	11,419	12,1937	8,0585	8,4397
ГУП СО Велес	Нет данных	0,5499	0,2255	-0,0013	0,247
ООО Им. Антонова	Нет данных	31,4999	23,3098	15,3943	2,8756
Добыча полезных ископаемых					
ООО БК Отрадное	Нет данных	Нет данных	Нет данных	-3,2167	4,2511
ООО ВГЗ Новые материалы	Нет данных	-3,2165	-0,0221	-15,6976	-17,7545
ФБУ ГКЗ	Нет данных	Нет данных	-20,4714	Нет данных	-30,0408
ООО Самарский ИТЦ	Нет данных	198,3946	21,0664	-22,2202	-119,119
ООО СМТ	Нет данных	28,8664	13,7212	36,4567	14,9805
ООО Субботинское	Нет данных	-76,0281	Нет данных	1,0038	10,8886
ООО ТКО-Сервис	Нет данных	37,6775	28,3691	0,3033	3,8014
ООО СНС	Нет данных	Нет данных	Нет данных	18,457	28,8642
ООО УКГК	Нет данных	-18,9972	10,5431	24,6612	47,6227
ООО Сервис Партнер	Нет данных	-75,7737	148,5026	24,1281	6,1034
ООО Сергиевское карьерное управление	4,7561	270,6543	14,1437	56,9092	42,596
ООО РТНЦ	Нет данных	Нет данных	-10,5263	83,6601	-62,8866
Обрабатывающие производства					
ООО АБЗ-1	20,5484	27,9631	21,4997	27,5864	12,3313
ООО АБТ-Пласт	9,3176	13,8417	12,1506	14,656	12,0881
ООО Авиакор-железобетон	Нет данных	4,5891	5,2933	4,4129	4,1387
ООО ВПТО	-10,3378	0,6111	3,6313	25,4695	65,5036
ООО Гамбит	Нет данных	Нет данных	-350	406,6667	68,8235
ООО ДСК Дерево	Нет данных	6,5885	1,5192	-3,0963	5,6992
ООО ДЭСКА	Нет данных	-131,722	-460,129	41,2187	-43,676
ООО ПКФ ИСТОК	3,4101	2,9942	2,6401	4,4833	69,3297
ООО Карамель	Нет данных	-40,9639	-30,9278	0,7222	3,7834
ООО КПК-Развитие	256,8966	143,9528	61,4173	149,7248	78,0627
ООО Лин	Нет данных	-2,6172	-35,2287	-19,7856	-39,7915
АО Муромец	Нет данных	Нет данных	84,6985	Нет данных	53,7629

Источник: составлено авторами на основе данных: ИС Спарк-Интерфакс. URL: <http://www.spark-interfax.ru/system/> (дата обращения: 18.02.2018).

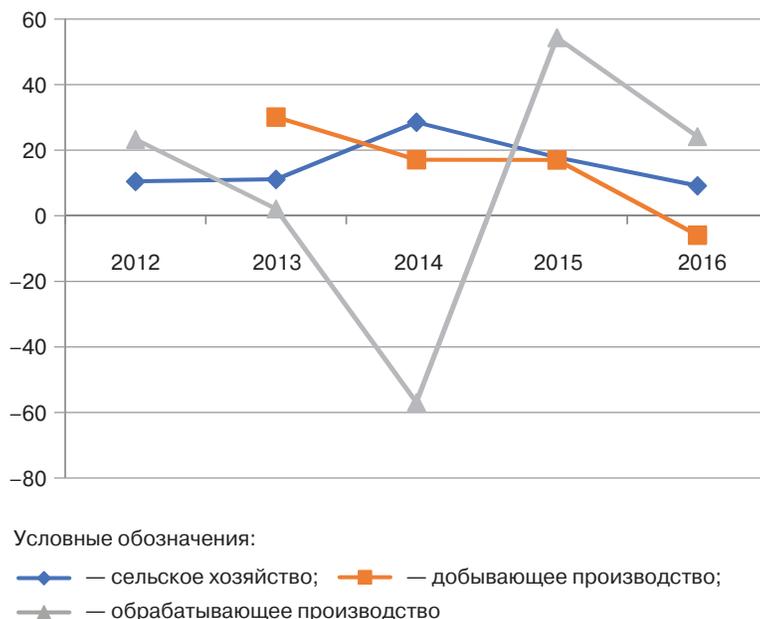


Рис. 1. Динамика усредненного показателя ROIC по отраслям, %
[Fig. 1. Dynamics of the ROIC indicator by industry, in %]

Источник: составлено авторами на основании данных таблицы.

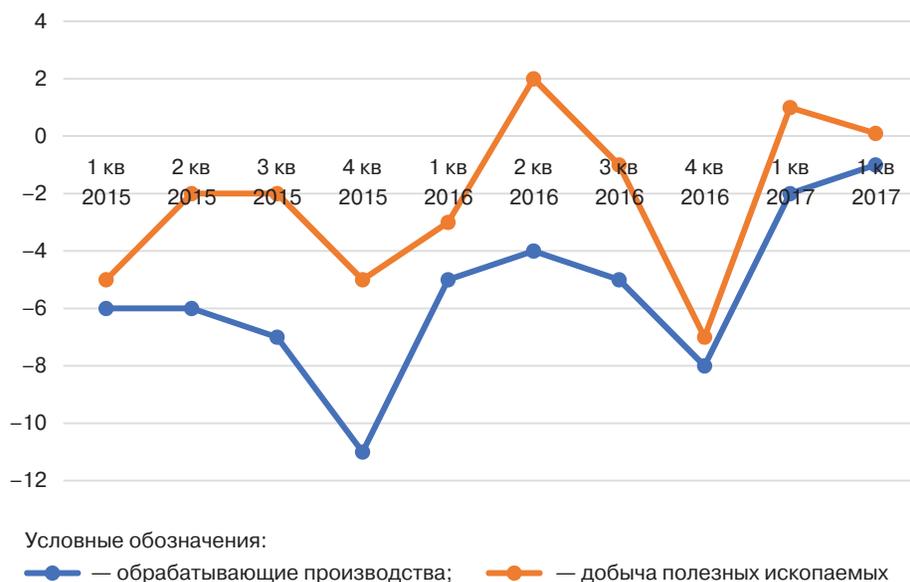


Рис. 2. Динамика индекса предпринимательской уверенности, %
[Fig. 2. Dynamics of the index of entrepreneurial confidence, in%]

Источник: составлено авторами на основании данных работы: Социально-экономическое положение России. Федеральная служба государственной статистики. М., январь—июнь 2017 г. № 6. С. 352.

Как видно из графиков (рис. 1, 2), динамика институциональной среды, выраженная посредством индекса предпринимательской уверенности, сопровождается динамикой экономических показателей, в отдельные периоды незначительно опережая их.

Индекс предпринимательской уверенности — качественный показатель, характеризующий обобщенное состояние предпринимательского поведения в секторах экономики. Это показатель, позволяющий по ответам руководителей о прогнозе выпуска продукции, запасах и спросе на нее охарактеризовать экономическую деятельность организаций с видами деятельности «Добыча полезных ископаемых», «Обрабатывающие производства» и дать упреждающую информацию об изменениях экономических переменных.

Следует отметить, что деловой риск зависит от ряда факторов, среди которых можно выделить: изменчивость спроса, изменчивость цены реализации, изменчивость стоимости ресурсов, способность регулировать отпускные цены, способность своевременно и с незначительными затратами разрабатывать новые виды товаров, услуг, иных продуктов и технологические новинки.

Согласно данным региональной статистики удельный вес убыточных предприятий (в процентах от их количества) в 2016 г. вырос по сравнению с 2012 г. на 2%. Причем, большая их часть образовывалась в добывающей (рост на 2%) и обрабатывающей промышленности (рост на 2,1%)¹.

Говоря о показателях, участвующих в расчете показателя рентабельности инвестиций, необходимо подробно остановиться на показателе кредитования предприятий. Предоставляя субъекту малого бизнеса, входящего в группу компаний, кредитный ресурс банк, по сути дела, может сам того не зная выкупить проблемную задолженность одного из предприятий группы. Перераспределение денежных средств внутри группы компаний для погашения проблемной задолженности одного из своих членов не способствует созданию новой добавленной стоимости, расширению производства. В итоге у предприятий, получившего кредит, также не окажется денежных средств для гашения основного долга и процентов по нему. Увеличится проблемная задолженность в экономике, сократится объем производства и ухудшится качество кредитного портфеля банковского сектора страны. Более того, отсутствие средств к погашению основного долга и суммы процентов будет способствовать реализации банками стратегии работы по борьбе с проблемной задолженностью: изъятие из основных или оборотных средств предприятий предмета залога, что может привести к банкротству предприятия и еще большему ухудшению экономического положения в стране, более затяжной фазе спада экономического цикла.

Авторы статьи в корне не согласны с утверждением экспертов МВФ (годовой отчет МВФ, 2017), указывающих как причину роста производительности в экономике проведение банками реструктуризации существующих долгов компаний, что позволит облегчить доступ к кредиту и стимулировать инвестиции в мате-

¹ Самарский статистический ежегодник. URL: http://samarastat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/samarastat/ru/statistics/ (дата обращения: 16.02.2018).

риальный и нематериальный капитал. Авторы считают, что реструктуризация долга в реалиях российской экономики может спровоцировать вывод средств производства из бизнеса, перераспределению средств внутри группы компаний, а также увеличению величины РВПС у банков, что снизит их возможность к кредитованию, в том числе, реального сектора. В таком случае уже нельзя говорить о расширении объемов кредитования и производства.

Институциональную среду в регионе можно также охарактеризовать не только индексом предпринимательской уверенности, но и, как считают авторы, динамикой банкротств предприятий. Этот показатель является упреждающим, т.е. его динамика способна предугадать динамику будущего выпуска в производстве и объемы будущего кредитования предприятий, поскольку банки могут, при анализе кредитных заявок, внести в свои модели финансовой оценки предприятий отраслевой коэффициент, помимо прочего, отражающего динамику ликвидации, реорганизации и банкротств организаций. Так, согласно данным статистического бюллетеня ЕФРСБ, величина банкротств в РФ за 2016 г. составила 267 случаев о признании предприятия банкротом, что на 26,85% меньше аналогичного показателя 2015 г.¹. Отчасти этим фактом можно объяснить увеличение темпов роста кредитования в январе 2018 г.: рост составил 105,2% против 101,7% в 2015 г. Однако численность предприятий в январе 2018 г. составила 106 832 против 111 525 в 2015 г., что позволяет сделать предположение об увеличении объемов кредитования действующих предприятий (Результаты..., 2016).

Однако, несмотря на оживление кредитования реального сектора, сокращение количества банкротств, иностранных инвесторов беспокоит растущее число убыточных предприятий, сильная волатильность индекса предпринимательской уверенности и снижение показателя рентабельности инвестиций в основной капитал местных инвесторов. Согласно данным официальной статистики (Бугакова Н.С., Гельвановский М.И., 2017) в экономике Самарского региона объем поступивших прямых иностранных инвестиций сократился с 1143 млн руб. в 2012 г. до 262 млн руб. в 2016 г., и в тоже время увеличился отток инвестиций с 469 млн руб. до 680 млн руб. (рис. 3).

Авторы также предполагают, что на решение иностранных предприятий инвестировать в экономику региона может оказать значительное влияние рост региональной безработицы и динамика уровня цен. Изучая циклические процессы, нельзя обойти стороной модель политического цикла В. Нордхауза, также пытающуюся объяснить влияние институциональной среды на экономический цикл. От действий политических партий и органов исполнительной власти, для которых в скором времени начнется избирательная компания, зависит темп инфляции и уровень безработицы, как до, так и после избирательной компании. Соответственно, иностранные инвесторы принимают решение об инвестировании исходя из сложившихся условий на рынке труда и динамики уровня цен (рис. 4).

¹ Банкротства в России: статистический бюллетень ЕФРСБ за 2 кв. 2017 г. С. 17. URL: <http://bankrot.fedresurs.ru/help/ЕФРСБ%20Бюллетень%202%20кв.%202017.pdf> (дата обращения: 16.02.2018).

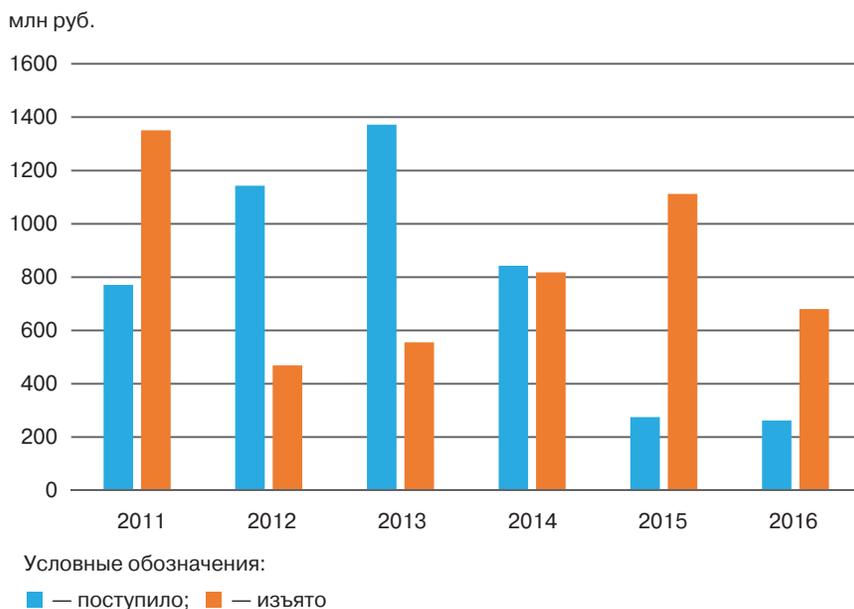


Рис. 3. Динамика прямых иностранных инвестиций в Самарскую область
[Fig. 3. The dynamics of foreign direct investment in the Samara region, in million rubles]

Источник: составлено авторами на основании работы: Бугакова Н.С., Гельвановский М.И. Регионы России. Социально-экономические показатели.

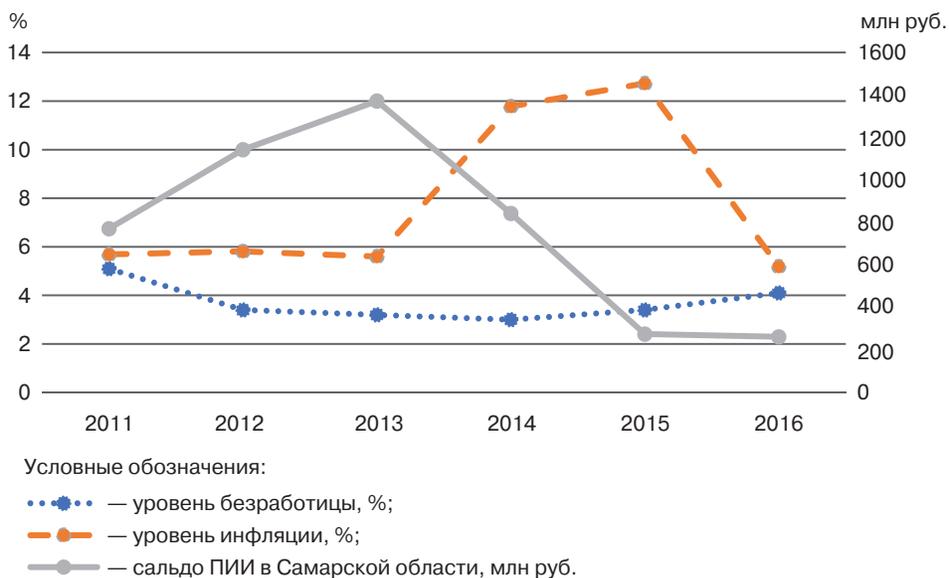
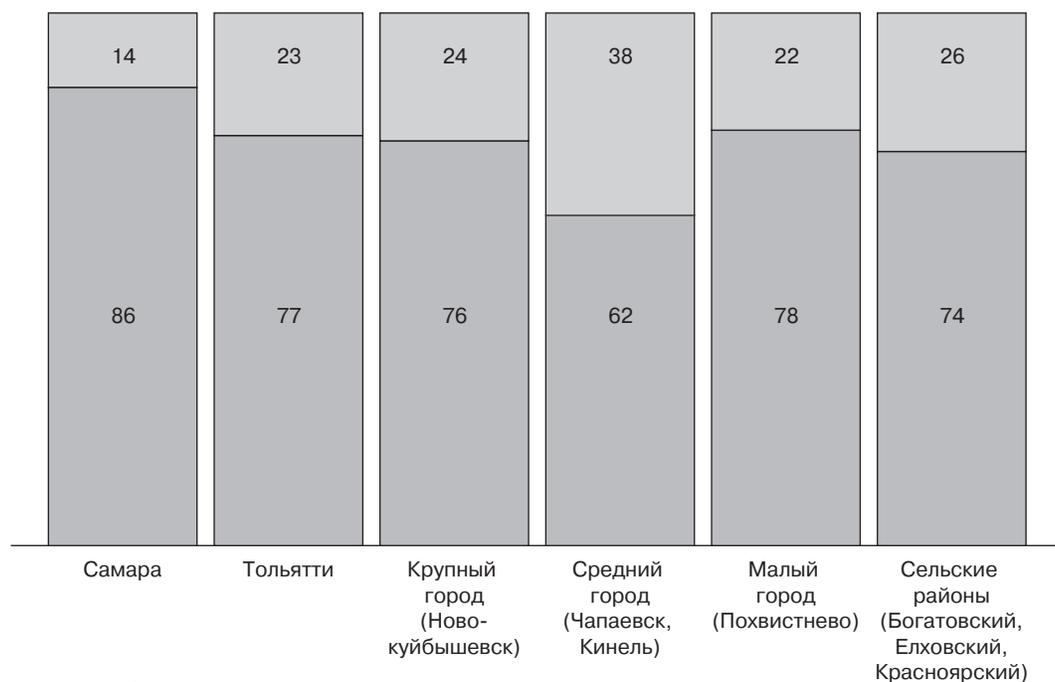


Рис. 4. Динамика макроэкономических показателей Самарского региона
[Fig. 4. Dynamics of macroeconomic indicators of the Samara region, in million rubles]

Источник: составлено авторами на основании данных статистических баз данных. URL: http://samarastat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/samarastat/ru/statistics/ (дата обращения: 16.02.2018); <http://www.gks.ru/dbscripts/cbsd/dbinet.cgi> (дата обращения: 16.02.2018).

О роли рабочей силы (ее стоимости и технического состояния) говорили многие экономисты, в частности в работе «Интеллектуальный капитал — новый источник богатства организации» (Stewart T., 1997). Стюарт рассматривает движение средств предприятия как внутри его самого, так и между филиалами, и отмечает, что увеличение движения капитала между подразделениями компании и внутри ее, использование его на научные разработки позволят снизить издержки производства на будущих производственных этапах, несмотря на одновременный рост затрат вместе с производственными издержками на первых этапах. Он полагает, что образованная рабочая сила выполняет качественно иную работу, в которой преобладает интеллектуальное содержание. В результате роста интеллектуального содержания труда и превращения знаний в главный источник стоимости в дальнейшем возможно получение больших прибылей.

Важным моментом, характеризующим состояние институциональной среды в регионе, служит взаимодействие органов исполнительной власти с предпринимателями в части объяснения перспектив развития бизнеса. Так, в одном из не так давно проведенном исследовании, указано на неполную осведомленность предпринимателей о действующих программах развития и поддержки предпринимательства (рис. 5).



Условные обозначения:

■ — знает хотя бы одно из направлений поддержки; □ — не знает ни одного

Рис. 5. Осведомленность предпринимателей о мерах господдержки бизнеса, % от числа опрошенных

[Fig. 5. Awareness of entrepreneurs about measures of state support of business, in % of the number of respondents]

Источник: составлено авторами на основании данных работы: Предпринимательский климат в Самарской области: мониторинг факторов и барьеров развития малого и среднего бизнеса в 2013 году. Исследовательская группа «Свободное мнение».

Выводы и рекомендации

Таким образом, к наиболее существенным факторам, сдерживающим инвестиционную активность, продолжают относиться неопределенность экономической ситуации, недостаточный спрос на внутреннем рынке, связанный с сокращением реальных доходов населения.

К факторам, способным оказать положительное влияние на динамику развития промышленности можно отнести снижение склонности к сбережению. Правительству необходимо разработать программу содействия экономического роста посредством разработки среднесрочных планов действий, которые предлагают практические решения неотложных приоритетных задач и способствуют восстановлению доверия инвесторов. Как отмечают ряд исследователей (например, Азур Д., 2017) решающее значение будут иметь пять рычагов: продуманная налогово-бюджетная политика; широкий доступ к финансовым услугам; реформа рынка труда; реформа системы образования; совершенствование управления и деловой среды.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Абрамов Д.В., Быкова А.А.* Проблемы инвестиционной привлекательности ведущих российских регионов и регионов европейских стран // Проблемы совершенствования организации производства и управления промышленными предприятиями: межвуз. сб. науч. тр. Самара: Изд-во Самар. гос. эконом. ун-та. 2017. № 1. С. 232—236.
- Азур Д.* Пришло время действовать // *Финансы и развитие*. 2017. № 4 (54). С. 5—9.
- Бугакова Н.С., Гельвановский М.И.* Регионы России. Социально-экономические показатели. 2017: Р32. Стат. сб. М.: Росстат, 2017. 1402 с.
- Бригхэм Ю., Эрхардт М.* Финансовый менеджмент. 10-е изд. / пер. с англ. под ред. Е.А. Дорфеева. СПб.: Питер, 2009. 960 с.
- Коновалова М.Е., Ларионов А.В.* Роль интеллектуального капитала в современном кризисе банковской системы РФ // *Вестник Самарского государственного экономического университета*. 2017. № 12 (158). С. 5—11.
- Международный валютный фонд. Годовой отчет за 2017 г. Вашингтон. 114 с. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/ar/2017/eng/pdfs/AR17-RUS.pdf> (дата обращения: 16.02.2018).
- Михайлов А.М.* Эволюция и взаимодействие факторов производства в процессе смены технологических способов производства // *Экономические науки*. 2016. № 2 (135). С. 19—22.
- Петров Н.А., Михайлов А.М.* Воздействие изменений в соотношении факторов производства на циклическое развитие в глобальной экономике: монография [Электронный ресурс]. Самара: Изд-во Самар. гос. эконом. ун-та, 2017. 1 электрон. опт. диск.
- Предпринимательский климат в Самарской области: мониторинг факторов и барьеров развития малого и среднего бизнеса в 2013 г. Исследовательская группа «Свободное мнение» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gfso.ru/sites> (дата обращения: 16.02.2018).
- Результаты оперативного мониторинга социально-экономического развития России и субъектов РФ. № 13. М.: Ситуационный центр социально-экономического развития регионов РФ; РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2016. 138 с.
- Stewart, T.A.* Intellectual Capital. The new Wealth of Organizations [Text] / T.A. Stewart. L.: Doubleday / Currency, 1997. 134 p.

© Петров Н.А., Абрамов Д.В., Михайлов А.М., 2018

История статьи:

Дата поступления в редакцию: 24 марта 2018

Дата принятия к печати: 15 мая 2018

Для цитирования:

Петров Н.А., Абрамов Д.А., Михайлов А.М. Современное состояние институциональной среды региона как фактор, влияющий на отток иностранных инвестиций // *Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Экономика.* 2018. Т. 26. № 2. С. 283—295. DOI: 10.22363/2313-2329-2018-26-2-283-295

Сведения об авторах:

Абрамов Дмитрий Валентинович, кандидат экономических наук, зав. кафедрой мировой экономики Самарского государственного экономического университета. *Контактная информация:* e-mail: saanecht@mail.ru

Михайлов Александр Михайлович, доктор экономических наук, профессор кафедры экономической теории Самарского государственного экономического университета. *Контактная информация:* e-mail: 2427994@mail.ru

Петров Никита Анатольевич, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории Самарского государственного экономического университета. *Контактная информация:* e-mail: petrovnkt@gmail.com

MODERN STATE OF THE INSTITUTIONAL ENVIRONMENT OF THE REGION AS A FACTOR INFLUENCING THE OUTCOME FOREIGN INVESTMENTS

N.A. Petrov, D.V. Abramov, A.M. Michailov

Samara State University of economics
141, Soviet Army str, Samara, 443090, Russian Federation

Abstract. The article proves the impact of the institutional environment, investigated through the index of entrepreneurial confidence, the number of bankruptcies of enterprises, on the dynamics of economic variables, in particular, on the return on invested capital (ROIC), which is an indicator of business risk. It is determined that for foreign investors, this indicator of business risk is one of the key in the decision-making process to invest in the real sector of the economy. The authors argue that, under the current conditions of the Russian economy, debt restructuring and lending to enterprises belonging to a group of related persons in order to improve the value of ROIC is dangerous because of the further increase in overdue debts of enterprises.

Key words: economic cycle, institutional cycle, return on investment, index of entrepreneurial confidence, institutional environment

REFERENCES

Abramov D.V., Bykova A.A. Problems of investment attractiveness of leading Russian regions and regions of European countries. Problems of improving the organization of production and management of industrial enterprises: interuniversity collection of scientific papers. Samara State University of Economics. 2017. № 1. P. 232—236. (in Russ).

- Azur D. It's time to act. Finance and development. 2017. № 4 (54). P. 5—9. (in Russ).
- Bugakova N.S., Gelvanovsky M.I. Regions of Russia. Socio-economic indicators. 2017: P32 Stat. Sat. / Rosstat. M., 2017. 1402 p. (in Russ).
- Brigham U., Erhardt M. Financial management. 10 th ed. / Transl. with English. Ed. E.A. Dorofeeva. St. Petersburg: Peter, 2009. 960 p. (in Russ).
- Konovalova M.E., Larionov A.V. The role of intellectual capital in the current crisis of the banking system of the Russian Federation. Bulletin of the Samara State Economic University. 2017. No. 12 (158). P. 5—11. (in Russ).
- International Monetary Fund. Annual Report for 2017. Washington. 114 sec. [Electronic resource]. URL: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/ar/2017/eng/pdfs/AR17-RUS.pdf> (accessed: 16.02.2018).
- Mikhailov A.M. Evolution and interaction of factors of production in the process of changing technological methods of production. Economic sciences. 2016. No. 2 (135). P. 19—22. (in Russ).
- Petrov N.A., Mikhailov A.M. Impact of changes in the ratio of factors of production to cyclical development in the global economy. Monograph / N.A. Petrov, A.M. Mikhailov. Electron. Dan. Samara: Samara Publishing House. state. econ. Univ., 2017. 1 electron. opt. disk. (in Russ).
- Entrepreneurial climate in the Samara region: monitoring of factors and barriers to the development of small and medium-sized businesses in 2013. Research group “Free Opinion” [Electronic resource]. URL: <http://www.gfso.ru/sites>. Ver. from the screen (date of circulation: 16.02.2018).
- Results of operational monitoring of social and economic development of Russia and the subjects of the Russian Federation. № 13. Moscow: Situational Center of Social and Economic Development of Russian Regions. FGBOU HPE “RGU them. G.V. Plekhanov”, 2016. 138 p. (in Russ).
- Stewart, T.A. Intellectual Capital. The new Wealth of Organizations [Text] / T.A. Stewart. L.: Doubleday / Currency, 1997. 134 p.

Article history:

Received: 24 March 2018

Revised: 20 April 2018

Accepted: 15 May 2018

For citation:

Petrov N.A., Abramov D.V., Michailov A.M. (2018) Modern state of the institutional environment of the region as a factor influencing the outcome foreign investments. *RUDN Journal of Economics*, 26 (2), 283—295. DOI: 10.22363/2313-2329-2018-26-2-283-295

Bio Note

Abramov D.V., Candidate of Economic Sciences, Head. Department of World Economy, Samara State University of Economics. *Contact information:* e-mail: saanecht@mail.ru

Mikhailov A.M., Doctor of Economics, Professor of the Department of Economic Theory of the Samara State University of Economics. *Contact information:* e-mail: 2427994@mail.ru

Petrov N.A., Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Samara State University of Economics. *Contact information:* e-mail: petrovnkt@gmail.com



DOI: 10.22363/2313-2329-2018-26-2-296-305

УДК 339.5

ПЕРСПЕКТИВЫ И ТЕНДЕНЦИИ МИРОВОГО РЫНКА МЕДИЦИНСКИХ ИЗДЕЛИЙ, УРОВЕНЬ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МЕДИЦИНСКИХ ИЗДЕЛИЙ РОССИЙСКОГО ПРОИЗВОДСТВА

М.И. Дятлова

Российский университет дружбы народов
Российская Федерация, 117198, Москва, ул. Миклухо-Маклая, 6

Рынок медицинских изделий (МИ) является одним из самых быстрорастущих, прибыльных и перспективных на данный момент. Он обладает свойствами и значительным потенциалом для роста, в особенности на международных рынках. В статье рассмотрены основные показатели и тенденции, которые ожидают рынок медицинских изделий в ближайшие 3–4 года, а также прогнозы специалистов на какие рынки и сегменты стоит обратить внимание в ближайшем будущем.

Цель данной работы заключается в определении текущего состояния рынка медицинских изделий, основных драйверов роста и перспектив до 2022 года. Материалы и методы, которые использовались при составлении работы — это изучение аналитических данных и обзоров, а также показатели, полученные на основе экспертных оценок.

Актуальность обосновывается высокой динамикой роста рынка медицинских изделий и перспектив, которые могут стоять перед их производителями.

Методы заключаются в анализе экспертных оценок и аналитических данных, опубликованных специалистами в международных и российских изданиях, специализирующихся на разработке, продвижении и реализации медицинских изделий.

Результаты должны показать основные перспективные рынки для реализации медицинских изделий, а также правильный вектор развития российской медицинской промышленности.

В заключительной части исследования были определены основные регионы, которые будут иметь самый высокий потенциал в течение ближайших 5-ти лет, продемонстрированы показатели динамики мирового и российского рынков медицинских изделий за последние 6–8 лет, рассмотрен потенциал роста продаж в разных частях света.

Ключевые слова: торговля медицинскими изделиями, мировой рынок медицинских изделий, продвижение на международном рынке, экспертная оценка, перспективные сегменты рынка, процент ожидания, медицинское оборудование, состояние российского рынка

Введение

Индустрия медицинских изделий, в международных масштабах, представляет собой одну из самых инновационных и высокотехнологичных сфер экономики. В связи с этим мировой рынок медицинских изделий в настоящее время один из самых динамично развивающихся. Он показывает стабильную положительную динамику роста 3,4%/год в период с 2009 по 2017 годы.

Рынок медицинских изделий относительно недавно стал областью экономических отношений, который обозначил себя как отдельный объект исследования. До 2000-х годов индустрия медицинских изделий была частью фармацевтического рынка и не воспринималась как отдельная сфера. До сих пор изучение данного рынка заводит многих исследователей в тупик, так как рынок медицинских изделий достаточно широкий и зачастую сложно учесть все аспекты, заключенные в эту индустрию. Так как медицинские изделия это и диагностические высокотехнологичные приборы, аппараты и расходные материалы, такие как медицинские инструменты, медицинская одежда, а также любое оборудование и прочие изделия, применяемые в медицинских целях, включая специальное программное обеспечение. Данные изделия достаточно разнообразны по технологии производства, устройству и функциональному назначению, по техническому уровню и методам применения, а также по каналам распространения и требованиям к сервисному обслуживанию и др.

Поэтому, рассматривая степень разнообразия категории, состояние и динамику рынка можно определить, что рынок медицинских изделий достаточно сложен по своей структуре и имеет характерные особенности, которые стоит учитывать при анализе будущих перспектив.

Обзор литературы

Основные тренды и показатели, структура российского рынка медицинских изделий, показывающие характер проблем в сфере реализации и производства российских товаров, рассмотрены в ряде работ (например, Ванин А., Эстрин А., 2015). Исследование наиболее эффективных инструментов для реализации товара на российском рынке, помогают определить точки взаимодействия российского потребителя и производителя (Нифаева О.В., 2008). Тенденции и динамика мирового рынка медицинских изделий, основные компании-лидеры на мировом рынке, наиболее динамично развивающиеся и наоборот падающие категории медицинских изделий на мировой арене представлены в работах (Муир Э., Кернс Э., 2017; Джемсен Б., 2016). Анализ экспертных оценок и опрос специалистов в области рынка медицинских изделий, определение растущих рынков и регионов с наиболее перспективными рынками на ближайшие 5 лет приведены в работе (Шор К., 2017).

Методы и подходы

Структура мирового рынка, динамика и темпы роста (CAGR) рынка медицинских изделий, география и перспективные регионы для продажи изделий медицинского назначения, все эти показатели являются определяющими при анализе перспектив и тенденций мирового рынка, а также для определения более выгодных направлений для развития российского рынка медицинских изделий. Помимо перечисленных методов стоит отметить показатели российского экспорта и импорта медицинских изделий они показывают уровень конкурентоспособности российских производителей и перспективы, на которые стоит обратить внимание при разработке и продвижении новых товаров.

Перспективы и тенденции мирового рынка медицинских изделий

Рынок медицинских изделий отличается высоким разнообразием и в связи с этим сложен в процессе анализа и прогноза, следовательно, для лучшего понимания объекта исследования.

Характеристика структуры мирового рынка медицинских изделий. По данным компании EvaluatePharma размер мирового рынка медицинских изделий (изделий медицинского назначения) составил в 2017 году 403 млрд долл. США. Рынок можно охарактеризовать как рынок с достаточно высокими темпами роста (CAGR) — в среднем 3,4%/год в период 2009—2017 гг., как прогнозируют эксперты, такой темп роста сохранится и даже увеличится, по прогнозам в период с 2016 до 2022 года CAGR и составит 5,11%. Из рассмотрения годовых объемов рынка (рис. 1), видно, что кроме 2015 года, продажи на рынке медицинских изделий стабильно росли в период 2009—2017 годы, такой же положительный рост будет наблюдаться до 2022 года согласно экспертному прогнозу. Из графика можно сделать выводы, что рынок медицинских изделий стабилен и достаточно перспективен.



Рис. 1 Динамика и прогноз продаж медицинских изделий на мировом рынке в период 2009—2022 годы

[Fig. 1. Dynamics and forecast of sales of medical products on the world market in the period from 2009—2022]

Источник: составлено автором по данным исследовательской компании Evaluate. URL: <http://www.evaluategroup.com/public/EvaluateMedTech-Overview.aspx> (дата обращения: 20.02.2018).

Прогнозы роста продаж и определение перспективных рынков, которые будут наблюдаться по регионам до 2022 года. В опросе, проведенном компанией Emergo Group в 2016 году, 51% респондентов заявили, что самый высокий прирост, ожидается на рынке США, и 40% отметили рост на рынке Европы. Данный показатель вырос, в исследовании, проведенном в 2017 году, до 60% и 51%. Но стоит отметить, что оптимистичные цифры не затронут развивающиеся рынки. В 2016 году 44% опрошенных респондентов высказали мнение о том, что стремительно будут развиваться рынки Китая, а также Индии — 27% и Бразилии — 24% (таблица).

Таблица

Экспертные прогнозы роста продаж медицинских изделий по странам до 2022 года, %
[Expert forecasts of the growth of sales of medical products in countries up to 2022]

Изменения мнений экспертов в период между 2016 и 2017 годами		
Страна	январь 2016	январь 2017
Бразилия	24	17
Китай	44	33
Европа	40	51
Индия	27	18
Мексика	15	11
Саудовская Аравия	18	13
США	51	60

Источник: рассчитано автором по данным исследовательской компании Emergo Group. URL: <https://www.emergobyul.com/resources/2018-outlook-medical-device-industry> (дата обращения: 22.02.2018).

Как видно из таблицы, наименьший процент ожидания представляют такие страны как Мексика и Саудовская Аравия, с падением на 4 и 5% соответственно. В тоже время, стоит отметить, что такие страны как Бразилия, Китай и Индия то же потеряют несколько процентов в 2017 году.

Потенциал роста продаж/оборота медицинского оборудования в частях света (в этих регионах) в течение следующих 5-ти лет. Компании, осуществляющие продажу медицинских изделий по всему миру, продолжают оптимистично относиться к азиатскому рынку в плане долгосрочной перспективы и не возлагают больших надежд на рост продаж/оборота на европейских рынках (рис. 2).

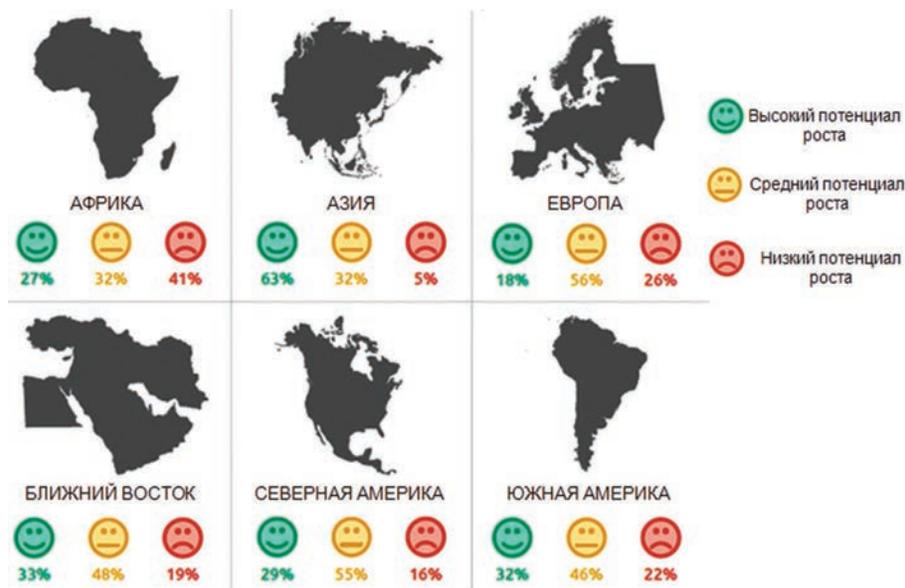


Рис. 2. Потенциал продаж/оборота медицинских изделий в регионах в течение следующих 5-ти лет
[Fig. 1. Potential for sales/turnover of medical products in the regions during the next 5 years]

Источник: составлено автором по данным исследовательской компании Emergo Group. URL: <https://www.emergobyul.com/resources/research/outlook-medical-device-industry> (дата обращения: 15.02.2018).

Из этих изображений можно сделать вывод, что наиболее перспективные регионы для развития рынка медицинских изделий — это Азия и Северная Америка. Страны, которые находятся на данных территориях, такие как Китай, Южная Корея, Япония, США, являются регионами с растущей или стабильной экономикой. Как было сказано ранее, они обладают наибольшим потенциалом. Что касается Европейской территории, то прогнозы невелики, большинство респондентов отметили, что данный регион обладает низким или средним потенциалом роста, куда по данному исследованию отнесли и Россию.

Основные показатели Российского рынка медицинских изделий и уровень конкурентоспособности российских товаров. В период с 2009 по 2012 годы рынок медицинских изделий в России показывал достаточно высокую и стабильную динамику, демонстрировал высокие темпы прироста (средний показатель за этот период 34%/год). Основная причина такого роста — это поддержка государства и реализация многих проектов для модернизации здравоохранения, а также объясняется высоким уровнем спроса со стороны платежеспособных частных и корпоративных клиентов.

Российский рынок МИ в 2014 году занимал 13-ю позицию по объему на мировом рынке медицинских изделий, поэтому потенциал Российского рынка оценивается для роста в более чем 6 раз (рис. 3).



Рис. 3. Динамика и объем рынка медицинских изделий в России в период 2009—2015 годы
[Fig. 3. Dynamics and volume of the market of medical products in Russia, 2009—2015]

Источник: составлено автором по данным исследовательской компании MDpro. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/trendy-rossiyskogo-rynka-meditsinskih-izdeliy> (дата обращения: 12.02.2018).

В 2013 году рынок резко упал на 18%, такое падение можно объяснить прекращением или завершением множества государственных программ, а также явным замедлением роста российской экономики. Но, несмотря на описанные тенденции, рынок сохраняет высокий потенциал развития и уровень объема продаж остается достаточно высоким. Структура негосударственного потребления

составила 27% в 2014 году. Что объясняется большим количеством негосударственных диагностических центров, клиник и др., которые в свою очередь приобретают большое количество медицинской техники, оборудования, расходных материалов для своей деятельности. Импорт медицинского оборудования в РФ на 2014 год составил 167 млрд руб, по сравнению с аналогичным показателем в 2012 году, это на 20% ниже. Такое снижение можно объяснить спадом в российской экономике, тем самым таким же ослаблением рубля.

Основные страны-импортеры медицинских изделий в РФ следующие: Германия, Япония, Италия, Китай и США. Если рассмотреть ситуацию, сложившуюся в экспорте медицинских изделий из России в другие страны, то его доля не превышает 2%. Так, например, в 2012 году его доля составляла 1,63%, когда как в 2014 году уже 1,4%. Такой низкий показатель, указывает на то, что российская продукция не обладает свойствами, необходимыми медицинским изделиям для конкурирования с зарубежными производителями. География экспорта в основном представляет собой страны из постсоветского пространства, на данный момент рынок ЕАЭС. В основном страны, куда экспортируют МИ расположены в Средней Азии, такие как Казахстан и Узбекистан. Но в 2015 году, учитывая ситуацию в 2014 году, производство МИ в России выросло на 12%, а также экспорт поднял свои позиции на 16%. Существенную роль сыграло ограничение закупки иностранной продукции в процессе госзаказа, так как в 2015 году отечественные компании заключили примерно 5,3 тысяч контрактов на сумму примерно в 5 млрд руб.

Основные изменения в производстве МИ и в торговле ими в России. В феврале 2015 года был введен список импортных медицинских изделий, который вводит следующие ограничения: в случае, если при госзакупке не подано минимум две заявки от российских, казахских и белорусских компаний, то иностранные компании не допускаются к торгам. Не так давно Правительство РФ расширило список до 128 наименований, что вызвало сильную критику со стороны многих специалистов о таком подходе (рис. 4).

Как видно, государственные программы повышают конкурентоспособность отечественных производителей на российском рынке. Но стоит отметить, что даже с государственной поддержкой российским компаниям не следует забывать о таких показателях как улучшение качества продукции, а также качестве менеджмента и методов продвижения для успешной работы на экспортных рынках и возможности конкурировать с зарубежными производителями.

Основная цель, которая в настоящее время стоит перед российскими производителями — это максимальное информирование зарубежных потребителей о положительных свойствах российских медицинских изделий, для этого должна быть максимально проработана стратегия и методы продвижения на зарубежных рынках, что позволит вытеснить конкурентов, а именно производителей и продавцов с тех или иных рыночных ниш. Более полно задачи, стоящие перед отечественными медицинскими изделиями можно сформулировать следующим образом:

— информирование зарубежных потребителей о высоком качестве медицинских изделий, произведенных в России, а также создание имиджа надежных ком-

паний-производителей, которые придерживаются международных стандартов, как в изготовлении, так и в менеджменте. Производство и разработка новых видов медицинских изделий, обладающих уникальными свойствами и конкурентными преимуществами;

- формирование и закрепление первой позиции в сознании потребителей;
- закрепление у потребителей положительного отношения к медицинским изделиям российского производства, также формирование постоянной потребительской аудитории;
- мотивирование зарубежных партнеров к приобретению медицинских изделий российского производства;
- создание условий, максимально комфортных и выгодных для совершения покупки и взаимодействия с поставщиком;
- подтверждение закрепления компании на зарубежном рынке, и определение обратной связи от потребителей;
- постепенное вытеснение конкурентов из тех ниш, которые наиболее сильные для российского производителя.



Рис. 4. Динамика объемов экспорта и импорта медицинских изделий в РФ в 2012—2015 годы
[Fig. 4. Dynamics of exports and imports of medical products in Russia, 2012—2015]

Источник: составлено автором по данным статьи: Шапошникова И. А., Шапошников К. В. Обзор проблем отечественного рынка рентгенодиагностического оборудования.

В дополнении ко всему этому стоит добавить, что правильно выбранная стратегия, структура продвижения, помогает определить перспективное направление развития, и насколько эффективно используются ресурсы, учитывая потребительскую аудиторию и специфику рынка медицинских изделий.

Выводы и рекомендации

Проанализировав основные показатели рынка и экспертные оценки международного и российского рынков медицинских изделий, которые были рассмо-

тренды в статье, следует сделать некоторые выводы. Самыми перспективными регионами можно считать азиатский, европейский и североамериканский регионы, при этом, как утверждают эксперты, в странах с развивающимся рынком не стоит ожидать высокого роста. Общемировой рынок находится в постоянном росте, и как видно из представленных материалов, до 2022 года наблюдается постоянный стабильный рост, в связи с динамично развивающимся североамериканским рынком. Стоит также отметить потенциал регионов на ближайшее 5 лет. Изображение (см. рис. 2) подтверждает выводы, сделанные ранее в направлении азиатского рынка, а также выделяет такие регионы как ближний восток и Южная Америка, которые по оценкам экспертов будут показывать высокие показатели роста.

Благодаря определению основных регионов, в которых ожидается наибольший рост, можно обозначить какие виды и свойства товаров необходимо улучшать в процессе производства и продвижения российских медицинских изделий. Используя характеристики товаров, которые наиболее представлены в странах с растущими рынками, российские производители смогут сориентироваться и определить основные тренды, сложившиеся на рынке медицинских изделий, тем самым составить здоровую конкуренцию зарубежным производителям.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Ванин А., Эстрин А.* Тренды российского рынка медицинских изделий / Ремедиум Поволжья. 2015. № 7. С. 4—11. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/trendy-rossiyskogo-rynka-meditsinskih-izdeliy/> (дата обращения: 12.03.2018).
- Джепсен Б.* Продажи медицинских технологий достигнут 500 долларов в течение пяти лет. URL: <https://www.forbes.com/sites/brucejapsen/2016/10/17/medical-technology-sales-to-hit-500b-within-five-years/#3111d7d111be/> (дата обращения: 21.03.2018).
- Муир Э., Кернс Э.* Обзор мирового рынка 2017, прогноз до 2022 года. URL: <http://www.evaluategroup.com/Default.aspx?goBack=true/> (дата обращения: 13.02.2018).
- Ницаева О.В.* Оценка эффективности комплекса продвижения // Маркетинг. 2008. № 4. С. 119—126. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-effektivnosti-marketingovoy-deyatelnosti-transportnogo-predpriyatiya-1/> (дата обращения: 03.03.2018).
- Шапошникова И.А., Шапошников К.В.* Обзор проблем отечественного рынка рентгенодиагностического оборудования // Молодой ученый. 2015. № 23. С. 680—687. URL: <https://moluch.ru/archive/103/23571/> (дата обращения: 28.02.2018).
- Шор К.* Перспективы развития мировой индустрии медицинских изделий на 2017 год. Основываясь на опросе более 3000 специалистов отрасли. URL: <https://www.emergobyul.com/resources/2018-outlook-medical-device-industry/> (дата обращения: 25.02.2018).
- Холл К.* Процесс утверждения в России медицинских устройств. URL: <https://www.emergobyul.com/resources/articles/white-paper-russia-device-registration/> (дата обращения: 25.02.2018).

© Дятлова М.И., 2018

История статьи:

Дата поступления в редакцию: 03 апреля 2018

Дата принятия к печати: 28 мая 2018

Для цитирования:

Дятлова М.И. Перспективы и тенденции мирового рынка медицинских изделий, уровень конкурентоспособности медицинских изделий российского производства. // *Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Экономика*. 2018. Т. 26. № 2. С. 297—305. DOI: 10.22363/2313-2329-2018-26-2-297-305

Сведения об авторе:

Дятлова Мария Ивановна, менеджер по маркетингу в ФБУН Эпидемиологии Роспотребнадзора. Контактная информация: e-mail: mashadyatlova91@gmail.com

PERSPECTIVES AND WORLD MARKET TRENDS OF MEDICAL PRODUCTS, RUSSIAN MANUFACTURING COMPETITIVENESS LEVEL OF MEDICAL PRODUCTS

M.I. Dyatlova

Peoples' Friendship University of Russia
6, Miklukho-Maklaya str., Moscow, 117198, Russian Federation

Abstract. The market of medical products is one of the fastest growing, profitable and promising at the moment. It has properties and significant potential for growth, especially in international markets. The article examines the main indicators and trends that expect the medical products market in the next 3 to 4 years, as well as forecasts of specialists for which markets and segments should be paid attention in the near future.

The purpose of this work is to determine the current state of the medical products market, the main drivers of growth and prospects until 2022. The materials and methods used in the preparation of the work are an analysis of analytical data and reviews, as well as indicators obtained on the basis of expert assessments.

Relevance is justified by the high dynamics of the growth of the medical products market and the prospects that can be faced by producers of such products.

Key words: trade of the medical products, the world market of medical products, promotion in the international market, expert evaluation, prospective market segments, waiting rate, medical equipment, condition of the Russian market

REFERENCES

- Vanin A., Estrin A. Trendi rossiiskogo rinka medicinskih izdelij/Remedium Povolz'ya. 2015. № 7. S. 4—11. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/trendy-rossiyskogo-rynka-meditsinskih-izdeliy/> (accessed: 12.03.2018).
- Japsen B. Medical Technology Sales To Hit \$500B Within Five Years. URL: <https://www.forbes.com/sites/brucejapsen/2016/10/17/medical-technology-sales-to-hit-500b-within-five-years/#3111d7d111be/> (accessed: 21.03.2018).
- Muir E., Cairns E. World Preview 2017. Outlook to 2022. URL: <http://www.evaluategroup.com/Default.aspx?goBack=true/> (accessed: 13.02.2018).
- Nifaeva O.V. *Ocenka effektivnosti kompleksa prodvizheniya. Marketing*. 2008. № 4. S. 119—126. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-effektivnosti-marketingovoy-deyatelnosti-transportnogo-predpriyatiya-1/> (accessed: 03.03.2018).

Shaposhnikova I.A., Shaposhnikov K.V. *Obzor problem otechestvennogo rinka rentgenodiagnosticheskogo oborudovaniya. Molodoi uchenii*. 2015. № 23. S. 680—687. URL: <https://moluch.ru/archive/103/23571/> (accessed: 28.02.2018).

Schorre C. Global Medical Device Industry Outlook for 2017. Based on a survey of more than 3 000 industry professionals. URL: <https://www.emergobyul.com/resources/2018-outlook-medical-device-industry/> (accessed: 25.02.2018).

Hall C. Russia. The Regulatory Process for Medical Devices. URL: <https://www.emergobyul.com/resources/articles/white-paper-russia-device-registration/> (accessed: 25.02.2018).

Article history:

Received: 03 April 2018

Revised: 05 May 2018

Accepted: 28 May 2018

For citation:

Dyatlova M.I. (2018) Perspectives and world market trends of medical products, russian manufacturing competitiveness level of medical products. *RUDN Journal of Economics*, 26 (2), 297—305. DOI: 10.22363/2313-2329-2018-26-2-297-305

Bio Note:

Dyatlova Maria Ivanovna, marketing manager in the FBUN Epidemiology Rospotrebnadzor.
Contact information: e-mail: mashadyatlova91@gmail.com



DOI: 10.22363/2313-2329-2018-26-2-306-316

УДК 336.02

ВЛИЯНИЕ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ НА РАЗВИТИЕ РОССИЙСКОГО РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ

Н.Ю. Сайбель, А.В. Ковальчук

Кубанский государственный университет

Российская Федерация, 350040, Краснодар, ул. Ставропольская, 149

В статье финансовая грамотность рассматривается как важнейший фактор повышения активности граждан на рынке ценных бумаг и, как следствие, развития российского фондового рынка. Анализ статистических данных об уровне вовлеченности граждан в инвестиционный процесс на организованном рынке ценных бумаг России и о степени финансового просвещения населения в целом позволил выявить основные проблемы, препятствующие эффективному развитию рынка ценных бумаг в России, а также причины низкого уровня финансовой грамотности населения и инвестиционной активности на российском рынке ценных бумаг. В статье рассматриваются не только осуществляемые государством в настоящее время меры по решению сложившихся проблем в сфере финансовой грамотности населения, но и предлагаются новые пути их решения.

Ключевые слова: финансовая грамотность населения, финансовое просвещение, рынок ценных бумаг, фондовый рынок, ценные бумаги

Введение

В настоящее время финансовая грамотность играет важную роль в жизни каждого человека. Понимание основных экономических понятий, процессов, явлений в сфере финансовой грамотности и умение эффективно их использовать на практике дает человеку возможность стать финансово независимым и служит залогом его успешности.

В условиях рыночной экономики существует огромное количество возможностей сбережения и инвестирования денежных средств и человеку, не обладающему финансовыми знаниями, очень сложно принять правильное решение. А ведь от того насколько оно будет верным, зависит не только благосостояние отдельного человека, но и общества, экономики страны в целом. Финансовая образованность снижает риски избыточной кредиторской задолженности людей, которая опасна и для населения, и для банковской системы, уменьшает уровень мошенничества и финансовых пирамид в финансовой сфере. И, конечно, самое главное — способствует притоку «из-под матрасов» в экономику инвестиционных ресурсов.

Фондовый рынок — один из основных механизмов привлечения внутренних и внешних инвестиций. Эффективно работающий рынок ценных бумаг способ-

ствует эффективному перераспределению инвестиционных ресурсов, обеспечивая их концентрацию в наиболее доходных и перспективных отраслях и одновременно извлекая финансовые ресурсы из убыточных отраслей или не имеющих четко определенных перспектив развития (Бердникова Т.Б., 2002).

Сегодня роль фондового рынка в экономике не ограничивается функциями поставки ресурсов в реальный сектор экономики и предоставления возможности эффективного размещения сбережений. Фондовый рынок становится важным фактором формирования доходов бюджета за счет поступления налогов от операций с ценными бумагами, формирования полной занятости и увеличения доли квалифицированного труда в общей структуре занятости (Подгорный Б.Б., 2011).

Обзор литературы

Проблематика финансовой грамотности относительно нова, тем не менее есть исследователи, которые внесли значительный вклад в изучение данного феномена. Так, одним из первых важность финансовой грамотности исследовал Дуглас Бернхайм. В своих работах “Do Households Appreciate their Financial Vulnerabilities? An Analysis of Actions, Perceptions, and Public Policy” и “Financial Illiteracy, Education and Retirement Saving” он обратил внимание на то, что большинство граждан не только не умеют выполнять даже простейших расчетов, но и не обладают элементарными финансовыми знаниями, что впоследствии влияло не только на решение ими своих финансовых проблем, но и решение проблем государственного масштаба.

В настоящее время существует большое количество как отечественной, так и зарубежной литературы, посвященной финансовой грамотности. Среди зарубежных работ можно выделить Gathergood J. “Self-Control, Financial Literacy and Consumer Over-Indebtedness”, Lewis S. “Financial Education, Savings and Investments: An Overview”, Rooij M. van, Lusardi A., Alessie R. “Financial literacy and stock market participation”, Psacharopoulos G., Patrinos H. “Returns to investment in education: a further update”, Guiso, L., T. Jappelli “Awareness and stock market participation”. Среди российских работ — А.В. Зеленцова, Е.А. Блискавка, Д.Н. Демидов «Повышение финансовой грамотности населения: международный опыт и практика», О.Е. Кузина «Финансовая грамотность молодежи», М.Ю. Шевяков «Перспективы изменения финансового поведения в результате повышения уровня финансовой грамотности», Е.Н. Алифанова, Ю.С. Евлахова «Влияние финансовой грамотности населения на развитие финансовых институтов и ключевых сегментов финансового рынка», Е.В. Мельникова, М.В. Плешакова, Л.П. Широкая «Проблемы привлечения долгосрочного инвестора на фондовый рынок России», Е.С. Осадчая «Взаимосвязь развития институтов коллективного инвестирования и уровня финансовой грамотности населения», Х.Х. Прозоров «Российский рынок ценных бумаг: тенденции развития, финансовая грамотность и защита частных инвесторов».

Несмотря на наличие широкого круга работ, посвященных финансовой грамотности и рынку ценных бумаг, в настоящее время недостаточно внимания уделено анализу влияния финансовой грамотности населения на развитие рынка

ценных бумаг, в частности российского. Поэтому исследования в данной области актуальны и востребованы.

Методы и подходы

При изучении роли финансовой грамотности в процессе развития фондового рынка использовались логический, статистический и графический методы анализа. Степень влияния финансовой грамотности на развитие российского фондового рынка рассмотрены с помощью системного анализа и междисциплинарного научного подхода. Теоретическую основу исследования составили работы отечественных и зарубежных исследователей, материалы, опубликованные в периодических изданиях, электронные материалы, а также результаты научных конференций.

Основные проблемы развития российского фондового рынка

В настоящее время российский фондовый рынок имеет большие перспективы, ведь с каждым годом увеличивается количество эмитентов, посреднических компаний, предлагаемых на фондовом рынке услуг, улучшается инфраструктура, однако многие показатели развития находятся на довольно низком уровне. Так, например, на конец 2017 г. капитализация российского рынка акций составила 35,9 трлн руб. (–5,0% к концу 2016 г.). Отношение капитализации к ВВП снизилось за год с 44 до 39%. За 10 лет данный показатель упал в 2,7 раза (в 2007 г. капитализация российского фондового рынка составляла 107,7% от ВВП РФ) (рис. 1). Рыночная капитализация таких крупных компаний, как Газпром, Лукойл, Норникель и Роснефть снизилась в несколько раз, так капитализация Газпрома снизилась за 10 лет в более чем 5 раз (рис. 2).

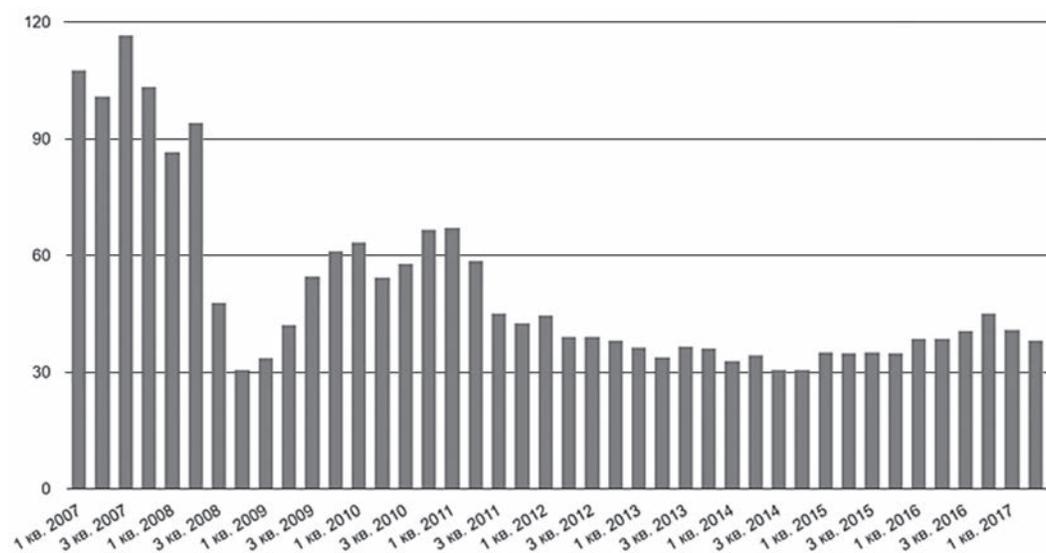


Рис. 1. Капитализация фондового рынка России к ВВП страны, %
 [Fig. 1. Capitalization of the Russian stock market to the GDP of the country (%)]

Источник: Московская биржа, Росстат.

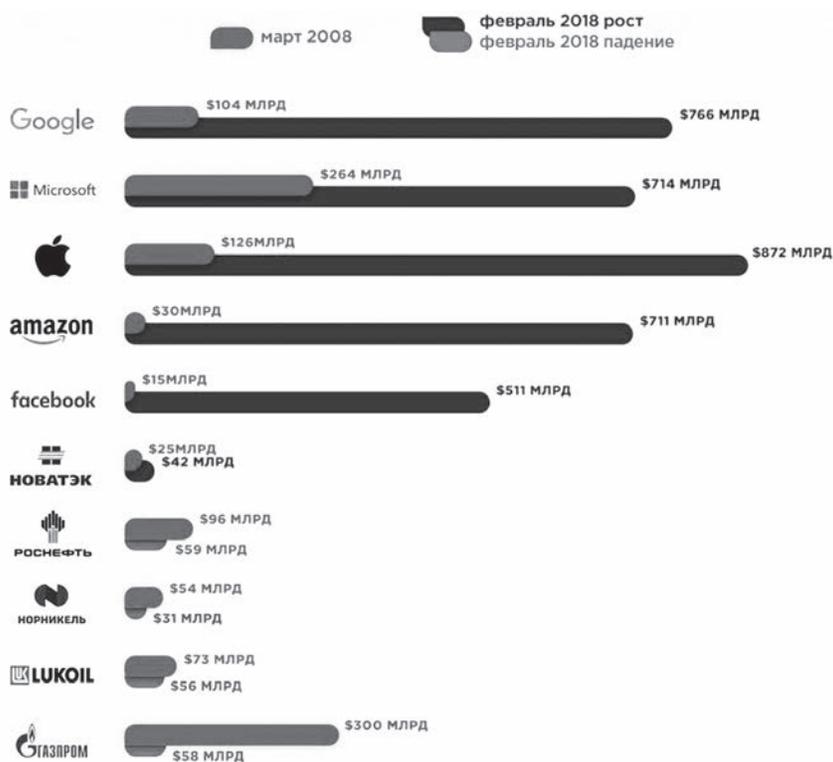


Рис. 2. Изменение стоимости российских и американских компаний за 10 лет на основе рыночной капитализации

[**Fig. 2.** Change in the value of Russian and American companies over 10 years based on market capitalization]

Источники: Ycharts.com, Financial Times, Bloomberg.

Проблемы, препятствующие эффективному развитию российского рынка ценных бумаг, следующие:

- высокая концентрация капитализации предприятий топливно-энергетического комплекса;
- высокий уровень мошенничества на российском фондовом рынке;
- отсутствие развитой инфраструктуры рынка ценных бумаг;
- децентрализованная система учета ценных бумаг;
- несовершенство налогообложения операций на рынке ценных бумаг;
- высокая волатильность российского рынка ценных бумаг;
- отсутствие должной защиты прав инвесторов
- отсутствие страхового покрытия инвестиций и др.

Уровень вовлеченности граждан в инвестиционный процесс на рынке ценных бумаг России

Одно из основных препятствий, тормозящее эффективное развитие рынка ценных бумаг, — низкая степень вовлеченности населения в инвестиционный процесс. По многочисленным исследованиям, проведенным в России, можно

сделать вывод, что в настоящее время российский рынок ценных бумаг и его возможности не привлекают большинство потенциальных российских инвесторов. Так, например, по данным всероссийского опроса «ВЦИОМ-Спутник», проведенного в августе 2017 г., лишь 7% респондентов приобрели бы акции компаний. В то же время на Западе практика инвестирования денежных средств в рынок ценных бумаг является довольно распространенной и совершенно естественной. К примеру, в США около 60% населения инвестирует на рынке ценных бумаг: напрямую, через паевые фонды или же через различные пенсионные программы.

Проведенный анализ статистической информации по участникам торгов фондового рынка Московской биржи показал, что за последний год количество человек, участвующих в торгах на Московской бирже, увеличилось на 32%, однако доля инвестирующих в российский фондовый рынок остается очень низкой — 1,5% населения (таблица).

Таблица

**Количество зарегистрированных клиентов в Системе торгов
[The number of registered customers in the Trading System]**

Группы клиентов	31.01.2017	31.01.2018
Физические лица	1 605 440	2 142 551
Юридические лица	30 224	28 767
Иностранные лица	14 297	16 183
Иностранные физические лица	6 720	9 409
Иностранные юридические лица	7 577	6 774
Клиенты, передавшие свои средства в ДУ	31 425	35 215
Всего	1 681 386	2 222 716

Источник: сайт Московской биржи РФ.

В среднем же 80—85% акций компаний принадлежит государству и крупным собственникам и лишь 15—20% распределено среди «мелких» акционеров, причем большинство среди них — это иностранные инвесторы (Астапов А.Ю., 2017).

А ведь инвестирование денежных средств в рынок ценных бумаг значительно превосходит возможности таких способов защиты сбережений от инфляции и приумножения личных средств как, например, вложение в недвижимость, в драгоценные металлы и камни, иностранную валюту, банковский депозит и др. Так, например, в первой декаде февраля 2018 г. средняя максимальная процентная ставка по рублевым вкладам в десяти кредитных организациях РФ, привлекающих наибольший объем депозитов физических лиц, составила 6,96% (Максимальная ставка..., 2018). Таким образом, сегодня вознаграждение по депозитным программам банков позволяет сохранить текущую стоимость капитала, но не в состоянии обеспечить его прирост, так как уровень инфляции, составляет значительную величину, и фактически нивелирует полученные доходы. Средняя же доходность вложений, к примеру, в облигации Сбербанка составляет около 9,2—12,2% годовых, в зависимости от срока инвестирования.

Главной причиной низкого доверия к фондовому рынку, и, как следствие, низкой активности граждан является то, что многие не доверяют инструментам фондового рынка, не до конца понимают возможностей, предоставляемых рынком

ценных бумаг, имеют низкий уровень финансовой грамотности, который непосредственно влияет на устойчивость и развитие рынка ценных бумаг.

Уровень финансовой грамотности населения России

Уровень знаний о фондовом рынке и инвестициях с начала приватизации в России повысился несущественно. Согласно отечественным исследованиям, доля граждан, обладающих должными финансовыми знаниями и умениями, остается незначительной. В рамках ежегодного Мониторинга финансового поведения и доверия населения финансовым институтам, проведенного в 2017 г., исследователи НИУ ВШЭ выяснили, что сегодня 46% россиян испытывают серьезный недостаток знаний в финансовой среде (Ковальчук А.В., Сайбель Н.Ю., 2018).

Что же касается международного рейтинга, Россия заняла девятое место в составленном ОЭСР рейтинге финансовой грамотности населения стран Большой двадцатки (G20). Каждая страна могла получить максимум 21 балл, оценка РФ — 12,2 балла при средних для G20 12,7 балла. В целом наиболее финансово грамотными оказались жители Франции, Канады и Китая, набравшие соответственно 14,9, 14,6 и 14,1 балла (рис. 3).



Рис. 3. Рейтинг финансовой грамотности в странах G20 (баллы)
[Fig. 3. The rating of financial literacy in the countries of the G20 (points)]

Источник: ОЭСР, Минфин РФ.

Следовательно, с одной стороны, люди знают основные инвестиционные инструменты и основные факты и сведения об акциях, известные многим благодаря урокам обществознания в школе или лекциям и семинарам в вузе, с другой, — граждане мало осведомлены о современных реалиях рынка ценных бумаг,

о сути инвестиционной деятельности, о возможностях инвестирования денег в российский фондовый рынок.

Причины низкого уровня финансовой грамотности граждан России

Сегодня основные причины низкого уровня финансовой грамотности такие:

- 1) недоверие к существующим финансовым институтам, преимущественно у взрослой части населения;
- 2) низкая мотивация населения к финансовому просвещению;
- 3) патернализм (возложение ответственности за личные финансовые решения на государство);
- 4) низкий уровень доходов граждан;
- 5) низкий уровень участия образовательных учреждений в прививании подрастающему поколению принципов грамотного управления личными финансами;
- 6) низкий уровень информированности граждан о проходящих семинарах, лекциях, конкурсах по финансовой грамотности, встреч с финансово грамотными людьми и др. Так, например, исследование НАФИ в 2016 г. показало, что около половины граждан (41%) не обладает информацией ни об одном из проводимых мероприятий;
- 7) представление преподавателями вузов главных экономических понятий в виде абстрактных моделей, мало связанных с реальностью. Учебные программы и материалы сегодня не предусматривают практических интерпретаций получаемых студентами знаний.

Привлечение отечественного инвестора на российский фондовый рынок

В настоящее время государство разрабатывает ряд мер по привлечению населения на отечественный фондовый рынок, главная из которых состоит в разработке инструментов для вовлечения граждан в инвестирование. В 2015 г. Правительство РФ, для того чтобы привлечь ту долю населения, которая предпочитает традиционные формы инвестирования, ввело в практику индивидуальные инвестиционные счета (ИИС). Это означает то, что помимо получаемого в результате инвестирования в фондовый рынок дохода, инвестору предоставляется право на одну из налоговых льгот: 13% от ежегодного взноса возвращается инвестору (возврат до 52 тыс. руб. в год) или освобождение от налогообложения всей суммы дохода, полученного на ИИС. По данным Центрального Банка РФ, гражданам за период с января 2015 г. по конец второго квартала 2017 г. открыли более 238 тыс. индивидуальных инвестиционных счетов, а объем инвестиционных портфелей на ИИС превысил 28,6 млрд руб. На рисунке 4 видно, что большей популярностью у населения по открытию ИИС пользуются Сбербанк и Открытие. Так, например, количество ИИС, открытых у брокера «Сбербанк» увеличилось на 60% по сравнению с 2016 г.

Это свидетельствует о том, что сегодня данный инструмент является одним из наиболее эффективных для привлечения граждан в инвестиционный процесс, однако массового активного участия до сих пор не наблюдается, судя по приве-

денным ранее данным. Ведь для того, чтобы люди перестали хранить свои деньги «под матрасами» и начали инвестировать в ценные бумаги, нужно не только дать возможность это сделать, но и научить их грамотному инвестированию.

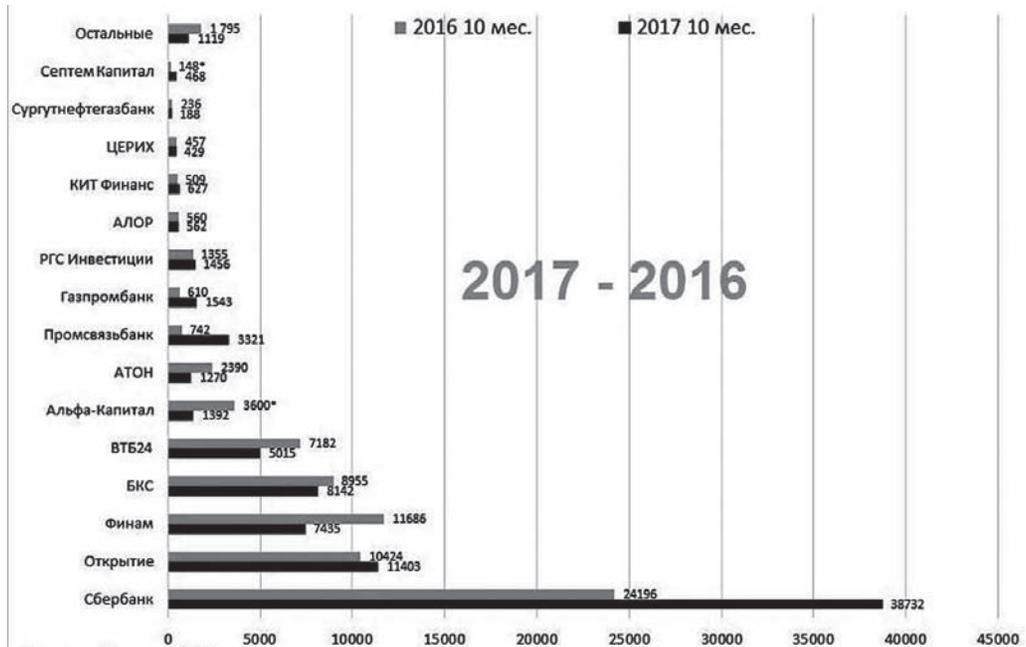


Рис. 4. Количество ИИС счетов, открытых за 10 месяцев 2017 и 2016 гг.
(Данные по брокерам..., 2017; Капитализация..., 2017)

[Fig. 4. Number of IIA opened for 10 months in 2017 and 2016]

Источник: сайт Московской Биржи РФ.

Для того чтобы повысить уровень финансовой грамотности граждан и, как следствие, их активности на рынке ценных бумаг необходимо проводить различные государственные программы, которые будут включать в себя не только объяснение основных экономических понятий и явлений, но и возможности современного инвестирования денежных средств. Данные мероприятия должны, с одной стороны, представить рынок ценных бумаг для потенциальных инвесторов в наиболее привлекательном свете, с другой стороны, рассказать о возможных трудностях и ошибках начинающих инвесторов. На такие мероприятия должны обязательно приглашаться не только люди, владеющие теоретическими знаниями в сфере инвестирования денежных средств, но и те, кто непосредственно участвует в торгах и приумножает свои средства, инвестируя в фондовый рынок РФ.

Также сегодня очень важно, чтобы обучение финансовой грамотности реализовывалось через все ступени обучения граждан, начиная с детских садов, ведь именно в раннем возрасте закладываются не только основы культуры, но и стимулы к познанию и образованию на протяжении всей жизни. Это возможно реализовывать через различные игры, конкурсы, постановочные выступления, которые смогут заложить базовые финансовые знания. Более углубленные финансовые знания, в том числе касающиеся инвестирования денежных средств в

рынок ценных бумаг, можно давать в школах посредством интеграции в существующие учебные модули или как отдельного предмета. На уроках обществознания, к примеру, можно рассказывать об основных понятиях фондового рынка, о различных стратегиях инвестирования, о рисках, о том, как начать инвестировать, как правильно выбрать брокера. На уроках математики — решать задачи о росте курсовой стоимости ценных бумаг или расчете купонного дохода по облигациям. Это поможет с детства научиться правильному отношению к деньгам и подтолкнет к инвестированию во взрослой жизни.

В современных условиях для формирования такой образовательной системы потребуются не только внедрение образовательных программ, но и эффективная система подготовки квалифицированных кадров и мотивационные механизмы вовлечения в процесс обучения финансовой грамотности не только учащихся, но и преподавателей.

Заключение

Проведенный анализ показал, что большая часть населения России сегодня имеет низкий уровень финансовой грамотности и, как следствие, высокую степень недоверия к существующим финансовым институтам, в том числе фондовому рынку. Привлечение частного инвестора на рынок ценных бумаг посредством увеличения уровня его финансовой просвещенности является в настоящее время одной из важнейших задач, решение которой позволит избавиться от множества проблем, мешающих эффективному развитию российского рынка ценных бумаг. Активное участие населения в инвестировании на фондовом рынке — важнейшая предпосылка устойчивости национального фондового рынка к кризисным явлениям на мировом рынке капитала и важнейший показатель зрелости национальной экономики, эффективности перераспределения капиталов и ресурсов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Астапов А.Ю.* Заметки в инвестировании. Книга об инвестициях и управлении капиталом. М.: Издательские решения, 2017. 750 с.
- Бердникова Т.Б.* Рынок ценных бумаг и биржевое дело: учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2002. 270 с.
- Данные по брокерам, открытым ИИС и дайджест новостей за октябрь 2017 года. URL: <https://iis24.ru/dannie-po-brokeram-iis-october-2017/> (дата обращения: 19.01.2018).
- Капитализация фондового рынка России застряла на уровне в 40% ВВП. URL: https://investbrothers.ru/2017/07/31/kapitalizacia_frfr/ (дата обращения: 01.02.2018).
- Ковальчук А.В., Сайбель Н.Ю.* Оценка уровня финансовой грамотности населения в России // Научно-методический электронный журнал Концепт. 2018. № 1. С. 90—95.
- Максимальная ставка по вкладам в России впервые упала ниже 7%. URL: https://news.yandex.ru/yandsearch?lr=35&clurl=http%3A%2F%2Ftass.ru%2Fekonomika%2F4966261&lang=ru&stid=k_RNSJB5qs37ydeqfUCf&rubric=business&from=story (дата обращения: 20.01.2018).
- Подгорный Б.Б.* Социальный портрет регионального частного инвестора фондового рынка // Известия Юго-западного государственного университета. Серия «Экономика. Социология. Менеджмент». 2011. № 1. С. 152—160.

Россия оказалась на девятом месте в составленном ОЭСР рейтинге финансовой грамотности населения стран G20. URL: https://informatio.ru/news/economy/lichnye-finansy/rejting_finansovoy_gramotnosti_rossiyane/ (дата обращения: 19.01.2018).

ЦБ предложил создать фонд для страхования индивидуальных инвестиционных счетов. URL: <https://www.rbc.ru/finances/01/12/2017/5a2021149a7947762227b945> (дата обращения: 20.01.2018).

Rooij M. van, Lusardi A., Alessie R. Financial literacy and stock market participation // NBER Working Paper. 2007. № 13565.

© Сайбель Н.Ю., Ковальчук А.В., 2017

История статьи:

Дата поступления в редакцию: 10 марта 2018

Дата принятия к печати: 07 мая 2018

Для цитирования:

Сайбель Н.Ю., Ковальчук А.В. Влияние финансовой грамотности населения на развитие российского рынка ценных бумаг // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Экономика. 2018. Т. 26. № 2. С. 306—316. DOI: 10.22363/2313-2329-2018-26-2-306-316

Сведения об авторах:

Сайбель Наталья Юрьевна, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры теоретической экономики экономического факультета Кубанского государственного университета. *Контактная информация:* e-mail: saybel-natali@yandex.ru

Ковальчук Алла Владимировна, студентка 2 курса экономического факультета направления подготовки «Бизнес-информатика» Кубанского государственного университета. *Контактная информация:* e-mail: kovalchukk98@yandex.ru

THE IMPACT OF FINANCIAL LITERACY ON THE DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN SECURITIES MARKET

N.Yu. Saibel, A.V. Kovalchuk

Kuban State University
149, Stavropolskaya str., Krasnodar, 350040, Russian Federation

Abstract. In this article financial literacy is considered as the most important factor of increase of activity of citizens in the securities market and, as a consequence, development of the Russian securities market. The data on the level of citizens' involvement in the investment process in the organized securities market of the Russian Federation and the level of financial education of citizens as a whole are analyzed. The article considers the main problems hindering the effective development of the Russian securities market, as well as the problems of low level of financial literacy of the population and, as a consequence, investment activity in the Russian securities market. The authors suggest not only ways to solve the existing problems, but also consider existing measures to address them from the state.

Key words: financial literacy of the population, financial education, securities market, stock market, securities

REFERENCES

- Astapov A. Yu. *Zametki v investirovanii. Kniga ob investitsiyakh i upravlenii kapitalom*. Moscow: Izdatel'skiye resheniya, 2017. 750 p. (in Russ).
- Berdnikova T. B. *Rynok tsennykh bumag i birzhevoye delo*. Moscow: INFRA-M, 2002. 270 p. (in Russ).
- Dannyye po brokeram, otkrytym IIS i daydzhest novostey za oktyabr' 2017 goda. Available at: <https://iis24.ru/dannie-po-brokeram-iis-october-2017/> (Accessed: 19 January 2018).
- Kapitalizatsiya fondovogo rynka Rossii zastryala na urovne v 40% VVP. Available at: https://investbrothers.ru/2017/07/31/kapitalizacia_ffrf/ (Accessed: 19 February 2018).
- Koval'chuk A. V., Saybel' N. Yu. Otsenka urovnya finansovoy gramotnosti naseleniya v Rossii. *Kontsept*. 2018. No 1. Pp. 1—6.
- Maksimal'naya stavka po vkladam v Rossii v pervyye upala nizhe 7%. Available at: https://news.yandex.ru/yandsearch?lr=35&cl4url=http%3A%2F%2Ftass.ru%2Fekonomika%2F4966261&lang=ru&stid=k_RNSJB5qs37ydeqfUCf&rubric=business&from=story (Accessed: 20 January 2018).
- Podgornyy B. B. Sotsial'nyy portret regional'nogo chastnogo investora fondovogo rynka. *Izvestiya Yugo-zapadnogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya «Ekonomika. Sotsiologiya. Menedzhment»*. 2011. No. 1. Pp. 152—160. (in Russ).
- Rooij M. van, Lusardi A., Alessie R. Financial literacy and stock market participation // NBER Working Paper. 2007. № 13565.
- Rossiya okazalas' na devyatom meste v sostavlennom OESR reytinge finansovoy gramotnosti naseleniya stran G20. Available at: https://informatio.ru/news/economy/lichnye-finansy/rejting_finansovoy_gramotnosti_rossiyane/ (Accessed: 19 January 2018).
- TSB predlozhl sozdat' fond dlya strakhovaniya individual'nykh investschetov. Available at: <https://www.rbc.ru/finances/01/12/2017/5a2021149a7947762227b945> (Accessed: 20 January 2018).

Article history:

Received: 10 March 2018

Revised: 10 April 2018

Accepted: 07 May 2018

For citation:

Saibel N. Yu., Kovalchuk A. V. (2018) The impact of financial literacy on the development of the Russian securities market. *RUDN Journal of Economics*, 26 (2), 306—316. DOI: 10.22363/2313-2329-2018-26-2-306-316

Bio Note:

Saibel N. Y., Cand. Econ. Sci., associate professor of the Department of Theoretical Economics of the Economics Department of the Kuban State University. *Contact information*: e-mail: saybel-natali@yandex.ru

Kovalchuk A. V., a 2-year student of the Faculty of Economics of “Business Informatics” specialty of the Kuban State University. *Contact information*: e-mail: kovalchukk98@yandex.ru

К АВТОРАМ ЖУРНАЛА «ВЕСТНИК РОССИЙСКОГО УНИВЕРСИТЕТА ДРУЖБЫ НАРОДОВ. СЕРИЯ: ЭКОНОМИКА»

Общие сведения и тематика журнала

Редакция журнала «Вестник РУДН. Серия: Экономика» приглашает к сотрудничеству авторов — преподавателей, научных работников, аспирантов.

Серия «Экономика» выходит 4 раза в год — в марте, июне, сентябре и декабре.

Портфель со статьями в очередной номер «Вестника» формируется постоянно по мере их поступления. С момента поступления статьи в редакцию до выхода журнала из типографии проходит примерно 3—4 месяца. Редакция журнала не берет денег за публикацию. Важнейшее условие публикации — качественная статья, оформленная в строгом соответствии с требованиями «Вестника».

Журнал публикует статьи в следующих рубриках:

- вопросы экономической теории;
- продвижение экономических реформ в России и других странах СНГ;
- экономическая интеграция и глобализация;
- экономика развитых и развивающихся стран;
- валютно-финансовые проблемы;
- экономика отраслевых рынков;
- вопросы менеджмента и маркетинга;
- междисциплинарные исследования;
- методика и методология преподавания экономических дисциплин;
- экономические обзоры;
- аналитическая информация и статистика;
- рецензии и пр.

Общие требования, предъявляемые к статьям

При подготовке рукописи для направления в редакцию авторам следует руководствоваться следующими правилами, составленными с учетом требований российских и международных ассоциаций и организаций, в том числе принципов и правил COPE (Committee on Publication Ethics), CSE (Council of Science Editors), EASE (European Association of Science Editors), указаний АНРИ (Ассоциация научных редакторов и издателей) и требований ВАК (Высшая аттестационная комиссия).

1. РУКОПИСЬ

Направляется в редакцию в электронном варианте через online-форму (<http://journals.rudn.ru>). Загружаемый в систему файл со статьей должен быть представлен в формате Microsoft Word (иметь расширение *.doc, *.docx, или *.rtf).

1.1. Объем полного текста рукописи (оригинальные исследования, лекции, обзоры), в том числе таблицы и список литературы, не должен превышать 25 000 зна-

ков (с учетом пробелов). Количество знаков в тексте можно узнать через меню Word («Файл» — «Просмотреть свойства документа» — «Статистика»). В случае, когда превышающий нормативы объем статьи, по мнению автора, оправдан и не может быть уменьшен, решение о публикации принимается на заседании редколлегии по рекомендации рецензента

1.2. Формат текста рукописи. Текст должен быть напечатан шрифтом Times New Roman, иметь размер 14 pt и междустрочный интервал 1,5 pt. Отступы с каждой стороны страницы 2 см. Выделения в тексте можно проводить ТОЛЬКО курсивом или полужирным начертанием букв, но НЕ подчеркиванием. Из текста необходимо удалить все повторяющиеся пробелы и лишние разрывы строк (в автоматическом режиме через сервис Microsoft Word «найти и заменить»).

1.3. Файл с текстом статьи, загружаемый в форму для подачи рукописей, должен содержать всю информацию для публикации (в том числе рисунки и таблицы).

2. СТРУКТУРА РУКОПИСИ

Структура текста должна соответствовать приведенному ниже шаблону (может меняться в зависимости от типа работы).

2.1. Русскоязычная аннотация

Название статьи. Название статьи должно содержать полноценно отражать предмет и тему статьи, а также основную цель (вопрос), поставленную автором для раскрытия темы.

Копирайт, год, автор(ы) (имя, фамилия)

Авторы. При написании авторов статьи фамилию следует указывать после инициалов имени и отчества (П.С. Иванов, С.И. Петров, И.П. Сидоров).

Учреждения. Необходимо привести официальное ПОЛНОЕ название учреждения (без сокращений). После названия учреждения через запятую необходимо написать название города, страны. Если в написании рукописи принимали участие авторы из разных учреждений, необходимо соотнести названия учреждений и ФИО авторов путем добавления цифровых индексов в верхнем регистре перед названиями учреждений и после ФИО соответствующих авторов.

Резюме статьи должно быть (если работа оригинальная) структурированным: актуальность, цель, материалы и методы, результаты, заключение. Резюме должно: содержать основные положения, изложенные в работе; отражать взгляд автора на обсуждаемую в рукописи проблему с учетом проанализированного материала и полученных результатов; позволять читателю понять уникальность данной статьи (исследования или обзора) — чем эта статья отличается от аналогичных работ. Объем текста резюме должен быть в пределах 200—300 слов.

Ключевые слова. Необходимо указать ключевые слова — от 3 до 10, способствующих индексированию статьи в поисковых системах. Ключевые слова должны попарно соответствовать на русском и английском языке.

2.2. Англоязычная аннотация

Article title. Англоязычное название должно быть грамотно с точки зрения английского языка, при этом по смыслу полностью соответствовать русскоязычному названию.

Author names. ФИО необходимо писать в соответствии с заграничным паспортом, или так же, как в ранее опубликованных в зарубежных журналах статьях. Авторам, публикующимся впервые и не имеющим заграничного паспорта, следует воспользоваться стандартом транслитерации BSI (см. ниже).

Affiliation. Необходимо указывать ОФИЦИАЛЬНОЕ АНГЛОЯЗЫЧНОЕ НАЗВАНИЕ УЧРЕЖДЕНИЯ. Наиболее полный список названий учреждений и их официальной англоязычной версии можно найти на сайте РУНЭБ eLibrary.ru

Abstract. Англоязычная версия резюме статьи должна по смыслу и структуре (Aim, Materials and Methods, Results, Conclusions) полностью соответствовать русскоязычной и быть грамотной с точки зрения английского языка, и также включать 200—300 слов.

Key words. Необходимо указать ключевые слова — от 3 до 10, способствующих индексированию статьи в поисковых системах. Ключевые слова должны попарно соответствовать на русском и английском языке.

2.3. Полный текст (на русском, английском, немецком, французском, испанском, или последовательно на нескольких языках) должен быть структурированным по разделам. Структура полного текста рукописи, посвященной описанию результатов оригинальных исследований, должна соответствовать общепринятому шаблону и содержать разделы:

- введение (обоснование),
- обзор литературы
- методы и подходы
- результаты
- выводы/заключение.

2.4. Дополнительная информация (на русском, английском или обоих языках)

Информация о конфликте интересов. Авторы должны раскрыть потенциальные и явные конфликты интересов, связанные с рукописью. Конфликтом интересов может считаться любая ситуация (финансовые отношения, служба или работа в учреждениях, имеющих финансовый или политический интерес к публикуемым материалам, должностные обязанности и др.), способная повлиять на автора рукописи и привести к сокрытию, искажению данных, или изменить их трактовку. Наличие конфликта интересов у одного или нескольких авторов НЕ является поводом для отказа в публикации статьи. Выявленное редакцией сокрытие потенциальных и явных конфликтов интересов со стороны авторов может стать причиной отказа в рассмотрении и публикации рукописи.

Информация о финансировании. Необходимо указывать источник финансирования как научной работы, так и процесса публикации статьи (фонд, коммер-

ческая или государственная организация, частное лицо и др.). Указывать размер финансирования не требуется.

Благодарности. Авторы могут выразить благодарности людям и организациям, способствовавшим публикации статьи в журнале, но не являющимся ее авторами.

Информация о вкладе каждого автора (и лиц, указанных в разделе «благодарности»). Пример: Участие авторов: Иванов И.И. — концепция и дизайн исследования; Петров П.П. — сбор и обработка материалов; Сидоров С.С. — анализ полученных данных, написание текста.

2.5. Библиографический список

Пристатейный список литературы должен быть нумерованным — каждый источник следует помещать с новой строки под порядковым номером. Ссылки на источники в списке литературы должны быть отсортированы по алфавиту и соответствовать ссылкам в тексте статьи, где их следует приводить в круглых скобках в формате «(Автор, дата)».

В списке литературы приводятся только опубликованные материалы (ссылки на Интернет-ресурсы допускаются).

Следует избегать самоцитирования, за исключением случаев, когда оно представляется необходимым (например, если нет других источников информации, или настоящая работа проведена на основе или в продолжение цитируемых исследований). Самоцитирование желательно ограничить 3 ссылками.

Все источники в списке литературы следует оформить в соответствие ГОСТ Р 7.0.5—2008.

Подробные правила оформления библиографии можно найти в специальном разделе «Оформление библиографии».

2.6. References

Дополнительный список литературы в романском алфавите (References) необходимо приводить для соответствия публикуемых работ требованиям международных баз данных.

Список источников в References должен полностью соответствовать таковому в Списке литературы. В отличие от Списка литературы, русскоязычные источники в References следует привести в их латиноязычном эквиваленте — они должны быть написаны буквами романского алфавита:

— те исходно русскоязычные источники (и их части), у которых существует официальный перевод на английский (или другой язык, использующий романский алфавит), должны быть приведены в переводе;

— те источники (или те части библиографического описания), для которых перевод не существует, должны быть приведены в транслитерации (см. ниже).

Все источники в References следует оформлять в стиле APA.

Статья на русском языке:

авторы (транслитерация);

— заглавие статьи (транслитерация); [перевод заглавия статьи на английский язык в квадратных скобках];

— название источника (транслитерация, курсивом); [перевод названия источника на английский язык (для журналов можно не давать)];

— выходные данные с обозначениями на английском языке, либо только цифровые].

Пример:

Русский вариант:

Иванов А. Экономический кризис // Экономика. 2004. Т. 2. № 8. С. 17—36.

В References:

Ivanov A. Economicheskiy krizis [Economic crisis]. *Economika*. 2004. Vol. 2. No. 8. Pp. 17—36.

Статья на англ., фр., нем. и др языках (латиница):

— авторы (англ., фр., нем. и др. яз.)

— заглавие статьи (англ., фр., нем. и др. яз.)

— название источника (англ., фр., нем. и др. яз., курсивом)

— выходные данные с обозначениями на английском языке

— если статья имеет DOI, обязательно указать (!)

Примеры:

Author A.A., Author B.B., Author C.C. Title of article. *Title of Journal*. 2015. Vol. 10. No. 4. Pp. 53—57. DOI: 10.3768/10832750.2013.88703

Author A.A., Author B.B., Author C.C. Title of article. *Title of Journal*. 2015. Vol. 10. No. 4. DOI: 10.3768/10832750.2013.88703 Available at: название интернет-ресурса (accessed: 00.00.0000).

Подробные правила оформления библиографии можно найти в специальном разделе «Оформление библиографии».

2.7. Контактная информация

Необходимо последовательно указать контактную информацию ВСЕХ АВТОРОВ. Раздел должен содержать следующие данные о каждом авторе:

— ФИО (полностью);

— ученая степень, ученое звание, должность, структурное подразделение и полное наименование организации (основного места работы);

— почтовый рабочий адрес (с индексом и указанием страны), адрес электронной почты, номер рабочего телефона (с кодом города), номер мобильного телефона (необходим для оперативной связи с автором, он не будет размещен в опубликованном варианте рукописи или передан третьим лицам);

— идентификатор ORCID (подробнее тут: <http://orcid.org/>), eLibrary SPIN-код (подробнее тут: http://elibrary.ru/projects/science_index/author_tutorial.asp), SCOPUS ID (подробнее тут <https://www.scopus.com/freelookup/form/author.uri>)

3. АНГЛИЙСКИЙ ЯЗЫК И ТРАНСЛИТЕРАЦИЯ

При публикации статьи часть или вся информация должна быть дублирована на английский язык или транслитерирована (написана латинскими буквами).

При транслитерации рекомендуется использовать стандарт BSI (British Standard Institute, UK). Для транслитерации текста в соответствии со стандартом BSI можно воспользоваться ссылкой <http://ru.translit.ru/?account=bsi>.

4. ТАБЛИЦЫ

Их следует помещать в текст статьи, они должны иметь нумерованный заголовок и четко обозначенные графы, удобные и понятные для чтения. Данные таблицы должны соответствовать цифрам в тексте, однако не должны дублировать представленную в нем информацию. Ссылки на таблицы в тексте обязательны.

Каждую таблицу в тексте вместе с нумерованным заголовком следует привести дважды — в русскоязычном и англоязычном вариантах. Сначала следует привести русскоязычную версию нумерованного заголовка и таблицы. Сразу за ними следует поместить англоязычную версию нумерованного заголовка и таблицы, при этом номер заголовка и данные в таблице (но не текст!) должны совпадать. При создании англоязычного варианта таблицы и заголовка не следует использовать транслитерацию — необходимо давать полноценный перевод на английский. Текст англоязычного варианта заголовка таблицы может не точно совпадать с текстом русскоязычного варианта, особенно в тех случаях, когда целесообразно в заголовке дать дополнительные пояснения к содержанию таблицы.

5. РИСУНКИ

Объем графического материала минимальный (за исключением работ, где это оправдано характером исследования). Каждый рисунок должен сопровождаться нумерованной подрисуночной подписью. Ссылки на рисунки в тексте обязательны.

Нумерованную подрисуночную подпись следует дать дважды — на русском и английском языке. Обе подрисуночные подписи следует располагать непосредственно под изображением, англоязычную версию подрисуночной подписи следует ставить сразу после русскоязычной. Подрисуночная подпись на английском языке может, при необходимости, содержать более детальное пояснение иллюстрируемых данных, чем русскоязычная. Пример: Рис. 1. Динамика показателей изучаемых процессов [Fig. 1. Dynamics of indicators of studied processes].

При наличии текста на изображении (например в случае текстовых схем), кроме оригинального рисунка в рукопись следует вставить его копию, содержащую англоязычный вариант всего русскоязычного текста. Если на изображении мало текстовых элементов (например, только единицы измерения и подписи осей графика), допустимо не делать его англоязычную копию, а дублировать текст на английском непосредственно на оригинальном изображении.

Иллюстрации (графики, диаграммы, схемы, чертежи), рисованные средствами MS Office, должны быть контрастными и четкими. Иллюстрации должны быть выполнены в отдельном файле и сохранены как изображение (в формате *.jpeg, *.bmp, *.gif), и затем помещены в файл рукописи как фиксированный рисунок. Недопустимо нанесение средствами MS WORD каких-либо элементов поверх

вставленного в файл рукописи рисунка (стрелки, подписи) ввиду большого риска их потери на этапах редактирования и верстки.

Фотографии, отпечатки экранов мониторов (скриншоты) и другие нерисованные иллюстрации необходимо не только вставлять в текст рукописи, но и загружать отдельно в специальном разделе формы для подачи статьи в виде файлов формата *.jpeg, *.bmp, *.gif (*.doc и *.docx — в случае, если на изображение нанесены дополнительные пометки). Разрешение изображения должно быть >300 dpi. Файлам изображений необходимо присвоить название, соответствующее номеру рисунка в тексте. В описании файла следует отдельно привести подрисовочную подпись, которая должна соответствовать названию фотографии, помещаемой в текст (пример: Рис. 1. Сеченов Иван Михайлович).

Если в рукописи приводятся рисунки, ранее опубликованные в других изданиях (даже если их элементы переведены с иностранного на русский язык), автор обязан предоставить в редакцию разрешение правообладателя на публикацию данного изображения в другом журнале (с правильным указанием соответствующего журнала), в противном случае это будет считаться плагиатом (см. подробно «Этика научных публикаций»).

6. СОКРАЩЕНИЯ

Все используемые аббревиатуры и символы необходимо расшифровать в примечаниях к таблицам и подписям к рисункам с указанием на использованные статистические критерии (методы) и параметры статистической вариабельности (стандартное отклонение, стандартная ошибка среднего и проч.). Статистическую достоверность / недостоверность различий данных представленных в таблицах рекомендуется обозначать надстрочными символами *, **, †, ††, ‡, ‡‡ и т.п.

7. СООТВЕТСТВИЕ НОРМАМ ЭТИКИ

Для публикации результатов экспериментальных исследований с участием людей необходимо указать, подписывали ли участники исследования информированное согласие. Необходимо указать, был ли протокол исследования одобрен этическим комитетом (с приведением названия соответствующей организации, ее расположения, номера протокола и даты заседания комитета). Подробно о принципах публикационной этики, которыми при работе руководствуется редакция журнала, изложены в разделе «Этические принципы журнала».

8. СОПРОВОДИТЕЛЬНЫЕ ДОКУМЕНТЫ

При подаче рукописи в редакцию журнала необходимо дополнительно загрузить файлы, содержащие сканированные изображения заполненных и заверенных сопроводительных документов (в формате *.pdf или *.jpg).

В число обязательных документов входит сопроводительное письмо, подписанное всеми авторами статьи (или несколько писем, в совокупности содержащие подписи всех авторов рукописи).

В случае, когда авторы рукописи работают в разных учреждениях, городах, странах, можно представить несколько сопроводительных писем; при этом в редакции журнала должны оказаться подписи **ВСЕХ АВТОРОВ** рукописи.

Для статей студентов, магистрантов и аспирантов без ученой степени — сопроводительное письмо должно быть оформлено на официальном бланке факультета/института и заверено у руководителя факультета/института и научного руководителя.

Подготовка статьи

При передаче рукописи в редакцию на рассмотрение, авторам необходимо согласиться со всеми следующими пунктами. Рукопись может быть возвращена авторам, если она им не соответствует.

Отсутствие плагиата в тексте. Авторы гарантируют, что эта статья целиком или частично не была раньше опубликована, а также не находится на рассмотрении и в процессе публикации в другом издании. Если рукопись ранее была подана для рассмотрения в другие издания, но не была принята к публикации — обязательно укажите это в сопроводительном письме, в противном случае редакция может неверно истолковать результаты проверки текста на наличие неправомерных заимствований и отклонить рукопись.

Правильный формат. Отправляемый файл рукописи имеет формат Microsoft Word или RTF — *.doc, *.docx, *.rtf. При оформлении рукописи соблюдены все требования редакции по оформлению текста, рукопись отформатирована в соответствии с указаниями официального сайта журнала.

Сопроводительные документы. Авторы подготовили для передачи в редакцию сопроводительное письмо и обязуются загрузить его на сайт журнала на Шаг 4 в процессе отправки рукописи.

ф. СП-1

ФГУП «ПОЧТА РОССИИ»

АБОНЕМЕНТ на журнал

36431

(индекс издания)

ВЕСТНИК РУДН
Серия «Экономика»

Количество комплектов:

на 2018 год по месяцам

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12

Куда

(почтовый индекс)

(адрес)

Кому

(фамилия, инициалы)

ДОСТАВОЧНАЯ КАРТОЧКА

на журнал

36431

(индекс издания)

ПВ	место	литер

ВЕСТНИК РУДН
Серия «Экономика»

Стоимость	подписки	_____ руб. ____ коп.	Количество комплектов:	
	переадресовки	_____ руб. ____ коп.		

на 2018 год по месяцам

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12

Куда

(почтовый индекс)

(адрес)

Кому

(фамилия, инициалы)

ДЛЯ ЗАМЕТОК

ф. СП-1

ФГУП «ПОЧТА РОССИИ»

АБОНЕМЕНТ на журнал

(индекс издания)

ВЕСТНИК РУДН

Серия _____

Количество комплектов:

на 2018 год по месяцам

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12

Куда

(почтовый индекс)

(адрес)

Кому

(фамилия, инициалы)

ДОСТАВОЧНАЯ КАРТОЧКА

ПВ	место	литер

на журнал

(индекс издания)

ВЕСТНИК РУДН

Серия _____

Стоимость	подписки	_____ руб. ____ коп.	Количество комплектов:	<input type="text"/>
	переадресовки	_____ руб. ____ коп.		

на 2018 год по месяцам

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12

Куда

(почтовый индекс)

(адрес)

Кому

(фамилия, инициалы)

ДЛЯ ЗАМЕТОК
